

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ПОЛЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФГАОУ «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИЖЕВСКИЙ ФИЛИАЛ РОССИЙСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ОАО «СБЕР БАНК»
ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»
ОАО «ПАРИТЕТБАНК»
ОАО «ПРИОРБАНК»
ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»
ООО «КОММУНИКАЦИИ ИННОВАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ»

СБОРНИК

научных статей

XV Международной научно-практической конференции
по вопросам финансовой и банковской экономики

**«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

К 80-ЛЕТИЮ БАНКОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОЛЕСЬЕ

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
25 октября 2024 г.

Пинск 2024

УДК 336.71
ББК 65.262.10
Б 23

Редакционная коллегия:

Дунай В.И. (гл. редактор) – ректор университета,
кандидат биологических наук, доцент;
Бученков И.Э. – проректор по учебной работе,
кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;
Ржевская Т.А. – декан факультета экономики и финансов,
кандидат экономических наук, доцент.

Рецензенты:

Давыдова Н.Л. – заведующий кафедрой банкинга и финансовых рынков,
кандидат экономических наук, доцент;
Лисовский М.И. – заведующий кафедрой финансового менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент;
Гречишкина Е.А. – заведующий кафедрой маркетинга и международного
менеджмента, кандидат экономических наук, доцент;
Зборина И.М. – заведующий кафедрой экономики и бизнеса,
кандидат экономических наук, доцент;
Жилевич О.Ф. – заведующий кафедрой лингвистики и профессиональной
коммуникации, кандидат филологических наук, доцент;
Панюсько А.С. – заместитель декана факультета экономики и финансов
по научной работе.

Б 23 Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей пятнадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск 25 октября 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.] – Пинск : ПолесГУ, 2024. – 417 с.

ISBN 978–985–516–836–3

Приведены научные статьи участников пятнадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики “Банковская система: устойчивость и перспективы развития”.

Материалы изложены в авторской редакции.

УДК336.71
ББК 65.262.10

ISBN 978–985–516–836–3

© УО «Полесский государственный университет», 2024

Организационный комитет XV Международной научно-практической конференции «Банковская система: устойчивость и перспективы развития» выражает благодарность спонсорам за оказание содействия в организации и проведении юбилейной конференции, посвященной 80-летию банковского образования на Полесье.

Ваше участие позволило нам подготовить и выпустить сборник научных статей XV Международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики «Банковская система: устойчивость и перспективы развития».

Сборник является значимым вкладом в развитие науки и банковского сектора экономики.

Благодарим Вас за оказанную поддержку.

*С уважением и благодарностью,
Оргкомитет конференции.*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 368

СТРАХОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ананенко Наталья Сергеевна, к.э.н., доцент

Тархович Дарья Валерьевна, магистрант

Белорусский государственный экономический университет

Ananenko Natalia, PhD in Economics, natasha_ans@mail.ru

Tarakhovich Darya, master's student, tarakhovich.darya03@mail.ru

Belarusian State Economic University

Аннотация. В статье раскрыто содержание страхования в банковской деятельности, его сущность и особенности организации; дана характеристика видов страхования банковских рисков; определены проблемы и основные направления развития страхования в банковской деятельности в Республике Беларусь.

Ключевые слова: андеррайтинг, банковские риски, банкострахование, комиссионное вознаграждение, кредитные риски, страховая защита, страховая сумма, страховой агент, страховое возмещение

Развитие банковской системы и страхового рынка происходит в тесной взаимосвязи и весьма сопряженно. Взаимоотношения банков и страховых организаций базируются на основе их общих интересов при осуществлении профильной деятельности. В современной экономике роль страхования чрезвычайно велика. Оно является одним из основных методов управления рисками, позволяет покрывать страховой защитой риски в различных сферах жизнедеятельности человека. Данное положение относится и к банковской сфере, которая особенно подвержена воздействию различного рода рисков и непредвиденных ситуаций, что подтверждает необходимость развития страхования в банковской деятельности [1, с.257].

На наш взгляд, под страхованием в банковской деятельности стоит понимать процесс взаимодействия банков и страховых компаний при страховании банковских рисков, а также в ходе организации системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через сеть отделений банков в целях повышения эффективности использования каналов продаж, расширения спектра предоставляемых услуг и управления банковскими рисками.

Проведенный анализ рынка страхования в банковской деятельности в Республике Беларусь позволяет сделать вывод, что страхование в банковской деятельности включает два направления взаимодействия страховых организаций и банков:

- банк является клиентом страховой организации и заключает договоры страхования своих предпринимательских рисков;
- банк является посредником между страховой организацией и клиентом банка: физическим или юридическим лицом, желающим заключить договор страхования.

Страхование в банковской деятельности можно рассмотреть в двух направлениях в зависимости от того, чьи риски подлежат страхованию: риски самого банка или риски его клиентов. Такое разграничение направлений зависит от того, кто

является потенциальным источником риска – сам банк или его клиент (например, кредитный риск полностью исходит от заемщика, а риск, связанный с использованием современных технологий, – от банка).

В случае, когда банк страхует собственные риски, то он выступает в качестве страхователя. Это самая простая форма взаимодействия банков и страховых организаций. Страхование банковских рисков является довольно эффективным инструментом снижения различных банковских рисков [2]. На практике банки используют следующие виды страхования банковских рисков: страхование кредитных рисков; продуктов некредитного характера; имущества; от преступлений; от электронных и компьютерных преступлений; профессиональной ответственности финансового института; ответственности директора банка.

Сфера взаимодействия страховых организаций и банков в Республике Беларусь в настоящее время может быть охарактеризована следующим образом: многие крупные банки республики являются учредителями страховых организаций («Приорбанк» ОАО, «БПС-Сбербанк» и др.); банки оказывают страховым организациям услуги по размещению средств страховых резервов; страховщики предлагают банкам республики различные виды страховых услуг; развитие промоутерства (взаимное продвижение услуг на рынке и продажа финансовых инструментов партнера). Проведенный анализ практики взаимодействия страховщиков и банков Республики Беларусь по продаже страховых услуг через банки показал: страховые взносы, полученные страховщиками страны через банки изменялись за 2021 – 2023 гг. скачкообразно. Так, в 2022 г. они снизились на 0,8 %, а уже в 2023 г. увеличились на 22,4 %. и составили 77,1 млн р. По нашему мнению, снижение страховых взносов по договорам страхования, заключенным через банки в 2022 г., было обусловлено введением ограничительных мер по включению страховых услуг в кредитный договор, а также активным развитием онлайн-продаж страховых услуг через сайты страховых организаций. Наиболее активными партнерами страховщиков по продаже страховых услуг являются следующие банки: «Приорбанк» ОАО (37,6 %) и ОАО «АСБ Беларусбанк» (28,8 %). Наиболее продаваемыми через банки страховыми продуктами по-прежнему остаются виды личного страхования: удельный вес страховых взносов по добровольному страхованию жизни, страхованию медицинских расходов и прочим видам личного страхования составил 19,3 %, 16,7 % и 28,8 % от общего объема страховых взносов по договорам, заключенным через банки, соответственно. Вместе с тем, второе место по продажам страховых услуг через банки занимает имущественное страхование, страхование имущества граждан, с долей страховых взносов 22,3 %.

Страхование в банковской деятельности уже на протяжении многих лет широко и довольно успешно применяется во многих странах. Современными центрами страхования в банковской деятельности являются развитые страны таких регионов, как Западная Европа (Франция, Германия, Великобритания, Испания, Италия), отдельных стран Азии (Япония, Сингапур, Гонконг, Таиланд, Малайзия). Последнее десятилетие ознаменовалось стремительным распространением моделей страхования в банковской деятельности в Южной Америке, Восточной Азии, странах Центральной и Восточной Европы, Южной Африке [3]. В странах СНГ, Центральной и Восточной Европы используется европейская модель, североамериканская применяется странами Северной и Латинской Америки, Австралии. Организация страхования в банковской деятельности в Великобритании построена в основном на принципах европейской модели, хотя развитие финансового

рынка в целом происходит согласно фондовой, а не банкоцентрической модели, в связи с чем характерными являются доминирующие каналы сбыта банковско-страховых продуктов, представленных брокерами и независимыми финансовыми консультантами (*Independent Financial Adviser, IFA*). Это, с одной стороны, обусловлено тем, что финансовый рынок Великобритании с начала 1990-х гг. характеризовался высоким уровнем развития инфраструктуры финансовых посредников, сложной организацией, высокой конкурентоспособностью по сравнению с другими региональными рынками финансовых услуг. С другой стороны, данный факт связан с появлением в начале XXI в. определенных законодательных ограничений, при которых большинство инвестиционных страховых продуктов могли реализовываться исключительно специализированными финансовыми консультантами. Это и объясняет незначительные продажи таких договоров в отделениях банка [25].

В организации и проведении страхования в банковской деятельности в Республике Беларусь имеется целый ряд серьезных проблем, которые не только не способствуют его развитию, но и, наоборот, подрывают доверие к банкам и страховым компаниям, к основным из них можно отнести следующие: большие издержки времени и ресурсов на продажу страховых продуктов в банках; ужесточение требований банка к страховым компаниям при заключении договоров об агентских услугах; низкий уровень заинтересованности сотрудников банков в продаже страховых продуктов; низкий спрос населения на продукты добровольного страхования; преобладание продаж банками договоров розничного страхования, связанного непосредственно с кредитованием.

К проблемам, тормозящим развитие страхования в банковской деятельности в Республике Беларусь, можно отнести:

- недостаточность научного и нормативно-правового обеспечения отдельных видов страхования в банковской деятельности;
- недостаточной объем статистической базы, по отдельным видам банковских рисков, необходимой для правильного определения размера страхового тарифа;
- невысокий спрос банков на страховые продукты для покрытия своих рисков, покрываются страховой защитой только наиболее опасные риски;
- наличие законодательных ограничений по включению в кредитный договор страховых услуг;
- различие в практике проведения страховой и банковской деятельности, что не позволяет в полной мере реализовать совместные банко-страховые продукты.

Основными направлениями совершенствования страхования в банковской деятельности являются:

- разработка и внедрение комплексных программ страхования банковских рисков с целью обеспечения страховой защитой основных видов банковских рисков (кредитный, операционный, рыночный и др.);
- развитие на страховом рынке страны видов страхования информационных рисков (риск ответственности перед клиентами за потерю данных; риск поломки дорогостоящего оборудования и остановка его работы; риск финансовых потерь, связанных в проведении аудита, использованием услуг аутсорсеров и др.) и использование их для снижения соответствующих рисков банка в условиях развития цифровой экономики;
- совершенствование практики продаж страховых продуктов через банки, в том числе и за счет повышения квалификации сотрудников банка в данной сфере,

материального их стимулирования; др.

Список использованных источников

1. Зайцева, М.А. Механизм взаимодействия страховщиков и банков в Республике Беларусь и его модернизация / М.А. Зайцева, Н.С. Ананенко // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Выпуск 13. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2020. – С. 257-264.

2. Кузьмин, А.В. Страхование банковских рисков / А.В. Кузьмин // Сетевой журнал «Электронная наука» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-science-journal.ru/wp-content/uploads/2021/05/6.pdf>. – Дата доступа: 18.09.2024.

3. Международное банкострахование и его современные условия // Страховой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://insur-portal.ru/banks/mezhdunarodnoe-bankostrahovanie>. – Дата доступа: 15.09.2024.

УДК 336.7

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВИДОВ РИСКОВ

Бобровская Жанна Викторовна, к.э.н., доцент,

Белорусский государственный экономический университет
Bobrovskaya Zhanna.Viktorovna, PhD in Economics, Associate Professor,
Belarusian State Economic University, Janna.university@gmail.com

Аннотация. В работе определены преимущества и проблемные аспекты небанковского факторинга как перспективного инструмента торгового финансирования в условиях изменения векторов международной торговли и влияния новых видов рисков на финансирование внешнеторговых операций Республики Беларусь.

Ключевые слова: внешнеторговые операции; экспорт; импорт; инструменты торгового финансирования; небанковский факторинг; санкции; риск.

В условиях возникновения новых видов рисков и влияния внешних вызовов и шоков на банковскую систему и экономику Республики Беларусь необходимо выявлять альтернативные каналы привлечения финансирования внешнеторговых операций.

Под торговым финансированием понимается комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций субъектов экономики посредством привлечения ресурсов с внутренних и международных кредитно-финансовых рынков.

В целях унификации международных процессов финансирования и кредитования с использованием инструментов торгового финансирования в 2016 г. Международной торговой палатой (ICC) совместно с Ассоциацией банков по финансам и торговле (BAFT), Европейской банковской ассоциацией (ЕВА), Международной торговой и форфейтинговой ассоциацией (ITFA) принят документ «Стандартные методы торгового финансирования», в котором определены термины, инструменты и механизмы осуществления торгового финансирования. Банковским кодексом Республики Беларусь впервые закреплен обобщающий термин «Банковские инструменты торгового финансирования (аккредитив, банковская гарантия, банковское платежное обязательство)» [1]. Законодательное выделение банковских инструментов торгового финансирования в отдельную группу служит началом ново-

го этапа развития и стимулирования операций банковского торгового финансирования. Операции банковского торгового финансирования минимизируют риски внешнеторговых операций и неплатежей за поставленную продукцию, расширяют возможности экспортного финансирования, позволяют избегать авансовых платежей по импорту, осуществлять расчеты только за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. В Республике Беларусь 17 июля 2023 г. создана Ассоциация профессионалов по торговому финансированию, основателями которой явились «Приорбанк» ОАО и ЗАО «Альфа-Банк» как флагманы в области документарных операций, а затем присоединился ОАО «Белгазпромбанк». Задачами Ассоциации являются: совершенствование механизмов торгового финансирования посредством обмена знаниями, практикой и экспертизой; установление единых стандартов работы; формирование законодательных инициатив; организация диалога с бизнесом и государственными органами; реализация проектов в сфере банковского торгового финансирования; поиск новых торговых связей и возможностей наращивания экспортного потенциала и, как следствие, рост экономики Республики Беларусь в условиях возникновения новых видов рисков (пандемических, санкционных, комплаенс-рисков и др.). Ассоциация профессионалов по торговому финансированию Республики Беларусь является членом Международной торговой палаты ИСС (г. Париж).

Современные условия нестабильности мировой экономики, рост санкционного давления и разрыв логистических цепочек, привели к необходимости перестройки рядом стран, в том числе и Республикой Беларусь, внешнеторговых связей в пользу дружественных государств. В текущем периоде данные проблемы особенно актуальны, поскольку экономика Республики Беларусь является малой открытой экономикой (порядка 58 % ВВП составляет экспорт). До 2022 г. основными торговыми партнерами Республики Беларусь являлись: Российская Федерация (более 40 % экспорта и более 50 % импорта), страны Европейского союза (более 30 % экспорта и около 25 % импорта). В связи с изменением геополитической ситуации в 2023 г. доля экспорта в Российскую Федерацию увеличилась до 52 %, импорта до 61 %, а доля экспорта в Европейский Союз упала до 5 %, доля импорта до 7 %. В условиях новых видов рисков Беларусь наращивает объемы внешней торговли со странами «Дальней дуги» (Китай, Египет, Нигерия, ЮАР, Бразилия, Венесуэла, Пакистан и др.). В 2022 г. доля экспорта и импорта с Китайской Народной Республикой в общем объеме внешнеторгового оборота страны составляла около 4 % и 11 % соответственно, а в 2023 г. выросла до 5,5 % и 12,3 % соответственно [2].

В условиях изменения векторов международной торговли одним из перспективных инструментов финансирования внешнеторговых операций является международный факторинг. По данным Международной Ассоциации Факторов (Factors Chain International, далее – FCI), в период с 2002 г. по 2022 г. средний годовой прирост мирового объема факторингового портфеля составил 8,68 % [3]. Данные объемов и темпов прироста рынков факторинговых услуг Республики Беларусь и стран торговых-партнеров представлены в таблице.

Пандемия COVID-19, санкции и СВО негативным образом отразилась на показателях рынка факторинга в мировом масштабе. Выведение факторинга из перечня лицензионных банковских операций и допуск на данный рынок небанковских организаций, послужит новым стимулом развития торгового финансирования в Республике Беларусь.

С ноября 2024 г. организации небанковского и нефинансового сектора Беларуси смогут выступать в роли фактора. Это создает предпосылки для возникновения на отечественном финансовом рынке нового сегмента – небанковского факторинга. Внедрение небанковского факторинга создает необходимость установить для указанного сегмента определенный регуляторный периметр.

В интересах бизнеса и государства режим регулирования должен быть «мягким» (низкие барьеры входа на рынок, отсутствие жестких регламентов и стандартов деятельности, адекватный надзор за выполнением требований к ведению бизнеса).

Таблица – Показатели объемов факторинговых рынков (оборотов) Республики Беларусь и ее основных торговых партнеров за 2017-2022 гг., млн евро

Страна	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Темп роста 2022/2017 %
Республика Беларусь	250	380	570	610	754	636	254,4
Российская Федерация	33 792	43 840	45 125	42 302	68 684	82 600	244,4
Китайская Народная Республика	405 537	411 573	403 504	433 162	469 575	576 885	142,3
Европейский союз	1 281 437	1 409 228	1 551 081	1 482 646	1 673 620	2 001 273	156,2
Объединенные Арабские Эмираты	4 000	5 500	6 435	5 000	5 000	5 000	125,0
Турецкая Республика	34 575	26 894	21 857	18 966	15 944	24 094	69,7
Республика Азербайджан	65	—	112	112	112	112	172,371
Итого по Республике Беларусь и странам-торговым партнерам:	1 759 656	1 897 415	2 028 684	1 982 798	2 233 689	2 690 600	152,9

Примечание – Источник [3]

Регулятор наделяется следующими полномочиями: ведение реестра факторов, не являющихся банками; установление репутационных и квалификационных требований к собственникам, бенефициарам и руководству факторов; предъявление требований к раскрытию информации и представлению отчетности; противодействие легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма; установление финансовых нормативов, требований к системе управления рисками; формированию резервов. Положительными аспектами возникновения небанковского факторинга является «переток» части рисков из банковского в небанковский сектор, а также дополнительная возможность «развязывания» цепочки долгов предприятий за счет их уступки с дисконтом [4]. Перспективным направлением развития рынка факторинга в Республике Беларусь является развитие электронного факторинга. Электронные факторинговые площадки (платфор-

мы) поддерживают трехсторонние сделки на основе юридически значимых электронных документов. Все транзакции осуществляются на основе электронных документов, подтвержденных электронными подписями, тогда как все поставки проверяются и верифицируются в автоматическом режиме. Вместе с тем, небанковский факторинг обладает рядом проблемных аспектов:

Во-первых, небанковским факторам потребуется значительное фондирование, поэтому далеко не любые организации смогут осуществлять факторинговую деятельность даже при отсутствии лицензирования или иных требований (например, требований к размеру уставного фонда, структуре баланса и т.п.).

Во-вторых, регулятор предъявит ряд жестких требований к участникам данного сегмента рынка, схожих с теми, которые предъявляются к некредитным финансовым организациям с целью снижения рисков.

В-третьих, небанковский факторинг рискует трансформироваться в квазикредитный спекулятивный рынок с экономически необоснованными дисконтами.

В-четвертых, необходимость обеспечения глубокой транспарентности, поскольку субъекты факторинговой сделки несут риски, которые могут быть не признанными юридической практикой.

Таким образом, перспективным альтернативным каналом привлечения финансирования представляется небанковский факторинг, который с нарастанием цифровизации будет играть все более значительную роль в мировой экономике, а построение цифровых платформ для реализации процессов многоуровневого финансирования будет способствовать дальнейшей популяризации подобного типа торгового финансирования.

Список использованных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 25 октября 2000 г., № 441-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 5 января 2024 г. № 347-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь./ Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0000441>. – Дата доступа: 20.09.2024.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/?ysclid=ltki3u5xnb587463634>. – Дата доступа: 02.09.2024.

3. FCI [Electronic resource]. – Mode access: <https://fci.nl/en/home/factoring>. – Data of access: 05.03.2024.

4. Бобровская, Ж.В. Цифровизация торгового финансирования в условиях трансформации международных рынков / Ж.В. Бобровская, В.В. Позняков // Новая Экономика. – 2022. – № 2. – С. 246– 251.

УДК 336

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Бухтик Марина Игоревна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет

Bukhtik Marina, PhD, Polessky State University, bukhtik.m@polessu.by

Аннотация. В статье исследованы состав, структура, источники, требования к формированию собственных, привлечённых, заёмных финансовых ресурсов страховой организации и их особенности в Республике Беларусь. Дана краткая харак-

теристика каждого элемента, финансовых ресурсов с приведением статистического материала.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые организации, финансовые ресурсы страховой организации, собственные, привлечённые, заёмные финансовые ресурсы

Мощность финансового потенциала страховой организации – залог её успешной деятельности на рынке. Для страховой организации выполнение своих обязательств является первоочередным вопросом при определении потенциала, который свидетельствует не только о величине финансовых ресурсов, которые находятся в ее распоряжении, но и о качестве управления данными ресурсами.

В первую очередь страхование как вид предпринимательской деятельности основано на формировании и использовании страхового фонда, что влечет за собой возможность отклонений в объеме сформированного фонда и потребности его для выплаты страхового возмещения. Эта способность страхования сказывается и на условиях формирования и использования страховыми организациями финансовых ресурсов.

Страховая организация будет конкурентоспособнее и успешнее на страховом рынке только в случае объемного и мощного финансового потенциала. Рациональное структурирование элементов финансового потенциала говорит об эффективной деятельности страховой организации.

Финансовые ресурсы страховых организаций – это совокупность денежных средств, запасов, иных финансовых активов, находящихся в распоряжении страховых организаций, создаваемых за счет собственных и приравненных к ним источников, заемных источников, а также за счет привлеченных средств страхователей, для обеспечения их страховой защиты и устойчивого функционирования страховой организации.

На финансовые ресурсы страховой организации оказывают влияние различные факторы, которые зависят от действующего в стране законодательства, нормативно-правовой базы, организационно-правовой формы страховой организации, от правильности выстроенных взаимоотношений между страховщиком и участниками финансовой системы.

К наиболее значимым можно отнести следующие факторы:

1. виды страхования, предусмотренные лицензией, в рамках которой действует страховая организация;

2. порядок и объём инвестиционной деятельности;

3. размер уставного капитала, предусмотренный законодательством.

В экономической литературе выделяют различные классификации финансовых ресурсов. Но наиболее общий подход подразумевает наличие собственных, привлечённых и заёмных средств, таблица 1.

Таблица 1. – Состав финансовых ресурсов страховой организации

Финансовые ресурсы страховой организации		
1. Собственный капитал:	2. Привлечённый капитал:	3. Заёмный капитал:
Уставный капитал.	Страховые резервы	Кредиты
Добавочный капитал.		Займы
Резервный капитал		Кредиторская задолженность
Нераспределённая прибыль		
Целевые поступления и финансирование		

Собственный капитал формируется из следующих источников: взносов учредителей и владельцев, привлечения дополнительного акционерного капитала, за счет прибыли, получаемой в результате деятельности страховой организации и амортизационных отчислений.

Уставный капитал страховой организации формируется за счет вкладов ее участников. Формирование размера уставного капитала имеет особое значение на начальном этапе, когда еще не начата деятельность и страховые фонды не сформированы. В этот период уставный капитал является единственной гарантией платежеспособности страховщика. В Республике Беларусь минимальный размер уставного фонда для страховой организации составляет 11 миллионов рублей, а страхового брокера- 55 тысяч белорусских рублей.

По состоянию на 1.01.2024 в Республике Беларусь функционирует 16 страховых организаций (из них три страховые организации осуществляют добровольное страхование, относящееся к страхованию жизни, одна осуществляет деятельность исключительно по перестрахованию). Собственный капитал всех страховых организаций Республики Беларусь составил 2 059,2 миллиона рублей и увеличился по сравнению с 1.01.2023 на 77,1 миллиона рублей, рисунок 1.

Уставный капитал составляет 1 436,7 миллиона рублей, или 69,8% от величины собственного капитала, т.е. на остальные источники входящие в состав собственного капитала приходится 30, 2 %.

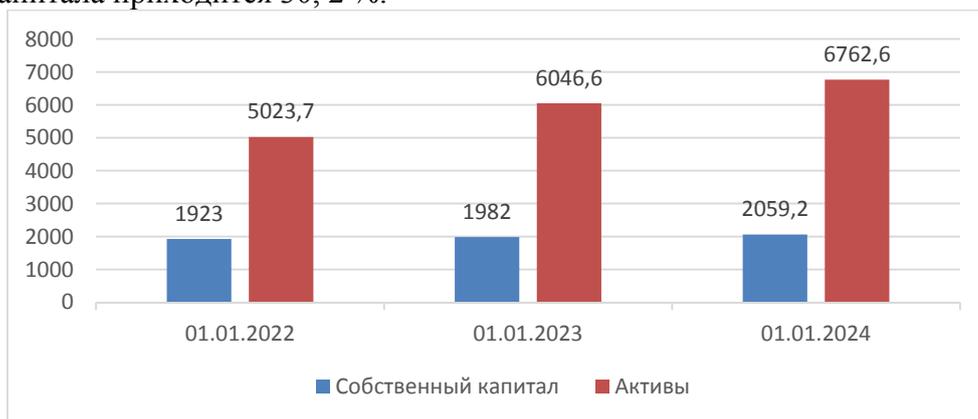


Рисунок 1. – Динамика активов и собственного капитала страховых организаций Беларуси, млн. рублей

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

Формирование и использование резервного капитала страховыми организациями основано на действующем в стране законодательстве, в настоящее время они вправе самостоятельно определять размер таких отчислений, которые осуществляются из прибыли страховщика.

Добавочный капитал формируется в случаях изменения стоимости основных средств, нематериальных активов и иных долгосрочных активов, в результате переоценки, проводимой в соответствии с законодательством Республики Беларусь; при превышении цены реализации акций их номинальной стоимости в ходе создания и последующего увеличения уставного фонда акционерного общества; при переоценке дебиторской задолженности в иностранной валюте по вкладам в уставный фонд. [2, с173]

Нераспределённой считается прибыль от осуществления текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, которая осталась в распоряжении страховой

организации после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Прибыль – это разница между доходами и расходами страховой организации. Когда расходы будут превышать доходы, образуется непокрытый убыток, который уменьшит, в свою очередь, собственный капитал и финансовые ресурсы, находящиеся в обороте страховщика.

Следовательно, наибольший удельный вес в структуре собственного капитала страховой организации занимают уставный капитал и прибыль.

К привлечённому капиталу в деятельности страховой организации относятся страховые резервы, таблица 2.

Источником формирования страховых резервов являются средства страхователей, поступающие в форме страховых премий, не принадлежащие страховщику. Министерство финансов Республики Беларусь определяет порядок и условия образования страховых резервов, включая предоставление права страховой организации по согласованию с Министерством финансов устанавливать индивидуальные правила образования страховых резервов.

Таблица 2. – Виды страховых резервов, создаваемые белорусскими страховщиками

Страховые резервы		
Страхование жизни:	Страхование иное, чем страхование жизни	Специальный страховой резерв
– Математический резерв	Технические резервы:	
– Резерв дополнительных выплат	– резерв незаработанной премии	
	– резерв убытков (резерв заявленных убытков и резерв произошедших, но не заявленных убытков)	
	– стабилизационный резерв.	

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми организациями Республики Беларусь, по состоянию на 1.01.2024 составила 3 592,5 миллиона рублей. Темп роста страховых резервов за 2023 год по сравнению с 2022 годом составил 120,4%, рисунок 3.

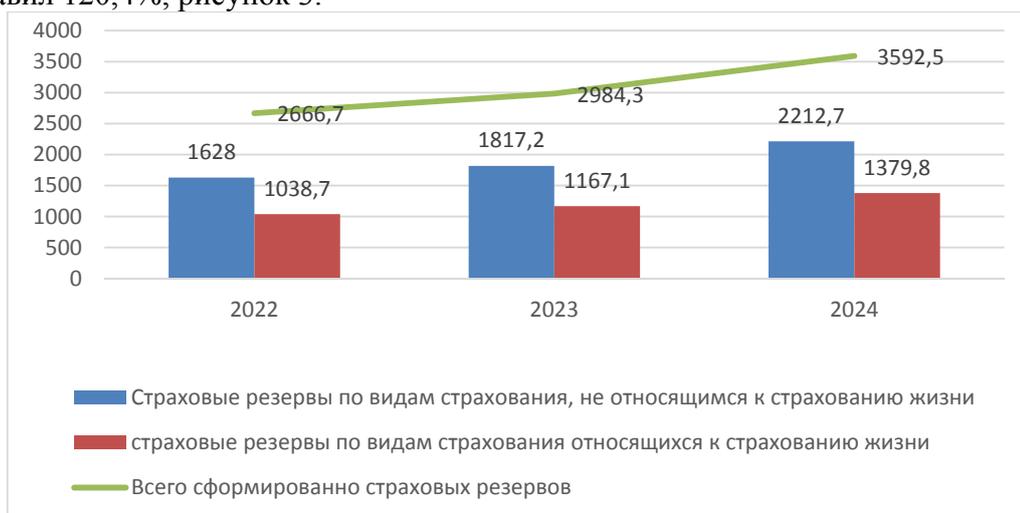


Рисунок 2. – Динамика сформированных страховых резервов страховыми организациями, млн. рублей

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

Согласно рисунку 2 видно, что наибольший удельный вес в структуре страховых резервов занимают на 1.01.2024 год страховые резервы по видам страхования, не относящимся к страхованию жизни - 61.6 %. На протяжении рассматриваемых трёх лет эта тенденция остаётся неизменной.

Заёмный капитал в страховой организации имеет свои особенности, так как кредитами и займами страховщик пользуется редко, из-за достаточного наличия финансовых ресурсов в виде страховых резервов.

Кредиторская задолженность представлена в составе финансовых ресурсов в виде устойчивых пассивов, задолженность перед страхователями, страховыми брокерами и страховыми агентами, прочими кредиторами по операциям пере-страхования и сострахования. До наступления срока выплаты в распоряжении страховщика остаётся кредиторская задолженность по налогам и сборам, социальному страхованию и обеспечению, заработной плате, лизинговым платежам.

Временно находящиеся в распоряжении страховой организации финансовые ресурсы в будущем становятся отрицательным финансовым потоком.

Соотношение собственного и заемного капитала характеризует платежеспособность страховщика. Чем выше доля собственного капитала в структуре капитала страховщика, тем финансово устойчивее и ликвиднее является страховая организация.

Таким образом, финансовый потенциал страховой организации – это совокупность всех финансовых ресурсов страховщика, находящиеся в хозяйственном обороте и используемые для проведения страховых операций и осуществления иной деятельности. Финансовый потенциал состоит из собственных, привлеченных и заёмных средств. Увеличение использования финансового потенциала позволяет увеличивать финансовую устойчивость и ликвидности страховой организации.

Список использованных источников

1. Информация об итогах функционирования рынка страховых услуг Республики Беларусь за 2023 год [Электронный ресурс]/Сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://minfin.gov.by/supervision/stat/2023/itogi/c63057947e8d4e5d.html> – Дата доступа: 19.10.2024.

2. М.А. Зайцева Страховое дело: учебное пособие / М.А Зайцева и др.; под ред. М.А. Зайцевой.-2-е изд., стер. – Минск: БГЭУ, 2022. – 415 с.

УДК 368

ТЕНДЕНЦИЯ БЕЛОРУССКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Вакулич Евгения Анатольевна, ассистент,
Полесский государственный университет
Vakulich Evgeniya Anatolyevna, assistant
Polesky State University, evgeniyamarchuk@mail.ru

Аннотация. Статья содержит информацию о тенденции цифровизации страховой деятельности на белорусском страховом рынке. Рассмотрены основные моменты развития страхового рынка в условиях цифровизации, а также его развитие.

Ключевые слова: цифровизация, страховая деятельность, страховой рынок.

Страховой рынок Республики Беларусь находится на стадии активного развития и трансформации, стремясь соответствовать глобальным тенденциям цифровизации финансового сектора. По данным Министерства финансов Республики Беларусь, на начало 2024 года на страховом рынке страны функционировало 16 страховых организаций, из которых 8 – государственные или с долей государственной собственности более 50% [1, с. 289]. Такая структура рынка с преобладанием государственного сектора оказывает существенное влияние на темпы и направления цифровой трансформации отрасли.

Анализ динамики основных показателей страхового рынка Беларуси за последние пять лет демонстрирует устойчивый рост. Согласно отчету Национального банка Республики Беларусь, совокупный объем страховых премий в 2023 году достиг 1,8 млрд белорусских рублей, что на 15% выше показателя предыдущего года. При этом доля страховых премий в ВВП страны составила около 1,2%, что значительно ниже среднеевропейского показателя (6-8%), указывая на существенный потенциал роста рынка.

Структура страхового портфеля белорусских организаций характеризуется преобладанием обязательных видов страхования, на которые приходится около 60% совокупных премий. Такая ситуация создает определенные вызовы для цифровизации, поскольку обязательные виды страхования, как правило, менее подвержены инновациям из-за жесткого регулирования и стандартизированных условий.

Тем не менее, в сегменте добровольного страхования наблюдаются позитивные тенденции, связанные с внедрением цифровых технологий. Особенно заметен прогресс в таких направлениях, как страхование имущества, КАСКО и добровольное медицинское страхование, где страховщики активно внедряют онлайн-сервисы и мобильные приложения.

Важным фактором, влияющим на развитие цифровизации страхового рынка Беларуси, является государственная политика в области цифровой экономики. Принятая в 2021 году Государственная программа "Цифровое развитие Беларуси" на 2021-2025 годы предусматривает ряд мер по стимулированию цифровой трансформации финансового сектора, включая страхование. Эта программа создает благоприятные условия для внедрения инновационных технологий и развития цифровой инфраструктуры страхового рынка.

Белорусский страховой рынок демонстрирует устойчивую тенденцию к цифровой трансформации. Страховые организации все активнее внедряют онлайн-сервисы, мобильные приложения и автоматизированные системы обработки страховых случаев. Особенно заметен прогресс в сегменте розничного страхования, где цифровые каналы продаж и обслуживания становятся все более востребованными среди клиентов.

Эффективное нормативно-правовое регулирование играет ключевую роль в обеспечении устойчивого и безопасного развития процессов цифровизации страховой деятельности. В Республике Беларусь формирование правовой базы для цифровой трансформации финансового сектора, включая страхование, происходит в контексте общей стратегии развития цифровой экономики страны.

Основопологающим документом, определяющим направления развития цифровой экономики в Беларуси, является Декрет Президента Республики Беларусь №8 "О развитии цифровой экономики" от 21 декабря 2017 года. Хотя этот документ не содержит специфических положений, касающихся страхования, он созда-

ет общую правовую основу для внедрения цифровых технологий в различных секторах экономики, включая финансовые услуги.

В сфере непосредственного регулирования страховой деятельности ключевую роль играет Указ Президента Республики Беларусь №530 "О страховой деятельности" от 25 августа 2006 года (с последующими изменениями и дополнениями). В 2021 году в этот документ были внесены важные изменения, направленные на создание правовых условий для цифровизации страховых процессов. В частности, были легализованы:

1. Возможность заключения договоров страхования в электронном виде с использованием цифровой подписи.
2. Использование электронных страховых полисов наряду с традиционными бумажными документами.
3. Возможность проведения дистанционного осмотра объектов страхования с использованием средств фото- и видеофиксации.
4. Электронный документооборот между страховщиками, страхователями и государственными органами [2, с. 245].

Эти изменения создали базовые правовые условия для развития онлайн-страхования и цифровизации ключевых бизнес-процессов страховых организаций.

Важную роль в регулировании процессов цифровизации страхования играют нормативные акты Национального банка Республики Беларусь, который с 2014 года осуществляет надзор за страховым сектором.

Особое значение для развития цифрового страхования имеет законодательство в области защиты персональных данных и информационной безопасности. Закон Республики Беларусь "О защите персональных данных" от 7 мая 2021 года установил основные принципы и требования к обработке персональных данных, что крайне важно в контексте использования больших данных и искусственного интеллекта в страховании.

Несмотря на значительный прогресс в формировании нормативно-правовой базы для цифровизации страхования, ряд аспектов все еще требует дополнительного регулирования. К ним относятся:

1. Правовой статус и регулирование использования технологии блокчейн в страховании, особенно в контексте смарт-контрактов и параметрического страхования.
2. Нормативное регулирование использования искусственного интеллекта и алгоритмов машинного обучения в процессах андеррайтинга и урегулирования убытков.
3. Правовые аспекты использования данных из социальных сетей и IoT-устройств для оценки страховых рисков.
4. Регулирование новых моделей страхования, таких как P2P-страхование и микрострахование.
5. Вопросы трансграничной передачи данных и международного сотрудничества в области цифрового страхования.

Для решения этих вопросов Министерство финансов Республики Беларусь совместно с Национальным банком и участниками страхового рынка ведут работу по совершенствованию нормативно-правовой базы.

Анализ внедрения цифровых технологий в страховой сфере Республики Беларусь демонстрирует значительный прогресс в последние годы. Страховые органи-

зации активно внедряют инновационные решения, охватывающие все аспекты страховой деятельности: от продаж и андеррайтинга до урегулирования убытков и противодействия мошенничеству.

Наиболее активно развивающимися направлениями цифровизации страхового рынка Беларуси являются:

1. Использование технологий больших данных и искусственного интеллекта для более точной оценки рисков и персонализации страховых продуктов.

2. Внедрение блокчейн-технологий для повышения прозрачности и эффективности процессов, особенно в сфере перестрахования.

3. Применение телематики и интернета вещей для мониторинга рисков в реальном времени, особенно в автостраховании и страховании имущества.

4. Использование технологий компьютерного зрения и дополненной реальности для упрощения процессов оценки и урегулирования убытков.

5. Внедрение чат-ботов и систем обработки естественного языка для улучшения обслуживания клиентов и анализа документации.

Однако, несмотря на значительные успехи, процесс цифровизации страхового рынка Беларуси сталкивается с рядом вызовов. К ним относятся:

1. Необходимость значительных инвестиций в IT-инфраструктуру и обучение персонала.

2. Вопросы обеспечения безопасности и конфиденциальности данных клиентов при использовании новых технологий.

3. Регуляторные ограничения, которые не всегда успевают за развитием технологий.

4. Неравномерность цифровизации различных сегментов рынка и организаций, что может привести к усилению конкурентного разрыва.

Тем не менее, общая тенденция указывает на то, что цифровизация продолжит оставаться ключевым фактором развития страхового рынка Беларуси в ближайшие годы. Организации, которые смогут эффективно интегрировать новые технологии в свои бизнес-процессы, получат значительное конкурентное преимущество и смогут предложить клиентам более качественные и персонализированные услуги.

Важно отметить, что успешная цифровизация страхового рынка требует не только внедрения новых технологий, но и трансформации бизнес-моделей и корпоративной культуры страховых организаций. Необходимо развивать культуру инноваций, поощрять экспериментирование и быструю адаптацию к изменениям.

Кроме того, для успешной цифровизации страхового рынка Беларуси критически важно развитие сотрудничества между страховыми организациями, технологическими стартапами и регуляторами. Создание экосистемы, способствующей инновациям в страховании, может стать ключевым фактором ускорения цифровой трансформации отрасли.

В заключение можно сказать, что цифровизация открывает перед страховым рынком Беларуси новые горизонты, позволяя повысить эффективность операций, улучшить качество обслуживания клиентов и разработать инновационные страховые продукты. Успешное использование этих возможностей может не только трансформировать национальный страховой рынок, но и повысить его конкурентоспособность на международной арене.

Список использованных источников

1. Морозова, Е. П. Оценка эффективности внедрения технологий больших данных в страховании / Е. П. Морозова // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – 2024. – № 7. – С. 289-300.

2. Павлова, А. В. Цифровизация страхового рынка Республики Беларусь: современное состояние и перспективы развития / А. В. Павлова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2022. – № 2. – С. 234-245.

УДК 336.71

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Гринько Елена Леонидовна, к.э.н., доцент

Гарагуц Михаил Александрович, аспирант

Севастопольский государственный университет

Grinko Elena Leonidovna, PhD in Economics, Associate Professor,
grnk.elena@gmail.com

Garaguts Mikhail Aleksandrovich, postgraduate, mgaraguts@gmail.com
Sevastopol State University

Аннотация. Цифровая трансформация общества и введение финансовых инноваций сопровождаются все банковские процессы и отражаются не только на самих банковских продуктах и услугах, но и на механизмах их реализации, сопровождения и управления рисками. Одним из сфер активного продвижения и приложения «финтех» является управление кредитным риском. В статье анализируется потенциал новых технологий в рамках оптимизации оценки и управления кредитными рисками.

Ключевые слова: кредитный риск, система управления рисками, «финтех», цифровизация, Big Data, искусственный интеллект, машинное обучение, цифровая валюта.

Введение. Цифровизация и финансовые инновационные технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), блокчейн и цифровые валюты, открывают новые горизонты для оптимизации процессов управления кредитным риском. Искусственный интеллект, в частности, предоставляет возможность анализа больших объемов данных, что позволяет более точно прогнозировать вероятность дефолта заемщиков и принимать обоснованные решения о кредитовании. Блокчейн обеспечивает высокий уровень безопасности и прозрачности транзакций, что также способствует снижению кредитных рисков. Введение цифрового рубля, как новой формы валюты, может изменить подходы к управлению финансами и кредитами, предоставляя новые инструменты для мониторинга и анализа финансового состояния клиентов.

Материалы и методы. В современном научном мире явление интеграции цифровых технологий в разнообразные области деятельности человека привлекает внимание ученых. Оставаясь относительно мало исследованной, эта область вызывает интерес у многих ученых. Так Присяжнюк Я.М., Казаков Р.И., Корсунова Н.Н., Порошин И.Е. подчеркивают значимость и широту воздействия данного процесса на банковскую сферу. По их мнению, знание о результатах цифровой трансформации банковской системы служит важным источником для оценки эффективности этого процесса. Для достижения целей исследования, научное сообщество

щество прибегает к применению общепринятых аналитических методов и логической дедукции, дополненной сравнительным анализом [1, с. 97]. Данные методы и результаты ранее проведенных исследований учеными сформировали теоретико-методологический базис представленной работы.

Результаты и их обсуждение. Кредитный риск остаётся одним из главных рисков для финансовых учреждений, значимость которого не снижается со временем. Интеграция цифровых технологий в управление кредитными рисками открывает новые горизонты для оптимизации процессов, увеличения точности анализа и повышения уровня безопасности. При этом необходимо учитывать области и особенности применения цифровых технологий и финансовых инноваций на процессы, связанные управлением кредитным риском в банке.

Искусственный интеллект, блокчейн и цифровые валюты становятся важными инструментами, позволяющими улучшать оценку кредитоспособности клиентов, обеспечивать безопасность транзакций и предлагать эффективные финансовые решения. Цифровые и финансовые технологии встраиваются в современный банковский менеджмент и процесс принятия решений. К основным современным трендам использования финансовых инноваций в управлении кредитным риском относятся:

- использование Big Data и расширенной аналитики при подготовке и анализе баз данных;
- внедрение цифровых технологий и автоматизации бизнес-решений;
- внедрение надежных инструментов в структуру управления и обеспечения качества.

Может быть представлена следующая схема взаимодействия участников процесса управления рисками в условиях использования цифровизации и финтех.

В эпоху цифровизации финансовых услуг, новейшие достижения в областях аналитики Big Data, искусственного интеллекта и алгоритмов машинного обучения предоставляют банковским структурам расширенные возможности для совершенствования методов контроля кредитных рисков и анализа кредитоспособности заемщиков. Такие инновации способствуют более детальному пониманию денежного состояния клиентов и способны прогнозировать потенциальное поведение должников, исследовать большие массивы данных. Это приводит к снижению ошибочных решений со стороны банковских менеджеров и финансовых потерь по кредитам, улучшению качества взаимодействия банков и клиентов, повышению уровня их обслуживания [2, с. 90].

Big Data и алгоритмам машинного обучения отводится главная роль в процессе идентификации мошеннических действий и оценке финансовой стабильности субъектов. Внедрение данных технологий дает финансовым учреждениям возможность для автоматизированного анализа большого объема данных, выявления мошеннических операций и более глубокий анализ кредитоспособности клиентов. Искусственный интеллект помогает ускорить указанные выше процессы, благодаря своей способности к самообучению и адаптации и это в свою очередь повышает точность и скорость аналитических операций. На рисунке разработана система управления кредитными рисками с использованием финансовых технологий, где определены функции, роли участников и виды финансовых технологий, задействованных при управлении кредитными рисками.

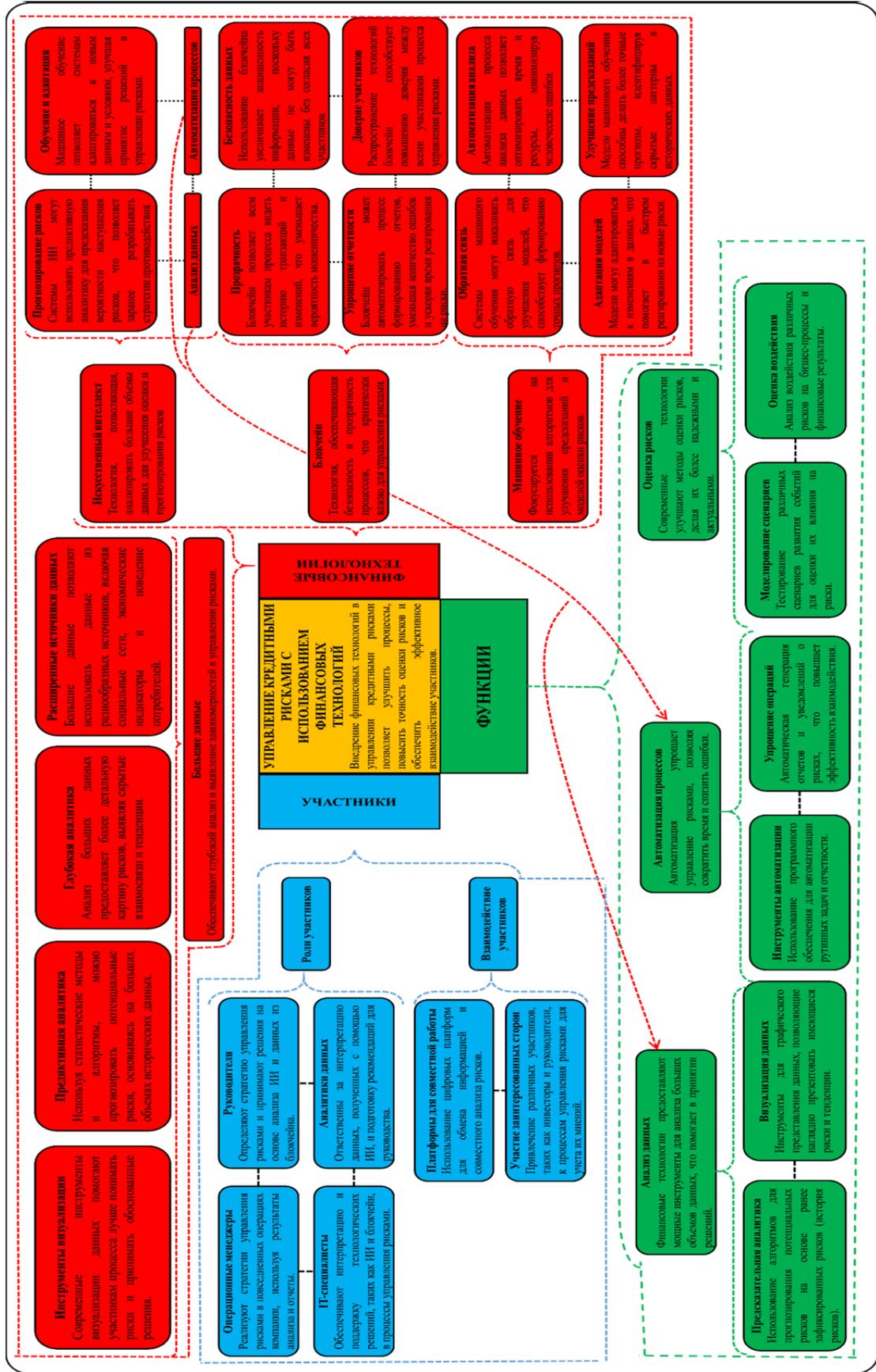


Рисунок – Система управления кредитными рисками с использованием финансовых технологий

Источник: составлено авторами на основании [2, 3, 5]

Цифровой рубль, в сочетании с инновационными технологиями, в числе которых распределённый реестр и блокчейн, открывают перед финансовыми институтами дополнительный спектр инструментов для контроля и снижения кредитных рисков. Указанные технологии способствуют повышению прозрачности финансовых операций, обеспечивают повышенную надёжность в отношении сохранности данных, а также позволяют сократить расходы на комиссионные сборы, что приобретает особую актуальность на фоне усиленной конкурентной борьбы среди субъектов финансовой системы [4, с. 549].

Банки, превращаясь в экосистемы с диверсифицированным бизнесом, активным внедрением высокоскоростного интернета, облачных решений и бесконтактных платежей в свою деятельность. Указанные технологии способствуют более гибкому и динамичному развитию банковской системы, создавая тем самым благоприятные условия для клиентов.

При этом информационная безопасность остается приоритетным направлением развития в банковском секторе, поскольку цифровизация требует надежной защиты данных клиентов, поэтому банки должны учитывать оперативные риски и внедрять передовые меры безопасности при совершении операций с клиентами.

Кроме того, необходимо отметить, активное внедрение и использование методов анализа данных позволяют существенно повысить эффективность оценки платежеспособности заемщиков и повысить точность прогнозирования вероятности дефолта. В условиях растущей конкуренции на финансовых рынках применение цифровых технологий становится необходимым условием для обеспечения стабильности и защиты интересов кредиторов.

В целом, трансформация банков в экосистемы с диверсифицированным бизнесом открывает новые возможности для повышения эффективности управления кредитными рисками и оценки кредитоспособности. Высокоскоростной интернет, технологии облачных вычислений, системы безотзывных транзакций и прочие инновационные разработки повышают эффективность функционирования банковских систем.

Заключение. В рамках процесса оптимизации управления кредитными рисками на современном этапе осуществляется разработка основополагающих стратегий, которые направлены на интеграцию цифровых технологий в банковскую систему. В данном контексте особое внимание уделяется механизму внедрения инноваций в уже функционирующие системы мониторинга финансовых рисков, которые в свою очередь включают в себя искусственный интеллект и блокчейн. Указанная выше структурная модернизация предназначена для нахождения эффективных решений на возникающие проблемы современного мира, а также для укрепления долгосрочной перспективы развития банковского сектора в рамках рассматриваемой темы.

Для достижения наилучших результатов в практике управления кредитными рисками необходимо осуществлять периодическое повышение уровня компетенций персонала финансовых организаций путем их систематического обучения и переобучения, это в свою очередь будет способствовать разрешению различных проблем, возникающих в процессе их деятельности. Также одним из главных аспектов достижения прогресса в рассматриваемой области становится развитие и укрепление партнерства между кредитными организациями и индустрией высоких технологий для взаимного обмена теоретическими и практическими знаниями в рамках использования цифровых технологий.

Список использованных источников

1. Кривошапова, С. В. Перспективы использования новых цифровых технологий в сфере управления кредитным риском и оценки кредитоспособности / С. В. Кривошапова, А. А. Горьков // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10, № 4(37). – С. 96-99.
2. Артеменко Д.А., Зенченко С.В. Цифровые технологии в финансовой сфере: эволюция и основные тренды развития в России и за рубежом/ Д.А. Артеменко// Финансы: теория и практика-2021. –Т.25 №25(3). – С. 90-101.
3. Щербаков С.С. Цифровые методы оценки кредитных рисков /С.С. Щербаков// Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral» – 2019. – №3. – С. 488-495.
4. Питиримова, А. О. Цифровой рубль как инструмент обеспечения финансового контроля / А. О. Питиримова, К. Д. Сироткина // Вопросы российской юстиции. – 2023. – № 24. – С. 546-553.
5. Терновская Е.П. Цифровые технологи в работе Кредитного аналитика и недостатки использования /Е.П. Терновская// Финансовые рынки и банки – 2019. – №3.- С.29-32.

УДК 336.7

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Давыдова Наталья Леонтьевна, к.э.н., доцент,

Полесский государственный университет

Сплошнов Сергей Валерьевич, к.э.н., доцент,

Институт «Кадры индустрии»

Davydava Natallia, PhD, Polessky State University, davydova_nl@mail.ru

Sploshnov Sergei, PhD, Institute «Industry Personnel», sespl@tut.by

Аннотация. Авторами рассмотрены основные аспекты модификации подходов к регулированию деятельности банков в условиях вызовов цифровой экономики

Ключевые слова: цифровая экономика, регулирование, банки, финтех-компании, блокчейн, искусственный интеллект, аналитика больших данных

Цифровая экономика не только открывает перед банками широкие возможности, реализация которых возможна только при условии надлежащего управления рисками и адаптации к постоянно меняющемуся финансовому ландшафту, но и ставит перед финансовыми институтами ряд сложных проблем. Появление новых технологий, таких как блокчейн, искусственный интеллект (AI) и аналитика больших данных (Big Data), создавая множество новых возможностей, одновременно приводит к необходимости пересмотреть традиционные бизнес-модели и подходы к работе с клиентами.

Совершенствование отношений с клиентами становится одной из ключевых задач, стоящих перед банками в условиях цифровой трансформации. Автоматизация рутинных процессов, таких как обработка заявок или выполнение транзакций, позволяет значительно сократить время обслуживания и уменьшить вероятность ошибок. Это, в свою очередь, помогает повысить уровень удовлетворенности клиентов и укрепить доверие к финансовым институтам.

Оптимизация подходов к управлению рисками за счет применения алгоритмов ИИ и методов машинного обучения предоставляет банкам возможность уточнять и детализировать процессы идентификации и оценки рисков, прогнозируя потенциальные угрозы и предлагая клиентам соответствующие решения. Это позволяет

не только защитить интересы клиентов, но и минимизировать финансовые потери для самого банка [1].

Разработка более персонализированных продуктов, учитывающих уникальные потребности клиентов, является еще одним значимым аспектом, дополнительной возможностью углубления контактов и знаний о клиенте, предоставленной цифровыми технологиями. Используя аналитические инструменты *Big Data*, банки могут изучать и анализировать поведение клиентов, выявлять их предпочтения и предлагать такие финансовые продукты и решения, которые соответствуют их индивидуальным требованиям. Это создает условия для более доверительного взаимодействия с клиентами и способствует формированию лояльности [2].

Модификация подходов к регулированию банковской деятельности в условиях цифровой экономики становится актуальной необходимостью. Это связано с быстрым развитием технологий, которые значительно трансформируют финансовые отношения банков с клиентами. Регуляторы сталкиваются с задачей адаптации своих методов к новым условиям, что требует комплексности и многопланового подхода. Такой подход должен учитывать как технологические изменения, так и экономические тренды.

В последние годы на финансовом рынке наблюдается стремительный рост количества финтех-компаний, криптовалютных бирж и других цифровых платформ, которые предлагают широкий спектр финансовых услуг. Эти новые участники вступают в конкурентную борьбу с традиционными банками, предлагая более гибкие и удобные условия для клиентов, что создает дополнительные сложности для регуляторных органов. Регуляторы сталкиваются с необходимостью разработки новых правил и стандартов, которые учитывали бы специфику и уникальные риски, связанные с этими инновационными структурами.

Стратегическое партнерство между регуляторами и fintech-компаниями становится необходимым условием для создания эффективной и адекватной нормативной базы. Регуляторы должны активно взаимодействовать с инновационными игроками, изучая их новые бизнес-модели и технологии взаимодействия с клиентами, что позволит разработать правила, учитывающие специфику их работы. Это сотрудничество помогает создать среду, в которой инновации могут развиваться без ущерба для безопасности и защиты прав потребителей, а сами регуляторы получают актуальные и практические данные о действующих на рынке технологиях.

Развитие технологий, таких как блокчейн, искусственный интеллект и облачные вычисления, позволяет быстро разрабатывать и доводить до конечного потребителя новые финансовые продукты и услуги. В таких условиях регуляторы зачастую не успевают адаптироваться и обновить свои методы контроля. В результате может возникнуть ситуация снижения эффективности управления новыми рисками, связанными с использованием цифровых финансовых услуг, что может поставить под угрозу финансовую стабильность и защиту прав потребителей.

В настоящее время наблюдается значительное изменение в поведении клиентов, которые все чаще предпочитают использовать цифровые каналы для взаимодействия с финансовыми институтами. С ростом доступности мобильных приложений и онлайн-сервисов, их расширяющимся количеством, клиенты становятся более требовательными и ожидают не только скорости и удобства при приобретении услуги, но и более персонализированного обслуживания, учитывающего их индивидуальные потребности и предпочтения. Это вынуждает регуляторов пересмотреть существующие требования к предоставляемым услугам и обеспечить

защиту прав потребителей в условиях возрастающей конкуренции со стороны финтех-компаний и других игроков на рынке.

Важным аспектом является также необходимость повышения прозрачности и ответственности в банковской деятельности. Регуляторы должны внедрять новые механизмы контроля, которые смогут эффективно отслеживать деятельность банков в условиях цифровизации. Это включает в себя использование аналитических инструментов для мониторинга транзакций и выявления подозрительной активности.

Наращение использования цифровых технологий, а также увеличение объема обрабатываемых данных усиливают риски кибератак и похищения информации. Организации финансового сектора становятся мишенями для лиц, стремящихся получить доступ к конфиденциальной информации клиентов и активам компаний. Регуляторам необходимо не только установить четкие стандарты безопасности, но и постоянно модифицировать их, адаптируя к быстро меняющемуся ландшафту угроз и обеспечивая защиту как для самих организаций, так и для их клиентов. Важно также развивать сотрудничество между различными игроками отрасли для обмена информацией о потенциальных угрозах и мероприятиях по противодействию им.

В условиях постоянного роста киберугроз регуляторы должны активно заниматься разработкой стандартов и правил, направленных на укрепление киберзащиты в финансовом секторе. Это может включать внедрение требований к информационной безопасности, регулярные аудиты, тестирование систем на устойчивость к атакам, а также создание кризисных планов на случай возможных инцидентов. Все эти меры обеспечат создание более безопасной финансовой среды и защите данных клиентов.

Банки должны активно искать баланс между использованием новых технологий для улучшения клиентского сервиса и обеспечением безопасности и соответствия нормативам. Это требует не только технических инвестиций, но и трансформации корпоративной культуры и организационной структуры, что станет залогом успешного будущего в условиях цифровой экономики.

Применение больших данных и методов искусственного интеллекта значительно повышает эффективность мониторинга финансовых рынков. Регуляторы могут использовать сложные аналитические инструменты для идентификации потенциальных рисков и угроз на ранних стадиях, а также для отслеживания нарушений в режиме реального времени. Эта проактивная позиция позволяет не только предотвращать финансовые кризисы, но и защищать интересы потребителей от недобросовестных практик, улучшая стабильность и доверие к финансовым системам.

Современные цифровые платформы значительно упрощают финансовые взаимоотношения между представителями разных стран, создавая новые возможности для бизнеса и потребителей. Однако это также создает сложные проблемы для регуляторов, которые должны отслеживать и контролировать такие операции, чтобы предотвратить мошенничество, отмывание денег и финансирование терроризма. Гармонизация регуляторных подходов между различными юрисдикциями позволит компаниям обеспечить высокую эффективность ведения бизнеса на международной арене, создавая устойчивую основу для роста и инноваций.

Эффективная модификация правил и порядка регулирования направлена на защиту прав потребителей в мире цифровых финансов. Новые стандарты и регу-

ляторные требования способствуют снижению рисков, связанных с мошенническими схемами, кибератаками и утечкой данных. Регуляторы могут внедрить системы проверки и сертификации для новых финансовых услуг, тем самым повышая уровень доверия общества к новым цифровым решениям. Дополнительно, предоставление подробной информации о потенциальных рисках и реализация образовательных программ помогают клиентам делать обоснованный выбор и безопасно пользоваться услугами финансовых институтов.

Модернизация подходов к регулированию цифровых финансовых услуг прямо направлена на предотвращение системных рисков, угрожающих стабильности финансовой системы. Быстрые и проактивные изменения в подходах к регулированию позволяют создать эффективные механизмы мониторинга и контроля, а также использовать аналитические инструменты для выявления и предотвращения потенциальных проблем.

Таким образом, модификация подходов к регулированию финансовых рынков – это сложный, многоуровневый процесс, требующий активного взаимодействия между регуляторами, финансовыми институтами и технологическими компаниями. Она не только поможет справиться с текущими вызовами, но и создаст возможности для устойчивого развития финансового сектора в будущем, позволяя ему эффективно реагировать на новые требования и ожидания общества.

Список использованных источников

1. Давыдова, Н.Л. Цифровая трансформация банковского бизнеса / Н.Л. Давыдова, С.В. Сплошнов // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях : материалы V всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Брянск, 20 декабря 2023 года: в 2 т. / Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского. - Брянск : РИСО БГУ, 2024. - Т. 1. - С. 105-108.

2- Давыдова, Н.Л. Трансформация банковского бизнеса в условиях развития цифровых технологий / Н.Л. Давыдова, С.В. Сплошнов // Инновационные технологии в промышленности и образовании : материалы I международной научной конференции, Пинск, Нукус, 14 декабря 2023 г. / УО «Полесский государственный университет», Каракалпакский государственный университет имени Бердаха; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2023. – С. 32-34.

УДК 346

ОБЗОР РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗИТИЯ

Зборина Ирина Михайловна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Irina Zborina, PhD in Economics, Polesky State University, Zborina75@mail.ru

Аннотация. Статья содержит краткий обзор состояния рынка криптовалют на современном этапе развития мировой экономики. Выделены достоинства и недостатки данного средства, наиболее популярные криптовалюты, а так же тенденции в отношении криптовалют в разных странах и мнение аналитиков по перспективным направлениям развития рынка криптовалют.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, майнинг, финансовый актив.

Интерес к криптовалюте растет. Все больше розничных венчурных инвесторов вкладывают средства в цифровые активы. Однако очень часто отношение к ним

зависит от того, как регулирующие органы и общество в целом той или иной страны относятся к отрасли.

Условно эволюцию экосистемы цифровых валют можно разделить на четыре этапа. Первый из них начался в 2008 году, когда был создан Биткойн. Тогда, довольно узкий круг перспективных и известных IT-специалистов задумался о создании новой цифровой денежной единицы. Задумки так и остались бы мечтами, если бы Сатоши Накамато в своей статье не изложил бы концепцию по созданию денежных единиц на основе криптографии, или так называемая «концепция криптоденег». Данный деятель и считается прародителем криптовалюты и в частности Bitcoina. Через год была запущена первая сеть криптовалюты – известная на сегодняшний день сеть Bitcoina, а позже появились и электронные кошельки. Однако само понятие "криптовалюта" появилось в 2011 году после публикации в журнале "Forbs" статьи о системе Биткойн «Crypto currency» (Криптографическая валюта). До конца 2013 года энтузиасты создали не более 80 разных криптоактивов, лишь некоторые из которых существуют и донныне.

Следующим этапом стал 2014-2016 год. В этот период наблюдается активный рост стоимости Биткойна. Следствием такого стремительного роста стало активное создание новых криптовалют. В конце 2016 года их существовало в мире уже более 700. Третий период развития (2017-2018 год) – активный рост количества цифровых инструментов. Доля Биткойна в общей капитализации снизилась до 40%.

К достоинствам данного вида финансов относятся эксперты относят универсальность и высокую скорость проводимых операций, при этом нет необходимости в услугах посредников, а стоимость операций с криптовалютой минимальна; возможность рассматривать и использовать криптовалюту как средство заработка, в качестве финансовых активов; возможность использования криптовалюты как средство инвестиций. Так многие инвестиционные фонды и банковские учреждения по всему миру уже сейчас инвестируют в биткойны; повышение покупательской способности. Т.к. в разных странах криптовалюта постепенно приобретает определенный правовой статус, число торговых точек по всему миру, где можно расплачиваться криптовалютой, ежедневно растет.

Не смотря на все вышеперечисленное, у криптовалюты, как и у любой денежной единицы есть ряд своих недостатков: быстрая изменчивость курса; возможность потери вложений. В законодательствах большинства стран деятельность бирж, которые используют криптовалюту, не имеет закрепленного государственного регулирования. Поэтому при банкротстве таких бирж вкладчики могут потерять свои вложения; введение запрета некоторыми государствами; создаются данные финансовые средства путем майнинга криптовалюты (от англ. mining — добыча), т.е. решения сложных математических задач, в результате которых открываются новые информационные блоки, представляющие собой определенную последовательность единиц и нулей. [1]

Рейтинг самых популярных криптовалют на сегодня составляют:

Bitcoin (BTC) (первая криптовалюта, которая дала мощный толчок развитию индустрии);

Ethereum (ETH) запускался как платформа для создания приложений и смарт-контрактов («умный» договор, например, между подрядчиком и исполнителем);

Tether (USDT) – эмитентом USDT является компания Tether Limited. Цена валюты обеспечена наличными средствами, ценными бумагами и другими криптовалютными активами. Самый популярный стейблкоин.

USD Coin (USDC) – Ближайший конкурент USDT. Его запустила платежная система Circle. Криптовалюта быстро набрала капитализацию, поскольку была поддержана крупными инвесторами и авторитетными разработчиками.

Ripple (XRP) разрабатывался изначально для финансовых учреждений. И, к слову, активно используется ими. Разработчики предложили его в качестве альтернативы системы межбанковских переводов SWIFT. Работает на собственной сети XRP Ledger. У нее низкие комиссии за транзакции и высокая скорость.

Toncoin (TON) тесно связана с Telegram. Ее проектировали разработчики мессенджера, потом она выделилась в отдельный проект. А затем интегрировалась в Telegram и дала пользователям возможность использовать криптокошелек в мессенджере.

Аналитики CoinGecko проанализировали возможности инвесторов и создали рейтинг государств Европы, больше всего заинтересованных в цифровых активах (рис. 1). На первом месте рейтинга – Великобритания. На нее приходится 44,58% криптовалютного интереса. Это более чем в шесть раз превышает уровень, зафиксированный в Нидерландах, которые находятся на втором месте рейтинга.

В 2022 году в глобальном рейтинге стран по интересам к криптоактивам Великобритания занимала 5-е место. Но уже в этом году она вошла в ТОП-3 государств, где проявился ажиотажный спрос на мемные монеты (рис.2).

Однако самыми популярными криптовалютами у жителей Соединенного Королевства остаются биткоин и эфир. В Нидерландах инвесторы чаще выбирают Fuse, Bone ShibaSwap и Cellframe. В Польше — эфир, XEN Crypto и HEX.

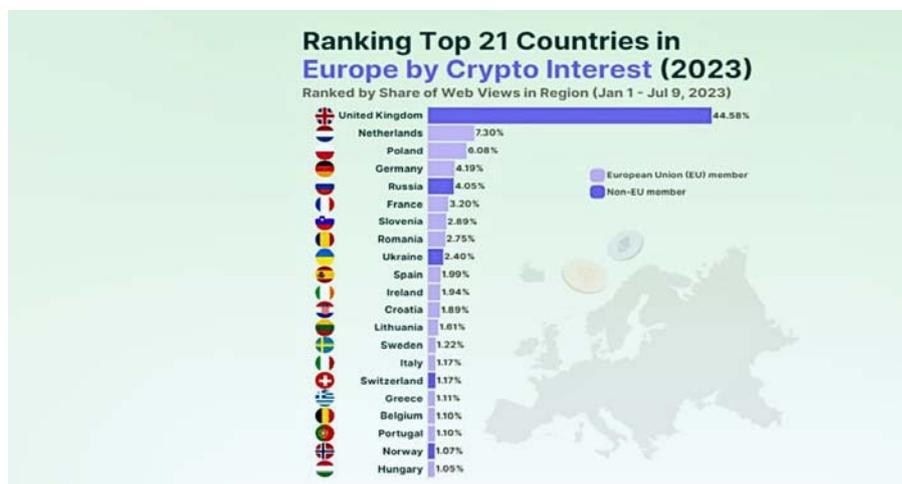


Рисунок 1. – Рейтинг стран Европы по интересу к криптовалюте

Источник: [2]

К странам, которые проявляют умеренный интерес к криптовалютам, аналитики CoinGecko отнесли Нидерланды (7,30%), Польшу (6,08%), Германию (4,19%), Россию (4,05%), Францию (3,20%), Словению (2,89%), Румынию (2,75%), Украину (2,40%) и Испанию (1,99%). В общей сложности на них приходится около 34,9% интереса к криптовалютам.

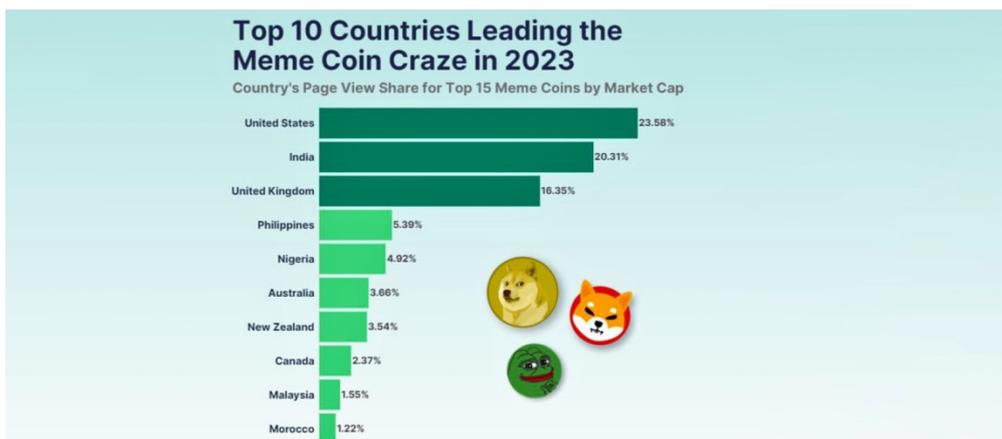


Рисунок 2. – Рейтинг стран по ажиотажному спросу на мемкоины

Источник: [2]

Интересно, что после краха биржи FTX Нидерланды, Франция и Германия оказались в числе тех, кто был больше всего обеспокоен ситуацией с резервами криптокомпаний.

Оставшиеся 35 европейских государств не испытывают особого интереса к криптовалютам. На них приходится всего 20,1%. Так, в Швейцарии — стране, где был «рожден» эфир, всего 1,17% интереса к криптовалюте. Столько же и в Италии, одной из ведущих экономик региона.

В Литве, Люксембурге и Эстонии тоже отмечен незначительный интерес к криптовалютам – 1,61%, 0,31% и 0,09% соответственно. Хотя именно в этих странах зарегистрированы 3 из 30 крупнейших централизованных криптобирж.

Экономическая ситуация в мире всегда влияет на криптовалюты. В моменты кризисов, когда традиционные рынки падают, инвесторы начинают искать альтернативные способы сохранить свои капиталы, и криптовалюты становятся одной из таких возможностей. [3]

В 2024 году инфляция по-прежнему давит на мировую экономику, и это заметно усилило спрос на криптовалюты. Например, в Турции, где инфляция достигла 47%, люди все больше начинают хранить свои сбережения в Bitcoin и других криптовалютах. В сентябре 2024 года спрос на крипту в Турции вырос на 30%, так как местная валюта быстро теряет свою стоимость.

В Европе кризис на фондовом рынке также стал причиной роста интереса к криптовалютам. В Германии, где фондовые индексы упали на 12% в августе 2024 года, инвесторы начали переводить свои капиталы в такие проекты, как Aptos и Celestia, что привело к росту их цен на 18% и 22% соответственно.

Кроме того, стейкинг продолжает привлекать инвесторов, особенно в условиях низких процентных ставок по банковским депозитам. В сентябре 2024 года платформа Stader Labs предложила доходность 12% годовых от стейкинга, что значительно превышает доходы по традиционным депозитам. Это привлекло множество новых пользователей, и цена токена SD выросла на 20%.

Не стоит забывать – криптовалюта не просто растет, а стремительно становится частью нашей повседневной жизни. В 2024 году этот тренд лишь набирает обороты: от покупок в интернете до оплаты счетов, криптовалюты становятся незаменимым инструментом. Особенно это заметно в таких регионах, как Латинская Америка, где традиционные финансовые системы часто подводят людей. В таких

местах криптовалюта играет роль своеобразного спасательного круга, заменяя собой привычные банки и посредников.

В странах с нестабильной экономикой и высокими банковскими комиссиями криптовалюты стали настоящей палочкой-выручалочкой. В сентябре 2024 года около 15% всех переводов денег из Мексики в США были совершены через криптовалюты, такие как Mina Protocol. В Венесуэле, где инфляция буквально пожирает сбережения граждан, многие перешли на использование криптовалют, таких как Bitcoin, чтобы защитить свои финансы. По данным аналитиков, к 2024 году более 20% населения Венесуэлы регулярно использует криптовалюты для повседневных операций, от покупки еды до оплаты коммунальных услуг. Это яркий пример того, как криптовалюта становится реальной альтернативой национальным валютам, которые теряют свою стоимость.

Инвесторы начинают искать надежные способы сохранить свои сбережения. В сентябре 2024 года спрос на криптовалюты увеличился на 15% в странах с нестабильной экономикой. Криптовалюты привлекают внимание, потому что они не зависят от центральных банков и государственных регуляций. Это дает им возможность расти даже во времена экономических кризисов. К примеру, во время финансового кризиса в Аргентине, когда инфляция превысила 50%, многие инвесторы обратились к Биткоину и другим криптовалютам. Это позволило им сохранить свои средства. Такой тренд показывает, что криптовалюты становятся популярной альтернативой в условиях нестабильной экономики. [4]

Чего ожидать? Аналитики прогнозируют, что 2024 год станет важным для новых криптовалют. По данным на сентябрь 2024 года, рынок новых криптовалют вырос на 18% по сравнению с прошлым годом. Особенно заметен рост в сегменте Layer-2 решений, где количество пользователей увеличилось на 25%. Эти технологии помогают сделать блокчейны быстрее и дешевле в использовании, что привлекает больше инвесторов.

Новейшие DeFi-проекты также показали рост. В августе 2024 года капитализация DeFi-сектора достигла \$150 миллиардов, что на 30% больше, чем в начале года. Это свидетельствует о том, что децентрализованные финансы становятся все более популярными, особенно среди крупных инвесторов.

Регулирование криптовалют в 2024 году усиливается. Например, в США были введены новые законы, которые увеличивают защиту пользователей криптоактивов. Это повысило доверие к криптовалютам. В сентябре 2024 года количество институциональных инвесторов на рынке выросло на 15%.

Некоторые криптовалюты могут значительно вырасти в цене. Например, Sui (SUI) показала рост на 35% с начала августа, благодаря улучшенной скорости транзакций и низким комиссиям. Проекты, которые предлагают новые решения для блокчейна, привлекают внимание и могут продолжить расти в цене.

Эксперты советуют следить за проектами с сильной командой и инновационными решениями. В сентябре 2024 года Aptos (APT), благодаря своей уникальной архитектуре смарт-контрактов, привлекла инвестиции на \$50 миллионов. Это показывает, что криптовалюты с продуманной технологией и поддержкой инвесторов имеют большие шансы на успех в ближайшем будущем.

Список использованных источников

1. Плотникова Т.В. Криптовалюта: эволюция становления и перспектива развития. – 2018. – [Электронный источник]. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-evolyutsiya-stanovleniya-i-perspektiva-razvitiya> (дата обращения: 10.10.2024).

2. Морозова Е. Рейтинг стран по интересу к криптовалюте – 2023 – [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://ispace.news/ratings/reiting-stran-po-interesu/> (дата обращения: 09.10.2024).

3. Новости криптовалют – 2024 – [Электронный источник]. – Режим доступа: https://news.garantex.org/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=Exchange_Web_Master_Mix%20%5BPay_for_conv%5D%C2%A0%C2%A0—%C2%A0&utm_content=16473594664&utm_term=---autotargeting&yclid=15978945109213315071 (дата обращения: 16.10.2024).

4. Новые криптовалюты 2024 года – топ перспективных проектов и монет для майнинга – 2024 . [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://ecos.am/blog/ru/novye-kriptoaljuty-2024-goda-top-perspektivnyh-proektov-i-monet-dlja-majninga/index.html> (дата обращения: 18.10.2024).

УДК 330.101.8; 338.532

ВЛИЯНИЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО СТРОЯ НАУКИ НА КОРРЕКТНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Ковалёв Александр Васильевич, к.э.н., доцент

Белорусский национальный технический университет

Kavaliou Aliaksandr, Ph.D., Belarusian National Technical University,

kavaliou.aliaksandr@gmail.com

Аннотация. Рассмотрены теоретические и практические аспекты антиинфляционной политики. На примере изменения трактовки инфляции как хозяйственного явления продемонстрировано, каким образом подобная трансформация меняет экономическую политику, сопровождая её обилием ошибок.

Ключевые слова: научные категории, товарные цены, деньги, инфляция, монетарная политика.

По нашему мнению, многие проблемы современной экономической политики коренятся в ошибочном понимании сущности того или иного хозяйственного явления, представленного в форме категории экономической науки. Два года назад на конференции по банковской экономике мы поднимали проблему необходимости правильного понимания сущности явления «дефляция» [1], в этот раз целью статьи является анализ влияния неверного понимания сущности явления инфляции на постановку целей и выбор инструментов экономической политики.

Категория «инфляция» претерпела удивительную трансформацию. До второй мировой войны под этим термином понимался рост денежного предложения, не обусловленный потребностями хозяйственной конъюнктуры. Известный теоретик денежного обращения Г.Кассель следующим образом описывает процесс инфляции: «Процесс инфляции в конечном итоге сводится к произвольному выпуску новых платёжных средств с законообязательной силой» [2]. Дж. М. Кейнс так же однозначен. В «Трактате о денежной реформе 1923 года он отмечает: «предложение денег для расходования ... увеличилось, т.е. имела место инфляция» [3, с. 88]. В 1936 году в «Общей теории...» он пишет: «дефляция эффективного спроса ниже уровня, необходимого для полной занятости, будет уменьшать как занятость, так и цены, инфляция выше этого уровня затронет только цены» [3, с. 450]; «Представление о том, что всякое увеличение количества денег является инфляционным (если мы не понимаем под термином инфляция только то, что цены рас-

тут), связано с ...» [3, с. 459]. Налицо разделение понятий «инфляция» «рост цен». Возможно, наиболее известный советский денежный теоретик 1920-х годов В. В. Новожилов определяет инфляцию как «избыточный выпуск денег» и разделяет её на фискальную и банковскую [4].

Произошедшие впоследствии изменения в трактовке описанного феномена привели к целому ряду негативных последствий:

– во-первых, определения инфляции стали совершенно некорректными. Трактовать её как «рост общего уровня цен» [5, с.729] представляется избыточным: зачем создавать дополнительный термин для явления, которое вполне можно охарактеризовать термином «рост цен»?

Другая крайность – когда определение грешит неоднозначностью: например, один из словарей считает, что инфляция есть «устойчивая тенденция повышения цен и заработной платы в денежном выражении» [6]. Будет ли наблюдаться инфляция в соответствии с данным определением, если существует только рост цен или только рост зарплаты? Является ли в соответствии с данным определением инфляцией ситуация, когда цены и зарплаты в некий год выросли на 20 %, но данный год находится в середине десятилетнего временного промежутка, характеризовавшегося устойчивой тенденцией к понижению цен?

Определение инфляции как «обесценение денег, проявляющееся в росте цен на товары и услуги, не обусловленном повышением их качества» [7, с. 151], также не может быть признано удовлетворительным. Вряд ли кто-то из экономистов встречал исследование с корректировкой роста цен на рост качества товаров – подобные корректировки всегда носят весьма оценочный характер. Кроме того, является ли форма проявления через рост цен единственной возможной формой проявления обесценения? Если нет (а в действительности именно «нет», потому что при фиксации цен правительством обесценение происходит в форме роста товарного дефицита), то предложенное определение негодное, поскольку неполное. При этом определение через обесценение логически более правильное по сравнению с простым ростом цен, поскольку сначала хозяйственные субъекты снижают расценку денег в своём сознании, т.е. придают их прежнему количеству меньшее значение, а уже потом с большей готовностью отказываются от обладания деньгами в пользу обладания иными благами, повышая тем самым цены последних;

– во-вторых, перенос центра определения со стороны денег на сторону цен скрыл причину роста общего уровня цен и привёл к необходимости создания дополнительных теорий, объясняющих данную тенденцию. При этом в противоположность первоначальной трактовке, когда инфляционным считался только рост денежного предложения, в новейшей трактовке поле возможных причин расширилось: рост издержек производства, рост зарплаты, обесценение обменного курса, «импорт» инфляции, расширяя тем самым и круг «ответственных» за рост цен;

– в-третьих, некорректность базового определения позволила и производные понятия формулировать, исходя не из сущностных, а из функционально-квантификационных характеристик: например, «умеренная, или нормальная, инфляция» уровнем 2-3 % в год. Почему такой уровень является «нормой», как на такую норму отреагируют те, чьи сбережения обесценились на данный процент? Мы уже и не затрагиваем вопрос о неудобстве жизни в мире с изменяющимися масштабами и вопрос о качестве исполнения деньгами функции меры ценности;

– наконец, перенос акцента определения на ценовую и количественную сторону логично привёл и к изменению трактовки инструментов экономической поли-

тики. Измерение инфляции через общий уровень цен создало иллюзию, что причиной его роста является рост частных цен, регулирование которых требует административных мер антимонопольного регулирования и прочих инструментов ограничения роста цен отдельных производителей («потолок» цен, предельные уровни рентабельности и торговые надбавки и проч.).

Примером изменения подхода к регулированию может служить реализация в Беларуси принятого в октябре 2022 г. Постановления Совета министров № 713. Краткая предыстория данного документа следующая. 6 октября 2022 года выходит Директива № 10 Президента Республики Беларусь «О недопустимости роста цен», которая подтверждает опору на «ценовое» определение инфляции: «В стане сложилась напряжённая ситуация с ростом цен на потребительском рынке. Инфляция значительно превысила прогнозный показатель...» [8], запрещает рост цен без согласования с регулирующими органами и ставит задачу перед правительством о принятии мер по сдерживанию цен и соблюдению ценовой дисциплины. Рабочая группа разрабатывает указанное выше Постановление, мероприятия которого нацелены именно на администрирование процесса ценообразования: установления предельных максимальных цен на ряд продуктов; согласование повышения отпускных цен (кроме ряда случаев, включая выпуск новой продукции); установления предельной нормы рентабельности в 10 %, предельной надбавки импортёра; нормирование компонентов себестоимости и проч. Перечень товаров, в отношении которых действует Постановление, состоит из 371 позиции! Уточняющее Постановление Совета министров от 29.12.2023 года № 713 (4) допускает повышение цен производителями без согласования с госорганами до 0,3 % в месяц. С данным ограничением предприятия страны и прожили текущий год.

Представляется, что логика разработчиков программы регулирования может быть подвергнута критике по следующим основаниям:

– во-первых, рост общего уровня цен не равнозначен росту среднего уровня цен на потребительские товары. Конечно, среди непрофессионалов вполне допустимо сводить термин и измерять уровень инфляции индексом потребительских цен, но такая трактовка чревата рядом ошибок. Регулирование спроса на потребительские товары фокусируется на доходах населения, упуская из поля зрения полисимейкеров кредитование предприятий, которое увеличивает спрос на инвестиционные товары, включая импортные, а значит, создавая на валютном рынке давление в сторону обесценения белорусского рубля, которое, в свою очередь, удорожает импортные потребительские товары, составляющие значительную долю потребительских расходов. И даже в случае неизменности курса национальной валюты рост цен капитальных благ оказывает существенное воздействие на потребительский рынок: рост цен основных средств увеличивает величину амортизации и соответствующего налога, включаемые в себестоимость продукции. Кроме того, опережающий рост цен на капитальные блага создаёт стимулы для увеличения их производства, отвлекая ресурсы из отраслей, производящих потребительские товары, и уменьшая тем самым их выпуск;

– во-вторых, «при прочих равных условиях» рост цен на какой-то из товаров или группу товаров не может существенно повлиять на средний (общий) уровень цен. Поясним данное утверждение следующим примером. Допустим, что цена на какой-то товар выросла (и пусть даже значительно). В этом случае возможны два варианта: либо спрос на данный товар эластичен – и тогда значительно сократится его потребление, а как следствие, и вес расходов на данный товар при расчёте

среднего уровня цен, ограничивая его рост – либо спрос неэластичный, и тогда расходы на данный товар вырастут, как следствие потребители уменьшат расходы на остальные товары, тем самым создавая понижательную ценовую тенденцию и ограничивая рост среднего уровня цен, который и определяет инфляцию;

– в-третьих, сам термин «обоснованная цена» представляется бессмысленным. Необоснованная цена может стать только в результате оценки её потребителями: завышение цены приведёт к падению спроса и выручки предприятия. В случае же искусственного сдерживания цены на какой-либо продукт предприятие не просто не получает информации, что данный продукт прибылен, востребован, а значит, необходимо увеличивать его производство, но и недополучит из-за занижения прибыли финансовые ресурсы для данного расширения;

– наконец, отсутствие гибкости в движении цен (речь об ежемесячном их повышении на одинаковый процент) устраняет саму живость хозяйственной жизни, проявляющуюся в постоянном переливе капитала в наиболее прибыльные отрасли, поскольку исчезают сигналы, указывающие предпринимателям на направления данного перелива.

Описанным образом изменение акцента регулирования роста цен с общемакρο-экономических условий соответствия товарной и денежной масс на процессы установления частных товарных цен приводит к негативным последствиям для всего народного хозяйства.

Список использованных источников

1. Ковалёв, А.В. Несколько тезисов в защиту дефляции / А.В.Ковалёв // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей тринадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск 28 октября 2022 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.] – Пинск : ПолесГУ, 2022. - С. 112 – 116.
2. Кассель, Г. Теоретические проблемы мирового денежного обращения / Г. Кассель // М: ВСНХ, 1922.
3. Кейнс, Дж.М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс // – М.: Экономика, 1993.
4. Новожилов, В.В. Пределы инфляции / Финансы и денежное обращение в современной России. Под ред. проф. В.М.Штейна // Ленинград; Москва: Петроград, 1924. – С. 83 – 121.
5. Britannica. Настольная энциклопедия. т. 1. – М.: АСТ, 2006.
6. Блэк, Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк // М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Райзберг Б.А. Экономика и управление. Словарь / Б .А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский // М.: Московский социально-психолого-социальный институт, 2005.
8. Директива Президента Республики Беларусь 6 октября 2022 г. № 10 «О недопустимости роста цен».

УДК 136.77.

ЗОЛОТО-ЗАЩИТНЫЙ АКТИВ И СТРАХОВКА ОТ ПОВСЕМЕСТНОЙ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ И НАРАСТАНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО НАПРЯЖЕНИЯ

Киевич Александр Владимирович, д.э.н., профессор
Полесский государственный университет
Kievich A.V., Doctor of Economics, Professor,
Polesky State University, a.v.kievich@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируется рост цены на золото в силу сложившихся факторов и обстоятельств в глобальной экономике, повсеместной неопределённости и нарастания геополитического напряжения.

Ключевые слова: нарастание геополитического напряжения, глобальный кризис, инфляция, спад экономики, монетарная политика, цена золота.

Буквально год назад мы писали, и это всё не менее актуально выглядит и сегодня, и говорили мы о том, что в настоящее время, и это уже не опровержимый факт, весь мир накрыла неопределённость, а нарастание геополитического напряжения повсеместно приводит к проблемам в глобальной экономике и состоянии общества. А иногда уже всем нам кажется, что глобализация и сотрудничество не актуальны [1].

И это действительно так, т.к. мир за последние несколько лет столкнулся с резкими изменениями и потрясениями, которые сильно изменили жизнь общества и экономику: Вгехид в 2016 году, торговые войны США и Китая, «чёрный лебедь» в виде COVID-19 в 2020 году (в 2020 году границы по всему миру закрылись, люди и экономики оказались изолированными друг от друга: гражданам даже запрещали выходить из дома, а в экономике были нарушены цепочки, очень сильно пострадал сектор услуг и развлечений).

А из-за геополитической конфронтации, начиная с 2022 г. в мире обострились военные конфликты и усилилась экономическая обособленность стран [2].

Все эти события поменяли привычный ход вещей и будут иметь долгосрочные последствия. И если в пандемию COVID-19 изоляция экономик была вынужденной мерой, то в 2022 г. деглобализация носит уже политический характер и будет иметь долгосрочный эффект. Санкции из-за военной операции на Украине разделили Россию с Европой и США: разрушены логистические пути, расторгнуты многолетние соглашения и контракты. Отношения между США и Китаем даже не думают улучшаться. Не отдельно и как-то обособленно стоит и Арабо-Израильский конфликт, и Ирано-Израильское противостояние.

А неспособность крупнейших экономик мира договориться на вот этих всех противоречиях тоже имеет свою цену: рост инфляции, которая из-за закрытия границ и нарушения баланса спроса и предложения только усиливается, а из-за усиления монетарной политики, а значит, ухудшения условий кредитования и ведения бизнеса, толкают мировую экономику в рецессию [3]. И на этом фоне цена на золото неоднократно обновляла свои максимумы. Так, если цена фьючерса на золото на Нью-Йоркской бирже COMEX в мае 2024 г. (*и это воспринималось как необычный рывок вверх*) поднималась в моменте до отметки \$2447,1 за тройскую унцию (рисунок 1).

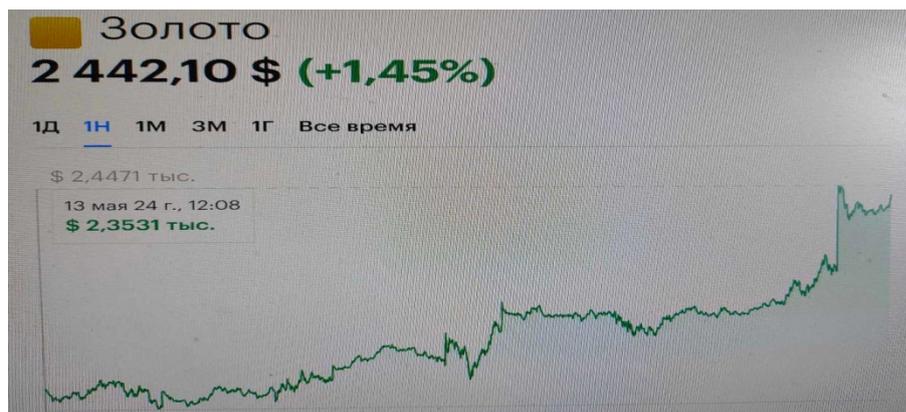


Рисунок 1. – Динамика цены на золото в мае 2024 г., в долл. США [4].

То уже в октябре 2024 г. цена на золото штурмует всё новые высоты: в моменте металл превышал свою стоимость в \$2812,6 за унцию (рисунок 2).

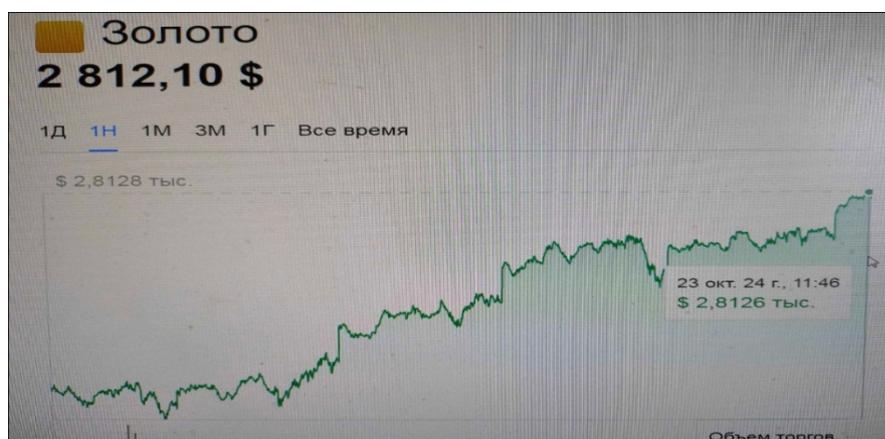


Рисунок 2. – Динамика цены на золото в октябре 2024 г., в долл. США [4].

А с начала 2024 г. актив прибавил в цене более 30%. И, по мнению большинства аналитиков - это не предел.

Так что же на сегодня поддерживает дальнейший рост цен на драгоценные металлы, помимо отмеченных факторов в начале данного материала?

Давайте выделим ещё несколько главных причин, а для начала посмотрим динамику цен на золото за последние 20 лет.



Рисунок 3. – Динамика цены на золото за последние 20 лет, в долл. США [5].

А сейчас давайте отметим несколько достаточно очевидных изменений в движении цены на золото с конца 2022 г., и это уже будет новый сценарий нашего времени.

И так, до геополитических событий 2022 г. стоимость золота за последние 90 лет зависела, в первую очередь, от объёмов сделок между западным и восточным рынками. Страны Запада определяли спрос и предложение, а страны Востока выступали контрагентом сделки.

И по данным Всемирного совета по золоту (World Gold Council), при увеличении объёмов покупки физического золота крупнейшими центрами, в частности Великобританией или Швейцарией, цена на него начинала расти, и наоборот. В результате золото перемещалось с Запада на Восток и обратно, синхронизируясь с ценой: то снижающейся, то растущей.

Второй фактор, который исторически и очень серьёзно влиял на стоимость - это взаимосвязь цены на золото с реальной доходностью гособлигаций США. При снижении реальной доходности привлекательность облигаций терялась, что обеспечивало переход инвесторов в золото. Но если тенденция изменялась и реальная доходность начинала расти, то инвесторы возвращались обратно в облигации.

Однако с конца 2022 г. обе закономерности дали сбой.

Например, по данным Bloomberg, в августе 2023 г. доходность казначейских облигаций выросла до максимума за 15 лет (*с кризисного 2008 г.*). Так, доходность по десятилетним облигациям США поднялась до 4,33%, т.е. почти на восемь базисных пунктов выше максимумов 2022 г. Это должно было существенно повлиять на цену золота в сторону снижения. Но она не только не снизилась, а выросла с ноября 2022 г. по август 2023 г. на 16%, с \$1643 до \$1954 за унцию.

Здесь ещё необходимо заметить, что кроме корреляции реальной доходности с ценой на золото, также перестала работать и взаимосвязь объёмов сделок с золотом и его ценой. Начиная с III квартала 2022 г. и Великобритания, и Швейцария являются экспортёрами золота, т.е. продавцами.

По исторически сложившейся парадигме это также должно было стать причиной для снижения стоимости золота. Однако, как мы видим, этого не происходит. Таким образом, Запад перестал существенно влиять на ценообразование драгоценного металла.

Всё же, что влияет на существенное изменение ценообразования золота на сегодня.? Давайте попробуем отметить факторы его роста.

1. Эскалация геополитических конфликтов.

Вследствие геополитических событий 2022 г. долларовые активы стали более рискованными. Поэтому у центральных банков стран глобального Юга, Ближнего Востока и Турции, повысилась важность владения нейтральным активом без дополнительного риска.

Так, с конца 2022 г. они начали активно вести политику формирования золото-валютных резервов и скрыто закупать золото в Швейцарии. Это делалось для того, чтобы после заморозки США резервов России не создавать ажиотажа вокруг золота, т.к. в противном случае цена на золото существенно станет расти. И согласно отчёту Всемирного совета по золоту (WGC), в 2022 году ЦБ приобрели 1136 тонн золота, что является максимумом за последние 55 лет [7].

Такие отчёты WGC публикует ежеквартально на основе исследований Metals Focus, которые отражают: сколько золота, по их мнению, купили центральные банки. Но после февральских событий 2022 г. эти квартальные оценки стали ещё

и выше, чем те данные, которые центральные банки официально предоставляют в WGC. Таким образом, можно с большой уверенностью сказать, что именно интерес со стороны центральных банков играет сейчас ключевую роль в движении цены на золото.

Реакцию цены на золото мы видели и с начала палестино-израильского конфликта: с октября 2023 г. оно прибавило более 8%.

Отсюда можем сделать следующий вывод, что любое обострение в геополитике будет положительно сказываться на цене на золото.

2. Инфляция.

В 2022 г. инфляция в мире достигла самых высоких уровней за последние десятилетия. И, несмотря на то, что по прогнозам Международного валютного фонда (МВФ), она должна снизиться со своего пика в 8,7% в 2022 г., до 6,9% в 2023 г., и 5,8% в 2024 г., устойчивый рост цен, по нашему мнению, будет сохраняться ещё более продолжительное время [8].

Один из основных факторов, который указывает на это – это дефицит государственного бюджета США. Из-за крупных социальных программ перед выборами, инвестиций в зеленую энергетику, строительство и поддержку обветшавшей инфраструктуры, расходов на оборону и помощь своим партнёрам по всему миру, США необходимо по-прежнему увеличивать свои расходы бюджета. А исторически и неоднократно наблюдалось, что чрезмерные дефицитные бюджеты ведут к инфляционным последствиям. При таком сценарии сырьевые товары становятся привлекательным классом активов.

И, несмотря на то, что золото напрямую не является чистым защитным активом от инфляции, можем чётко для себя отметить, что этот металл будет и дальше снижать риски в случае различных глобальных турбулентностей и волатильностей.

1. Феноменальный рост госдолга США.

Давайте всё же не будем забывать о растущем госдолге США (рисунок 4 слева сверху).

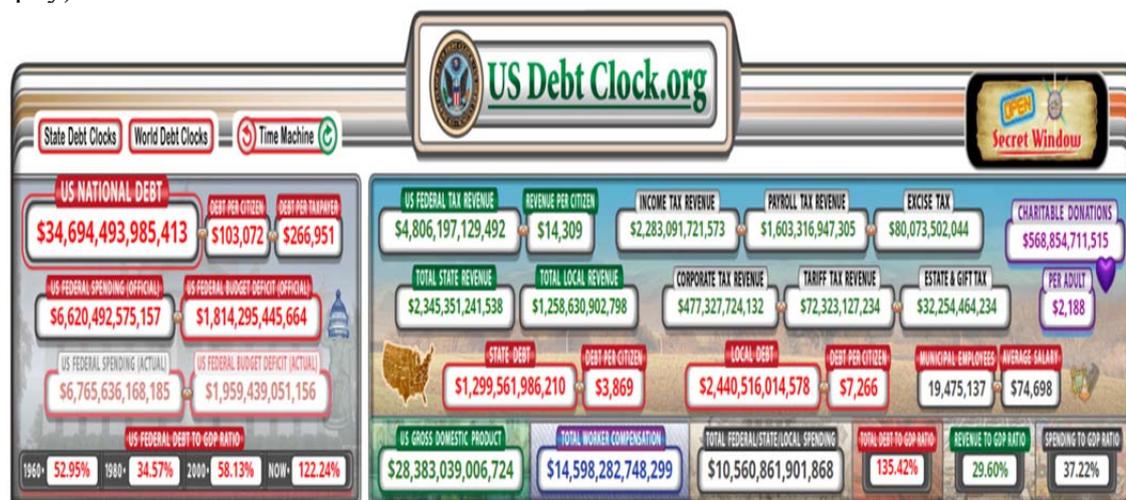


Рисунок 4. – Показатели госдолга США [9]

Как видим, цифра (на середину апреля 2024 г.) действительно очень большая, более того, она является просто неподъёмной, ведь на каждого налогоплательщика США уже приходится более \$280 тыс., и обслуживать такой долг в большинстве случаев просто не представляется возможным.

На самом деле, это и есть феноменальный рост госдолга, который давно оказывает и будет оказывать серьёзное влияние на многие экономические процессы по всему миру. Очевидно, что госдолг США уже вырос сегодня до таких размеров, что проблему нужно как-то решать, но как это сделать на сегодняшний момент не знает никто. Конечно, какое-то ещё время процесс может находиться как бы в замороженном состоянии, но как долго, сказать сейчас не берётся никто.

2. Перспектива мировой экономики и возможная рецессия в США.

Как мы отмечали выше, сегодня не стоит забывать о дальнейшей перспективе мировой экономики и возможной рецессии в США, вероятность которой пока что нельзя списывать со счетов. Начиная с пандемии, отрицательная корреляция акций и облигаций также была нарушена, разные классы активов перестали служить хеджем для портфеля, в то время как золото, наоборот, может использоваться в качестве диверсификации. На текущий момент доля инвесторов в золоте с целью хеджа пока ещё незначительна. Поэтому если сценарий с рецессией будет реализовываться, центральные банки глобального Юга станут дальше формировать золотовалютные резервы. А если ещё и продолжится эскалация геополитических конфликтов, потенциал роста цен на золото может быть более значительным.

3. Недоинвестированность в отрасль.

К фундаментальным факторам, которые также дают нам позитивные сигналы о росте стоимости золота, можно отнести недоинвестированность в отрасль по аналогии с нефтяным сектором. Тем более что горнодобывающие компании настроены более консервативно в политике своих финансов и предпочитают, как и нефтяные компании, свои денежные потоки распределять в виде дивидендов инвесторам. Это может говорить и о том, что денежные средства не тратятся сейчас на новую геологоразведку и для увеличения существующих мощностей, соответственно, это не позволит резко нарастить имеющиеся объёмы добычи.

Также стоит учитывать и ESG-повестку: она подталкивает горнодобывающие компании делать акцент на добыче не драгоценных металлов, а тех металлов, которые задействованы и используются в зеленой экономике.

На этом фоне, давайте порассуждаем о дальнейшей перспективе стоимости цены на золото.

И как мы отмечали выше, стандартные рыночные корреляции, которые формировались всё это продолжительное время, нарушены. И вопреки убеждению, что при росте реальной доходности цена на золото должна снижаться, этого до сих пор не произошло из-за политики центральных банков по формированию валютных резервов. И если предположить, что эта тенденция сохранится и мы будем двигаться к историческому среднему значению в размере 40% состава золота в резервах (*на фоне дальнейших геополитических потрясений и проблем в экономике*), то это означает, что дополнительно в этот актив может поступить ещё не менее \$3,0 - \$3,5 трлн.

Зарубежные банки в последнее время также дают позитивные прогнозы по золоту на 2025 год. В частности, аналитики Goldman Sachs подтвердили прогноз роста стоимости золота до новых максимумов в более чем \$3000 за унцию к концу 2025 года. По их оценкам, структурным фактором роста золота будет высокий спрос со стороны мировых ЦБ, в то время как циклический подъём будет обусловлен притоком средств в биржевые инвестиционные фонды по мере сокращения ставок ФРС США.

Также эксперты Goldman Sachs обращают внимание на сохранение геополитической напряженности в мире, что будет подталкивать участников рынка к покупке защитных активов.

В свою очередь, аналитики холдинга UBS прогнозируют умеренный рост цены на золото к концу 2025 года - до \$2900. Как отметил Bloomberg, эксперты UBS также ожидают сохранения высокого спроса на металл со стороны мировых ЦБ. Кроме того, по их мнению, рост индекса доллара приведёт к тому, что ФРС США будет вынуждена увеличить фискальное стимулирование, что также окажет позитивное влияние на золото. К концу 2026 году аналитики UBS прогнозируют, что цена на золото составит \$2950-3000 за унцию [10].

В то же время ряд экспертов предполагает, что если мировая геополитическая ситуация будет усугубляться, то велики шансы, что цена на золото может пойти и дальше вверх, перешагнув уровень в \$3050 за тройскую унцию, после чего будут зафиксированы новые уровни поддержки цены и откроются перспективы для дальнейшего роста.

На этом фоне, не менее важным является вопрос: как инвестировать в золото?

Всё же, каким именно образом инвестировать в золото – это вопрос сугубо индивидуальный и зависит от вашей терпимости к риску, горизонту инвестирования и возможностей как на внешнем, так и на внутреннем контуре.

Поэтому каждый инвестор должен самостоятельно решать, каким образом стоит наращивать позиции в золото. А наиболее распространенные на сегодня способы следующие:

1. Физическое золото (*слитки и монеты*). Такой вариант подходит тем инвесторам, которые ожидают худший экономический и геополитический сценарий, например отключение от мирового интернета, начало ядерной войны и дальнейших вооруженных конфликтов в мире.

Но всё же, этот актив с низкой ликвидностью: у него высокий спред между ценой покупки и ценой продажи. Чтобы сделать этот инструмент более доступным и привлекательным, например, в России с 1 марта 2022 г. отменён НДС в размере 20% на покупку золота для физических лиц. Но, несмотря на такие послабления, такой способ инвестирования подходит только на долгосрочную перспективу.

2. ETF на золото. Инвестирование в биржевые фонды доступно как на внешнем, так и на внутреннем контуре. И такой вариант оптимален для инвестора по нескольким причинам. Во-первых, в нем минимальный спред между ценой покупки и продажи. Во-вторых, не нужно задумываться, где хранить актив (*в отличие от слитков*). Главная задача при этом - выбрать подходящий фонд по надёжности, базовому активу и комиссионной нагрузке.

Российский инвестор может поддерживать в своем портфеле «золотую» позицию двумя способами - фьючерсом на зарубежное золото на срочной секции Мосбиржи или позицией на рублевое золото на валютной секции. Зарубежное золото показывает более высокую доходность в периоды сильного рубля, а рублевое – в периоды его ослабления. Инструмент GLDRUB_TOM - аналог обезличенного металлического счета. Он, по сути, является спотовым контрактом на покупку/продажу золота на биржевом рынке драгметаллов Мосбиржи с расчётами «завтра». Инвестор платит рубли (н-р: стоимость контракта на 10:40 мск 30 декабря - □8478,6) и получает «бумажное» золото, привязанное к цене золота и динамике рубля. Вы не покупаете физическое золото, но биржа обеспечивает инструмент золотом, которое находится в НКЦ, за хранение которого вам не нужно будет

платить. Инструмент торгуется в рублях и отлично защищает от девальвации. Исторически золото также отлично переносит и инфляцию

3. Акции золотодобывающих компаний. Как правило, они повторяют динамику цен на золото. Однако стоит помнить, что в таком варианте могут присутствовать дополнительные плюсы и минусы. К преимуществам, например, относятся дивиденды, которые выплачивает компания и это обеспечивает дополнительную доходность инвестору. Среди недостатков стоит учитывать потенциально возможный несистемный риск, т.е. риск какой-либо конкретной компании (*например, некорректная отчетность, авария на производстве и т.д.*).

А пока что так и хочется сказать, как было уже нами сказано буквально год назад: «пристегните ремни, это будет незабываемое приключение – такого никто из нас, кроме, может быть самых глубоких стариков, никогда не испытывал».

Список использованных источников

1. Киевич А.В. Неуправляемый госдолг США как главный индикатор возрастающей турбулентности и глобальной неопределенности / А.В. Киевич // Банковская система: устойчивость и перспективы развития : сборник научных статей XIII международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, Пинск, 28 октября 2022 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – Ч. 1. – С. 103–109.

2. Kievich A.V. De-dollarization of the world economy as the factor of the aggressive politics of the USA / A.V. Kievich // В сборнике: Банковская система: устойчивость и перспективы развития. Сборник научных статей девятой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. 2018. С. 58-62.

3. Киевич А.В. Отрезвляющая реальность: глобальная экономика переживает худший кризис / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2019. № 5 (261). С. 189-194.

4. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://quote.ru/news/article/643961c19a79472796e08273> (дата обращения: 10.04.2024 г.).

5. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/6721d3f49a79475ca3aca159> (дата обращения: 11.09.2024 г.).

6. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://goldomania.ru/menu_003_002.html (дата обращения: 17.09.2024 г.).

7. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://pro.rbc.ru/demo/661641089a7947bb85b3a56b?from=from_main_5 (дата обращения: 12.09.2024 г.).

8. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://quote.ru/news/article/6569c0f49a79477fd0849ccc> (дата обращения: 17.09.2024 г.).

9. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.usdebtclock.org/> (дата обращения: 15.04.2024 г.).

10. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/6763cea89a79477108b97445?from=newsfeed#p3> (дата обращения: 15.09.2024 г.).

УДК 336.71

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КУРСОВОГО ФАКТОРА НА РЕЗЕРВ
ОРГАНИЗАЦИИ ПО ГАРАНТИРОВАННОМУ ВОЗМЕЩЕНИЮ
БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ**

Кисель Сергей Леонидович, к.э.н., доцент

ГУ «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов»

Kisel Sergei Leonidovich, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
The Agency of Deposit Compensation, kisel@adc.by

Аннотация. В статье исследовано влияние изменений номинального курса белорусского рубля на формирование резерва организации по гарантированному возмещению банковских вкладов в Республике Беларусь. Изучение данного вопроса необходимо в контексте планирования поступления календарных взносов в резерв и расширения понимания проблематики его достаточности. В результате, установлено существенное воздействие курсового фактора на нормативную оценку состояния резерва.

Ключевые слова: гарантированное возмещение вкладов, резерв, календарные взносы, базовая ставка.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 8 июля 2008 года №369-З “О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц” (далее – Закон) банки обязаны перечислять на безвозвратной основе в резерв ГУ “Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов” (далее – Агентство) обязательные взносы - учетный взнос и календарные взносы [1]. Календарные взносы уплачиваются банками на регулярной основе (ежеквартально) в белорусских рублях и свободно конвертируемой валюте. Расчет календарных взносов осуществляется исходя из размеров базовой ставки (стандартной, пониженной и чрезвычайной) и дополнительной ставки. Означенные ставки применяются к расчетной базе банка (отдельно к расчетной базе в национальной валюте, отдельно к расчетной базе в иностранной валюте). Под расчетной базой понимается среднее арифметическое ежедневных балансовых остатков на счетах банка по учету денежных средств, размещенных физическими лицами в банковские вклады (депозиты), которые подлежат возмещению. Сумма расчетных баз образует совокупную расчетную базу банков (далее – СРБ).

Подробно с механизмом применения базовой и дополнительной ставок для начисления календарных взносов можно ознакомиться в статьях автора [2,3]. В контексте темы данного исследования отметим, что соотношения резерва Агентства и СРБ (далее – Соотношение) является индикатором для уплаты банками календарных взносов, исчисленных на основе базовой ставки. Роль и порядок применения данного индикатора закреплены в Законе. Для расчета соотношения резерва и СРБ (далее – Соотношение) используется объем данных показателей в белорусских рублях в эквиваленте. В случае, когда Соотношение достигает 10% и более, начисление календарных взносов на основе базовой ставки приостанавливается. Базовая стандартная ставка, которая не может превышать 0,3% расчетной базы банка используется для расчета календарных взносов в ситуации, если Соотношение ниже 5%. При Соотношении, которое находится в интервале от 5 до 10%, применяется базовая пониженная ставка. Она не может превышать 0,15% расчетной базы банка. Таким образом, уровень Соотношения можно восприни-

мать как нормативную (т.е. установленную законодательством) оценку состояния резерва организации по гарантированному возмещению банковских вкладов в Республике Беларусь.

Изменения курсов белорусского рубля оказывают влияние на размер Соотношения и соответственно его динамику. Это связано с тем, что курсовые колебания белорусского рубля в различном масштабе воздействуют на резерв и СРБ.

Кроме того, сложилась тенденция к увеличению с течением времени разрыва масштабов означенного воздействия. Речь идёт о том, что при дедолларизации (снижении доли иностранной валюты) депозитов физических лиц разрыв в чувствительности (эластичности) стоимостных оценок резерва и СРБ к изменениям курсов белорусского рубля увеличивается. Такое экономическое явление замедляет процесс снижения Соотношения под воздействием сложившихся в настоящее время более высоких темпов роста СРБ в сравнении с темпами роста резерва. Резерв Агентства, рассчитанный без учёта курсовых разниц, за период с 1 января 2023 г. по 1 июля 2024 г. увеличился на 10,1%. В то же время СРБ, рассчитанная на основе фиксированного курса белорусского рубля, приросла на 22,9% [4]. Но одновременно означенное экономическое явление создаёт предпосылки для более резких изменений Соотношения при колебаниях курса белорусского рубля.

Отличия в воздействии изменений курсов белорусского рубля на резерв и СРБ обусловлены рядом причин.

Первая причина состоит в том, что доли валютной составляющей Резерва и СРБ различны. На 1 июля 2024 г. валютная составляющая в резерве была равна 70,4%, а в СРБ – 44,3% [4]. Вследствие этого изменение курса белорусского рубля оказывает более значимое воздействие на стоимостную оценку в национальной валюте резерва в сравнении СРБ.

Доминирующее положение в формировании валютных составляющих резерва и СРБ занимает доллар США. Валютные активы Агентства, сформированные за счёт резерва, на 85% номинированы в долларах США и на 15% в евро. В валютной составляющей СРБ доля долларов США на 1 июля 2024 г. была равна 73,3% [4]. В этой связи влияние курсового фактора на стоимостную оценку резерва целесообразно оценивать на основе динамики курса доллара США в белорусских рублях. Так, при ослаблении (укреплении) белорусского рубля к доллару США на 1%, резерв прирастёт (сократится) на 0,7%, а СРБ - на 0,25%. Графическое изображение описанного воздействия показано на рисунке 1.

Относительно более высокая чувствительность (эластичность) стоимостной оценки резерва к изменению валютного курса ведёт к скачкообразному падению Соотношения в ситуации резкого укрепления белорусского рубля. Это произойдёт из-за того, что стоимостная оценка резерва при снижении курса доллара США в белорусских рублях будет падать быстрее, нежели стоимостная оценка СРБ.

Вторая причина отличий в воздействии изменений курсов белорусского рубля на резерв и СРБ связана с порядком расчёта данных показателей. Для оценки в рублевом эквиваленте валютной компоненты резерва применяются официальные курсы иностранных валют в белорусских рублях на отчетную дату, а для опреде-

ления рублёвого эквивалента валютной компоненты СРБ используются средние арифметические квартальные курсы иностранных валют в белорусских рублях¹.

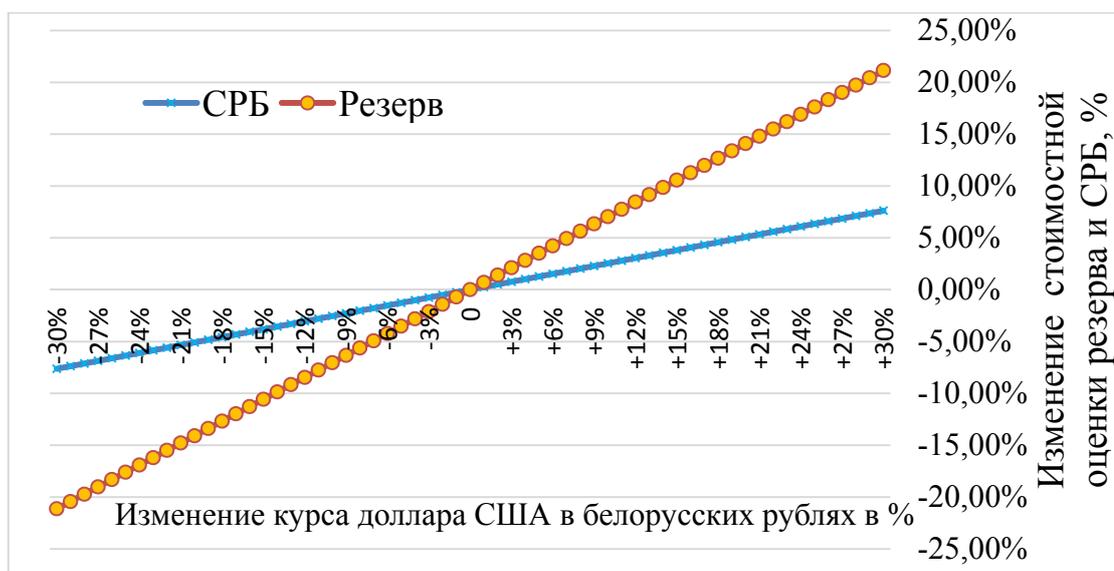


Рисунок 1. – Воздействие изменений курса доллара США в белорусских рублях на стоимостные оценки резерва и СРБ по состоянию на 1 июля 2024 г.

В виду особенностей статистических оценок при краткосрочном горизонте измерения значений (от месяца до года) динамика названных валютных курсов не является синхронной, и зачастую прирост курса на отчетные даты опережает прирост среднеарифметического квартального курса белорусского рубля к доллару США (см. таблица 1).

Таблица 1. – Курсы доллара США в белорусских рублях на отчетные даты и средние арифметические за кварталы

Даты формирования отчетности по резерву	Курс на отчетную дату BYN/USD	Прирост	Средний арифм. курс YN/USD за предыдущий квартал	Прирост
на 01.10.2022	2,4803	100,00%	2,5742	100,00%
на 01.01.2023	2,7364	110,33%	2,5062	97,36%
на 01.04.2023	2,8571	104,41%	2,755	109,93%
на 01.07.2023	3,0315	106,10%	2,9298	106,34%
на 01.10.2023	3,287	108,43%	3,1447	107,33%
на 01.01.2024	3,1775	96,67%	3,2007	101,78%
на 01.04.2024	3,2523	102,35%	3,2094	100,27%
на 01.07.2024	3,1662	97,35%	3,2217	100,38%

Волатильность курса белорусского рубля, устанавливаемого на дату, является более высокой в сравнении с волатильностью среднего арифметического курса белорусского рубля за квартал. Соответственно укрепление белорусского руб-

¹ Применяется единая методология расчета как для среднеарифметического значения размера расчетной базы, так и для определения среднеарифметического курса валюты по формуле: $\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$.

ля в большей мере отражается на резерве в сравнении с СРБ, что является фактором усиливающим негативное воздействие на Соотношение подобной курсовой динамики.

Третьей причиной отличий в воздействии курсовых колебаний белорусского рубля на резерв и СРБ является разный темп изменения их валютных составляющих (рисунок 2). При большей доле валютной составляющей резерва ослабление белорусского рубля приводит к его опережающему росту по сравнению с ростом СРБ. Укрепление белорусского рубля окажет относительно более существенное понижающее влияние на размер резерва, нежели на размер СРБ. Отмеченные реакции поставили вопрос о приемлемом диапазоне снижения курса доллара США в белорусских рублях с позиций обеспечения уровня Соотношения выше 10%. Была разработана модель, отражающая изменение размера Соотношения при колебаниях курса.

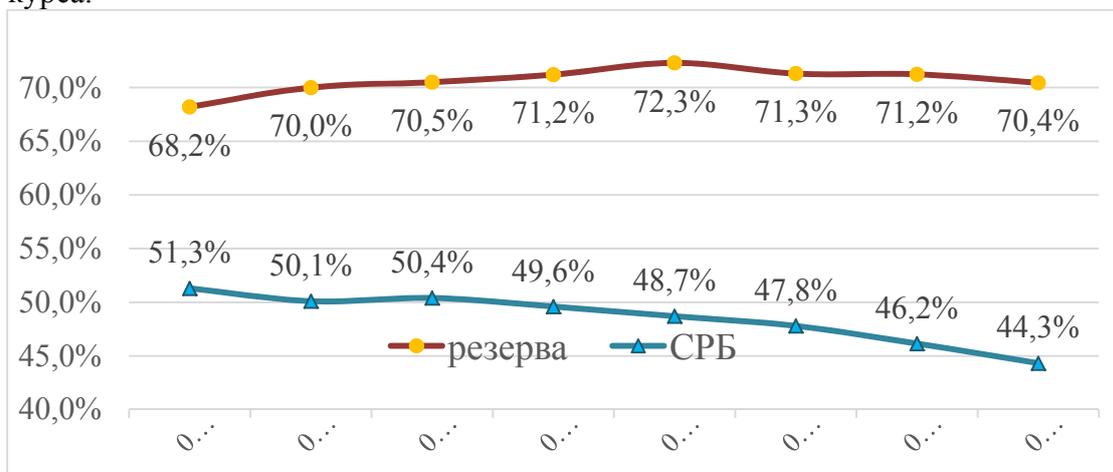


Рисунок 2. – Доля валютной составляющей в резерве Агентства и совокупной расчетной базе банков, %

Источник: данные Агентства.

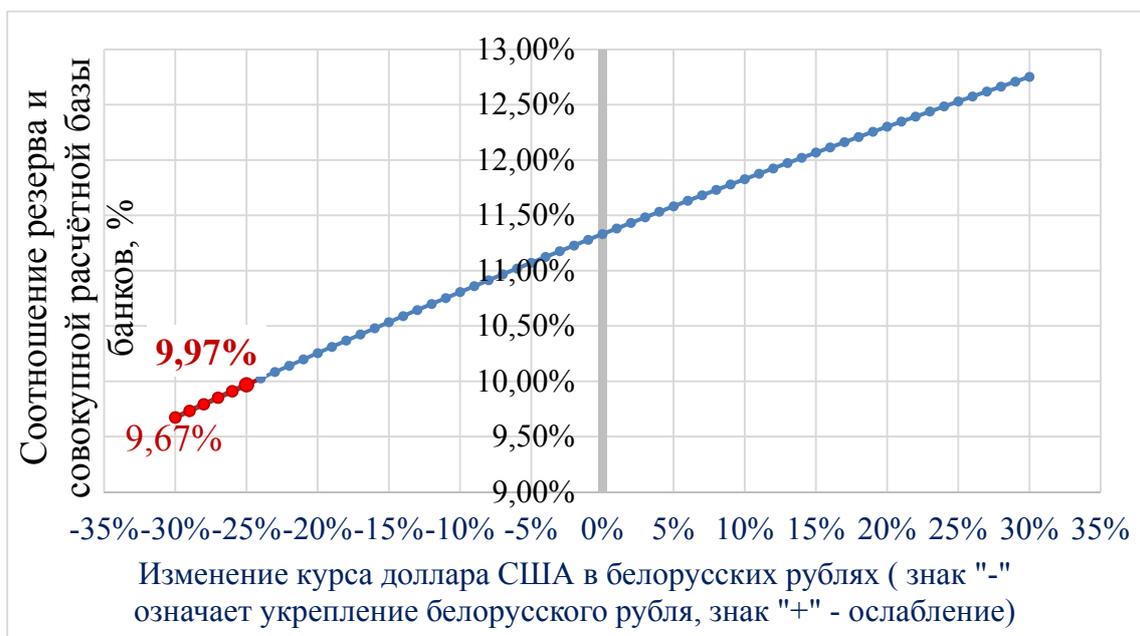


Рисунок 3. – Зависимость Соотношения от изменения курса доллара США в белорусских рублях

За базу был взят размер СРБ, резерва по состоянию на 01.07.2024 г., курс доллара США на 01.07.2024 г., среднеарифметический курс за 2 квартал 2024 г. При укреплении/ослаблении белорусского рубля с шагом в 1 % был произведен пересчет валютной части СВР и Резерва, а также найдены возможные значения Соотношения. Итоги моделирования Соотношения показаны на рисунке 3.

Полученные данные показывают, что только при укреплении белорусского рубля на 25% (на графике это укрепление соответствует отметке на оси абсцисс со значением -25%), Соотношение может опуститься ниже 10%. В таком случае у банков возникнут обязательства по перечислению Агентству календарных взносов, исчисленных на основе базовой пониженной ставки.

Вместе с тем, установленный порядок определения Соотношения не позволяет объективно оценить состояние резерва. Курсовые колебания национальной валюты корректируют получаемую оценку. В этой связи полагаем целесообразным законодательно закрепить подход по отдельному расчёту Соотношения в белорусских рублях и в иностранной валюте. Такой подход правомерен, исходя из наличия у Агентства обязательств по гарантированному возмещению банковских вкладов в белорусских рублях и в иностранных валютах.

Список использованных источников

1. О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь, 8 июля 2008 г. № 369-З: в ред. законов Республики Беларусь от 14.07.2009 № 41-З, от 12.07.2013 № 56-З, от 10.01.2015 № 240-З, от 11.11.2021 № 128-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: [https://pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2008-172/2008-172\(025-087\).pdf&oldDocPage=1](https://pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2008-172/2008-172(025-087).pdf&oldDocPage=1). – Дата доступа: 08.10.2024.

2. Кисель С. Система гарантированного возмещения депозитов Республики Беларусь: тенденции развития и позиционирование в рамках ЕАЭС/ С.Кисель // Банкаўскі веснік. – 2024. - № 1(726). – С. 37-45.

3. Кисель С. Оценка экономических ролей календарных взносов в системе гарантированного возмещения депозитов Республики Беларусь/ С.Кисель // Банкаўскі веснік. – 2024. - № 3(728). – С. 19-28.

4. Расчёт по данным Агентства.

УДК 336.2

ВЗАИМОСВЯЗЬ НАЛОГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ С КОРПОРАТИВНЫМ НАЛОГОВЫМ МЕНЕДЖМЕНТОМ

Конончук Ирина Анатольевна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Kononchuk Iryna, PhD in Economics, Polessky State University,

I_Kononchuk@mail.ru

Аннотация. В статье обоснована связь налоговой стратегией организации с функциональными элементами налогового менеджмента, выявлено, что налоговая стратегия выступает важным инструментом адаптации к существующей налоговой среде и действенным способом использования ее возможностей в целях развития организации.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, налоговая стратегия, оптимизация налогов, налоговое планирование, налоговый контроль, налоговый анализ.

Следуя диалектическому методу научного исследования процесса построения налоговой стратегии организации, целесообразно рассмотреть изучаемое явление во взаимосвязи с другими категориями. Учитывая поставленные автором задачи налоговой стратегии, а именно, оптимизация налоговых платежей, управление налоговыми рисками, формирование и укрепление репутации добросовестного плательщика налогов, попытаемся установить соответствующие связи с налоговым менеджментом, что позволит в некоторой степени обеспечить эффективное их решение.

Изучение научных трудов по тематике налогового менеджмента позволяет утверждать, что поставленная нами задача налоговой стратегии (оптимизация налогов) в системе управления налогами на предприятии различными авторами (Чудаков А.В.[1, С.89], Есеев М.М. [2, С.32], Барулин С.В.[3, с.204], Кирина Л.С. и Горохова Н.А. [4, С.27-28], Евстигнеев Е.Н., Викторов Н.Г. [5, С.26-27], М.М. Шадурская М.М., Смородина Е.А., Торопова И.В., Бакунова Т.В. [6, С. 45]) рассматривается как цель налогового менеджмента, одна из его стадий, неотъемлемый элемент.

Ключевой задачей налоговой стратегией является оптимизация налогов, которая достигается сокращением налогового бремени на основе роста объемов реализации продукции, повышения качества структуры затрат, выбора контрагентов, рационализации договорных отношений с партнерами, работниками и установления максимально выгодных для плательщика сроков исполнения налоговых обязательств из ряда возможных вариантов, определенных законом. Кроме того, данное обеспечивается учетом и использованием всех возможностей налогового законодательства в части применения большого многообразия налоговых преференций. Долгосрочный эффект и устойчивость снижения налогового бремени, управление возможными налоговыми рисками, неизбежно возникающих в турбулентной среде, возможно через систему управленческих действий, осуществляемых в рамках налогового планирования. Выбор и обоснование конкретных методов, способов, инструментов, форм оптимизации налогов реализуется именно в процессе налогового планирования, обеспечивая выявление резервов и возможностей управления налогами и определение перспектив развития субъекта экономики с учетом налоговых последствий.

Управленческие действия базируются на налоговых решениях, которые возникают в результате аналитических и мыслительных действий, основанных на множестве данных и результатах аналитической работы. Особенностью анализа в аспекте построения налоговой стратегии является его проведение в отношении факторов внутренней и внешней среды, среди которых важное место занимает налоговая система, как неподдающаяся воздействию, но являющаяся для менеджеров одним из актуальных инструментов борьбы за повышение конкурентоспособности продукции в ценовом сегменте. Анализ направлен на обеспечение управленцев информацией, необходимой для выявления влияния моно-и комбинации множества факторов на возможности и степень достижения поставленных задач. Однако для целей налоговой стратегии ретроспективный анализ, направленный на осмысление протекающих в прошлом процессов, не является подходящим. Это связано с осуществлением организацией деятельности в постоянно изменяющихся условиях, включая налоговое законодательство, которые вызывают возникновение новых комбинаций условий, новые возможности, идеи и потребности, новые знания и решения, до сих пор, возможно, не имеющие правового поля внед-

рения либо ограниченные набором менеджерских решений, применяемых конкретными управленцами с определённым компетентным набором.

Налоговому планированию в оптимизации налогов отводится важная роль, однако оптимизация налогов невозможна вне налогового регулирования и налогового контроля, которые выступают элементами налогового менеджмента, тесно между собой взаимосвязаны и переплетены. Важной сущностной характеристикой налоговой стратегии является обеспечение адаптации к условиям среды функционирования плательщика через учет угроз и возможностей, использование отличительных компетенций или сил в целях повышения прибыльности или увеличение активов организации. Однако препятствия и перспективы таковыми являются только в конкретное время, применительно к конкретным задачам и в заданном контексте. Решения, принятые в начале процесса формирования стратегии, адекватны исключительно исходной ситуации и с течением времени требуют корректировки, а налоговое планирование может приносить финансовый результат тогда, когда он не завершается составлением планов, а является непрерывным действием менеджеров, сопровождающим выполнение плановых назначений. В определенных экономических ситуациях, связанных с изменениями внешних или внутренних факторов ведения бизнеса, возникает необходимость регулирования и пересмотра методов оптимизации налогов, их форм, корректировке налоговых планов, отслеживании и выяснении причин отклонений от плановых показателей, устранении этих причин, управлении денежными потоками с целью недопущения просрочки платежей в бюджет [7, С. 16]. Кроме того налоговое регулирование признано уравновесить экономические интересы плательщика, общества и государства через использование различных инструментов налогового планирования и синтез их с учетом всех мер государственного регулирования экономикой, затрагивающих различные стороны деятельности организации.

Представляя стратегию как некое видение поведения в условиях, заранее определенных и очерченных, и по всей вероятности, являющиеся благоприятными для решения поставленных задач, все выполняемые действия субъекта экономики по отношению к внешней и внутренней среде, а также прямое и косвенное воздействие внешней налоговой среды находятся в зоне контроля, функционал которого позволяет, сохраняя цели и диапазон стратегии, влиять на принятие необходимых корректирующих мер. Поэтому налоговая стратегия также неразрывна с корпоративным налоговым контролем, главная цель которого является обеспечение выполнения финансовой стратегии на основе реальной оценки налоговых издержек и соответствия их уровня намеченным планам. Комплексные и непрерывные контрольные мероприятия за ходом выполнения налоговой стратегии выступает способом предупреждения налоговых нарушений путем проверки достоверности налогового учета, правильности и своевременности составления и подачи налоговых деклараций, выявления ошибок и их устранения до проверки со стороны налоговых органов и служит основой обратной связи в системе оптимизации налоговых платежей по суммам и срокам их уплаты. При этом эффективный налоговый контроль носит не только последующий, но и превентивный характер, предупреждающий риски в области уплаты налогов [7, С. 16]. Такой налоговый контроль позволит своевременно принимать управленческие решения по корректировке налоговых процессов, в оперативном режиме проводить их регулирование и оценивать результативность принятой налоговой стратегии на основе разработанных критериев.

Выполнение функций налогового менеджмента замыкается на функции организации процесса управления, которая предполагает не только администрирование налогового процесса в организации, но и координацию всех управленческих действий в комплексе. Налоговая стратегия выступает действенным инструментом объединения усилий специалистов на всех уровнях выполнения профессиональных задач, способом систематизации приемлемых вариантов развития событий с налоговых позиций в условиях ограничений, налагаемых специфичностью деятельности организации, ее финансовой стратегией и внешним окружением, и выступает элементом общей организационной среды.

Подчеркиваем, что налоговая стратегия организации, преследуя цель - построение рациональных комплексных налоговых отношений плательщика с государством на основе сочетания интересов всех сторон, разрабатывается с учетом производственной и финансовой стратегии бизнеса, набора конкретных факторов и обстоятельств, влияющих на налоговую нагрузку в данное конкретное время и которые могут возникать с достаточной степенью вероятности, возможных изменений финансового потенциала предприятия, наличия эффекта взаимного влияния огромного количества разнородных факторов, обеспечивая выбор наилучшего варианта налогообложения, соответствующего действующим условиям. А принимая обоснованную позицию наличия элементов налогового планирования и анализа, налогового регулирования, внутреннего налогового контроля и организации налогового процесса, налоговая стратегия выступает важным инструментом налогового менеджмента, который через призму принимаемых управленческих решений позволяет адаптироваться к существующей налоговой среде и использовать ее возможности в целях развития плательщика.

Список использованных источников

1. Чудаков, А.В. Формирование системы налогового менеджмента на промышленном предприятии : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Чудаков. – Екатеринбург, 2001. – 232 л.
2. Есенева М.М. Формирование и развитие налогового менеджмента организации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М.М. Есенева. – Ростов – на Дону, 2010. – 169 с.
3. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент : учебник / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М. : Дашков и К*, 2012. – 332 с.
4. Кирина, Л.С. Налоговый менеджмент в организациях : учебник для магистров / Л.С. Кирина, Н.А. Горохова. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 279 с.
5. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: монография. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 270 с.
6. Шадурская М.М. Корпоративный налоговый менеджмент: учебник для вузов / М.М. Шадурская, Е.А. Смородина, И.В. Торопова, Т.В. Бакунова ; под научной редакцией Е.Г. Князевой. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 230 с.
7. Конончук, И.А. Налоговый менеджмент в организациях Республики Беларусь: состояние и перспективы развития : монография / И.А. Конончук. Пинск : ПолесГУ, 2018. – с.144.

**БАНКОВСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ:
СУЩНОСТЬ И ТИПОЛОГИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ РИСКОВ**

Кузнецов Максим Олегович, аспирант

Тюменский государственный университет

Kuznetsov Maksim Olegovich, PhD Student in Economics,

Tyumen State University, stud003944362@study.utmn.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные положения и некоторые аспекты такой инновационной формы организации банковского бизнеса, как банковская экосистема. А также сопутствующий риск иммобилизованных активов.

Ключевые слова: банк, банковская экосистема, инновации, риск, иммобилизованные активы.

С каждым днем, темпы проникновения цифры в экономическую и банковскую среду становятся все больше и больше. Невозможно отрицать, что скорость совершения финансовых операций, составляющих основу взаимоотношений экономических субъектов, выходит на совершенно иной уровень. Будет справедливо отметить, что банки, которые располагают у себя счета как физических, так и юридических лиц – имеют ко всему этому прямое отношение и неподдельный интерес.

Поскольку банковская система и иные сектора экономики взаимосвязаны и взаимозависимы [1], в этой связи банкам сегодня тоже приходится адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Чтобы сохранять свою прибыль и оставаться конкурентоспособными на рынке им необходимо уходить от привычной нишевой стратегии, которая предполагает концентрацию на узком сегменте рынка и предложение конкретной линейки банковских продуктов и услуг [2]. Учитывая этот факт, прослеживается четкая тенденция того, что банковский сектор в целом склоняется в сторону диверсификации видов деятельности и сопутствующих им рисков, попутно стараясь охватывать новые сферы жизни своих клиентов, с целью расширения списка предоставляемых услуг.

Очевидно, что для реализации подобной бизнес-модели, необходимы некоторые структурно-организационные преобразования и определенные управленческие решения. Так, основываясь на опыте отечественных и зарубежных компаний, некоторые системно значимые российские банки, переходят к относительно новой для своей сферы организации бизнеса – экосистеме.

Следует отметить, что в академической литературе и профессиональной риторике, нет конкретного и четкого единства насчет определения именно банковской экосистемы. Поскольку данное понятие релевантно практически для всех сфер экономики и видов бизнеса. Более того, Банк России, как основной регулятор, в своем докладе о «Регулировании рисков участия банков в экосистемах и вложениях в иммобилизованные активы» отметил, что не считает нужным, давать исчерпывающие определение банковским экосистемам, поскольку это потенциально может создать риск регуляторного арбитража [3].

Также ключевым аспектом является тот факт, что каждая экосистема строится вокруг какого-либо основного параметра и/или совокупности факторов актуальной ниши экономики, где оперирует экономический субъект. Таким образом, логично будет отметить, что в случае с банками, основой для построения банков-

ской экосистемы – являются данные о клиентах, на основе которых, формируются сервисные и платформенные решения, позволяющие пользователям получать широкий спектр, предлагаемых банком сервисов и услуг, в рамках единого процесса.

Исходя из этого, основой для функционирования банковской экосистемы служит совокупность нескольких направлений коммерческой деятельности, объединённых с помощью взаимосвязанных ресурсов. Однако вместе с тем, как было отмечено ранее, трансформация и видоизменение классических банковских продуктов и услуг в формат экосистемного подхода – неразрывно сопряжено с определенными структурными видоизменениями, уже устоявшихся бизнес-паттернов, а также поиск оптимальных условий и точек соприкосновения с компаниями-партнерами в целях достижения взаимовыгодных условий, что как итог, открывает возможности для новых путей формирования добавленной стоимости.

Интересен тот факт, что, основываясь на аналитическом исследовании компании «Accenture», подавляющее большинство банков мира (88%) склоняются в сторону формирования партнерских экосистем, которые в своей сущности представляют совокупность финансовых и нефинансовых услуг.

Ниже, на рисунке представлен пошаговый алгоритм создания типовой партнерской банковской экосистемы, которая реализуется по принципу «управления из одного окна»

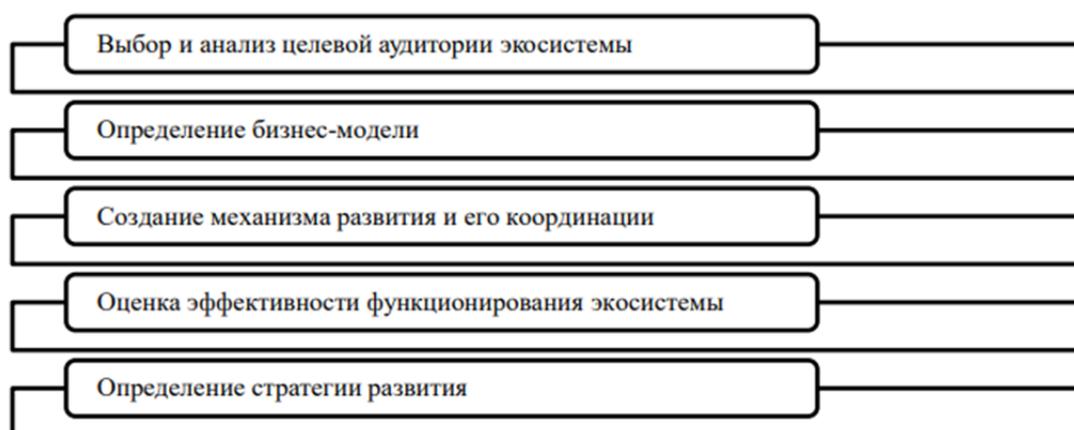


Рисунок – Этапы создания партнерской экосистемы [4].

Для реализации такой стратегии, банку, в первую очередь, очень важно определиться со своей целевой аудиторией, принимая во внимание ее базовые потребности. Далее, определив структурные элементы будущей экосистемы, необходимо выстроить партнерский лист контрагентов, которые будут оказывать финансовые и/или нефинансовые услуги, в прямом или посредническом формате.

Несмотря на прогрессивную составляющую данной организации бизнеса, важно отметить, что подобные структурные преобразования требуют серьезных затрат и инвестиций. А потому, на российском рынке банковских услуг, подобные решения представлены только со стороны некоторых из крупнейших системно значимых банков, таких как Сбер, Т-Банк, ВТБ и пр.

В этой связи, заметный рост популярности банковских экосистем, с учетом их последовательного расширения в сторону новых сфер экономических отношений и видов предоставляемых услуг – может стать источником новых системных рис-

ков вследствие злоупотребления экосистемами своим положением, посредством политики дискриминационного ценообразования.

Но не секрет, что вместе с новыми возможностями, также приходят и новые угрозы. Участие банка в составе экосистемы, помимо традиционных банковских рисков (кредитный, рыночный, правовой, операционный и пр.) подвергает его другим, дополнительным рискам, которые будут зависеть от выбранной стратегии развития.

В ситуации, когда вектор развития склоняется больше в сторону традиционных кредитно-финансовых продуктов, актуальным, видится повышение операционных рисков платформенных решений, связанных с интенсивной передачей большого объема данных и транзакций между участниками экосистемы. Для тех банков, которые пошли по пути партнерской программы, описанной выше, дополнительно могут усилиться бизнес-риски, связанные с взаимодействиями с партнерами, которые в том числе, выражаются в вынужденной поддержке партнера, с целью обеспечения собственной стабильности.

Однако новые, экосистемные риски, в большей степени актуальны для тех банков, которые самостоятельно создают нефинансовые сервисы для собственной экосистемы. При таком сценарии, в дополнение к традиционным рискам, потенциально может добавиться риск необходимости инвестиций и субсидий в отношении собственных экосистемных продуктов, что может быть чревато для прибыльности и эффективности основных направлений банковской деятельности. На самое главное, это может способствовать повышению концентрации иммобилизованных активов на балансе банка.

Говоря тезисно, под иммобилизованными активами понимают именно те активы банка, которые не создают права требования по возврату денежных средств.

К ним, как правило, относят:

- материальное имущество банка (недвижимость, вложение в собственную ИТ инфраструктуру, основные средства);
- различные нематериальные активы (интеллектуальные права, бренд, программное обеспечение)
- инвестиции и вложения долевые финансовые инструменты (инвестиции в холдинговые компании, паевые фонды и пр.)

Данный список, конечно, не является исчерпывающим, но такой тип активов создает повышенные риски и неопределенность как со стороны кредиторов, так и вкладчиков, так как они не дают конкретных гарантий предсказуемого денежного потока, что в свою очередь не может рассматриваться в качестве гарантий банковских обязательств.

Но несмотря на это, современные тенденции и условия в рамках развития банковских экосистем – вынуждают банки наращивать уровень своих вложений в иммобилизационные активы, следуя текущему тренду. По данным Центрального банка Российской Федерации, средний объем инвестиций банков в собственные экосистемные проекты составляет до 0,5 трлн. рублей.

По мнению регулятора, есть несколько подходов к урегулированию рисков иммобилизационных активов.

Во-первых, можно разделить банковскую и нефинансовую деятельность так, чтобы риски таких вложений в принципе не распространялись на банки. В качестве альтернативного варианта, рассмотреть пруденциальный подход, направленный на увеличение покрытия иммобилизационных активов капиталом либо через

увеличение взвешенных по риску активов (для этого потребуется увеличить риск-вес по ИА), либо за счет уменьшения регулятивного капитала на сумму рискованных вложений (вычет) [3].

При этом важный аспект пруденциального подхода – это однозначно закрепить капитал за иммобилизованными активами через корректировку достаточности капитала банков, активно инвестирующих в такие активы. При этом избыток капитала будет ограничиваться величиной, требуемой для выполнения всех установленных пруденциальных норм и нормативов [5]. Без этого нельзя обеспечить ограничение рисков, связанных с иммобилизованными активами, даже если у банка есть общий запас капитала.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в условиях стремительной цифровизации всех сфер экономической жизни – формирование и развитие банковских экосистем является перспективным направлением в банковском секторе. К тому же, одной из ключевых целей банковской экосистемы является расширение клиентской базы, что напрямую способствует росту реализации банковских услуг, в особенности цифровых.

Список использованных источников

1. Воронова, Н.С. Детерминанты развития российского банковского сектора как факторы экономического роста / Н.С. Воронова, О.С. Мирошниченко, А.Н. Тарасова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 4. – С. 165-183. DOI: 10.15838/esc/2016.4.46.9
2. Фролов, А. В. Банковские экосистемы: виды, функции, их роль в экономической системе страны / А. В. Фролов // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 1. – URL: <https://esj.today/PDF/34FAVN123.pdf>
3. Регулирование рисков участия банков в экосистемах и вложений в иммобилизованные активы. Банк России. [Электронные ресурсы]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (дата обращения: 16.10.2024).
4. Быканова Н.И. и др. Формирование экосистем банков в условиях цифровизации банковского пространства // Экономика. Информатика. – 2020. – Т. 47. – № 1. – С. 91–100.
5. Воронова Н.С., Мирошниченко О.С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала // Финансы и кредит. – 2013. – № 34 (562). С. 9-19.

УДК 336

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ

Кукса Оксана Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Kuksa Aksana, PhD in Economics,
Polessky State University, tcfm@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена идее экономического и финансового антропоцентризма. В статье делается акцент на поведенческой экономике и поведенческих финансах. Подчеркивается, что исследователи, ведущие свои изыскания в поведенческой парадигме, преодолели и опровергли теорию рационального поведения экономических агентов в финансах и экономике. Отмечено, что в основных программных документах о долгосрочных целях устойчивого развития Беларуси республика позиционируется как «страна, где человек – главная ценность». Дан-

ная цель соответствует парадигме экономического, финансового и социального антропоцентризма.

Ключевые слова: экономика, гуманомика, поведенческая экономика, антропоцентризм, финансовый рынок, финансовая глубина, финансовое поведение субъектов экономики, финансовое поведение населения, финансовая экономика.

В международной и отечественной научно-исследовательской и практической дискуссии актуальными стали направления нейроэкономики, экономики знаний, экономики платформ, «зеленой» экономики, биоэкономики и т.п.

Отдельным направлением экономики является гуманомика – экономика с человеческим лицом. Её автор, профессор Дейдра Макклоски, подчеркивает, что в экономике человека мотивируют добродетели и пороки, а не только здравый смысл и классовый интерес. Так же исследователь утверждает, что накопление капитала не объясняет происходящего в экономике и современном мире в целом [1, с.37]. Похоже, что мировая финансовая экономика развивается в эпохе экономического гуманизма, антропоцентризма.

В 2024 году для общественного обсуждения опубликован проект Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2040 года (НСУР - 2040). Согласно Проекта НСУР - 2040 Национальная модель долгосрочного устойчивого развития в новой глобальной реальности постулирует, что «Беларусь – страна, где человек – главная ценность». Стратегической целью долгосрочного развития Республики Беларусь согласно Проекта НСУР - 2040 является «рост качества жизни населения на основе достижения высокой устойчивости национальной экономики посредством развития человеческого и научно-технологического потенциалов, цифровой индустрии, создания рыночных институтов конкурентной среды, формирования бизнес-моделей на принципах ресурсоэффективности при сохранении природных экосистем и обеспечении экологической безопасности» [5].

Основными приоритетами устойчивого развития согласно Проекта НСУР-2040 выступают:

1. Укрепление семейных ценностей и обеспечение широких возможностей для развития личностного потенциала.
2. Качественное образование, ориентированное на технологическое развитие и новые жизненные потребности.
3. Технологическая независимость и построение интеллектуальной экономики.
4. Конкурентная и доступная бизнес-среда, достижение баланса интересов бизнеса и государства.
5. Экологическая безопасность и ресурсоэффективность [5].

Основные положения Проекта НСУР - 2040 дают посыл, что в центре развития страны и ее экономики должен находиться человек.

В 2024 году Республика Беларусь заняла 30 место среди 166 стран в рейтинге достижения Целей устойчивого развития (согласно Sustainable Development Report 2024). Страны в нём ранжируются по общему баллу, которым измеряется прогресс в достижении всех 17 ЦУР. Беларусь набрала 78,6 баллов из 100 возможных [5].

Концептуальным же ядром НСУР - 2030 является модель устойчивого развития, которая включает совокупность принципов и требований к социально-

экономической и политической системам государства, режиму функционирования и взаимодействия их подсистем, обеспечивающих гармонизацию отношений в триаде «человек – окружающая среда – экономика».

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь согласно НСУР - 2030 является обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений.

Стратегическая цель устойчивого развития согласно НСУР-2035 – достижение высоких стандартов уровня жизни населения на основе качественного роста экономики на новой цифровой технологической базе, формирования полноценной конкурентной среды, создания комфортных условий для жизнедеятельности и развития личностного потенциала при сохранении природных систем для нынешних и будущих поколений. В документе 2035 для Беларуси главной ценностью также является человек [5].

А.А. Управителей, предлагая авторскую периодизацию развития поведенческой экономики, утверждает, что современная экономика развивается в режиме экспансии поведенческого империализма по аналогии с экономическим империализмом 20 века. Автор предполагает, что поведенческий империализм установился с середины 2000-х годов. В мире организуются общества по продвижению поведенческой экономики. В целом, поведенческая парадигма применима к большинству наук [2, с.67].

Поведенческая экономика – относительно молодая, но устоявшаяся с середины прошлого века наука на стыке экономики и психологии, объясняющая тренды экономики с учетом особенностей принятия экономических решений, через призму психологических особенностей экономических субъектов. Неоклассическая школа экономики базировалась на абсолютно рациональном поведении экономических субъектов. Поведенческие экономисты опровергли этот постулат и подчеркнули, что для более точного и глубокого понимания экономических процессов необходимо учесть фактор нерационального поведения субъектов экономики. В основе поведенческой экономики лежат теория ограниченной рациональности и теория перспектив.

Закрепили успех поведенческой экономики исследования лауреатов Нобелевской премии по экономике Д. Канемана, А. Тверски, Р. Талера и др.

Актуальным представляется дальнейшее развитие финансовой экономики, финансового рынка в Республике Беларусь с учетом достижений и результатов исследований в области поведенческой экономики и финансов.

Согласно Стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года цель развития финансового рынка на тот период – его качественная трансформация, повышение стабильности и эффективности функционирования, направленные на рост экономики и благосостояния населения. Данная цель так же укладывается в рамки антропоцентричной экономики.

Целями же Государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года выступают обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышение качества управления государственными финансами, дальнейшее развитие рынка ценных бумаг, страховой и аудиторской деятельности. Касательно целей государственной программы в части корпоративных

финансов есть перспектива секторального балансирования финансового рынка, активизации сберегательной активности, инвестирования, развития бизнеса финансовых посредников и т.п.

Финансовый рынок Республики Беларусь достаточно развит относительно группы стран с транзитивной экономикой, стабилен [6, с.48; 7, с.83]. В это же время, видится, что потенциал его развития лежит в направлении решений в области:

- институционального, секторального баланса;
- защиты прав потребителей финансовых услуг;
- развития института финансовых посредников;
- снижения валютизации экономики;
- развития финансовой глубины финансового рынка;
- учета поведения экономических агентов;
- роста нормы сбережений;
- увеличение в финансовой экономике долгосрочных финансовых контрактов;
- укрепления доверия [3 с.3; 4 с.70] экономических субъектов к экономике и финансовому рынку, финансовым институтам и инструментам;
- укрепление ценовой и финансовой стабильности в целом;
- совершенствование корпоративного управления;
- развития цифровых и финансовых технологий и т.п. с целью содействия росту экономики и благосостояния населения.

Список использованных источников

1. Макклоски, Д. (2013). Экономика с человеческим лицом, или гуманомика. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, (3), 37–40.
2. Управителей А. А. Поведенческий империализм и три стадии развития поведенческой экономики // ЭКО. 2022. № 6. С. 67–88.
3. Кукса, О.А. К вопросу измерения уровня доверия к отечественной экономике / О.А. Кукса // Экономика и банки : научно-практический журнал. – 2023. – № 1. – С. 3–12.
4. Покровская, Н.В. Влияние доверия на отношение к налоговой дисциплине в контексте развития экономики в странах Союзного государства / Н.В. Покровская, О.А. Теляк // Экономика. Профессия. Бизнес : научный рецензируемый журнал. - 2022. - № 2. - С. 70-77.
5. Цели устойчивого развития в Беларуси [Электронный ресурс]. URL: <https://sdgs.by/> (Дата обращения 19.10.2024).
6. Стефанович, Л.И. Обеспечение стабильности финансового сектора Республики Беларусь / Л.И. Стефанович // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. - 2019. - № 2. - С. 48-56.
7. Киевич, А.В. Анализ основных показателей финансового рынка Республики Беларусь / А.В. Киевич // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : сборник трудов XVI международной научно-практической конференции, Пинск, 29 апреля 2022 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – Ч. 1. – С. 83-89.

УДК 336.717.3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Лопух Юлия Ивановна, старший преподаватель

Сергеюк Валентина Степановна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Lopukh Yulia, Senior lecture, Polessky State University, lo-ui@yandex.ru

Sergejuk Valentina, Senior lecture, Polessky State University, sergejuk_v@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются отличия традиционного и цифрового банка, проведен анализ динамики цифровых банков.

Ключевые слова: традиционный банк, трансформация, цифровизация, цифровой банк, необанк.

Интенсивное развитие и распространение цифровых технологий оказывает значительное влияние на финансовый рынок. Все больше коммерческих банков стремятся перейти от традиционного к цифровому банкингу, тем самым удовлетворяя финансовые и нефинансовые потребности клиентов, и снижая свои издержки и повышая эффективность.

В банковской сфере эти изменения означают полный пересмотр взаимоотношений с клиентами и способов предоставления им услуг. Можно выделить следующие этапы трансформации банковского бизнеса:

1. Деятельность банков сосредоточена в отделениях. Банки организовали свои операции вокруг продуктов: денежных переводов, ипотеки, банковских карт, кредитов и т.д. Все это представлялось через один канал – отделение банка.

2. Появляется канал прямых продаж – специалисты по продажам в отделениях банка.

3. Появление колл-центров. Колл-центр надстроен над сетью отделений.

4. Появление интернет-канала. Интернет-канал надстроен на инфраструктуру отделений.

5. Развитие мобильных технологий, облачных вычислений, Big Data, социальных сетей.

6. Появление цифровых банков.

Цифровые банки гораздо более гибкие и позволяют добавлять и расширять функции гораздо быстрее, чем традиционные банки. Цифровые банки опираются на высокоуровневую автоматизацию процессов, веб-сервисы и API-интерфейсы, чтобы предоставить клиентам высокий уровень безопасности и гибкости.

Основные отличия традиционного и цифрового банка представлены в таблице.

Цифровые банки начали появляться по всему миру в период с 2009 года по 2014 год. Цифровые банки, также известные как необанки, стремительно набирают популярность, создавая серьезную конкуренцию традиционным банковским учреждениям. Эти инновационные финансовые институты предлагают улучшенный пользовательский опыт и удобство. Динамика количества цифровых банков в 2014-2023 гг. представлена на рисунке.

Таблица – Сравнение традиционного и цифрового банка

Традиционный банк	Цифровой банк
Основной источник доходов – процентные доходы	Основной источник доходов – непроцентные (комиссионные) доходы
Развитая сеть отделений	Отделения отсутствуют
Высокие операционные расходы	Высокие расходы на программное обеспечение
Продукты и сервисы стандартизированы	Персонализированные услуги
Цифровые сервисы настроены на инфраструктуру отделений банка	Часто предлагают более высокие процентные ставки по депозитам из-за более низких операционных расходов
Показатели эффективности – рентабельность, чистая прибыль.	Показатели эффективности на стадии роста - трафик, количество клиентов, которых привлекают, активируют, удерживают и т.д.
	Снижение комиссий за счет снижения эксплуатационных расходов

Примечание – Источник: собственная разработка

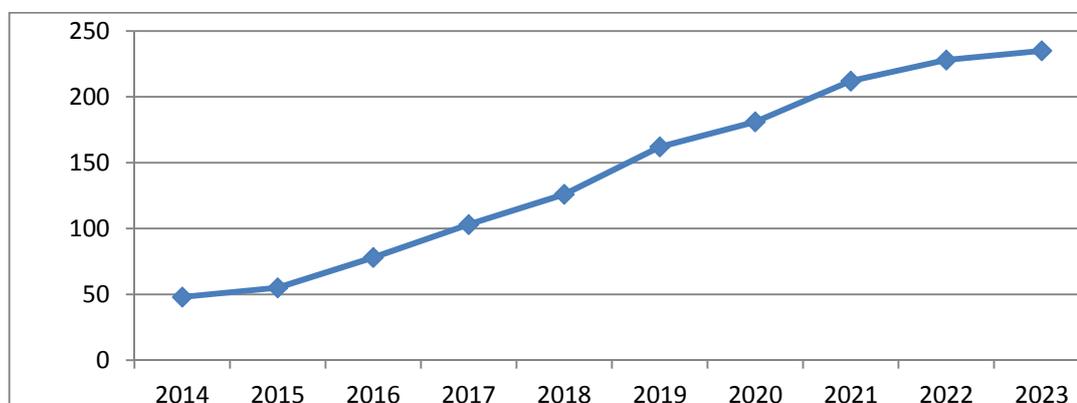


Рисунок – Динамика количества цифровых банков в 2014-2023 гг., ед.

Примечание – Источник: [1]

С 2019 года произошел значительный рост клиентской базы цифровых банков, размера активов, доходов, доли рынка, что обусловлено улучшением ключевой инфраструктуры, такой как облачные вычисления и доступность мобильного интернета. Пандемия Covid-2019 также ускорила этот рост. К концу 2023 года количество лицензируемых цифровых банков достигло 235.

По состоянию на январь 2024 года в Европе насчитывалось 110 цифровых банков, что является самым высоким показателем в мире. В Северной и Южной Америке насчитывалось 74 и 57 цифровых банков соответственно. Цифровые банки выросли не только по количеству, но и по объему клиентской базы. В 2023 году цифровым банком с самой большой клиентской базой пользователей стал WeBank. Китайский необанк сообщил о 362 миллионах клиентов на конец 2022 года. За ним следует Rakuten с 136,3 миллионами клиентов в июне 2023 года. Nubank занял третье место с 90 миллионами пользователей в октябре 2023 года. В Европе Revolut был ведущим необанком по клиентской базе с 30 миллионами клиентов [2].

Объем рынка необанков по всему миру оценивался в 4,96 триллиона долларов США в 2023 году [2].

Модель цифрового банкинга оказалась коммерчески успешной в различных регионах. Как на развитых, так и на развивающихся рынках цифровые банки доказали свою уникальную ценность для индустрии финансовых услуг. Примечательно, что цифровые банки в Азии стали прибыльными вскоре после своего создания и сохранили уверенный рост, демонстрируя сильные возможности в области технологических инноваций и коммерческой деятельности [1].

Рост цифрового банкинга в первую очередь обусловлен растущим внедрением цифровых технологий и изменением предпочтений клиентов, которые все больше склоняются к использованию цифровых каналов для своих финансовых транзакций. Современные цифровые банки извлекают выгоду из этой тенденции, предлагая быстрые и удобные мобильные и онлайн-банковские услуги в соответствии с потребностями потребителей.

Несмотря на рост цифровых банков, они сталкиваются с множеством проблем и рисков.

Сфера цифрового банкинга чревата угрозами кибербезопасности, что требует принятия решительных мер по борьбе с потенциальными нарушениями.

По нашему мнению, традиционные банки, с их глубоко укоренившимся присутствием и налаженными отношениями с клиентами, продолжают и будут продолжать играть значительную роль, особенно в отношении крупных транзакций, которые цифровые платформы еще не могут полностью удовлетворить.

Традиционные банки сохранятся, сосредоточив внимание на приоритетных клиентах и крупных фондах, где доверие к цифровым организациям все еще зарождается. И наоборот, цифровые банки будут преуспевать в области платежных систем, обслуживая более мелкие транзакции благодаря своим гибким и инновационным подходам.

Таким образом, банковский ландшафт превращается в разнообразную арену, где процветают как традиционные, так и цифровые банки, используя свои уникальные сильные стороны и адаптируясь к потребительским предпочтениям.

Хотя цифровые банки находятся на подъеме, предлагая инновационные и индивидуальные финансовые решения, непреходящая ценность прямых отношений с клиентами и необходимость крупномасштабных транзакций позволяют предположить, что традиционные банки не будут полностью вытеснены.

В будущем мы можем увидеть финансовый ландшафт, в котором цифровые и традиционные банки будут работать в тандеме, каждый из которых будет использовать свои сильные стороны для предоставления комплексного банковского опыта.

По мере того, как цифровые банки решают проблемы кибербезопасности, мошенничества и соблюдения нормативных требований, а традиционные банки адаптируются к цифровой революции, сосуществование и конвергенция этих банковских моделей кажутся более вероятными, чем их прямая замена.

Список использованных источников

1. Top 5 Emerging Trends Defining The Future Of Digital Banks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2024/sep/five-key-trends-shaping-digital-banks-future.html>. – Дата доступа: 19.10.2024.
2. Statista [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com>. – Дата доступа: 19.10.2024.

УДК 336.76

СТАНОВЛЕНИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО УГЛЕРОДНОГО РЫНКА В РОССИИ: ПОИСК ОТВЕТОВ НА ВЫЗОВЫ

Львова Надежда Алексеевна, д.э.н., доцент

Санкт-Петербургский государственный университет

Lvova Nadezhda Alekseevna, Doctor of Economics,

Saint Petersburg State University, n.lvova@spbu.ru

Аннотация. Статья посвящена проблемным вопросам становления добровольного углеродного рынка в Российской Федерации. Особенности этого процесса рассматриваются с учетом теории и международной практики углеродного регулирования, что позволило систематизировать связанные вызовы и сформулировать возможные подходы к их преодолению.

Ключевые слова: углеродное регулирование, углеродный рынок, углеродный рынок Российской Федерации, добровольный углеродный рынок, климатический проект, углеродная единица.

В последние годы Россия приступила к форсированному формированию национальной модели углеродного регулирования. Ожидается, что к 2060 г. должна быть обеспечена углеродная нейтральность российской экономики, обеспечив в свою очередь весомый вклад в сокращение выбросов парниковых газов на глобальном уровне. На текущем этапе отечественный законодатель, как и бизнес-сообщество, находится в поиске наилучших решений по декарбонизации, выбор которых остается предметом научных дискуссий.

Так, в исследовании А. Стехемессер и соавторов [1] доказывается, что лишь примерно 4% решений в области углеродного регулирования (63 из 1500 решений в 41 стране мира за период с 1998 по 2022 г.) продемонстрировали высокую эффективность, оказав существенное влияние на сокращение выбросов парниковых газов. При этом было выявлено, что рыночный инструмент углеродного регулирования релевантен для экономически развитых стран, тогда как для развивающихся экономик более эффективной альтернативой стали прямые ограничения на выбросы и субсидии бизнесу [1].

Тем не менее, российская финансовая модель углеродного регулирования формируется именно на основе рыночного инструментария. Причем главный прогресс наблюдается в сегменте добровольного углеродного рынка, что актуализирует вопросы его развития и определило тему нашего исследования. В статье мы обсудим особенности становления данного рынка в России с учетом теории и международной практики углеродного регулирования, связанные с этим процессом вызовы и подходы к их преодолению.

Углеродный рынок позволяет монетизировать результаты мероприятий по смягчению климатических изменений. Он может быть частью системы национальных или субнациональных обязательных требований по декарбонизации бизнеса и (или) основываться на добровольных климатических проектах частного сектора. Помимо этого, углеродные рынки могут быть международными, национальными, региональными, городскими, а также корпоративными, выполняя важнейшую функцию внешнего или внутреннего углеродного ценообразования.

Отметим, однако, что современный ландшафт углеродных рынков характеризуется неравномерным развитием и фрагментарностью [2]. Далеко не во всех

странах, внедривших углеродные рынки обязательных требований, есть добровольные рынки; при наличии обоих из указанных сегментов они, как правило, изолированы или частично интегрированы; ведущие добровольные углеродные рынки являются международными, причем операторами этих рынков выступают компании из Европейского союза, США и Великобритании; субнациональные углеродные рынки, включая добровольные, не получили повсеместного распространения.

В России углеродный рынок как часть системы углеродного регулирования страны развивается в двух интегрированных сегментах (добровольный и обязательный) и на двух уровнях (национальный и региональный). Обязательный сегмент рынка функционирует на текущем этапе только в одном субъекте Российской Федерации (Сахалинской области) в формате климатического эксперимента. Добровольный сегмент можно подразделить на биржевой и внебиржевой. Несмотря на ряд пилотных сделок на Национальной товарной бирже в 2022 и 2023 гг., следует признать, что биржевой сектор исследуемого рынка почти не востребован.

Базовый финансовый инструмент углеродного рынка – *углеродная единица* (торгуемое право на 1 тонну выбросов CO₂-эквивалента). Терминология в этой сфере финансовых отношений не унифицирована и заметно различается с учетом применяемых методологий, стандартов и (или) национального законодательства. В России термин «углеродная единица» введен в отношении добровольного углеродного рынка, тогда как в сегменте обязательных требований аналогичный финансовый инструмент получил название «единицы выполнения квоты выбросов парниковых газов».

Важнейшей категорией для характеристики добровольного углеродного рынка является *климатический проект*. Основываясь на анализе регулятивов и научных работ, можно выделить две основные трактовки климатического проекта: широкую и узкую [ср.: 3]. В широком смысле климатический проект (climate action) рассматривается как любые мероприятия, направленные на предотвращение климатических изменений и (или) адаптацию к ним. Узкая трактовка исключает действия по адаптации к изменениям климата, ассоциируя климатический проект с мероприятиями, приводящими к сокращению выбросов парниковых газов или увеличению их поглощения. Более корректно в этом случае использовать термин «проект по парниковым газам» (greenhouse gas project, GHG project).

В контексте исследования добровольного углеродного рынка необходимо учитывать подходы к определению климатического проекта, используемые на этапе экспертизы его результатов (валидация, верификация, регистрация углеродных единиц). Эти подходы соответствуют узкой трактовке климатического проекта, но акцент в них ставится на систему критериев признания результатов проектной деятельности.

В связи с вариативными условиями углеродного регулирования, применяемого на разных уровнях и в разных правовых режимах, универсальная система подобных критериев отсутствует. В российском законодательстве предусмотрены «критерии отнесения проектов к климатическим», которые можно подразделить на три группы: соответствие национальным стандартам и законодательным требованиям, реализуемость, дополнительность, недопущение вторичных эффектов. Введенные критерии в целом отвечают международным стандартам. Однако соответствие требованию полноты может быть оспорено, поскольку институциональные, поли-

тические, технологические и финансовые аспекты дополнительности игнорируются, что может препятствовать признанию российских проектов на международном уровне.

Отчасти эта проблема преодолевается в методической плоскости. Так, Институтом глобального климата и экологии им. Ю.А. Израэля разработано Руководство по обоснованию дополнительности проектной деятельности, учитывающее: а) требование прорывного характера проекта; б) необходимое отсутствие проектных альтернатив; в) сравнительно низкую финансовую привлекательность проекта и (или) наличие барьеров для осуществления проектной деятельности, что позволяет верифицировать институциональные, технологические и финансовые аспекты дополнительности.

Конъюнктура развития добровольного углеродного рынка в России неблагоприятна. Ключевые вызовы в этой области можно подразделить на внешние, связанные с позициями российских климатических проектов на международных рынках, и внутренние, включая вызовы странового, корпоративного и проектного уровня.

Внешние вызовы включают прежде всего повышенные требования к конкурентоспособности российских климатических проектов в условиях международных санкций и высокого странового риска, а также изоляцию отечественных компаний от ведущих добровольных углеродных рынков. Эти вызовы можно назвать специфическими, преодолению которых будет способствовать финансовое сотрудничество в формате интеграционных объединений БРИКС, ЕАЭС и ШОС. Важнейшим достижением России по этому направлению стала первая международная сделка с углеродными единицами, зарегистрированными в национальном углеродном реестре по климатическому проекту Русала, которая состоялась на международной платформе в ОАЭ под эгидой сотрудничества стран-участниц БРИКС.

Общими глобальными вызовами, которые характерны не только для Российской Федерации, являются неравномерное развитие углеродного регулирования, неупорядоченность требований в этой области, ограниченные возможности по признанию результатов климатических инициатив в иностранных юрисдикциях. Преодолению этих вызовов будет способствовать гармонизация регуляторных требований и повышение информационной прозрачности рынков.

Внутренние вызовы развития углеродного рынка в РФ связаны прежде всего с тем, что финансовая модель углеродного регулирования в Российской Федерации настраивается «сверху». В этих условиях предельно важным вопросом становится «дизайн» настраиваемой модели. С одной стороны, международная практика показывает, что на ранних этапах данная модель не должна быть чрезмерно жесткой, с другой стороны, чрезмерно мягкая модель создает риски переноса «грязных» производств из стран с более строгими экологическими требованиями [4], а отечественные компании не получают действенных стимулов к декарбонизации. Условия регулирования необходимо ужесточать [2; 5]: в частности, вводить цели по сокращению выбросов парниковых газов не только на отраслевом, но и на корпоративном уровне, одновременно совершенствуя надзор за регулируемыми организациями.

Приоритетные вызовы развития добровольного углеродного рынка в РФ, которые можно отнести к *корпоративному уровню*, включают ограничения на импорт технологий, оборудования и услуг, необходимых для реализации климатических

проектов, а также неразвитую отечественную систему финансовой поддержки климатических инициатив. Преодолению данных вызовов должны способствовать импортозамещение, развитие сотрудничества с дружественными странами, формирование институциональных условий для финансирования и предоставления вспомогательных финансовых услуг в области климатической проектной деятельности.

Вызовы проектного уровня в свою очередь обусловлены высокими ценовыми рисками, влияющими на окупаемость инвестиций и возможность финансирования, а также высокой информационной асимметрией, связанной с ограничениями в доступе к проектной документации, климатической отчетности корпораций и неликвидностью рынка. В этом отношении важно повышать требования к публикациям Национального углеродного реестра, Сервиса для публикации климатических отчетов, расширять охват организаций, подлежащих требованию составления и представления климатической отчетности, развивать биржевой сегмент углеродного рынка на площадках, организованных в Москве и Санкт-Петербурге. Востребованной альтернативой им может стать Восточная биржа во Владивостоке.

Таким образом, становление добровольного углеродного рынка в России происходит в контексте довольно обширного, хотя и неравномерно внедряемого регуляторного опыта. Конъюнктура этого процесса характеризуется значительными внешними и внутренними вызовами, поиск ответов на которые предполагает международное сотрудничество по финансовой интеграции и гармонизации регуляторных требований, ужесточение отечественной системы углеродного регулирования, импортозамещение технологий, оборудования и услуг, необходимых для реализации климатических проектов, сотрудничество с дружественными странами в этой области, совершенствование системы финансовой поддержки климатических инициатив и информационной поддержки участников рынка, развитие его биржевого сегмента.

Работа выполнена при поддержке СПбГУ, шифр проекта (id PURE) 103905601.

Список использованных источников

1. Stechemesser A., Koch N., Mark E., Dilger E., Klösel P., Menicacci L., Nachtigall D., Pretis F., Ritter N., Schwarz M., Vossen H., Wenzel A. Climate policies that achieved major emission reductions: global evidence from two decades // *Science*. 2024. – Vol. 385. – №6711. – P. 884-892.

2. Львова Н.А. Формирование финансовой модели углеродного регулирования в контексте целей декарбонизации Российской Федерации // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика»*. 2024. – Т. 40. – №3. – С. 387-415.

3. Семенов С.Ю. Выбор методических подходов к финансированию климатических проектов ГЧП // *Российский экономический интернет-журнал*. 2023. №2. С. 1-14. URL: <https://www.e-rej.ru/upload/iblock/4a8/m849kt0bdj319h5ozdkkfixdymalk3o.pdf> (дата обращения: 19.10.2024).

4. Haites E., Bertoldi P., König M., Bataille C., Creutzig F., Dasgupta D., Can S., Khennas S., Kim Y., Nilsson L., Roy J., Sari A. Contribution of carbon pricing to meeting a mid-century net zero target // *Climate Policy*. 2023. – Vol. 24. – №1. – P. 1-12.

5. Куричев Н.К., Птичников А.В., Шварц Е.А., Кренке А.Н. Природно-климатические проекты в России: ключевые проблемы и условия успеха // *Известия Российской академии наук. Серия географическая*. 2023. – Т. 87. – №4. – С. 619-636.

**ОТ ШЕЛКА ДО МИКРОЧИПОВ:
КАК КИТАЙ ПЕРЕФОРМАТИРОВАЛ СВОЮ ЭКОНОМИКУ**

Лю Циньюань, аспирант

Полесский государственный университет

Liu Qinyuan, for postgraduate student

Polesky State University, alawnliu@foxmail.com

Аннотация. В статье проведён хронологическо-экономический анализ, как быстрыми темпами развивались торговля и предпринимательство в Китае, и что позволило аграрной стране превратиться в одну из крупнейших мировых экономик всего-то за несколько десятилетий.

Ключевые слова: экономика КНР, субъекты предпринимательства, реформы, государственная поддержка, технический прогресс, инвестиции.

В XXI веке КНР справедливо называют экономической сверхдержавой. И этому способствовали рыночные реформы последних десятилетий, которые вывели государство из многолетнего кризиса, позволив стать одним из главных глобальных поставщиков товаров и привлечь миллиарды зарубежных инвестиций. Этот феномен назвали китайским экономическим чудом.

Однако и до этого чуда в истории КНР были яркие и увлекательные страницы.

Давайте проанализируем, как развивалась экономика КНР, что ввергло её ранее в кризис и как страна переформатировала собственное государственное устройство, чтобы привести общество к процветанию и стать желанным партнёром для бизнеса по всему миру.

1. В чём важность Шелкового пути?

Если в Европе КНР называют Поднебесной, то в самом Китае собственное государство чаще именуют Средним царством [1]. С древних времён китайцы считали себя центром мира: от императора до простого крестьянина здесь всегда были уверены, что Китай расположен посередине вселенной. С этим связано желание сохранять баланс и заниматься торговлей, взаимовыгодной для всех сторон: к этому располагает как традиционное для страны конфуцианство, так и базовые представления о справедливости, заложенные в общественном сознании.

Уважение к хорошей сделке и понимание тех преимуществ, что даёт обмен опытом и товарами, с древних времён вывели КНР в лидеры технического прогресса.

История внешней торговли здесь началась до нашей эры: с древних времён в стране было развито судоходство, моряки перевозили за рубеж множество товаров, главным из которых был шёлк. К началу II века до нашей эры историки относят появление Шелкового пути – огромной сети сухопутных дорог, объединявших Азию и Европу.

Общая протяжённость наземных дорог Шелкового пути превышала тогда более 6 тыс. км. Передвигаясь на верблюдах по суше и на кораблях по воде, торговцы везли из Китая ткани, специи, чай, посуду, бумагу и драгоценные камни с золотом [2].

Если оперировать современными названиями стран, то основной южный маршрут Шелкового пути проходил через Кыргызстан, Узбекистан, Туркмени-

стан, Иран, Ирак, Сирию, Ливан и Турцию, а вспомогательное северное ответвление охватывало Казахстан, Россию, Беларусь и далее вело в Европу.

И грандиозная система обмена товарами повлияла тогда на развитие экономик всех стран, где проходил Шелковый путь. Появились международные правила, которые регулировали торговые отношения, происходило взаимопроникновение культур: неслучайно на гербе Челябинска и Челябинской области изображен верблюд, в естественных условиях там не обитающий. Именно на верблюдах китайские товары возили в Европу, а одно из ответвлений маршрута проходило через территорию современного Челябинска.

Обширные торговые контакты не только стимулировали экономику Китая, но и позволяли обмениваться достижениями с другими государствами, выстраивать культурную коммуникацию. Во многом благодаря этому Китай стал эпицентром науки и изобретений, включавших порох, бумагу и множество других находок человеческой тогда мысли.

В тоже время ошибочно будет считать, что все годы существования Шелкового пути Китай процветал. В разные исторические периоды возникали внутренние конфликты и кризисы, однако руководство страны продолжало делать ставку на открытость в мировой торговле. Всё изменилось в позднем Средневековье, когда к власти пришла династия Мин.

2. Самоизоляция и ослабление позиций.

В начале правления династии Мин внешняя торговля Китая оставалась на развитом уровне. Драматическая перемена случилась в XVI столетии, когда страна разорвала связи с Европой. Опасаясь возможной колонизации и желая сохранить консервативный феодальный строй, власти Среднего царства избрали политику строжайших ограничений во взаимодействии с иностранцами. Китай изолировал себя от внешнеторговых связей, что, ожидаемо, привело к всеобщей стагнации. Возможность получать огромную прибыль от продажи шелка, чая и других товаров была потеряна вместе с лидирующей позицией в мировой экономике.

Ещё большее ослабление случилось в XIX веке после военных конфликтов, получивших название Опиумных войн. Накопив многовековое отставание в технической оснащённости, Китай не выдержал конкуренции с европейскими товарами, армиями и флотилиями. В результате этого и подписанием тогда нескольких невыгодных для страны договоров привело к тому, что Китай превратился в полуколонию европейских стран, став поставщиком сырья и рынком сбыта.

Положение Китая на мировой арене оставалось очень зависимым и в XX веке. Страна была аграрной, её население в большинстве своём находилось за чертой бедности. А неудачные попытки вывести государство из затяжного кризиса приводили к ещё более тяжелым последствиям.

Так, в 1959-1961 годах жители КНР пострадали от массового голода, унёсшего, по официальным данным, около 15 млн. жизней.

Тем удивительнее, что спустя всего три десятилетия стране удалось стать одной из самых стремительно развивающихся экономик на планете. И совершить подлинный прорыв помог фактический отказ от социализма и политика «открытых дверей», принятая в КНР в конце 1970-х годов. В этот период в стране реформировали собственную экономику и само устройство государства.

3. Конец XX века: время чудес.

Перемены в экономической жизни Китая многие связывают с именем Дэн Сяопина. Хотя он никогда не занимал пост главы государства, но именно он фактически руководил Китаем с конца 1970-х до начала 1990-х годов.

В 1978 году Дэн Сяопин инициировал программу экономических реформ, которые были призваны установить новый режим - «социализм с китайской спецификой», или социалистическую рыночную экономику.

Одной из первых и главных перемен стало учреждение системы семейных подворьев в сельском хозяйстве. Крестьяне больше не работали на коммуны, вместо этого земля стала собственностью так называемых «коллективов сельских жителей». Это позволило дать жителям больше свободы и возможность работать на себя, сохраняя коллективную собственность как декларативный элемент социалистической экономики.

Во внешней политике Дэн Сяопин установил принцип «открытых дверей». Международная торговля, прямые иностранные инвестиции из капиталистических стран, создание совместных с иностранными партнёрами предприятий - и всё это не только разрешалось, но и поощрялось руководством КНР.

Зарубежные компании увидели множество выгод в работе с КНР, благодаря низким издержкам и дешёвой местной рабочей силе. По сути, КНР встроился в мировую систему распределения труда, заняв положение «мировой фабрики» по производству любых товаров - положение, в котором в 1970-х годах не хотела оказываться ни одна другая страна с капиталистическим строем [3].

И результаты превзошли самые смелые ожидания. В 1984 году экономический рост КНР составил невероятные 15,2%. К концу 1990-х годов темп замедлился, но оставался на уровне внушительных 7-8% в год: сказался эффект низкой базы в сочетании с огромным населением трудоспособного возраста.

Кроме того, КНР стал одним из крупнейших мировых экспортёров: вместо \$580-миллионного экспорта в 1950 году к 1978-му из страны вывозили товаров на \$10 млрд.

А новые возможности открылись ещё в 2001 году, когда КНР присоединился к Всемирной торговой организации (ВТО) на максимально выгодных для себя условиях. Ограничения на обмен товарами с другими государствами удалось минимизировать, что ощутил весь мир, когда прилавки наводнили товары из Китая: к 2020 году объём китайского экспорта превысил \$2 трлн. – в 3544 раза больше, чем в 1950 году [4].

Таким образом, благодаря экономическим реформам властям КНР удалось сократить число граждан, живущих за чертой бедности, и нарастить количество жителей страны с высшим образованием. Только в 2023 году его получали, более 47,6 млн. студентов КНР. Коэффициент охвата высшим образованием в стране составляет сейчас 60,2%.

4. Почему стоит сотрудничать с Китаем?

К 2020-м годам XXI века чудо, начавшееся в конце 1970-х, свершилось - Китай прошёл период ажиотажного подъёма. За первое полугодие 2024 года его ВВП увеличился на 5% и составил \$8,6 трлн.

В настоящий момент страна продолжает укреплять свои позиции «фабрики мира»: на КНР приходится около 30% от всего глобального промышленного производства.

В КНР также развиваются технологии: здесь самостоятельно проектируют, а затем собирают промышленные роботы, электрокары, сложную измерительную

аппарату, солнечные батареи, устройства с искусственным интеллектом и даже космические аппараты [5]. При этом предпринимателям интересен не только экспорт из Китая, но и импорт. В стране велик спрос на продовольственные товары, химическую продукцию, материалы для изготовления мебели и т.д.

Список использованных источников

1. Li Hongquan, Tang Chun and Gan Shunshun, “The economic growth effect of China's foreign financial cooperation: a study from the countries along the “Belt and Road”, Financial Theory Exploration, No. 2, 3-12.
2. Jiang Feng, Lan Qingxin . Research on Opportunities, Challenges and Paths of Digital “Belt and Road” Construction [J] . Contemporary Economic Management, 2021, 43 (5): 1-6.
3. Wang Xu., Kievich A.V. Big data analysis and models as a unique opportunity for solving business problems / Wang Xu., A.V. Kievich // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XVIII международной научно-практической конференции, Пинск, 26 апреля 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2024. – С. 192-194.
4. ULR: [Электронный ресурс] – https://vtb-ved.rbc.ru/article_1/?utm_source=rbc&utm_medium=main&utm_campaign=vtbved24w-a1-otsolpan-m&from=newsfeed. – Дата обращения: 21.09.2024 г.
5. Wang Xu., Kievich A.V. The main trends in the digital economy and finance that shape the current landscape and vector of development of industries / Wang Xu., A.V. Kievich // Economy and Banks. 2024. – № 1. – С. 42-51.

УДК 336.719

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ФОРМ БАНКИНГА КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Маликов Рустам Илькамович, д-р. э. н., профессор
Ахмерова Алина Азатовна, аспирант

Уфимский государственный нефтяной технический университет
Malikov Rustam Ilkamovich, Doctor of Economics, Professor, malikovri701@mail.ru
Akhmerova Alina Azatovna, postgraduate student, lina-akhmerova@mail.ru
Ufa State Petroleum Technological University,

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению современных банковских инструментов стимулирования устойчивого развития территории. Представлены основные подходы к внедрению ESG-банкинга (environmental, social, governance) в России. Приводится сравнение особенностей внедрения ESG-банкинга с исламским банкингом.

Ключевые слова: банкинг, ESG-банкинг, устойчивое развитие, региональное развитие, социально-экономическая динамика, новый зеленый курс.

Банковская деятельность играет важную роль в формировании основ для роста предпринимательской активности как на уровне национальной экономики, так и отдельных регионов. Наличие современной банковской системы позволит национальной экономики достичь более высоких показателей конкурентоспособности за счет все более активного вовлечения предпринимательских структур и домохозяйств в хозяйственный оборот, что самым положительным образом скажется на росте таких макроэкономических показателей, как валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный доход (ВНД). Современная банковская структура в основе своего развития имеет активное внедрение и апробацию новых форм и

методов функционирования, направленных на создание благоприятных условий развития не только бизнеса, но также государства и общества как части единой экономической системы.

Региональное развитие также предполагает активное включение в формирование предпринимательского климата на территории субъекта банковских структур, предлагающих специализированные банковские программы развития, сформированные под потребности и особенности конкретного субъекта РФ с учетом его отраслевой специализации. Именно индивидуальный подход к развитию банковского дела на конкретной территории может способствовать решению такой серьезной проблемы, как пространственное неравенство, выраженное в неравномерности достижения социально-экономических показателей, заложенных в национальных проектах.

Несмотря на то, что существует Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [1], которая является основным программным документом по решению проблем неравномерности развития субъектов РФ, в ней не отражена особая роль банковской системы в данном вопросе.

В связи с тем, что современный этап экономического развития подразумевает переосмысление устоявшихся практик и приемов посредством включения в официальные государственные инициативы все большего количества нетрадиционных представлений о способах взаимодействия банков и их клиентов.

Так, в качестве перспективной инициативы для развития отдельных субъектов РФ представляется внедрение принципов исламского банкинга. На данный момент исламский банкинг в качестве экспериментальной программы внедрен на территориях четырех субъектов РФ: Республика Дагестан, Чеченская Республика, Республика Башкортостан и Республика Татарстан [2]. Данный тестовый режим призван получить предварительные данные об эффективности исламского банкинга в современных условиях расширения внешнеэкономических связей со странами Глобального Юга, которые также активно применяют данный банковский режим на своей территории. Сущность исламского банкинга состоит в отказе от вознаграждения в виде процентной ставки, и использовании принципа партнерского финансирования. Особый интерес к внедрению инструментов исламского банкинга связан с активным развитием сотрудничества России и стран Ближнего Востока в качестве стратегии диверсификации внешнеэкономических связей, а также заметным ростом данного направления банковской деятельности по всему миру. На рисунке представлена динамика стоимости финансовых активов в исламском банкинге за 2015-2021 годы.

В связи с тем, что в исламском банкинге особый упор делается на социальную составляющую любой коммерческой деятельности, данную форму финансирования можно сравнить с ESG-банкингом, который также активно развивается под воздействием требований устойчивого развития и важности взаимодействия современной компании с гражданским обществом, требующим все большего вовлечения коммерческих структур в вопросы решения проблем социального неравенства, экологических проблем и развития общественных инициатив. Однако, несмотря на целый ряд схожих признаков, между ESG-банкингом и исламским банкингом существует значительный разрыв в вопросах способов и инструментов достижения данных целей, а также политической составляющей все большего распространения данных видов банкинга.



Рисунок – Динамика стоимости финансовых активов в исламском банкинге за 2015-2021 годы [3]

Так, ряд экспертов отмечают, что распространение радикальной концепции ESG-банкинга, которая подразумевает полный отказ предоставления кредитных ресурсов компаниям, не обладающим возможностями для внедрения мониторинга исполнения требований устойчивого развития, может быть проявлением действия конкурентных сил со стороны американских компаний, которые используют «зеленую повестку» для борьбы с промышленным потенциалом своих конкурентов на международной арене.

Одним из ярких примеров негативного воздействия распространения именно радикальной версии ESG-повестки в экономическом развитии является пример деиндустриализации Германии, которая отказалась от развития в стране атомной энергетики и отдала предпочтение экологически чистым технологиям, в результате чего конкурентоспособность ведущей экономики Европы была серьезным образом подорвана вследствие наступления энергетического кризиса в 2022 году, что свидетельствует об опасности «слепого» копирования иностранных практик без предварительного серьезного анализа всех преимуществ и выгод их имплементации.

Таким образом, с одной стороны ESG-банкинг как часть глобальной ESG-повестки несет в себе огромный потенциал для распространения более социально ориентированных практик ведения бизнеса, а с другой стороны, может выступать в качестве инструмента конкурентной борьбы со стороны американских компаний, которые используя информационные возможности активно пропагандируют нереалистичные стандарты функционирования общества в его нынешнем состоянии на основании применения моделей «дероста», которые рассматривают доминирующие в современной экономической науке представления об экономическом росте ключевых показателей территориального развития (ВВП, ВРП и т.д.) не актуальными в современных условиях и требуют кардинального пересмотра в сторону отказа от них и учета состояния окружающей среды и социальных вопросов, в первую очередь растущего экономического неравенства, как межстранового, так и внутристранового. Подобный взгляд приводит к формированию представлений, которые требуют пересмотра неоллиберальных экономических воззрений, тем самым активно стимулируя использование неортодоксальных инструментов стимулирования экономического развития. В качестве практического примера использования постулатов ESG-повестки как реальной программы социально-

экономических трансформаций можно отметить «Зеленый новый курс», которая ориентирована на активное создание высокотехнологичных рабочих мест в сфере отраслей зеленой экономики, а также борьбу с социальным неравенством посредством увеличения налоговой нагрузки на наиболее обеспеченные слои населения.

Несмотря на то, что концепции «дероста» находят все больше сторонников среди представителей молодежи, ряд ученых считают, что подобные подходы не позволят обеспечить повышение уровня благосостояния населения, что может стать причиной роста социального недовольства и политической дестабилизации в будущем.

Формирование правовых основ для развития ESG-банкинга в России, а также их применения в условиях современной крайне нестабильной геоэкономической и геополитической обстановки, требует учета текущего момента времени и того факта, что те или иные социальные движения могут выступать в качестве чисто политических заказов, сформированных под воздействием влияния крупнейших западных транснациональных корпораций.

Исламский банкинг, в отличие от ESG-банкинга, получил гораздо меньше теоретического осмысления в России, и его практическое применение пока что находится на стадии апробации, что подразумевает серьезный анализ полученных результатов текущего этапа эксперимента, который должен закончиться 1 сентября 2025 года.

Несмотря на то, что долгое время в России преобладала позиция необходимости распространения ESG-банкинга в качестве единственного эффективного финансового механизма развития социальных проектов, с учетом текущих потребностей России в активной реиндустриализации, а также особенностей негативно-го опыта внедрения данной системы в европейских странах, представляется нецелесообразным использование только данного инструмента. В качестве одной из перспективной альтернативы представляется внедрение принципов исламского банкинга в России.

Таким образом, устойчивое развитие территории в современных условиях находится в зависимости от состояния банковской сферы, сформированной под требования современных социально-экологических стандартов. В России долгое время превалировал подход, при котором наиболее эффективной формой совершенствования системы устойчивого развития являлся ESG-банкинг, берущий свое основу в западных концепциях. Однако с учетом требований все более независимого развития российской экономики от влияния недружественных стран целесообразно активно использовать альтернативные подходы, одним из которых выступает исламский банкинг.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 N 207-р (ред. от 30.09.2022) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» // СПС КонсультантПлюс.

2. В четырех регионах России экспериментально ввели исламский банкинг // РИА Новости. - 2023. - URL: <https://ria.ru/20230804/banking-1888242988.html?ysclid=m1yowd33lp853509190> - Дата публикации: 04.08.2023.

3. ICD – REFINITIV ISLAMIC FINANCE DEVELOPMENT REPORT 2022 // icd-ps.org [Электронный ресурс]. – URL: https://icd-ps.org/uploads/files/ICD%20Refinitiv%20ifdi-report-20221669878247_1582.pdf (дата обращения: 19.10.2024).

РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОГО БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

Малыхина Светлана Игоревна, к.э.н., доцент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Malykhina Svetlana, PhD in Economics,

Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus,

s.malykhina@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены понятие цифровой валюты центрального банка, перспективы внедрения цифрового белорусского рубля, проанализированы ключевые риски, связанные с процессом его внедрения в финансовом секторе, и предложены инструменты их ограничения.

Ключевые слова: цифровой белорусский рубль, финансовый сектор, банк, блокчейн, риски, киберриск, финансовый риск, риск персонала.

Развитие финансовой экономики страны на современном этапе обусловлено важностью обеспечения свободы внутреннего и трансграничного движения капитала как основного фактора производства, что стимулирует создание новых финансовых решений. Необходимость нововведений продиктована современными вызовами, с которыми столкнулись Республика Беларусь и другие страны в результате пандемии Covid-19 и беспрецедентного санкционного давления со стороны коллективного запада, среди них – нарушение функционирования платежных систем, усложнение движения денежных потоков. Чтобы обеспечить безопасное и устойчивое развитие финансового сектора, страны должны находить новые решения.

Одним из таких решений является введение цифровых национальных валют (англ. Central Bank Digital Currencies, CBDC). В общем смысле под такой валютой понимается национальная валюта страны, которая эмитируется центральным банком и существует в безналичной форме [1]. Центральный банк является не только эмитентом цифровой валюты, но и ее регулятором, что открывает широкие возможности для оптимизации затрат на реализацию денежно-кредитной политики страны. Цифровая валюта центрального банка (ЦВЦБ) учитывается на счетах пользователей с помощью записей в распределенном реестре (блокчейне), используя его преимущества.

С распространением цифровизации экономики цифровая валюта рассматривается как средство для осуществления внутренних и трансграничных расчетов с другими странами, в которых процесс ее внедрения находится на разных стадиях. В Республике Беларусь 31 января 2024 г. Правлением Национального банка одобрена Концепция цифрового белорусского рубля (ЦБР), которая отражает видение регулятором перспектив разработки и внедрения такой валюты в разрезе различных аспектов. В частности, обращено внимание на преимущества введения ЦБР для населения и субъектов хозяйствования, государства, а также финансовой системы. Регулятором ожидается снижение затрат на создание и обеспечение функционирования платежной инфраструктуры, расходов на комиссионные платежи, снижение потребности во внутридневной ликвидности клиентов и потребности в иностранной валюте для трансграничных расчетов, а также создание инновационных финансовых сервисов для клиентов с помощью смарт-контрактов и повышение эффективности финансового рынка.

В то же время в Концепции отмечены *пять основных групп рисков реализации проекта внедрения ЦБР* – технологические (недостаточность производительности блокчейн-платформы, конфиденциальность информации блокчейна, реализация офлайн-режима, возможность подрыва криптозащиты), риск ликвидности (резкий отток), риск использования комплексов платформы ЦБР (программно-аппаратного и программного), неготовность инфраструктуры (у финансовых и торгово-сервисных организаций) и риски, связанные с легализацией доходов, полученных преступным путем, финансированием террористической деятельности и финансированием распространения оружия массового поражения (ОД/ФТ). В документе предусмотрены инструменты для минимизации (снижения влияния) этих рисков [2]. Анализ документов центральных банков стран-членов ЕАЭС в этой сфере выявил схожие риски, связанные с ЦВЦБ.

Очевидно, что внедрение ЦБР послужит активатором роста одного из *ключевых рисков цифровизации – киберриска*, реализация которого может привести к понесению потерь из-за незаконного доступа лиц к объектам инфраструктуры банка с использованием информационных технологий для нарушения информационной и компьютерной безопасности банка. Важность учета этого риска подтверждает рост киберпреступности во всем мире.

Количество киберугроз и ущерб от хакерских атак стремительно растут с каждым годом. Так, в 2020 г. потери мировой экономики от нарастающей «киберпандемии» составили более USD 1 трлн., или около 1% глобального ВВП., а в 2022 г. по экспертным оценкам – USD 8 трлн. Согласно рейтингу Всемирного экономического форума (ВЭФ), преступная деятельность в киберпространстве входит в пятерку глобальных рисков и угрожает существованию и успешному функционированию целых отраслей [3, 4]. Эти тенденции характерны и для стран СНГ, включая Республику Беларусь.

Исследование «Актуальные киберугрозы в странах СНГ 2023-2024», проведенное известным разработчиком ИТ-продуктов в области кибербезопасности Positive Technologies, показало, что в I квартале 2024 г. количество кибератак на страны СНГ было в 2,6 раза больше по сравнению с аналогичным периодом в 2023 г. Больше всего атак направлено на Россию (73%), Беларусь – на третьем месте (7%). Наибольшему числу атак в странах СНГ подверглись госучреждения (18%), промышленность (11%) и телекоммуникации (10%). В Беларуси профиль топ-3 категорий жертв кибератак несколько иной: на госучреждения направлена каждая пятая кибератака (22%), на промышленность - 14%, на финансовые организации – 11%. Каждая вторая атака (57%) заканчивалась утечкой конфиденциальных данных, в 16% случаев была нарушена основная деятельность, 8% атак привели к прямым финансовым потерям [5].

Результаты проведенного тем же Positive Technologies исследование «Киберугрозы финансовой отрасли 2023—2024» подтвердило, что интерес киберпреступников к клиентам финансовых организаций в последние несколько лет стабильно растет. По данным Банка России, количество мошеннических операций, остановленных банками, во II квартале 2024 г. превысило 16 млн., или половина от количества попыток мошенников украсть деньги за предыдущий год. При этом украдено со счетов физических и юридических лиц около 4,8 млрд рублей, что примерно на четверть выше среднего показателя за предшествующие четыре квартала [6]

На фоне сложной геополитической обстановки российские и белорусские банки, фондовые биржи и операторы платежных систем, которые выполняют важные функции для стабильного функционирования экономики государств и проведения финансовых операций на внутреннем и международном рынке, подвергаются мощным DDoS-атакам, направленным на временное нарушение работы цифровых сервисов. При подобных атаках на блокчейн центрального банка под угрозой может оказаться вся финансовая система страны.

Исходя из необходимости повышения уровня защиты информационной инфраструктуры от внешних и внутренних рисков и угроз, в Республике Беларусь создана и функционирует национальная система обеспечения кибербезопасности страны, в рамках которой за два года уже аттестовано 17 центров кибербезопасности, в т.ч. два крупнейших белорусских банка – ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк» [7]. Такой системный подход служит действенным инструментом ограничения киберриска и смягчения его последствий.

Важным условием успешного внедрения ЦБР является наличие достаточных ресурсов Национального банка и банков, поскольку значительные затраты могут привести к росту *риска нехватки финансирования*. Так, по оценкам участников платежного рынка России, минимальные затраты на подключение банка к платформе цифрового рубля составят 120–200 млн. руб., что кратно превышает годовой ИТ-бюджет. К операциям с цифровым рублем придется адаптировать практически всю инфраструктуру и системы банка – дистанционное банковское обслуживание (ДБО) для физических и юридических лиц, автоматизированную банковскую систему (АБС), системы комплаенс-контроля и иные, а также обеспечить их кибербезопасность, для чего понадобятся новые, более мощные серверы и программное обеспечение. Ожидается, что финансовые риски будут выше в небольших банках, поскольку их вложения в инфраструктуру для цифрового рубля и обеспечение его функционирования могут быть произведены без отдачи ввиду отсутствия клиентов, использующих эту валюту. Одним из средств ограничения этого риска может стать разработка коробочных решений [8].

Помимо риска нехватки финансовых ресурсов следует обратить внимание на связанный с ним риск дефицита человеческих ресурсов как один из видов *риска персонала*. Основным источником этого риска в белорусских банках – дополнительная потребность в достаточном количестве дорогостоящих высококвалифицированных кадров с необходимым опытом работы, в том числе в сфере технологии блокчейн и смарт-контрактов, на этапах как внедрения ЦБР, так и дальнейшего сопровождения связанной с ним операционной деятельности. Таким образом, ожидается рост затрат банков на поиск и привлечение необходимого персонала. Риск может быть снижен путем организации превентивных мер, среди которых – направление на повышение квалификации действующих ИТ-специалистов, привлечение на практику перспективных студентов профильных вузов с последующим распределением их в банк, создание для персонала условий деятельности, привлекательных не только с финансовой, но и с социальной точки зрения.

В Концепции цифрового белорусского рубля не нашел отражения еще один вид операционного риска – *регуляторный*, источником которого служат изменения в законодательстве, а также связанный с ним *комплаенс-риск*, возникающий в случае несоблюдения норм и требований, установленных законодательством или регулятором. Реализация этих рисков при внедрении цифровой валюты банками также может привести к дополнительным затратам (потерям). В Республике Бела-

русский дорожная карта ЦБР предусматривает его поэтапное внедрение в течение 2024-2026 г.г., включая внесение изменений в законодательство, с оговоркой, что форма и сроки выполнения конкретных работ могут быть изменены [2]. Как правило, для подобных инновационных проектов странового масштаба устанавливаются сроки исполнения и меры за их нарушение. Банк России, которая находится на втором этапе пилотного проекта по внедрению цифрового рубля, уже планирует применять экономические санкции к банкам за несоблюдение сроков подключения к платформе цифрового рубля, что станет возможным после установления этих сроков и иных норм на законодательном уровне [8]. Независимо от того, какие меры будут предусмотрены для белорусских банков в случае нарушения законодательных норм, для предупреждения возникновения этих рисков банкам необходимо включать мероприятия по реализации дорожной карты ЦБР и предусматривать для этого необходимые ресурсы в стратегических планах развития и ежегодных бизнес-планах.

Особые вызовы могут возникнуть при внедрении цифрового рубля в деятельность сложных организационных структур – банковских холдингов, которые включают как финансовых (например, лизинговые и страховые компании), так и нефинансовых участников (например, ИТ-компании). Очевидно, что наиболее эффективным способом реагирования на такие вызовы является включение выявленных и рассмотренных выше рисков внедрения цифрового рубля в общую систему управления рисками и капиталом банковского холдинга, их оценку на консолидированной основе, разработку необходимых мероприятий и контроль со стороны органов управления за ходом их реализации.

Представляется, что ключевая роль в успешном внедрении цифрового белорусского рубля принадлежит наблюдательному совету банка, который принимает решения по вопросам разработки стратегии развития и иных стратегий, контролирует их реализацию и обеспечивает организацию системы управления рисками в рамках корпоративного управления как в банке, так и в банковском холдинге, если банк является его головной организацией. Такой подход будет способствовать внедрению инноваций в финансовом секторе и экономике страны в целом, направленных на повышение качества платежных и расчетных услуг, соответствующих современным запросам населения, субъектов хозяйствования и государства.

Список использованных источников

1. Турбанов А. В. Цифровой рубль как новая форма денег // Актуальные проблемы российского права. – 2022. – Т. 17. – №. 5. – С. 73-90.
2. Концепция цифрового белорусского рубля // Национальный банк Республики Беларусь. URL: https://www.nbrb.by/payment/digital_ruble/concept.pdf (дата обращения: 17.10.2024)
3. Потери от киберпреступности достигли \$1 триллиона в мировом масштабе // Anti-Malware. URL: <https://www.anti-malware.ru/news/2020-12-07-1447/34432> (дата обращения: 17.10.2024).
4. Лавров: потери мировой экономики от кибератак могут составить \$8 трлн в 2022 году // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9567725> (дата обращения: 17.10.2024).
5. Актуальные киберугрозы в странах СНГ 2023—2024 // Positive Technologies. URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/aktualnye-kiberugrozy-v-stranah-sng-2023-2024/#id6> (дата обращения: 17.10.2024).

6. Киберугрозы финансовой отрасли 2023—2024 // Positive Technologies. URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/financial-industry-security-h2-2023-h1-2024/#id17> (дата обращения: 17.10.2024).

7. О кибербезопасности;: Указ Президента Респ. Беларусь от 14 фев. 2023г. № 40 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 15.10.2024).

8. Цифровой рубль влетит в копеечку // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7249032> (дата обращения: 23.10.2024).

УДК 336.748, 339.74

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВАЛЮТНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Маркусенко Марина Викторовна, д-р э.н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет
Markusenka Maryna, Doctor of Economics, Associate Professor
Belarus State Economic University, markusenko@mail.ru

Аннотация. Дано определение валютной стабильности и выделены группы инструментов ее обеспечения. Предложены новые конъюнктурные инструменты целевой поддержки участников валютного рынка. Обоснована необходимость использования мониторинговых инструментов валютного рынка.

Ключевые слова: валютная стабильность, валютный курс, инструменты, государство, регулирование, мониторинг.

Современные вызовы определяют необходимость выявления влияния изменений курса национальной валюты на экономическое развитие страны для возможности проработки направлений относительно поддержания устойчивости валютного курса, с целью минимизации угроз экономической безопасности.

В этой связи возникает необходимость формирования новой качественной архитектуры валютной политики государства, направленной на обеспечение валютной стабильности.

Под валютной стабильностью мы понимаем устойчивость обменного курса национальной валюты к ключевым валютам и валютам стран-основных торговых партнеров, а также сбалансированность спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке. На современном этапе проводимая в Республике Беларусь политика регулирования валютного курса соответствует текущей ситуации на международном валютном рынке, учитывает влияние множества внешних факторов, позволяет поддерживать конкурентоспособность экономики и деловую активность, становясь фактором не только валютной, но и макроэкономической стабильности.

Существенное влияние на стабильность национальной валюты и обменного курса в последние годы оказывали санкции в отношении Республики Беларусь, применяемые странами западного блока. Негативными последствиями влияния санкций являлось снижение объемов валютной выручки за счет уменьшения экспорта, рост цен на импорт, отток капитала из страны.

Для стран с развивающимися рынками, для которых характерны краткосрочные колебания валютного курса, ключевая роль центрального банка состоит в сохранении возможности применения административных рычагов регулирования отношений в валютной сфере, особенно во время кризисных проявлений. Проводимая либерализация в валютной сфере не уменьшает роль государства в регули-

ровании валютных отношений. Вместе с тем либерализация, которая становится возможной при стабилизации в валютной сфере, стимулирует сужение административного регулирования валютной сферы, разработку и совершенствование рыночных инструментов валютной политики, направленных на поддержание покупательной способности национальной валюты как обязательной меры развития экономики.

Выбор и использование инструментов валютной политики должны осуществляться государством с учетом цели – обеспечения валютной стабильности.

Понимая под институциональными инструментами методы воздействия на общественное сознание, которые позволяют убедить социальные макрогруппы и отдельных граждан пойти на взаимные уступки и тем самым обеспечить проведение единой социально-экономической политики, применительно к регулированию валютного курса (базового института) мы выделяем конъюнктурную и мониторинговую группы инструментов валютной политики. Роль конъюнктурной группы инструментов заключается в том, что эти инструменты могут видоизменяться под внешним воздействием и в зависимости от проводимой политики, предотвращающей сильные колебания валютного курса. Мониторинговые инструменты должны обеспечивать контроль эффективности государственной политики курсообразования (выбора режима валютного курса и его реализации). Для обеспечения более гибкого применения инструментов валютной политики центральным банком необходимо, чтобы действующее законодательство включало более широкий круг потенциально возможных для использования банками инструментов. Новые инструменты должны быть сопряжены с инструментами, уже действующими в сложившейся институциональной среде.

Что касается инструментария регулирования валютного рынка в Республике Беларусь, то целесообразно дальнейшее его развитие с целью обеспечения валютной стабильности. В данном случае речь может идти как о конъюнктурных, так и о мониторинговых инструментах.

Так, например, в случае усиления акцентов на реализацию процентной политики центральные банки в определенной степени отказываются от прямого регулирования динамики валютного курса, валютные курсы становятся более гибкими, плавающими. Это способствует возникновению риска нарушения валютной стабильности, на обеспечение которой направлено воздействие системы отчислений в Фонд обязательного резервирования. Данная система строится исходя из состояния денежного обращения на этапе развития рыночных отношений, которое требует антиинфляционной направленности, стабильности валютного курса посредством регулирующих мер, поэтому ослабление резервных требований путем резкого снижения нормы минимальных резервов считается нецелесообразным. В то же время завышение нормы резервных требований не соответствует общей тенденции использования этого инструмента регулирования в мировой практике, так как повышение резервных требований при определенных условиях может вести к сужению возможности центрального банка воздействовать на денежно-кредитный рынок. Все эти нюансы необходимо учитывать при проведении центральным банком политики обязательного резервирования.

В настоящее время в Республике Беларусь норма отчислений в Фонд обязательных резервов (ФОР) по средствам, привлеченным банками в иностранной валюте, с 01.08.2024 года составляет 20% и в 5 раз превышает норму отчислений по другим источникам. Следовательно, при такой высокой норме обязательного ре-

зевирования банки не заинтересованы в привлечении средств в иностранной валюте. Данная мера направлена на ограничение спроса на иностранную валюту на внутреннем рынке, но в то же время снижает возможности банков по долгосрочному кредитованию в иностранной валюте. Необходимо более гибкий и диверсифицированный инструментарий при формировании банками обязательных резервов. В целях создания условий для формирования в банковском секторе долгосрочных ресурсов необходимо дифференцировать ставки отчислений в Фонд обязательных резервов в зависимости от типа и срочности вклада. Такая мера будет стимулировать банки формировать более привлекательные для клиентов условия по долгосрочным вкладам, в том числе в иностранной валюте. Это позволит обеспечить приток устойчивых долгосрочных ресурсов для финансирования экономики.

Методом поддержания валютной стабильности выступает ограничение центральным банком размера открытой валютной позиции². Открытая валютная позиция влияет на финансовое состояние банков, и в особенности в условиях колебания курсов валют.

Значительные по размеру открытые валютные позиции создают валютный риск, как для отдельных банков, так и для всей системы в целом [1;2]. С целью минимизации этих рисков Национальным банком Республики Беларусь устанавливаются лимиты на открытую валютную позицию. Так, величина чистой открытой позиции по каждому виду иностранной валюты отдельно не может превышать 10 процентов от нормативного капитала банка. Величина суммарной открытой позиции по всем видам иностранных валют также не может превышать 10 процентов от нормативного капитала банка.

Для расчета валютного риска банком определяется чистая открытая позиция по каждому виду иностранной валюты, после чего рассчитывается совокупная открытая позиция банка по валютному риску. Совокупная открытая позиция по валютному риску принимается равной сумме (независимо от знака позиций) наибольшей величины из общей длинной или общей короткой валютной позиции банка.

В Республике Беларусь банки не открывают информацию о соблюдении ими нормативов открытой валютной позиции. В целом по банковской системе норматив ограничения валютного риска соблюдается, однако те банки, которые фактически имеют величину совокупной открытой валютной позиции к нормативному капиталу, превышающую среднюю величину по банковской системе (на 01.07.2024г. – 3,07 % к нормативному капиталу), несут дополнительные валютные риски.

Снижению данных рисков могут способствовать публикация банками информации по клиентским депозитам и среднедневным и среднемесячным объемам торговли валютой, а также ведение ими модуля открытых валютных позиций – сводной информации по совокупным открытым валютным позициям клиентов.

Размещение банками данной информации в открытом доступе позволит обеспечить большую прозрачность валютного рынка. В свойствах модуля открытых валютных позиций клиентов можно выделить наличие информации по суммарным открытым валютным позициям клиентов, а также соотношение их длинных и

² При торговле валютой у участников валютного рынка возникают требования и обязательства в различных валютах. Соотношение требований и обязательств по той или иной валюте у участников валютного рынка определяет его валютную позицию

коротких позиций. Модуль должен обладать свойством интерактивности. Пользователи должны иметь возможность задавать дату начала и окончания периода, за который они хотят получить данные, чтобы посмотреть, как изменились открытые позиции с течением времени. По умолчанию данные должны обновляться каждый час. Участники рынка смогут иметь в своем распоряжении максимальный объем информации, необходимый для принятия взвешенных инвестиционных решений.

Предложенные инструменты будут являться конъюнктурными. Полагаем, что необходимо повышать также роль таких конъюнктурных инструментов государственной валютной политики как стратегирование, прогнозирование, сценарирование. Данные инструменты помогут определять на перспективу пропорции, темпы и приоритетные направления развития экономики.

Кроме того, вышеназванной поддержке будет способствовать ликвидация административных барьеров и институционально-инфраструктурных дефицитов в деятельности субъектов валютного рынка.

В качестве мониторинговых инструментов валютной политики следует использовать возможности общественных организаций, средств массовой информации. Эффективное применение вышеназванных групп инструментов позволит достигнуть согласованности экономических интересов субъектов валютного рынка.

Список использованных источников

1. Качанова Л.С., Кузнецова Н.А. Анализ и оценка влияния валютных рисков на финансово-экономическую безопасность государства // Экономика и бизнес. – 2022. вып. 5, №2 (87). – С.49- 53.

2. Пинегина, М. В. Современные подходы к определению количественной оценки валютных рисков [Электронный ресурс] / М. В. Пинегина // Экономические исследования и разработки. – 2019. – № 9. – URL: <http://edrj.ru/article/06-09-19>. – (дата обращения 05.10.2024).

УДК 336.19.71.

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ФАКТОРИНГА И ФОРФЕЙТИНГА

Минина Кристина Алексеевна, аспирант

Белорусский государственный университет

Munina K.A., Belarusian State University, minil_svt.k.a@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируется факторинг и форфейтинг; утверждается, что на сегодняшний день это как раз те инструменты, которые могут помочь компаниям преодолеть неплатежи и обеспечить финансовую устойчивость.

Ключевые слова: международная торговля, факторинг, форфейтинг, финансовые вызовы, производители, поставщики, заключённый договор.

В современной международной торговле компании сталкиваются с рядом финансовых вызовов, включая нехватку средств для финансирования экспорта, риски несвоевременной оплаты со стороны покупателей и нестабильность валютных курсов. Факторинг и форфейтинг являются финансовыми инструментами, которые могут помочь компаниям преодолеть эти проблемы и обеспечить финансовую устойчивость [1].

Факторинг (англ. factoring от англ. factor – посредник, торговый агент) – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятель-

ность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор) [2].

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 75–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Факторинг можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от объёма рисков, передаваемых фактору:

- Регрессный факторинг (*Фактор несет кредитный риск Покупателей*);
- Безрегрессный факторинг (*Фактор покрывает кредитный риск Покупателей*).

В зависимости от страны нахождения участников факторинговой сделки, факторинг делится на:

- факторинг внутренний (domestic factoring), для торговли на внутреннем рынке.
- факторинг международный (international factoring), для трансграничной торговли.

Факторинг также бывает открытым (*с уведомлением дебитора об уступке*) и закрытым (*без уведомления*). При участии одного Фактора в сделке факторинг называется прямым, при наличии двух Факторов - взаимным.

Факторинг обладает следующими преимуществами:

- Оперативность перевода. Факторинговые компании позволяют избежать значительных задержек во время проведения финансовых операций. В случае заключения сделки купли-продажи с отсроченным платежом между продавцом и покупателем, поставщик получает финансирование от банка, с которым заключен договор, в тот же самый момент.

- Отсутствие залога. В факторинге не требуется предоставление залога. Вместо финансовой гарантии, которая обычно требуется при кредитовании, в факторинге прогнозируемая выручка выполняет эту роль. Это делает факторинг более привлекательной операцией по сравнению с кредитованием.

- Уменьшение рисков. Факторинговые компании берут на себя ответственность за проверку платежеспособности покупателей, а также устанавливают ограничения на сумму поставок товаров или оказание услуг, определяют сроки отсрочки финансовых расчетов. Это позволяет снизить риски в сделках, где предполагается отсрочка платежей.

Основным недостатком факторинга является то, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита.

Схема работы факторинга:

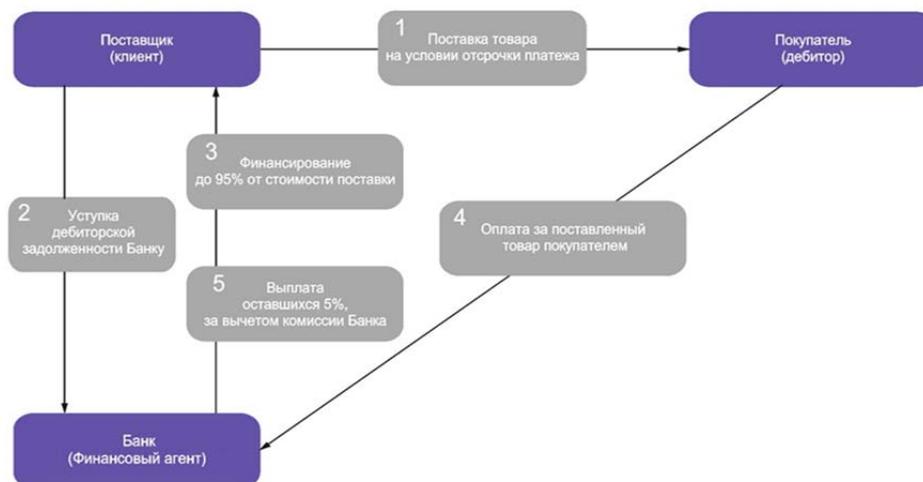


Рисунок 1. – Схема факторинга [2].

Форфейтинг (англ. forfeiting) - это покупка кредитных обязательств (простых и переводных векселей, аккредитивов или других оборотных (свободно обращающихся) инструментов у экспортера без права регресса (оборота) на него в случае неплатежа импортера (должника).

Согласно форфейтинговому соглашению на каждый платеж по коммерческому кредиту выпускается вексель, вследствие чего обязательство импортера перед экспортером становится абстрактным (безусловным, безотзывным, не зависимым от торговой сделки). От обычного учета векселей банками форфейтинг отличается тем, что предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю - форфейтеру [3].

Преимущества форфейтинга:

- отсутствие риска просроченной дебиторской задолженности, все риски на себя возлагает форфейтер;
- существование вторичных рынков форфейтерных ценных бумаг, что позволяет выставлять облигации на продажу;
- возможность дробления долга, позволяет продавать не весь долг, а лишь его часть;
- гибкий график платежей.

Недостатками форфейтинга являются: сложность составления документов по форфейтинговой операции; более высокие проценты к уплате, чем при обычном кредитовании [4].

Схема работы форфейтинга:



Рисунок 2. – Схема форфейтинга [3].

Таблица – Сравнительная характеристика факторинговых и форфейтинговых операций

Признак	Факторинг	Форфейтинг
Объект	преимущественно счет-фактура	преимущественно вексель (простой или переводной)
Сроки	краткосрочное кредитование (до 180 дней)	среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет)
Риски	фактор берет на себя часть рисков	весь риск берет на себя форфейтер
Финансирование	может быть предоставлено от 80 до 90 % финансирования	может быть предоставлено 100% финансирование
Тип торговли	в основном включает внутреннюю торговлю	в основном включает в себя международную торговлю
Возможность перепродажи актива	возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена	предусматривается возможность перепродажи форфейтером форфейтингового актива на вторичном рынке
Характер предъявляемых требований	должник имеет право предъявлять требования к поставщику, к фактору	должник не имеет права предъявлять требования к форфейтеру
Характер операции	предполагает постоянные связи между сторонами и наличие комплексной системы обслуживания	является однократной операцией, связанной с взиманием денежных средств по определенному документу (например, аккредитиву)
Дополнительные услуги помимо финансирования	предполагает оказание дополнительных услуг в зависимости от потребностей клиента (поставщика)	не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания
Порядок выплат	фактор-фирма выплачивает до 90% суммы долга сразу после поставки и предоставления необходимых документов. Оставшаяся часть долга поступает на счет экспортера только после его погашения импортером за вычетом комиссии	форфейтер выплачивает сумму долга одновременно после предоставления необходимых документов за вычетом дисконта

Примечание – Источник: [3]

Оба метода кредитования по-своему уникальны и востребованы экономикой разных стран.

Целесообразность использования того или другого метода определяется целью, которую преследует кредитор (продавец, экспортер):

Факторинговое обслуживание представляет наибольшую эффективность для малых и средних предприятий, которые традиционно сталкиваются с финансовыми трудностями из-за задержек в оплате долгов со стороны их дебиторов и ограниченного доступа к источникам кредитования. Этот метод особенно привлекателен для таких предприятий, поскольку он сопровождается элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и других видов обслуживания со стороны фактора (кредитора). Это позволяет клиентам сосредоточиться на производстве и экономить на издержках по оплате труда.

Форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств для реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов.

Таким образом, сравнительный анализ факторинга и форфейтинга показывает, что оба этих финансовых инструмента имеют свои преимущества и ограничения, и их выбор зависит от конкретных потребностей и условий компании. Факторинг обеспечивает оперативное финансирование и дополнительные услуги по управлению дебиторской задолженностью, в то время как форфейтинг предоставляет возможность получить долгосрочное финансирование и снизить зависимость от банковских кредитов [5].

Понимание особенностей и условий использования факторинга и форфейтинга поможет предпринимателям и финансовым специалистам принять обоснованные решения при выборе финансового инструмента для управления дебиторской задолженностью.

Список использованных источников

1. Финансы. / М.И. Бухтик, А.В. Киевич, И.А. Конончук, М.П. Самоховец, С.В. Чернорук. // Полесский государственный университет. Пинск, 2017.
2. Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса / Л.В. Гудовская, А.В. Киевич // Экономические науки. 2013. № 99. С. 169-175.
3. Белоглазова Г.Н., Киевич А.В. Модернизация регулирования финансовых систем: поиск новых моделей / Г.Н. Белоглазова, А.В. Киевич // Банковское дело. 2011. № 7. С. 14-20.
4. Проровский А.Г., Четырбок Н.П. Влияние инноваций на развитие финансового рынка в Республике Беларусь / А.Г. Проровский, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 7 (287). С. 6-13.
5. Ливенский В.М. Анализ налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский // Современные аспекты экономики. 2019. № 5 (261). С. 176-180.

УДК 338.22.01

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА СОПРЯЖЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ И МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИК

Мирончик Наталья Леонидовна, к.э.н.

Белорусский государственный экономический университет

Mironchik Natalya Leonidovna, PhD in Economics,

Belarus State Economic University, nmironchik@gmail.com

Аннотация. В статье представлена концептуальная основа сопряженности монетарной и макропруденциальной политик, которая разработана с опорой на новый неоклассический синтез и результаты недавних исследований в области рассматриваемых политик, имеет блочную структуру и предполагает координацию политик с применением управленческой имитационной модели.

Ключевые слова: макропруденциальная политика, монетарная политика, инфляция, разрыв выпуска, стресс финансовой системы, финансовый цикл, экономический рост, сопряженность политик.

Национальный банк Республики Беларусь имеет две основные цели: поддержание ценовой стабильности и обеспечение финансовой стабильности. Низкая

предсказуемая инфляция и устойчивость финансовой системы являются важнейшими взаимодополняемыми условиями для сбалансированного и поступательного социально-экономического развития общества. Несмотря на это, данные цели могут вступать в противоречие, обуславливая поиск компромисса и необходимость координации монетарной и макропруденциальной политик.

Конфликт между целями возникает, когда, например, смягчение монетарной политики в ответ на слабые прогнозы инфляции и выпуска создает среду, в которой экономические агенты могут брать на себя чрезмерные риски и наращивать избыточный долг, что усиливает угрозы для финансовой стабильности. Аналогичное обострение противоречия возможно, когда с целью минимизации системных рисков принимаются решения по ужесточению макропруденциальной политики и принятые меры ограничивают кредит и выпуск, но при этом усиливают дефляционное давление в экономике, что может не позволить центральному банку достичь цели по инфляции.

Другой вариант конфликта между монетарной и макропруденциальной политиками – когда в экономике возрастают инфляционные риски и финансовая стабильность может оказаться под угрозой из-за ужесточения условий кредитования в результате решения центрального банка повысить процентные ставки для поддержания стабильности цен в условиях, когда уровень необслуживаемых кредитов и займов в экономике высокий. Это, вероятно, усилит риски финансовой стабильности. Подобное противоречие между целями денежно-кредитной и макропруденциальной политик возможно также в условиях, когда фактический или прогнозный уровень инфляции превышает целевой и одновременно наступают серьезные проблемы с платежеспособностью у одного или нескольких банков. Принятие решения о финансовой поддержке таких финансовых институтов, в том числе за счет эмиссии, вероятнее всего, усилит инфляционные риски в экономике.

Поиск компромисса между целями монетарной и макропруденциальной политиками требует взвешенной оценки выгод и издержек реализации возможных вариантов мер политик. В свою очередь такая оценка может быть получена только на основе применения единого аналитического инструментария координации двух политик. Вместе с тем разработка такого инструментария сопряжена с трудностями, поскольку не существует консенсуса в отношении единой, хорошо измеряемой и надежной промежуточной цели макропруденциальной политики, нет единого мнения относительно основного инструмента макропруденциальной политики; отсутствует единая теоретическая основа для денежно-кредитной и макропруденциальной политик. Эта тема давно обсуждается в литературе, но остается открытым исследовательским вопросом. Несмотря на свидетельства того, что финансовый кризис может приводить к постоянному снижению выпуска, общепринятая парадигма макроэкономического анализа не признает эндогенной связи между долгосрочными тенденциями в экономике и финансовой сферой в силу долгосрочной нейтральности денег.

Мы вносим свой вклад в развитие единой теоретической основы макропруденциальной и денежно-кредитной политик, проанализировав и обобщив результаты теоретических и эмпирических исследований за последние годы. Предлагаемая концептуальная основа опирается на общепризнанные теоретические и эмпирически проверенные макрофинансовые связи и принципы политики. Это, во-первых, признание того, что стабильность цен и финансовая стабильность имеют важные преимущества для общества, и их обеспечение является обязанностью

центрального банка. Во-вторых, разделение денежно-кредитной и макропруденциальной политик, поскольку для достижения нескольких целей экономической политики требуется несколько инструментов. В-третьих, монетарная и макропруденциальная политики не являются нейтральными по отношению к выпуску в пределах бизнес-цикла. В-четвертых, в очень долгосрочном периоде монетарная и макропруденциальная политики нейтральны по отношению к устойчивой макродинамике, которая определяется фундаментальными факторами и задает параметры устойчивого развития денежно-кредитной сферы и финансовой системы. В-пятых, ошибочность представления о том, что финансовые кризисы являются проявлением макроэкономических колебаний. Финансовая система способна усиливать и генерировать макрофинансовые уязвимости. В-шестых, для характеристики состояния монетарной и макропруденциальной политик применяются термины нейтральная, мягкая или жесткая по отношению к инфляции и системным рискам финансовой стабильности соответственно.

Научная новизна результатов исследования заключается в модернизации денежно-кредитной и макропруденциальной политик государства путем:

(а) развития теоретических основ координации денежно-кредитного и макропруденциального регулирования – обосновании и применении экономической гипотезы о ненейтральности макропруденциальной политики по отношению к равновесному выпуску. Отклонение равновесного выпуска от устойчивого долгосрочного тренда может происходить из-за принятия агентами финансовых отношений неоправданных финансовых рисков, что может влиять на совокупное предложение, но одновременно приводит к накоплению системных уязвимостей в экономике и финансовой сфере. Большая продолжительность кредитного и финансового циклов в сравнении с бизнес-циклом указывает на такую возможность. Макропруденциальная политика способна посредством установления макропруденциальных нормативов, прежде всего для банков, контролировать баланс доходности и системных рисков в финансовом секторе в пределах финансового цикла и, таким образом, сдерживать развитие макрофинансовых дисбалансов, которые при потрясениях усиливают неблагоприятные постоянные эффекты в экономике. Монетарная политика ограничена в такой возможности, поскольку цены и заработные платы в экономике корректируются быстрее в сравнении с разрешением финансовых разногласий (трений, асимметрии информации и т.п.);

(б) расширения стандартного новокейнсианского подхода к макрофинансовому анализу и проектированию государственной экономической политики по двум направлениям. Во-первых, в аналитическую структуру включается финансовый сектор и правило макропруденциальной политики. Для этого автор разделяет системные риски финансовой стабильности на две категории – нециклические и циклические. К нециклическим рискам относится, например, операционный риск и др. Размер нециклического риска не зависит от позиции экономики в финансовом цикле. В категорию циклических рисков входят кредитный и связанные с ним иные риски (рыночный, ликвидности, заражения и др.). Одновременно автор разграничивает системные риски на те, которые уже материализовались, и наличествующие уязвимости. Далее выделяются две цели макропруденциальной политики – минимизация стресса финансовой системы вследствие реализации циклических и нециклических рисков и минимизация системных циклических уязвимостей, присутствующих в экономике из-за разного рода финансовых разногласий. Предлагается для измерения уровня стресса финансовой системы использовать

композитный индикатор стресса финансовой системы (КИСС), который агрегирует в себе информацию о цене рыночного риска на ключевых сегментах финансового рынка в соответствии с принципами базовой портфельной теории и позволяет учитывать изменяющиеся во времени взаимные корреляции между показателями, обеспечивая, таким образом, акцент на системном аспекте стресса в финансовой системе [1, С. 238–242]. Для оценки системных циклических уязвимостей предлагается применять индикатор финансового цикла [2, С. 3–27], который учитывает взаимосвязанное изменение кредита и цен на активы – фундаментальную денежную природу развития экономики, когда, как охарактеризовал К.Борио, “финансовая система не просто распределяет, но и генерирует покупательную способность и во многом живет своей собственной жизнью” [3, С.2]. Аналитическая структура предполагает также учет механизма действия финансового ускорителя. Правило макропруденциальной политики состоит из условия определения контрциклической достаточности нормативного капитала банков к активам, взвешенным по риску (нейтрального уровня достаточности капитала банков) для минимизации кредитного цикла, и условия настройки прочих инструментов политики для минимизации отклонения КИСС от нейтрального уровня. Во-вторых, кривая совокупного спроса и кривая Филлипса модифицируются и дополняются фактором стресса финансовой системы. Финансовый стресс приводит к усилению неприятия риска, ужесточению финансовых условий и сокращению спроса в экономике, что усиливает конкуренцию среди производителей. В условиях стресса, ограниченности спроса и усиления конкуренции производители ведут себя по-разному в зависимости от своего финансового состояния. Финансово сильные производители борются за долю рынка и снижают цены, а финансово ограниченные производители, наоборот, повышают цены, чтобы сохранить ликвидность и избежать дорогостоящего внешнего рыночного финансирования, несмотря на риск уменьшения доли рынка. Это означает, что при стрессе в финансовой системе взаимодействие потребительских рынков с финансовыми трениями может значительно усилить повышательное давление на цены перед лицом длительной рецессии в странах с высокой долей финансово ослабленных предприятий в реальном секторе, а также ослабить понижательное давление на цены и объяснить стабилизацию инфляции в странах, где реальный сектор имеет более крепкое финансовое положение. Мы называем этот эффект «инфляцией финансовой неустойчивости». В итоге, когда совокупный спрос снижается из-за стресса финансовой системы, монетарная политика может смягчить финансовые условия для поддержки экономики и минимизировать краткосрочные риски снижения ВВП. Сильные спады в экономике чреваты перманентными сдвигами устойчивой макродинамики из-за эффекта гистерезиса. Вместе с тем, ослабление финансовых условий может способствовать принятию более высоких кредитных рисков при финансировании инвестиционных проектов, стать триггером развития или усиления дисбаланса между капиталовооруженностью и капиталотдачей в экономике и, как следствие, приведет к накоплению финансовых уязвимостей и повышению угрозы отклонения равновесного выпуска от своей устойчивой траектории. Когда финансовый стресс усиливает инфляционные риски, монетарная политика может быть ужесточена, но это чревато усугублением спада в экономике и усилением системных рисков финансовой стабильности. С другой стороны, ограничение волатильности выпуска за счет монетарной политики несет в себе риски для ценовой стабильности и макрофинансовой устойчивости в будущем. Другими слова-

ми, монетарная и макропруденциальная политики сталкиваются с межвременным компромиссом.

Поиск компромисса между целями политик основан на итерационной оптимизации компромиссов каждой политики с помощью набора линейных ограничений, описывающих агрегированное поведение участников экономических и финансовых отношений, и квадратичных предпочтений, которые штрафуют отклонение инфляции от цели, цикличность выпуска и финансовой системы, допущение стресса финансовой системы, в том числе состояния «мертвой стабильности» на финансовом рынке.

Новая интегрированная теоретическая структура анализа и проектирования монетарной и макропруденциальной политик включает три блока: первый – целевые ориентиры монетарной и макропруденциальной политик для устойчивого роста экономики; второй – ключевые уравнения и тождества для анализа рисков финансовой стабильности и проектирования макропруденциальной политики; третий – модифицированные уравнения инфляции, разрыва выпуска и правило монетарной политики. Блоки монетарной и макропруденциальной политик предполагают динамические межсекторальные связи, а также предусматривают конвергенцию инфляции и уровня рисков финансовой стабильности к своим долгосрочным целевым параметрам, обеспечивая связь ключевых показателей монетарной и финансовой сферы с устойчивым развитием страны.

Список использованных источников

1. Мирончик, Н.Л. Композитный индикатор системного стресса в финансовой системе Республики Беларусь / Н.Л. Мирончик // Банковский бизнес и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых, магистрантов и аспирантов, Минск, 24 мая 2024 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол. : А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2024. – С. 238–242.
2. Мирончик Н. Финансовый цикл в Беларуси / Н. Мирончик, В. Романюк, И. Савченко // Банк. весн. – 2023. – № 3 (716). – С. 3–27.
3. Borio, C. The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt? / C. Borio // Bank for International Settlements Working Paper. – № 395. – 2012. – 38 с.

УДК 657.1

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА БАНКА

Недашковская Нина Сергеевна, к.э.н., доцент

Барановичский государственный университет

Nedashkovskaya Nina Sergeevna, Candidate of Economics,

Associate Professor Baranovichi State University, nns_53@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается содержание понятия системы обеспечения безопасности кредитного процесса банка. Определены основные критерии его оценки. Обоснованы предложения оптимизации условий и организации его эффективного функционирования.

Ключевые слова: Безопасность кредитного процесса банка, кредитная политика, индикаторы безопасности кредитного процесса, кредитные услуги, кредитный риск.

Вопросы формирования системы обеспечения безопасности кредитного процесса в коммерческих банках требует особого внимания и выработки четкого методического подхода к ее развитию, поскольку эффективное и успешное решение задач, стоящих перед финансовой и экономической безопасностью банка, в значительной мере зависит от безопасности именно кредитных операций.

Проблемы обеспечения безопасности кредитного процесса банка широко обсуждаются как зарубежными, так и отечественными учеными. Среди них можно выделить следующих: Р. А. Исаев, О.И. Лаврушин, А. А. Багрицевич, И. К. Козлова, Т. И. Леонович, В. М. Усоскин, Е. Г. Шершнева.

Определяя безусловную ценность и значимость проведенных научных исследований, необходимо отметить, что вопросы экономической безопасности банков во время кредитования все еще остаются недостаточно изученными. В первую очередь это относится к исследованиям целого ряда специфических рисков в кредитной деятельности банков, в процессе проведения диагностики и оценки их финансово-экономической безопасности.

Целью исследований является обоснование теоретико-методологических основ обеспечения безопасности кредитной деятельности банка, а также внесения предложений по совершенствованию механизма кредитования для повышения эффективности кредитных операций в контексте финансово-экономической безопасности.

При этом нужно понимать, что для разработки мер по поддержанию/повышению уровня безопасности кредитного процесса в коммерческих банках первоочередным является понимание сущности и источников происхождения существующих и потенциально возможных угроз в этой сфере.

На наш взгляд, основными угрозами безопасности являются: реакция банков на изменение экономической ситуации в стране, кризис ликвидности и доверия регулятора, собственников и других банков; низкий уровень возврата кредита; нехватка «длинных» денег; избыточная концентрация кредитов; недооценка риска платежеспособности заемщика; риск неправильной оценки залога; риск утраты или порчи предмета залога и его обесценения; риск неликвидности залога; низкая квалификация банковских служащих и их недостаточный опыт в работе с кредитными залогами; снижение кредитоспособности заемщиков; недостаточная кредитная культура и другие.

Безопасность кредитного процесса в коммерческих банках для населения и хозяйствующих субъектов определяется, в первую очередь, характером, осуществляемой банками кредитной политики, что в свою очередь зависит от доступности и возможности пополнения ресурсной базы.

Во-вторых, на уровень кредитной безопасности указанных категорий банковских клиентов влияет стоимость кредитов, так как ее существенный рост негативно отражается на благосостоянии населения, делает невозможным ведение бизнеса, вызывает ухудшение финансового состояния заемщиков, обуславливает изменение в их составе.

В-третьих, на уровне кредитной безопасности определяется объем производства ВВП, реализации продукции во многих отраслях, выполнения работ и оказания услуг, рост убыточности предприятий и снижения денежных доходов населения.

Среди угроз безопасности кредитного процесса для населения и хозяйствующих субъектов можно выделить: высокие процентные ставки риск их изменения банками в сторону увеличения в одностороннем порядке.

Угрозой безопасности кредитного процесса для клиентов и контрагентов банка, которые, в свою очередь, являются кредиторами банков являются дефолты коммерческих банков.

Для формирования полноценной системы обеспечения безопасности кредитного процесса в коммерческих банках необходимо создать совершенную подсистему нормативного правового обеспечения, которая включала бы законодательные и подзаконные акты, которые однозначно бы регламентировали безопасность функционирования всех участников такого процесса, а потом стимулировали бы поступательное развитие последнего. Кроме того, это подсистема должна быть непременно реализовано должным образом в правоприменительной практике.

Безусловно, построение системы обеспечения кредитного процесса в коммерческих банках требует соответствующего финансово-экономического обеспечения, которое должно гарантироваться одноименной подсистемой, так как любые меры в этой сфере требуют наличия определенных финансовых и экономических ресурсов, без чего невозможно сформировать целостную систему безопасности.

Достижение безопасного уровня кредитного процесса в коммерческих банках невозможно и без надлежащего кадрового и информационного обеспечения, которые создают очень важные подсистемы целостной системы обеспечения безопасности. Рост значимости этих подсистем обуславливается общей тенденцией роста роли человеческого капитала в факторах функционирования банков и внедрения в них современных информационных технологий.

Вместе с тем, особое значение среди подсистем системы безопасности кредитного процесса в коммерческих банках принадлежит подсистеме организационно-управленческой деятельности коммерческих банков и Национального банка Республики Беларусь в этой сфере. Безопасность кредитного процесса в коммерческих банках должна обеспечиваться на всех его этапах.

Большое значение в обеспечении безопасности кредитного процесса имеет обоснованный выбор соответствующих индикаторов, установления их пороговых значений, организация качественного мониторинга за их соблюдением и внедрения необходимых мер предосторожностей с целью недопущения их существенного превышения/недостижения.

Как индикаторы безопасности кредитного процесса коммерческих банков можно рассматривать следующие:

- разницу между ставками по кредитам и депозитам (как свидетельствует практика работы белорусских банков, такая разница должна составлять не меньше 3-4%);
- разрыв между ставками по краткосрочным заимствованиям и кредитах «овернайт» на межбанковском кредитном рынке;
- объем денежных потоков банка;
- долю банка на рынке кредитных услуг;
- степень переоценки требований и рейтингов;
- соотношения среднемесячного дохода заемщика и среднемесячного платежа по кредитам;
- количество страховых случаев по предоставленным кредитам;

- соотношение объема забалансовых операций (предоставление банковских гарантий и открытие аккредитивов) к сумме активов банка.

Уровень кредитного риска является непосредственным индикатором качества кредитного портфеля коммерческих банков, что непосредственно влияет на уровень их платежеспособности. Такой уровень характеризуется исполнением банками установленных Национальным банком нормативов кредитного риска.

Кроме того, уровень кредитного риска может характеризоваться объемом и темпами роста резервов по кредитам, а также наличием списания/несписания за их счет кредитной задолженности.

Повышению безопасности кредитного процесса банков будет способствовать построение оптимальной модели по работе с кредитными ресурсами, что включает правильный подбор критериев для анализа потенциального заемщика; определение целесообразности кредитования исходя из прогнозируемых финансовых рисков; противодействие мошенническим проявлениям на стадиях принятия решений при выдаче кредита, сопровождения выданных денежных кредитов; нейтрализация финансовых рисков и контроль финансовой безопасности кредитора в течение срока погашения кредитной задолженности; повышения эффективности функционирования кредитных бюро.

Кроме того, для банков является необходимым определение суммы резервов под снижение полезности (обесценения) кредитов, выданных клиентам, каждый из которых не является существенным (с учетом кредитных карточек, необеспечения потребительских кредитов), в общем, а также отдельных существенных кредитов, которые еще не имеют объективных признаков снижения полезности. При этом анализ резервов под снижения полезности должно осуществляться банком на каждую отчетную дату. Убытки от уменьшения полезности должны определяться с учетом: убытков в портфеле в предыдущие периоды, текущие экономические условия, время между моментом возможных убытков от снижения полезности и момента определения уменьшения полезности как таковым.

Оценка кредитного риска, принимаемого коммерческим банком на контрагента, с целью установления лимитов должна осуществляться на основе многофакторного анализа и внедрения системы рейтингования. При этом предметом такого анализа должны быть: специфические риски, обусловленные акционерной собственностью контрагента, его рыночное позиционирование, кредитоспособность и финансовое состояние; возможное влияние установление лимита на финансовое состояние и результаты деятельности контрагента; адекватность предложенного обеспечения; приемлемость стоимостных условий сделки; опыт сотрудничества контрагента с банком; влияние установления лимита на контрагента на уровень отраслевых и региональных рисков, которые принимаются банком, а также риска ликвидности, процентного, валютного и операционного рисков.

Таким образом, безопасность кредитного процесса должна обеспечиваться принятием конкретных мер стратегического и тактического характера, среди которых необходимо выделить: смену инвестиционной стратегии и/или стратегии рефинансирования; повышение требований к обеспечению кредитов; внедрение инновационных банковских технологий; повышение квалификации банковских работников, задействованных в кредитном процессе; налаживание мониторинга деятельности «черных» кредитных брокеров на долгосрочной основе, совершенствование внутреннего контроля и аудита.

Вместе с этим, перспективами дальнейшего развития в этом направлении является разработка комплекса мер по управлению безопасностью кредитных операций банка на уровне каждого его клиента, как потребителя кредитных банковских услуг. Поскольку под управлением безопасностью кредитных операций заемщиков следует понимать умение провести анализ его бизнес-среды и способность организовать совместные действия с целью предотвращения различных угроз. Именно те банки, которые осознают, что безопасность их кредитных операций непосредственно зависит от безопасности заемщика, смогут увеличить круг клиентуры и остаться в выигрыше.

Список использованных источников

1. Современные банковские продукты и услуги: учебник для направления бакалавриата «Экономика» / [О. И. Лаврушин и др.]; под ред. О. И. Лаврушина; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – М.: КНОРУС, 2021. – 301 с.
2. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции / В. М. Усоскин. – Изд. Стер. – М.: ЛЕНАНД, 2019. – 319с.
3. Банковская система в современной экономике: учебное пособие / [О. И. Лаврушин и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2016. – 553 с.
4. Шершнева, Е. Г. Банковский менеджмент: учебное пособие / Е. Г. Шершнева, Е. С. Кондюкова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 435с.

УДК 336.027

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Олесиук Юлия Степановна, аспирант

Полесский государственный университет

Alesiyuk Yuliya, Polessky State University, olesijuk.u@polessu.by

Аннотация. В статье рассматриваются основные методики оценки интеллектуального капитала, раскрываются финансовые аспекты интеллектуального капитала высшего учебного заведения.

Ключевые слова: актив, капитал, интеллектуальный капитал.

В научных трудах приводятся различные методы оценки интеллектуального капитала: финансовые и нефинансовые; количественные и качественные методы оценки; внешние и внутренние; оценивающие интеллектуальный капитал как единое целое или представляющие его стоимость как сумму стоимостей входящих в него компонентов; на основе традиционного финансового учета предприятий или с использованием рыночных показателей для выявления сложившейся ситуации на рынке. Существуют также управленческие методы, когда ищутся причины сложившейся в организации той или иной ситуации [1].

Интеллектуальный капитал вузов обычно направлен на создание, развитие и передачу знаний с целью обучения студентов и проведения исследований. В то время как в организациях других отраслей, интеллектуальный капитал используется для разработки новых продуктов или услуг, улучшения бизнес-процессов, повышения эффективности и конкурентоспособности. Если интеллектуальный капитал вузов может быть измерен по таким параметрам, как репутация, качество преподавания, научные достижения и привлечение студентов, то в организациях

других отраслей – по таким как инновационность продукции, уровень удовлетворенности клиентов и сотрудников, уровень экспертизы в определенной области и т.д.

Следует, тем не менее, сделать следующую ремарку. Различия в интеллектуальном капитале вузов и организаций других отраслей носят слишком обобщенный и условный характер. С развитием и внедрением в университетах многих стран модели Университет 3,0 вузы, также как и организации коммерческого сектора, начинают в большей степени ориентироваться на рынок, коммерческий успех, цены, рекламу и маркетинг, а также ставят перед собой цели в области лояльности и удовлетворенности клиентов. Важным следствием коммерциализации деятельности университетов стало снижение конкурентоспособности региональных университетов, особенно тех, которые расположены в небольших городах, из-за ограниченности финансовых ресурсов по сравнению со столичными университетами, меньшей развитости бизнес-сектора, который мог бы стать партнером университета в разработке коммерческих проектов. Это ограничило возможности региональных университетов в создании прибыльных партнерств и привлечения инвестиций.

Проведем краткий SWOT-анализ деятельности регионального университета на примере Полесского государственного университета (Таблица 1). И на основе проведенного SWOT-анализа деятельности Полесского государственного университета попытаемся структурировать стратегию развития Полесского государственного университета в матрице Томпсона-Стриккланда (Таблица 2).

Таблица 1. – SWOT-анализ деятельности регионального университета на примере Полесского государственного университета

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> – одна из лучших в стране материально-техническая база: оборудованные учебные корпуса, спортивный комплекс, комфортабельные общежития и др.; – широкий спектр программ обучения, включая бакалавриат, магистратуру, аспирантуру и докторантуру, дающий возможность выбора абитуриентам; – оборудованные научные лаборатории, обеспечивающие условия для проведения качественных исследований, в том числе пять отраслевых лабораторий; – хороший кадровый состав, высокий уровень квалификации и мотивации преподавателей, гарантирующий высокий уровень преподавания; – наличие сотрудничества с ведущими научными и образовательными учреждениями; – развитая инновационная инфраструктура: инновационно-промышленный кластер³, стартап-школа, ежегодный конкурс инвестпроектов студентов, субъект инновационной инфраструктуры ООО «Технопарк «Полесье»; [2]. – программы студенческой поддержки, включая кружки, клубы и организации, способствующие общению и развитию навыков лидерства 	<ul style="list-style-type: none"> – расширение аудитории и доступности за счет информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ); – сотрудничество с органами государственной власти и заказчиками кадров по вопросам развития инновационной инфраструктуры университета, а также в научной и образовательной сферах; – кадровые, научные и иные возможности для открытия новых, актуальных для рынка труда и привлекательных для абитуриентов программ обучения; – развитие сотрудничества с зарубежными университетами и организациями для академического обмена студентами и преподавателями, проведения совместных исследований и проектов; – сотрудничество со спортивными организациями России и Беларуси

³ Полесский государственный университет является инициатором создания инновационно-промышленного кластера в области биотехнологии и зеленой экономики. Членами кластера являются 37 субъектов хозяйствования.

Окончание таблицы 1

Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – недостаточная привлекательность для абитуриентов из-за удаленности от столицы; – более низкие возможности трудоустройства для выпускников в сравнении со столичными вузами; – низкие позиции в международных рейтингах; – отсутствие финансирования со стороны бизнеса стартап-проектов студентов; – недостаточная вовлеченность членов кластера в процесс налаживания реального взаимодействия друг с другом и в научную и образовательную деятельность университета; – недостаточная информированность абитуриентов о сильных сторонах и возможностях университета; – недостаточность собственных источников для финансирования затрат по содержанию спортивного комплекса университета 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая конкуренция со стороны столичных и зарубежных университетов, привлекающих лучших абитуриентов и преподавателей; – снижение качества образования и науки из-за недостатка ресурсов, кадров, мотивации; – стареющая материально-техническая база, требующая значительных капитальных затрат для обновления и модернизации; – снижение мотивации студентов к научной и инновационной деятельности из-за отсутствия финансирования стартап-проектов, что приведет к ухудшению качества образования и научных исследований; – прекращение деятельности инновационно-промышленного кластера, инициатором создания которого являлся университет, что приведет к ухудшению бизнес-среды в регионе и снижению взаимодействия университета с организациями-заказчиками кадров

Источник: собственная разработка

Таблица 2. – Матрица Томпсона-Стрикленда для Полесского государственного университета

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<p>1. Как можно еще больше усилить сильные стороны и посредством каких возможностей: открытие новых специальностей (профилей), востребованных среди отечественных и зарубежных абитуриентов;</p> <ul style="list-style-type: none"> – открытие дистанционной формы обучения; – активизация деятельности всех элементов инновационной и инфраструктуры университета посредством модернизации стратегии развития и поиска новых форм финансирования с привлечением для этого Пинского горисполкома, Пинского райисполкома, Брестского облисполкома, банков, НБ РБ, других организаций-заказчиков кадров; – организации спортивных сборов для белорусских и зарубежных спортивных команд с оказанием широкого спектра услуг (образовательных, медико-биологического сопровождения, питания, проживания и др.); – организация многоканального финансирования спортивного комплекса университета: за счет собственных средств, Министерства образования, Министерства спорта и туризма 	<p>2. Какие сильные стороны можно использовать для ослабления угроз:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рекламирование возможностей материально-технической базы, образовательной, научной и инновационной деятельности университета с целью как можно более раннего вовлечения абитуриентов в университетскую экосреду; – организация встреч с членами кластера для выработки направлений сотрудничества в рамках организации практики студентов и оказания услуг членам кластера со стороны отраслевых научно-исследовательских лабораторий; – групповые формы подготовки и защиты курсовых и дипломных работ на конкурсах стартап-проектов для усиления мотивации студентов к научной и инновационной деятельности

Окончание таблицы 2

Слабые стороны	<p>3. Какие возможности можно использовать для ликвидации слабых сторон:</p> <ul style="list-style-type: none"> – использование ИКТ, различных коммуникационных каналов для создания привлекательного имиджа университета; – проведение массированных информационных кампаний, дней открытых дверей и виртуальных экскурсий для привлечения абитуриентов; – открытие совместных образовательных программ с зарубежными вузами, в том числе с использованием ИКТ; – профориентационная работа среди иностранных абитуриентов для привлечения их прежде всего на обучение по программам магистратуры, аспирантуры, докторантуры; – привлечение участников кластера в качестве экспертов к конкурсам стартап-проектов; – финансирование лучших студенческих стартапов за счет внутренних источников университета, грантов, спонсоров-заказчиков кадров; – создание прототипа краудинвестиционной платформы для финансирования инновационной деятельности университета; – реализация проекта «гарантия диплома выпускника» 	<p>4. Какие комбинации слабых сторон и угроз способны усугубить положение университета:</p> <ul style="list-style-type: none"> – старение материально-технической базы, выход из строя отдельных объектов спортивного комплекса университета, что еще больше снизит конкурентоспособность университета в сравнении со столичными вузами; – снижение привлекательности магистратуры и аспирантуры из-за утраты мотивации к научной деятельности, что несет в себе угрозу снижения статуса университета; – полная утрата инновационной инфраструктуры университета
----------------	--	---

Источник: собственная разработка

Проведенный SWOT-анализ позволит выработать показатели оценки интеллектуального капитала университета. С этой целью мы предлагаем четыре группы показателей – развитости интеллектуальной среды, инновационной инфраструктуры, академического потенциала, международного сотрудничества с присвоением веса каждому критерию.

Дальнейшие исследования финансовых аспектов интеллектуального капитала университета помогут разработать более эффективные финансовые стратегии и подходы к управлению интеллектуальным капиталом университета.

Особое внимание будет уделено региональным университетам, которые не только формируют культурное, научное и образовательное пространство своего региона, но и становятся центрами развития инноваций, предпринимательства и социальных изменений.

Список использованных источников

1. Ramanauskaitė, Agnė & Rudzioniene, Kristina. (2013). Intellectual capital valuation: methods and their classification. *Ekonomika*. 92. 79-92. 10.15388/Ekon.2013.0.1413

2. Макарук, О. Е. Технопарки в региональных инновационных системах: проблемы оценки эффективности [Электронный ресурс] / О. Е. Макарук // Вестник Брестского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2018. – № 3. – С. 107–111.

**ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ
НА ФИНАНСОВУЮ И БАНКОВСКУЮ ЭКОНОМИКУ**

Погорельская Вероника Анатольевна, младший научный сотрудник

Институт экономики НАН Беларуси

Pogorelskaya Veronika Anatolyevna, junior researcher

Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus,

veronikapogorelskaa@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается важность макроэкономических факторов для стабильности и развития финансовой и банковской системы. Изучаются основные направления развития в мировой системе, возможные угрозы и вызовы, влияющие на устойчивое развитие.

Ключевые слова: макроэкономический фактор, финансовый рынок, валовый внутренний продукт, инфляция, кредит, потребительская цена, цифровизация.

Макроэкономические факторы оказывают влияние в структуре финансового рынка, региональную и национальную экономику. Интерференция факторов инфляции, уровня безработицы, курса валюты, процентной ставки, валового внутреннего продукта (ВВП) оказывает воздействие на финансовые рынки, банковскую сферу и реальный сектор экономики.

Финансовый рынок играет значительную роль в экономике каждой страны, обеспечивая каналы для инвестирования, кредитования, обмена активами и т.д. Макроэкономические детерминанты, такие как ВВП и уровень инфляции, составляют основу в формировании рынка и влияют на принятие инвестиционных решений специалистами и регуляторами.

Между финансовыми рынками и реальным сектором экономики существуют нетривиальная взаимосвязь. С одной стороны, расходы на потребление и инвестиции, объем выпуска, уровень инфляции влияют на стоимость активов на фондовом рынке. С другой стороны, события, происходящие на финансовом рынке, оказывают сильное воздействие на реальный сектор экономики.

Согласно аналитикам Евразийского банка развития (ЕАБР), существует три основных тренда в мировой системе, оказывающих влияние на финансовую и банковскую экономику [1]:

1. Замедление инфляции при сохранении высокого уровня по сравнению с прошлым десятилетием.
2. Завершение циклов ужесточения денежно-кредитной политики в развитых странах.
3. Ослабление темпов мирового экономического роста.

Первый тренд, связанный с замедлением инфляции, может означать, что цены на товары и услуги будут расти медленнее, что может положительно сказаться на покупательской способности населения. Однако, высокий уровень инфляции все равно остается проблемой, требующей внимания со стороны экономических регуляторов.

Второй тренд может привести к увеличению доступности кредитования для предприятий и населения, что в свою очередь стимулирует экономический рост. Но при этом проблема закрепитности становится особенно актуальной в условиях завершения циклов ужесточения денежно-кредитной политики в разви-

тых странах. С ростом доступности кредитования предприятия и население могут начать активно заимствовать средства, что ведет к увеличению долговой нагрузки. В случае экономической нестабильности или снижения доходов, такие заемщики могут столкнуться с трудностями в обслуживании долгов. Высокий уровень закредитованности может создать риски для финансовой системы. Если значительное количество заемщиков не сможет выполнять свои обязательства, это может привести к ухудшению качества активов банков и вызвать цепную реакцию в экономике. В условиях доступного кредитования предприятия могут стать зависимыми от заемных средств для финансирования своей деятельности, что может снизить их стимулы к эффективному управлению ресурсами и инновациям. Увеличение кредитования приводит к росту потребительского спроса, что в свою очередь создает инфляционное давление. Если предложение не успевает за спросом, это может вызвать рост цен и негативно сказаться на покупательной способности населения. Увеличение доступности кредитов неравномерно распределяет финансовые ресурсы, где более крупные и устойчивые организации получают больше возможностей для заимствования, тогда как малые и средние предприятия могут оставаться в невыгодном положении. В условиях растущей закредитованности важно внедрение эффективных механизмов регулирования и мониторинга кредитного рынка, чтобы минимизировать риски и обеспечить устойчивый экономический рост.

Таким образом, хотя увеличение доступности кредитования может стимулировать экономический рост, важно внимательно следить за уровнем закредитованности и принимать меры для предотвращения потенциальных негативных последствий.

Третий тренд, связанный с ослаблением темпов мирового экономического роста, может указывать на усиление конкуренции между странами за долю на мировых рынках. Это может привести к необходимости создания новых и совершенствования существующих инноваций, что в итоге может стимулировать экономический рост и развитие.

В целом, указанные тренды могут привести к изменениям в мировой экономике, подчеркивающим необходимость адаптации к новым условиям и стремлению к улучшению эффективности производства и потребления. Ключевое значение будет иметь гибкость и инновационный потенциал экономик в условиях изменяющейся мировой конъюнктуры.

Прогнозируется, что в 2024 году мировой рост потребительских цен составит 5,8 %, что будет следствием снижения роста мирового ВВП. По оценке ЕАБР инфляция в Республике Беларусь увеличится до 8 % из-за корректировки по Российской Федерации, где ожидается снижение темпов экономического роста, что негативно отразится на возможностях увеличения экспорта из Беларуси [2].

Повышение ключевых процентных ставок Центробанками развитых стран привело к увеличению стоимости заимствований для населения и бизнеса. Высокие процентные ставки влияют на экономическое поведение населения, приводя к увеличению сбережений и замедлению мировой экономики.

Общий сценарий предполагает снижение цен на продовольствие в 2024 году из-за восстановления логистических цепочек, замедления мировой экономики и жестких денежно-кредитных условий в США. Рост мировой экономики будет умеренным, что не будет способствовать увеличению спроса на сырьевые товары. Ожидается также стабильность цен на металлы после их снижения в 2024 году.

В период с 2025 по 2026 годы ожидается коррекционное снижение темпов экономического роста в Беларуси. Это замедление в динамике ВВП на средний срок позволит вернуть экономику к траектории уравновешенного роста после периода перегрева, который наблюдается в 2023–2024 годах.

Рост потенциального ВВП страны ограничивается на уровне 1–1,5 % в год из-за неспособности преодолеть негативные демографические тенденции и введенных ограничений на доступ к передовым технологиям.

Влияние внешнего спроса на экономический рост в Беларуси может снизиться из-за уменьшения темпов экономического роста и расширения действия политики импортозамещения в Российской Федерации.

По прогнозному значению инфляции в Республике Беларусь 8 % приведет к корректировке предложения из-за высокого уровня агрегированного спроса, способствующего увеличению издержек. То есть, при увеличении спроса на товары и услуги будет повышаться их цена из-за инфляции, что может повлечь за собой увеличение издержек для предприятий и организаций. Перенос этих издержек на потребительские цены будет происходить длительное время из-за сохранения политики ценового регулирования. Ослабление белорусского рубля по отношению к российскому и повышение инфляции в России также окажут проинфляционное влияние на белорусский рынок. Однако ожидается, что инфляция замедлится в 2025–2026 годах из-за ослабления ценового давления со стороны внутреннего спроса и российского рынка.

Денежно-кредитные условия в 2024 году останутся насыщенными, но стимул к экономике будет уменьшаться. Прогнозируется сохранение ставки рефинансирования Национального банка на уровне 9,5 % и не ожидается ее понижения в условиях ускорения инфляционных процессов, повышение ставки также маловероятно.

Прогнозируется, что среднегодовой курс белорусского рубля к доллару составит около 3,25 в 2024 году. Дефицит внешней торговли может увеличиться из-за опережающего роста импорта над экспортом. Это приведет к умеренному ослаблению белорусского рубля по отношению к доллару и российскому рублю, что поможет скорректировать переоцененность белорусской валюты, наблюдавшуюся в III квартале 2023 года. В среднесрочном периоде можно ожидать дальнейшего снижения стоимости национальной валюты из-за низких темпов роста потенциального ВВП и высоких уровней инфляции.

Тем не менее банковская система продолжает развиваться и переход в цифровое пространство динамично нарастает. В связи с этим, многие банки переходят на цифровые технологии, улучшая качество обслуживания клиентов и упрощая процессы. Мобильный банкинг, интернет-банкинг, онлайн платежи и другие цифровые сервисы становятся все более популярными среди пользователей.

Банки также активно развивают технологии блокчейн и криптовалюты, что открывает новые возможности для клиентов и предпринимателей. Виртуальные кошельки, криптовалютные операции и инвестиции, смарт-контракты и другие инновации уже используются в некоторых банках и представляют собой перспективное направление развития сферы финансов.

Безусловно, цифровизация банковской системы приводит к увеличению безопасности, удобства и доступности финансовых услуг для всех категорий клиентов. Однако, важно помнить о необходимости защиты персональных данных и информационной безопасности, чтобы избежать рисков мошенничества и кибе-

ратак. В целом, будущее банковской системы связано с инновациями и цифровыми технологиями, которые продолжают улучшать качество обслуживания и сделают финансы более доступными и удобными для всех пользователей.

В целом, взаимодействие макроэкономических факторов может создавать интерференцию и сложные ситуации для финансовой и банковской сферы. Поэтому для эффективного управления и минимизации рисков необходимо проводить анализ и прогнозирование воздействия этих факторов на экономику и принимать соответствующие меры по их управлению.

Список использованных источников

1. Евразийский банк развития [Электронный ресурс]: макроэкономический прогноз ЕАБР 2023–2025. – URL: <https://eabr.org/analytics/ceg-quarterly-reviews/makroekonomicheskiy-prognoz-eabr-2023-2025/> – (дата обращения 05.08.2024).
2. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]: инфляция в Беларуси. – URL: <https://myfin.by/wiki/term/inflyaciya> – (дата обращения 07.08.2024).

УДК 336.713

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ЛИЧНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Пономарева Елена Сергеевна, к.э.н., доцент,

Белорусский государственный экономический университет

Ponomareva Elena, PhD, Belarusian State Economic University, pes-8-11@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость повышения финансовой грамотности и финансовой безопасности населения в условиях развития цифровизации в сфере финансовых услуг. Определены современные подходы к созданию условий по повышению цифровой безопасности в банковской сфере.

Ключевые слова: финансовая грамотность, цифровая безопасность, цифровая экономика, финансовый сектор, финансовый рынок, цифровизация.

Сферы экономики в современных условиях, в которых уровень освоения цифровых технологий уже достиг определенного показателя и продолжает свое развитие посредством расширения доступности, в значительной мере подвержены явлениям цифровизации. В Республике Беларусь процессы цифровой модернизации различных секторов экономической системы также протекают достаточно интенсивно.

В условиях трансформации экономики на цифровую основу анализе самым существенным преобразованиям подвергается финансовый рынок, на котором появляются новые финансовые продукты и услуги на базе цифровых технологий для активного применения пользователями, удовлетворяющие их многочисленным потребностям.

Особенности динамично развивающегося финансового рынка в современных экономических условиях, а также специфические свойства банковских продуктов и услуг, установили отставание знаний потребителей в финансовой сфере. Поэтому проблема финансовой грамотности населения становится все более актуальной и требует внимания не только от субъектов финансового рынка, но и государства в целом.

Под финансовой грамотностью понимается совокупность знаний, умений и навыков, позволяющих гражданам принимать ответственные решения в отноше-

нии личных финансов, быть осведомленными о финансовых институтах, предлагаемых на финансовом рынке продуктах и услугах, принимать рациональные действия в целях улучшения своего финансового положения и отвечать за последствия своих действий [4, с.7].

В связи с этим Национальным банком Республики Беларусь и Советом Министров Республики Беларусь был разработан План совместных действий и мероприятия по повышению финансовой грамотности населения на 2019 – 2024 годы, в котором на ближайшие годы были определены стратегические направления повышения финансовой грамотности населения с учетом прогрессивных мировых достижений, а также выполнение целей по повышению эффективности этой деятельности. В Плате определены направления и первоочередные задачи, приоритетные сферы и темы, основные целевые группы населения, изложены меры и способы эффективного достижения целей, принципы координации деятельности и формы межведомственного взаимодействия, а также ожидаемые результаты и механизмы мониторинга и оценки проводимой работы в области повышения финансовой грамотности населения [4].

Мероприятия Плана по повышению финансовой грамотности обуславливают привлечение широких слоев населения страны в зависимости от географических, возрастных, гендерных, социальных, профессиональных и образовательных отличий [4].

Недостаточный уровень финансовой грамотности пользователей при применении интернета в повседневной жизни и при осуществлении финансовых операций обусловил возникновение новых форм мошенничества. Наиболее распространенными из них являются:

- рассылка различных сообщений в форме СМС, через e-mail или в мессенджерах с предложениями об участии в проектах с уплатой взноса или сообщением личных данных, информирование о выигрыше в конкурсах и акциях, для получения которого необходимо перевести определенную сумму или сообщить данные банковской карты;

- отправка вредоносных писем и сообщений со ссылками на установку вредоносного программного обеспечения, с помощью которого можно получить персональные данные из устройства;

- переадресация на «сайты-фальшивки», внешне не отличающиеся от настоящих (аналогичная структура и оформление), на которых пользователь вводит свои персональные данные;

- взлом аккаунтов в социальных сетях с целью распространения информации об оказании материальной помощи на благотворительные цели (например, для больных родственников, детских домов, приютов и т.д.);

- взлом и блокировка аккаунтов, имеющих большую аудиторию, за восстановление доступа к которым требуется уплата денежных средств;

- звонки от имени представителей обслуживающего банка или правоохранительных органов, в связи с неправомерными действиями третьих лиц с требованиями сообщить им реквизиты банковской карты и иные персональные данные (вишинг) [3].

В 2023 году по данным Министерства внутренних дел Республики Беларусь было зарегистрировано более 12 тысяч преступлений в форме мошенничества [1]. Самыми распространенными видами мошенничества являются купля-продажа товаров на несуществующих сайтах в интернете или в социальных сетях

Instagram, звонки от имени сотрудников банков или правоохранительных органов, а также предложения вложить средства в криптовалюту либо осуществить сделки с ней на вымышленных биржах [2].

Для минимизации риска осуществления несанкционированных мошеннических операций Национальным банком создана автоматизированная система обработки инцидентов, с помощью которой проводится сбор и анализ данных о несанкционированных платежных операциях и киберугрозах и передача этой информации финансовым организациям для проверки совершения платежей в собственных антифрод-системах. Определены признаки совершения перевода денежных средств без согласия пользователя, при установлении которых финансовые организации имеют право на приостановление такого перевода.

В 2023 году преобладали несанкционированные платежные операции и попытки их совершения, что составило 97,6 процента от общего количества сообщений. Большинство инцидентов (83,6 процента от общего количества сообщений) связано с использованием методов социальной инженерии, когда человек под психологическим воздействием добровольно переводит денежные средства или сообщает злоумышленникам свои конфиденциальные данные. Также значительное количество несанкционированных платежных операций осуществлено злоумышленниками через доступ к системам интернет-банкинга и приложениям мобильного банкинга клиентов. Общая сумма ущерба клиентам банков по несанкционированным платежным операциям составила 27 787 тыс. рублей, в том числе с использованием методов социальной инженерии 97,7 процента от общей суммы ущерба [5].

В условиях цифровизации повышение уровня защиты населения в финансовой сфере приобретает первоочередное значение. В связи с участвовавшими случаями кибератак и применением различных мошеннических схем необходимо научить граждан распознавать подозрительные предложения и продукты, обеспечить предупреждение о потенциальных угрозах, информировать о наиболее распространенных мошеннических схемах, сформировать навыки безопасного осуществления электронных платежей, переводов и иных цифровых финансовых услуг, то есть развивать не только финансовую, но и цифровую грамотность по использованию финансовых продуктов.

Список использованных источников

1. Купля-продажа в интернете, криптобиржи и звонки из банков. МВД назвало актуальные виды мошенничества. <https://www.belta.by/society/view/kuplja-prodazha-v-internete-kriptobirzhi-i-zvonki-iz-bankov-mvd-nazvalo-aktualnye-vidy-moshennichestva-612996-2024/> (дата обращения: 03.10.2024).
2. МВД: в прошлом году в Беларуси зарегистрировано 12 тыс. фактов мошенничества <https://www.belta.by/society/view/mvd-v-proshlom-godu-v-belarusi-zaregistrirovano-12-tys-aktov-moshennichestva-613001-2024/> (дата обращения: 05.10.2024).
3. Мошенничество в Интернете. URL:<https://spllaw.by/blog/moshennichestvo-v-internete/> (дата обращения: 11.10.2024).
4. О плане совместных действий по повышению финансовой грамотности населения на 2019 – 2024 годы. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 12 апр. 2019, №241/6. URL: https://www.nbrb.by/today/finliteracy/docs/pdf/p241_6.pdf (дата обращения: 05.10.2024).
5. Отчет Национального банка за 2023 год. <https://www.nbrb.by/publications/report/report2023.pdf> (дата обращения: 04.10.2024).

УДК 336.74 (476)

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

Пригодич Ирина Александровна, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
Pryhodzich Iryna, PhD in Economics, Associate Professor
Polessky State University, prigodich.i@poiessu.by

Аннотация. Статья содержит информацию об эволюции приоритетов экономической безопасности. Рассмотрены ключевые изменения в элементах системы экономической безопасности, которые в условиях глобализации трансформируются и требуют соответствующей адаптации от всех заинтересованных лиц.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стабильность, защищенность, устойчивость, кибербезопасность.

Экономическая безопасность является важной частью национальной безопасности и требует комплексного подхода, включая законодательные, организационные и практические меры. Она представляет собой состояние экономики, при котором обеспечивается устойчивое развитие, защищенность от внутренних и внешних угроз, а также способность государства и общества эффективно реагировать на вызовы и риски. Система экономической безопасности включает в себя множество элементов, которые со временем эволюционируют в ответ на изменения в экономической, политической и социальной среде. Важно учитывать взаимосвязь между этими элементами и необходимость комплексного подхода для обеспечения устойчивости экономики в условиях глобальных изменений. Основные аспекты экономической безопасности включают в себя следующие элементы.

Экономическая стабильность, которая выражается в устойчивом росте ВВП, контроле инфляции, стабильности валюты и финансовых рынков. В начале XX века внимание акцентировалось на стабильности валюты и цен. С развитием глобализации и финансовых рынков акцент сместился на управление рисками, включая инфляцию и финансовые кризисы. В качестве современных вызовов для экономической стабильности можно отметить глобализацию, технологические изменения, климатические изменения и политическую нестабильность. Экономическая интеграция может привести к повышению уязвимости к внешним шокам, таким как финансовые кризисы в других странах. Быстрые изменения в технологиях могут привести к структурным изменениям на рынке труда и потребовать адаптации со стороны работников и компаний. Экономическая стабильность может быть под угрозой из-за экологических катастроф и изменения климата, что требует интеграции экологических норм в экономическую политику. Политические риски и нестабильность могут негативно сказаться на инвестиционном климате и общей экономической ситуации. Экономическая стабильность является основой для устойчивого развития и благосостояния общества. Для ее достижения необходимо применять комплексные меры, направленные на управление макроэкономическими показателями, финансовую и валютную стабильность, а также эффективное управление государственными финансами. В условиях современных вызовов важным становится также гибкость и адаптивность экономической политики.

Защита интересов государства, что подразумевает защиту национальных интересов в сфере экономики, включая стратегические отрасли, ресурсы и технологии.

Изначально защита интересов государства касалась только стратегических отраслей. С развитием технологий и глобальных цепочек поставок акцент постепенно смещался на защиту интеллектуальной собственности и критической инфраструктуры. Наибольшую опасность в настоящее время несут глобализация, киберугрозы, терроризм, экстремизм и экологические угрозы. Увеличение взаимозависимости между государствами может ослабить контроль над внутренними делами и создать новые риски. Увеличение числа кибератак на государственные и частные структуры требует новых подходов к обеспечению безопасности. Террористические атаки – это актуальная угроза, требующая координации усилий как на национальном, так и на международном уровнях. Изменение климата и экологические катастрофы могут угрожать безопасности и стабильности государства. Защита интересов государства – это многогранный процесс, который требует комплексного подхода и взаимодействия различных органов власти, гражданского общества и международных партнеров. Эффективная защита интересов государства способствует обеспечению стабильности, безопасности и благосостояния населения, что является основой для устойчивого развития страны.

Социальная защищенность, которая сконцентрирована на обеспечении достойного уровня жизни населения, снижении уровня бедности и неравенства. Ранее государство фокусировалось на минимальных социальных гарантиях. В настоящее время важным аспектом является создание системы социальной защиты, которая учитывает динамичные изменения на рынке труда и демографические тенденции. Социальная защищенность имеет огромное значение для улучшения качества жизни, обеспечения социальной стабильности и содействия экономическому росту. Она способствует повышению уровня жизни, снижению бедности и неравенства. Обеспечение социальной защищенности помогает предотвратить социальные конфликты и протесты, создавая условия для стабильного развития общества. Инвестиции в социальную защищенность, такие как образование и здравоохранение, способствуют повышению производительности труда и экономическому росту. Социальная защищенность является важным аспектом устойчивого развития общества и государства. Она требует комплексного подхода и взаимодействия между различными секторами, включая государственные органы, частный сектор и гражданское общество. Эффективные меры социальной защищенности способствуют созданию справедливого и инклюзивного общества, где каждый гражданин имеет возможность реализовать свой потенциал и жить достойной жизнью.

Инвестиционная привлекательность, подразумевающая создание благоприятного климата для привлечения инвестиций, как внутренних, так и иностранных. В прошлом акцент был на налоговых льготах и субсидиях. Современные подходы включают создание прозрачной правовой среды, защиту прав инвесторов и развитие инфраструктуры. Инвестиционная привлекательность позволяет обеспечить экономический рост, активное внедрение инноваций и технологий и стабильное социальное развитие. Привлечение инвестиций способствует созданию новых рабочих мест, увеличению производительности и росту ВВП. Инвестиции в новые технологии и инновации способствуют модернизации экономики. При этом инвестиции могут также способствовать улучшению социальной инфраструктуры, включая образование и здравоохранение. Инвестиционная привлекательность является ключевым фактором для экономического развития и роста. Для повышения инвестиционной привлекательности необходимо создать благоприятные условия

для бизнеса, включая стабильную экономическую и политическую среду, развитую инфраструктуру и квалифицированную рабочую силу. Эффективные меры государственной политики могут значительно улучшить инвестиционный климат и привлечь дополнительные ресурсы для развития экономики.

Инфраструктурная безопасность, предполагающая развитие и поддержание критически важной инфраструктуры, включая транспорт, энергетику и связь. Ранее внимание уделялось только физической инфраструктуре. В последние десятилетия акцент стал смещаться на цифровую инфраструктуру и ее устойчивость к киберугрозам. Инфраструктурная безопасность способствует защите жизни и здоровья граждан, экономической стабильности и социальному доверию. Обеспечение безопасности критически важной инфраструктуры предотвращает угрозы для жизни и здоровья людей. Надежная инфраструктура способствует стабильному функционированию экономики и повышению инвестиционной привлекательности региона. Гарантия безопасности инфраструктуры укрепляет доверие граждан к государственным институтам и организациям. Инфраструктурная безопасность является важным аспектом обеспечения устойчивого развития общества и экономики. Эффективные меры по защите критически важной инфраструктуры помогают минимизировать риски и последствия различных угроз, обеспечивая безопасность и стабильность для граждан и бизнеса.

Экологическая устойчивость, которая учитывает экологические факторы и устойчивое использование природных ресурсов. В прошлом экологические аспекты часто игнорировались в пользу экономического роста. Сегодня устойчивое развитие и экология становятся важными приоритетами для обеспечения долгосрочной экономической безопасности. Экологическая устойчивость является ключевым компонентом устойчивого развития, направленного на сохранение планеты для будущих поколений. Эффективное управление природными ресурсами, снижение негативного воздействия на окружающую среду и вовлечение общества в процессы принятия решений – все это важные шаги к созданию более устойчивого и справедливого мира. Субъекты хозяйствования должны принимать меры предосторожности для предотвращения экологических повреждений, даже если научные данные не являются окончательными, и учитывать экологические, социальные и экономические факторы в процессе принятия решений. Обязательным является также вовлечение всех заинтересованных сторон, включая местные сообщества, в процесс планирования и реализации устойчивых практик, и оценка последствий действий на долгосрочную перспективу, а не только на краткосрочные выгоды. Устойчивое развитие стало важным приоритетом, и многие государства внедряют экологические нормы и стандарты для защиты окружающей среды и обеспечения долгосрочной экономической безопасности.

Кибербезопасность, которая заключается в защите экономических систем от кибератак и информационных угроз. Сначала кибербезопасность рассматривалась как вспомогательный элемент. В последние годы она стала критически важной для защиты экономических систем и информации, что требует интеграции киберзащиты в общую стратегию экономической безопасности. Основными угрозами кибербезопасности выступают:

1. Малварь – вредоносное программное обеспечение, включая вирусы, трояны, шпионские программы и ransomware, которые могут повредить или украсть данные;

2. Фишинг – метод обмана пользователей с целью получения конфиденциальной информации, такой как пароли и номера кредитных карт, через поддельные электронные письма или веб-сайты;

3. Атаки нулевого дня – эксплуатация уязвимостей в программном обеспечении, о которых разработчики еще не знают и для которых не выпущены патчи;

4. Социальная инженерия – манипуляция людьми с целью получения конфиденциальной информации или доступа к системам, часто через обман или психологическое давление;

5. Кибератаки на инфраструктуру – атаки на критически важные системы, такие как энергосети, транспортные системы и медицинские учреждения, которые могут иметь серьезные последствия.

Кибербезопасность является критически важной в современном цифровом мире, где зависимость от технологий продолжает расти. Защита данных и систем от киберугроз требует комплексного подхода, включающего технологии, процессы и людей. Эффективные меры кибербезопасности помогают предотвратить утечку данных, финансовые потери и ущерб репутации организаций. В условиях растущей зависимости от цифровых технологий кибербезопасность стала критически важной для защиты экономических систем, информации и национальных интересов, что требует интеграции киберзащиты в общую стратегию экономической безопасности.

Развитие элементов системы экономической безопасности отражает необходимость адаптации к новым условиям и вызовам. Комплексный подход к обеспечению экономической безопасности требует взаимодействия всех этих элементов, что позволяет создать устойчивую и защищенную экономическую среду.

Список использованных источников

1. Стратегия экономической безопасности при разработке индикативных планов социально-экономического развития на долго- и среднесрочную перспективу: монография / под ред. В.И. Павлова. – Москва: Институт экономики РАН, 2009. – 232 с.

2. Управление экономической безопасностью коммерческого банка в условиях финансового кризиса: монография / под ред. В.Н. Овчинникова. – Ростов н/Д: Содействие - XXI век, 2013. – 192 с.

УДК 336.012

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ржевская Татьяна Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Rzheuskaya Tatsiana, PhD, Polesky State University, rzheuskaya.t@polessu.by

Аннотация. В статье выделены основные факторы, определяющие характер трансформации финансовых отношений, обозначены ключевые инновационные технологии, использование которых приводит к изменению финансовых отношений, определены причины, обеспечивающие их активное распространение в современной экономике.

Ключевые слова: финансовые отношения, трансформация финансовых отношений, цифровизация, ESG-повестка, криптовалюты, финансовые технологии

Трансформационные процессы в современной экономике, безусловно, оказывают глубокое воздействие на организацию финансовых отношений. Эффективное управление финансами не возможно без корректного понимания и тщательного анализа происходящих изменений финансовых отношений.

Финансовые отношения не являются статичной категорией, они представляют собой живой и динамичный процесс, полностью интегрированный в структуру экономической системы. Изменения в экономической формации и ее развитие влекут за собой закономерную корректировку финансовых отношений.

Следует отметить, что такие изменения функционируют как двухсторонний процесс: корректировки финансовых отношений и инструментов, в свою очередь, инициируют изменения в экономических процессах. Следовательно, для поддержания заданного уровня экономического роста важным представляется использование возможностей, которые появляются в следствие изменения характера финансовых отношений.

В настоящее время можно выделить несколько основных факторов, определяющих изменение финансовых отношений и экономических связей в целом. В первую очередь, это развитие цифровизации и актуализация ESG-повестки в мировой экономике.

Цифровизация выступает глобальным трендом развития экономики, изменяющим структуру взаимодействия субъектов финансовых отношений, трансформирующим восприятие предоставления и получения финансовых услуг. Выделение новых финансовых продуктов и технологий расширяют горизонты не только для предоставления услуг, но и для их потребления, что способствует росту конкуренции на финансовом рынке и приводит к значительным преобразованиям в институциональной и инфраструктурной среде.

Цифровизация финансовой сферы не просто повышает скорость и доступность финансовых операций. Она преобразует саму природу финансовых отношений в результате активного использования субъектами финансовых отношений ряда инновационных технологий в финансовой сфере. Наиболее значимое воздействие на трансформацию финансовых отношений оказали следующие технологии :

- появление новых форм валюты в виде криптовалюты и цифровых денег создает альтернативные способы проведения финансовых операций, которые позволяют обходить традиционные банковские системы и создают предпосылки для расширения финансового сектора;

- активное использование технологии блокчейна обеспечивает высокую степень прозрачности и безопасности проводимых операций, что позволяет максимизировать доверие между финансовыми субъектами;

- использование концепции open banking (открытое банковское обслуживание) предоставляет клиентам возможность использования услуг у разных банков и финтех-компаний, что значительно увеличивает уровень конкуренции на финансовом рынке и способствует повышению его эффективности;

- появление инновационных страховых технологий, которые встраиваются в страховую отрасль, упрощая процессы взаимодействия как страхователя со страховщиком, так и процессы внутри страховой организации и повышая оперативность предлагаемых услуг;

- развитие регуляторных технологий, направленных на создание безопасной среды для финансовых операций, минимизации рисков мошенничества в финансовой сфере;

– внедрение робо-советников в деятельность организаций финансового сектора делает финансовые услуги более доступными и менее затратными. В результате использования алгоритмов для разработки стратегий и рекомендаций в сфере инвестирования;

– реализация услуг для неполного банковского обслуживания, которые направлены на расширение клиентской базы за счет вовлечения в нее малообеспеченных слоев населения, обеспечивая им легкий доступ к финансовым услугам;

– разработка предложений в сфере кибербезопасности, направленных на защиту данных и применяемых алгоритмов. По мере расширения сектора цифровых финансов разработки в сфере обеспечения кибербезопасности становятся необходимой и неотъемлемой частью финансовых отношений [2].

Таким образом, внедрение инновационных технологий вносит значительные корректировки в организацию финансовых отношений, расширяет круг их участников, повышает уровень конкуренции и доступность услуг на финансовом рынке.

В то же время, влияние глобальных тенденций, таких как рост популярности криптовалют, активизация использования безналичных расчетов оказывает заметное влияние на развитие финтеха в Республике Беларусь. Можно выделить ряд основных факторов, которые способствуют развитию финансовых технологий в нашей стране. Рассмотрим их более подробно (таблица).

Таблица – Характеристика основных факторов, влияющих на развитие финансовых технологий в Республике Беларусь

Фактор	Характер влияния
Рост потребности в цифровых финансовых услугах	Постоянное развитие цифровой экономики и изменение потребительских привычек требует от финансовых институтов адаптации к новым трендам. Увеличение числа пользователей интернета и мобильных технологий повышает спрос на более удобные и доступные финансовые услуги, такие как мобильные платежи, онлайн-кредиты и краудфандинг, P2P переводы, и др. Кроме того, с появлением новых технологий, таких как блокчейн, искусственный интеллект и большие данные, в Беларуси активно разрабатываются и внедряются инновационные финтех-продукты. Эти решения не только улучшают пользовательский опыт, но и существенно повышают эффективность финансовых операций, снижая издержки и открывая новые возможности для бизнеса.
Конкуренция на финансовом рынке.	Увеличение числа финтех-компаний создает конкурентную среду, в которой традиционные банки и финансовые учреждения начинают внедрять цифровые решения для повышения качества и доступности своих услуг и удержания клиентов. Такая конкуренция стимулирует инновации и ускоряет процесс цифровизации финансового сектора.
Высокий уровень IT-компетенций	Республика Беларусь славится высоким уровнем образования в области информационных технологий. Наличие квалифицированных специалистов в программировании и смежных областях дает возможность развивать и внедрять новые финтех-продукты. IT-сектор активно сотрудничает с финансовыми учреждениями, что способствует интеграции технологий в традиционные финансовые процессы.
Наличие государственной поддержки и регуляторная политика	Одной из важнейших причин роста финтеха в Беларуси является активная позиция государства в поддержке цифровизации и инноваций. Внедрение благоприятных условий для бизнеса, таких как специальные экономические зоны (например, Парк высоких технологий в Минске), создание законодательной базы для регулирования финтеха и поддержка стартапов, способствует притоку инвестиций и повышению интереса к финтеховым инициативам в нашей стране.

Таким образом, активация финтеха в Республике Беларусь является результатом сложного взаимодействия государственной поддержки, высоких ИТ-компетенций, растущих потребностей в цифровых услугах, инновационных разработок, конкурентных условий и глобальных трендов. Эти факторы создают благоприятную среду для дальнейшего роста и развития финтех-сектора в стране.

Вторым ключевым фактором, оказывающим значительное влияние на эволюцию финансовых отношений, в том числе в Республике Беларусь, является актуализация ESG-повестки в глобальной экономике.

Научно-технический прогресс играет важную роль в стимулировании экономического и социального развития. В то же время, данный вектор развития сопряжен с рядом негативных последствий, включая увеличение выбросов углерода в атмосферу, истощение природных ресурсов и изменение климатических условий. Эти процессы создают как экономические, так и экосистемные риски, требующие комплексного подхода к их минимизации.

В связи с этим, достижение устойчивого экономического роста возможно лишь при установлении баланса между научно-техническим развитием и состоянием окружающей среды. Такой баланс является основополагающим для достижения экономического, социального и экологического прогресса.

Таким образом, актуализация ESG-повестки (учет экологических, социальных и управленческих факторов) становится ключевым драйвером трансформации финансовых отношений не только в глобальном контексте, но и на уровне отдельных стран, включая Республику Беларусь. Это явление обусловлено возрастающим осознанием того, что долгосрочная финансовая устойчивость частных и государственных структур напрямую зависит от их способности учитывать и интегрировать экологические и социальные аспекты в свою деятельность.

С другой стороны, необходимость поддерживать баланс между устойчивым экономическим ростом и состоянием окружающей среды формирует новые инвестиционные возможности, ориентированные на устойчивое развитие.

В контексте финансовых отношений внедрение ESG-принципов требует от финансовых институтов адаптации их стратегий и инструментов. В частности, это проявляется в переходе к устойчивому финансированию, которое учитывает ESG-факторы при оценке рисков и доходности инвестиционных проектов. Также исследуется влияние ESG-инициатив на рыночные оценки компаний: высокий уровень экологической ответственности и социальной ответственности зачастую приводит к улучшению репутации, что, в свою очередь, положительно сказывается на финансовых показателях.

Кроме того, развитие ESG-повестки вносит определенные коррективы и в финансовый механизм: появляются новые формы финансовых инструментов (зеленое кредитование, зеленые облигации, экологическое страхование, зеленое инвестирование) и финансовых рычагов (ассигнования из денежных фондов целевого назначения, процентные ставки за кредиты при реализации проектов в области зеленой экономики, налоговое стимулирование) [3].

Таким образом, интеграция ESG-повестки в финансовые отношения становится определяющим фактором для обеспечения устойчивого экономического развития. Это требует от всех участников рынка — как государственных структур, так и частных компаний — осознания важности перехода к более устойчивым бизнес-моделям, обеспечивающим не только экономическую выгоду, но и позитивное воздействие на общество и окружающую среду.

Приведенный анализ демонстрирует, что трансформационные процессы, такие как цифровизация и внедрение ESG-ценностей, провоцируют значительные изменения в финансовых отношениях и структуре экономических взаимодействий. Адаптация к этим изменениям является необходимостью как для финансовых организаций, так и для конечных пользователей. В будущем следует ожидать продолжения интеграции новых технологий и появление ещё более инновационных финансовых решений, что будет способствовать дальнейшему изменению экономической среды.

Список использованных источников

1. Борисова, О.В. Трансформация финансовых отношений в условиях цифровой экономики / О.В. Борисова // Финансовый менеджмент – 2019 - № 2.
2. Шеверева Е.А. Цифровые финансовые технологии : проблемы и перспективы развития /Е.А. Шеверева // RUSSIAN JOURNAL OF MANAGEMENT. – 2020. – №2. – Т.8. – С. 116-120.
3. Ржевская, Т.А. Финансовый механизм зеленой экономики в Республике Беларусь / Т.А. Ржевская, А.Г. Штепа // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки : научно-теоретический журнал. – 2023. – № 2 (64). – С. 43-49.

УДК 336.14

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

Свищева Виктория Александровна, к.э.н., доцент

Поволжский институт управления

имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

Svishcheva Viktoria Alexandrovna, PhD in Economics, Associate Professor,

Volga Region Institute of Administration named after P.A. Stolypin

(Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration),

aoreg@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается возможность токенизации государственных и муниципальных ценных бумаг и создание рынка государственных цифровых финансовых активов как нового инструмента финансирования бюджетного дефицита. Проанализированы их преимущества и риски. Особое внимание уделено перспективам развития рынка субфедеральных и муниципальных облигаций в связи с созданием его цифровой инфраструктуры на основе технологий распределенных реестров и ростом потенциальных инвесторов - физических лиц.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, токен, блокчейн, бюджетный дефицит, государственные и муниципальные ценные бумаги

Принятие Федерального закона "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 31.07.2020 N 259-ФЗ открывает для рынка государственного долга новые возможности. Данный закон в целом создает базу для использования на финансовых рынках новых цифровых технологий на основе блокчейна и других технологий распределенных реестров. Первая практика выпуска и обращения таких новых финансовых инструментов показала их жизнеспособность и востребо-

ванность. Блокчейн и другие технологии распределенных реестров образуют реестр неизменяемых записей, его можно разделить на части и присвоить ценность в виде финансового актива, закодировать для выполнения автоматических транзакций и привязать к реальным активам в качестве записи о праве собственности. [1, стр. 1244].

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ источниками финансирования бюджетного дефицита бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ является эмиссия государственных (муниципальных) ценных бумаг в форме облигаций. Таким образом, государственные и муниципальные облигации, как ценные бумаги тоже могут быть представлены в форме токена и могут продаваться как цифровой финансовый актив на финансовом рынке. Такой токен будет являться инвестиционным, обеспечивающим сохранность и безопасность актива и законную смену права собственности в случае его продажи.

Токенизация государственных и муниципальных ценных бумаг открывает значительные перспективы развития их рынка, особенно на уровне субъектов РФ и муниципальных образований. Ликвидность рынка субфедеральных ценных бумаг может вырасти в разы. В новых условиях инвесторам не нужно будет обращаться к посредникам, они сами смогут покупать и продавать токены федеральных, региональных и муниципальных облигаций в любое время в любом количестве в сети он-лайн. Такая простота и гарантии безопасности сделок смогут привлечь на рынок новых потенциальных инвесторов из числа физических лиц для которых сегодня основным видом сбережений являются банковские вклады.

По данным Центрального банка РФ за 2023 год годовой объем финансовых операций сектора «Домашние хозяйства» составил 15576,8 млрд. рублей. [2] Из них 8923,0 млрд. руб. – депозиты в коммерческих банках, 2800,9 млрд. руб. вложения в акции и прочие формы участия в капитале, 1498,1 млрд. руб. – наличные сбережения. При этом в долговые ценные бумаги (в том числе облигации) вложено только 362,9 млрд. руб. В тоже время общие обязательства физических лиц составили только 7287,3 млрд. руб., из которых 4828,1 млрд. руб. – ипотечные жилищные кредиты. Таким образом население является «чистым кредитором» национальной экономики России на сумму 8289,5 млрд.руб., что сравнимо с объемом Фонда национального благосостояния РФ.

В тоже время по данным Министерства финансов РФ объем государственного долга субъектов РФ по состоянию на 01.10.2024 г. составляет 3150,9 млрд. руб. из которых на региональные облигации приходится только 418,6 млрд. руб. или 13,3 % от общего объема долга. Объем муниципального долга составляет 371,6 млрд. руб., в том числе по муниципальным облигациям – 7,5 млрд. руб. или всего 2,0% от общей суммы долга. [3]

Таким образом, токенизация субфедеральных и муниципальных ценных бумаг может повлиять на перераспределение структуры сбережений домашних хозяйств в их пользу. Этому будет способствовать также тот факт, что доходность по государственным и муниципальным ценным бумагам может быть выше чем по банковским вкладам, а надежность сопоставима. Так по состоянию на октябрь 2024 года ключевая ставка Центрального банка РФ составила 19% годовых. В тоже время доходность по некоторым субфедеральным облигациям была выше. Например, облигации Ульяновской области показывали доходность 22,8% годовых, Томской области - 20,86%, муниципальные облигации города Краснодар имели доходность 21,02% годовых.

Рассматривая преимущества выпуска субфедеральных и муниципальных ценных бумаг в форме токенов стоит отметить возможную экономию по расходам бюджета, связанных с осуществлением эмиссии. К таким расходам относятся комиссия биржи, вознаграждение генерального агента, комиссия депозитария и т.д. При выпуске цифровых финансовых активов такие комиссии вероятнее всего будут значительно ниже, что тоже весьма привлекательно для эмитента.

Блокчейн-технологии позволяют привлечь на рынок государственного и муниципального долга не только инвесторов–резидентов как физических, так и юридических лиц, но инвесторов-нерезидентов, что в условиях внешнеэкономических санкций является весьма актуальным. Торговая система цифровыми финансовыми активами может технически обеспечить анонимность их владельцев и конфиденциальность их персональных данных путем соответствующих технических решений. При этом такая анонимность не мешает обеспечивать надежность и безопасность владения и распоряжения цифровыми финансовыми активами, возможность получения по ним дохода.

Необходимо отметить, что существуют следующие возможные риски использования цифровых финансовых активов, которые могут негативно отразиться на их рынке, в том числе в государственном секторе:

– Низкий спрос со стороны населения. Хотя именно данная категория покупателей должна быть значительной для финансирования бюджетного дефицита в форме выпуска цифровых финансовых активов, в условиях неопределенности есть вероятность что физические лица откажутся от данных инвестиций, рассматривая их слишком непонятными. Стимулирование интереса частных инвесторов к цифровым финансовым активам требует значительных затрат на продвижение такого финансового товара. Кроме того инвесторы –физические лица должны обладать необходимыми знаниями в области финансовой грамотности, уровень которой остается еще недостаточно высоким.

– Дальнейшее развитие компьютерных технологий, превосходящих блокчейн. Научно-технический прогресс несет риски потери блойкченем статуса гаранта безусловного обеспечения надежности и сохранности цифровых финансовых активов. Так осенью 2024 года китайские ученые объявили, что им удалось взломать систему одной из криптовалют с помощью квантового компьютера. Они применили метод «квантового отжига» и атаковали AES-256 – надёжны военный стандарт криптографии. [5] Если квантовые компьютеры станут повсеместно доступными (как некоторое время назад это произошло с сотовыми телефонами), то под угрозой «взлома» может оказаться любая информационная база, основанная на технологии распределенных реестров, в том числе Bitcoin.

– Неясность правовой базы, определяющей общие и индивидуальные технические стандарты выпуска токенов – государственных и муниципальных ценных бумаг. У Министерства финансов РФ появится задача регулировать технические параметры выпуска финансовых токенов субъектами РФ и муниципальными образованиями. Представляется что в соответствии с принципом единства бюджетной системы, общие подходы выпуска должны быть одинаковыми для всех публичных–правовых образований - эмитентов. Возможно лучшим решением в этом вопросе станет создание единой торговой и организационной системы, находящейся в ведении Федерального казначейства как органа кассового исполнения бюджетов всех уровней.

– Затягивание сроков создания необходимой правовой и рыночной инфраструктуры для обращения субфедеральных и муниципальных ценных бумаг в форме токенов. Государственная система управления весьма консервативна в принятии управленческих решений, что может отложить цифровизацию субфедеральных и муниципальных ценных бумаг на значительное время. Это будет сравнимо с ситуацией упущенных возможностей, когда регионы и муниципалитеты не смогут использовать благоприятные условия.

Таким образом, рассматривая возможность эмиссии субфедеральных и муниципальных ценных бумаг в форме цифровых финансовых активов следует отметить наличие значительных перспектив для развития их рынка в новом формате. Однако для этого требуется принятие соответствующих политических, правовых, технических и экономических решений.

Список использованных источников

1. Устинова, О. Е. Особенности развития рынка цифровых активов / О. Е. Устинова, Т. Б. Иззук, С. Н. Миловидова // Вопросы инновационной экономики. – 2023. – Т. 13, № 3. – С. 1241-1252.
2. Показатель сбережений сектора «Домашние хозяйства» [электронный ресурс] [дата обращения 19.10.2024]// https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/households/
3. Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований [электронный ресурс][дата обращения 19.10.2024] https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/subj/subdbt?id_85=306551-obem_i_struktura_gosudarstvennogo_dolga_subektov_rossiiskoi_federatsii_i_dolga_munitsipalnykh_obrazovaniy
4. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2025 год и период 2026 и 2027 годов [электронный ресурс] [дата обращения 19.10.2024]// https://www.cbr.ru/content/document/file/165924/onrfr_2025_2027.pdf
5. Chinese scientists hack encryption on quantum computer: paper // South China Morning Post [электронный ресурс] [дата обращения 19.10.2024] <https://www.scmp.com/news/china/science/article/3282051/chinese-scientists-hack-military-grade-encryption-quantum-computer-paper>

УДК 336.77

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сергеюк Валентина Степановна, старший преподаватель

Лопух Юлия Ивановна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Sergejuk Valentina, senior lecturer, Polessky State University, sergejuk_v@mail.ru

Lopukh Yulia, senior lecturer, Polessky State University, lo-ui@yandex.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрено современное состояние деятельности банков на розничном рынке Республики Беларусь, показана сравнительная характеристика розничных банковских продуктов.

Ключевые слова: банковский продукт, вклад (депозит), кредит, платежная карточка, розничный бизнес.

Розничный банковский бизнес является одним из приоритетных направлений развития кредитной организации. Коммерческие банки стремятся привлечь клиентов и увеличить свою доходную базу путем расширения спектра предоставляе-

мых услуг и операций. Данное обстоятельство обусловлено рядом факторов: высоким и постоянно растущим спросом на банковские услуги со стороны населения, улучшением условий предоставления кредитов, повышением доверия к банковской системе и многими другими. Кроме того, результатом формирования и реализации политики кредитной организации в области привлечения средств физических лиц и их эффективного использования является создание и предоставление данной категории клиентов банковских продуктов.

Под розничным банковским продуктом понимают полностью завершённый комплекс (последовательность) банковских операций, имеющий технологическое описание (регламент, спецификацию), утверждённое банком и не противоречащее действующему законодательству. Каждый банковский продукт характеризуется определёнными качественными, количественными и ценовыми параметрами и имеет отличное от всех других продуктов наименование. При этом, банки разрабатывают новые продукты и услуги, которые отвечают потребностям клиентов. Они могут предлагать различные виды кредитов, дебетовые и кредитные карты, депозитные счета, ипотечные и автокредиты, услуги онлайн-банкинга и многое другое.

Проведем анализ рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь за 2021-2023 гг. Так, по объёму кредитов, в 2023 г. в экономику было направлено кредитов в сумме 119,6 млрд. руб., что на 24,5 млрд. руб., или на 18,6%, больше, в сравнении с 2021 г. При этом, розничный кредитный портфель банковского сектора за последние 3 года увеличился на 1,3 млрд. руб., или на 16,7%, и составил 16,9 млрд. руб.

В течение 2023 года работа банковской системы была ориентирована на сглаживание негативного влияния макроэкономических факторов и поддержание сберегательного поведения населения с целью формирования восстановительной динамики срочных рублевых вкладов (депозитов), а по валютным вкладам (депозитам) замедления их оттоков. Так, в 2023 году банковские вклады (депозиты) в национальной валюте уменьшились, по сравнению с 2022 годом, на 150,4 млн. руб. или на 14,7% и составили 870,1 млн. руб. Из них срочные вклады составили 856,3 млн. руб. и также уменьшились на 147,4 млн. руб. или на 14,7%. В 2022 году можно отметить резкий подъём вкладов физических лиц в национальной валюте. Так, по сравнению с 2021 годом, они увеличились на 125,5 млн. руб. или на 14 % и составили 1 020,5 млн. руб. Срочные вклады так же увеличились на 131,5 млн. руб. или на 15,1 % и составили 1 003,7 млн. руб. В сравнении, банковские вклады (депозиты) в иностранной валюте уменьшились, по отношению к 2022 году, на 127,5 млн. долл. США или на 28,1 % и составили 325,8 млн. руб. Из них срочные вклады составили 315,2 млн. долл. США и также уменьшились на 115,3 млн. долл. США или на 26,8 %. Следует отметить, что основная часть банковских вкладов (депозитов) физических лиц размещалась в системно значимых банках, относящихся к группе системной значимости I: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Сбер Банк» и ЗАО «Альфа-Банк». Доля указанных банков на рынке вкладов (депозитов) физических лиц на 1 января 2023 г. составила 81,5 процента (19,4 млрд. рублей).

Далее рассмотрим продуктовую линейку отдельных ведущих банков Республики Беларусь и приведём их сравнительную характеристику. Для этого сравним розничные кредитные продукты ОАО «Белагропромбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», «Приорбанк» ОАО, ЗАО «Альфа-банк» и ОАО «Сбер Банк», так как они

относятся к банкам первой группы значимости, сопоставимы по масштабу деятельности и имеют высокую значимость для экономики.

Проведем сравнительную характеристику розничных потребительских кредитных продуктов. Так, основными конкурентами в разрезе кредитования физических лиц являются ОАО "Белагропромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк". Количество кредитов для физических лиц больше у ОАО "АСБ Беларусбанк". Так же можно отметить, что по сроку кредитования рассматриваемые банки довольно схожи. Однако, по процентным ставкам, наиболее привлекательным можно считать ОАО "Белагропромбанк", так как они ниже, чем во всех рассматриваемых банках-конкурентах. При этом, кредитов на потребительские нужды в ОАО "Белагропромбанк" больше, чем в ОАО "АСБ Беларусбанк". А ставки по ним незначительно отличаются. Так же можно отметить, что в ОАО "АСБ Беларусбанк" больше узко направленных кредитов, что, возможно, не совсем удобно для клиентов и больше их ограничивают в том, как именно использовать кредитные средства. В ОАО "АСБ Беларусбанк" представлено больше кредитов на недвижимость, что увеличивает возможность клиента на одобрение данного вида кредитования. Так же, можно отметить, что в ОАО "Белагропромбанк" есть такая цель, как агроэкотуризм, что позволяет привлечь больше клиентов. Так, процентная ставка по потребительским кредитам в ОАО "Белагропромбанк" устанавливается в пределах от 5,0 % до 15,1 %, что значительно ниже, чем процентная ставка по потребительским кредитам в ЗАО "Альфа-банк" - 9,0 % - 19,9 %. В ОАО "АСБ Беларусбанк" процентная ставка установлена в пределах от 13,0 % до 14,4 %, без предоставления грейс-периода. По потребительским кредитам в ОАО "Сбер Банк" процентная ставка устанавливается от 0,01 %, а в "Приорбанк" ОАО не реализуются потребительские кредиты.

Сравнивая вкладные (депозитные) продукты для физических лиц их условия в банках-конкурентах, можно отметить, что количество вкладов (депозитов) для физических лиц больше у ОАО "АСБ Беларусбанк". Кроме того, по сроку вклады (депозиты) в ОАО "Белагропромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк" довольно схожи, но у "Приорбанк" ОАО можно наблюдать довольно маленькие сроки размещения средств во вклады (депозиты). По процентным ставкам так же можно увидеть похожие ситуации. По валюте вклада следует отметить лишь то, что у "Приорбанк" ОАО и ОАО "Сбер Банк" нет вкладов (депозитов) в евро, долларах и китайских юанях, что значительно влияет на приток денежных средств именно в этих валютах. Наиболее выгодным вкладом (депозитом) в национальной валюте в ОАО "Белагропромбанк" можно назвать "Плюс к стабильности" со ставкой 13 %, а в ОАО "АСБ Беларусбанк" – "Классик Безотзывный свыше года" с процентной ставкой до 12,2%, так как в обоих случаях, с начисленных процентов не будет взиматься подоходный налог, потому что данные вклады открываются более чем на 1 год.

Основными конкурентами на рынке карточных продуктов для физических лиц являются ОАО "Белагропромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк". Количество банковских платёжных карт у ОАО "Белагропромбанк", ОАО "АСБ Беларусбанк" и ОАО "Белинвестбанк" практически не отличается, а у "Приорбанк" ОАО и ОАО "Сбер Банк", на фоне рассматриваемых банков, довольно маленькое количество предложений. Все банки используют международные платёжные системы Visa и Mastercard, что обеспечивает клиентам возможность использования карт в международных транзакциях, что важно для современных пользователей, часто со-

вершающих покупки за границей или в международных интернет-магазинах. Также можно отметить, что валюта карточки у ОАО "Белагропромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк" одинакова и включает в себя китайские юани, у других рассматриваемых банков её нет. Можно обратить внимание, что у ОАО "Белагропромбанк" и "Приорбанк" ОАО срок карточки фиксированный, что является довольно удобным для клиентов, так как перевыпускать карточку можно будет реже. Кроме того, банки обеспечивают высокий уровень безопасности своих карточных продуктов, включая использование технологии 3D Secure и SMS-оповещений. Тарифы на обслуживание варьируются от бесплатных до 34 BYN в месяц. Опция бесплатного обслуживания присутствует только в ОАО "АСБ Беларусбанк" и ОАО "БНБ-Банк", в то время как минимальная стоимость обслуживания в ОАО "Белагропромбанк" и ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) составляет 2,5 BYN и 10 BYN в месяц соответственно. Сроки действия карточек в среднем составляют 3 года, однако самый минимальный срок, на который можно заказать карту, составляет 12 месяцев в ОАО "Белагропромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк". Самый длинный срок – 60 месяцев – так же представлен в этих банках.

Большой популярностью пользуются кредитные карточки. Так, ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) занимает лидирующую позицию, предлагая 5 кредитных карточек. За ним идут ОАО АСБ "Беларусбанк", ОАО "Белагропромбанк" и ЗАО "Альфа Банк", имеющие 4, 3 и 2 кредитных карт соответственно. При этом, одним из привлекательных направлений является введение карт рассрочек. Главная особенность рассрочки – отсутствие дополнительной платы сверх указанной стоимости товара. Карта рассрочек хороша для тех, кто не хочет платить больше за товар, взятый в кредит, но средств оплатить здесь и сейчас у него нет. На данный момент лишь некоторые банки Республики Беларусь имеют в ассортименте предложений карту рассрочки. Так, выпуск карточки рассрочки в ОАО "АСБ Беларусбанк" стоит 4 BYN, а в остальных банках – бесплатно. Ставка рассрочки по карте от ОАО "Белгазпромбанк" – 0,000001%, что ниже стандартной минимальной ставки 0,0001%, которую используют другие рассматриваемые в таблице банки. ОАО "Белгазпромбанк" и ОАО "АСБ Беларусбанк" не имеют отдельную процентную ставку по кредиту вне партнерских организаций. Срок, на который выпускаются карточки, одинаковый у всех – 5 лет. Все карточки имеют валюту счёта BYN, и их всех банков только ОАО "Белгазпромбанк" и ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) не имеют грейс-периода.

Таким образом, отметим, что банки Республики Беларусь проводят активную работу в сфере розничного бизнеса, предлагая частным пользователям разнообразные банковские продукты с различными условиями. При этом, каждый банк разрабатывает и предлагает конкурентоспособные продукты, соответствующие рыночным стандартам по большинству ключевых параметров. Однако, в банках мало присутствует продуктов, сфокусированных на названии и связи с родной страной. Поэтому необходимо большее развитие белорусского продукта. Следовательно, банки могут расширить линейку продуктов, которые ориентированы на белорусского производителя.

Список использованных источников

1. Официальный сайт ОАО "Белагропромбанк" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belapb.by>
2. Официальный сайт ОАО "АСБ Беларусбанк" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://belarusbank.by>

3. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2022_12.pdf

4. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2023. - Национальный банк Республики Беларусь – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2023_12.pdf

5. Myfin.by [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://myfin.by>

УДК 336.71

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ
АЛЬТЕРНАТИВНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ ПО ЗАЩИТЕ
ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ**

Синкевич Алина Ивановна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Alina Sinkevich, senior lecturer, Polesky State University, A-Sinkevich@yandex.ru

Аннотация. На основе подходов регуляторов финансовых рынков отдельных стран показаны инструменты альтернативного урегулирования споров по защите прав потребителей финансовых услуг.

Ключевые слова: защита прав потребителей, финансовые услуги, недобросовестные практики, поведенческий надзор, урегулирование споров, обращения граждан.

Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг – непрекращающийся процесс, реализуемый органами надзора в большинстве стран мира. Надзорные органы стремятся соблюсти баланс и предупредить использование недобросовестных практик, повышающих недоверие потребителей на рынке финансовых услуг, минимизировать риски и обеспечить соблюдение прав потребителей.

Одним из инструментов, используемых органами надзора для мониторинга рынка финансовых услуг в целях обеспечения защиты прав потребителей исследование обращений граждан непосредственно к регуляторам.

В Российской Федерации обращения граждан являются важнейшим источником информации о ненадлежащих практиках финансовых организаций и нарушений в их деятельности. Так, в Банке России функционирует Единый коммуникационный центр, обеспечивающий координацию процессов взаимодействия с потребителями финансовых услуг. Каналами коммуникации являются: письменные обращения граждан, электронные обращения, звонки в колл-центр, мобильное приложение "ЦБ онлайн" с использованием чата, иные цифровые каналы. Организовано получение обратной связи с потребителями финансовых услуг в виде СМС-опросов и оценки звонков потребителей. Внимания заслуживает реализации проекта "Жалоба как подарок", который предусматривает работу по переработке содержания ответов на обращения и повышению оперативности обработки информации, которая исходит из жалоб.

С целью оперативного реагирования на обращения граждан и противодействия противоправной деятельности финансовых организаций функционирует Департамент информационной безопасности. Цель его деятельности – регулирование и контроль за обеспечением информационной безопасности, киберустойчивости и применением информационных технологий в отношении финансовых организаций, что позволяет делать выводы об их киберустойчивости и операционной

надежности, а также степени влияния киберриска на уровень финансовой стабильности финансового рынка Российской Федерации в целом. Данные по финансовым потерям потребителей способствуют формированию стратегии и планированию конкретных мероприятий по защите их прав и законных интересов.

Типология обращений граждан в Банк России касается следующих направлений деятельности финансовых организаций: кредитование, банковские карты, объекты инфраструктуры, вклады (депозиты), взаимодействие при взыскании просроченной задолженности, применение запрещенных законодательством методов взыскания задолженности, ОСАГО, автокаско, добровольное страхование жизни и имущества, страхование ответственности, применение коэффициента бонус-малус, сроки выплаты страхового возмещения, оформление электронных полисов, возврат задолженности по договору микрозайма, размер начисленных процентов по договору займа, реструктуризация/рефинансирование договора займа, кредитная история потребителя финансового продукта, мошенничество и другие. Отчеты Банка России в отношении работы с обращениями граждан являются открытой информацией и ежеквартально публикуются на официальном сайте Банка России. Проводится динамический анализ количества жалоб, оцениваются результаты принятия оперативных и превентивных мер [1].

С 2019 года урегулированием споров потребителей со страховыми организациями в России занимается Служба финансового уполномоченного. С 2020 в решении вопросов по обращениям потребителей услуг с данной службой взаимодействуют микрофинансовые организации, с 2022 года – кредитные организации, негосударственные пенсионные фонды, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды. На официальном сайте <https://finombudsman.ru> размещается информация о порядке приема обращений граждан, подробный алгоритм действий заявителя, предоставляется возможность отслеживать ход рассмотрения обращения. С целью наибольшего понимания потребителями финансовых услуг порядка досудебного регулирования споров на сайте сделана подборка актуальных материалов. Ежегодный отчет о деятельности Службы финансового уполномоченного публикуется на официальном сайте, содержит сведения об исполнении и об обжаловании решений финансового уполномоченного.

В Армении жалобы потребителей рассматриваются и анализируются в офисе Примерителя финансовой системы, главной задачей которого является бесплатно и в кратчайшие сроки разрешать споры, возникающие между физическими лицами и финансовыми организациями. Примеритель на официальном сайте www.fsm.am ежемесячно публикует отчетность, в которую включается общее количество поступивших требований, количество принятых и отклоненных требований по отдельным организациям; перечень тех организаций, которые не сотрудничали, либо недостаточно сотрудничали с Примерителем финансовой системы. Типология обращений, жалоб и требований граждан к финансовым организациям Армении схожа с типологией обращения россиян [2].

Примерителем приводится статистика обращений и жалоб граждан, подлежащих рассмотрению Примерителем, и не подлежащих рассмотрению им; раскрывается информация по итогам принятых на рассмотрение обращений. Наибольшую долю при этом занимает удовлетворение требований клиентов путем примирения сторон, частичное и полное удовлетворение требований, отклонение требований и их прекращение. Пользователи данных сведений информируются также о наличии случаев, когда после предварительного изучения жалобы, клиенту был

дан совет о нецелесообразности представления в офис Примерителя жалобы-требования за отсутствием факта нарушения прав клиента, как потребителя.

Отдельным блоком информации офиса Примерителя финансовой системы выступают примеры рассмотренных дел по предъявляемым претензиям в разрезе финансовых организаций, которые отражают подробное описание содержания претензии, позиции сторон, действия Примерителя, объем денежных требований, исход рассмотрения претензии. Представляет интерес публикуемые примеры и обычаи делового оборота финансовых организаций, правила их поведения и этики, которые используются при принятии решения по жалобе. Данные обычаи прямо не закреплены в законодательстве, но обеспечены судебной защитой.

В Австралии задачи системного характера в отношениях между финансовыми организациями и потребителями их услуг реализует Австралийская комиссия по инвестициям и ценным бумагам (ASIC) – интегрированный австралийский регулятор корпоративных, рынков, финансовых услуг и потребительского кредитования [3].

Важную роль в выявлении и пресечении неправомерных действий финансовых организаций и нарушений законов играют осведомители. На сайте ASIC функционирует раздел ”Кому я должен сообщить о своих проблемах, чтобы применить меры защиты?“ для получения информации о людях, которым можно сообщить, чтобы получить меры защиты. Например, потребитель финансовых услуг будет иметь гарантированные меры защиты, если сообщит о мошенничестве, обмане компании, ее клиентов или поставщиков или введении людей в заблуждение с целью совершения продажи, о неправомерных действиях или нарушениях закона, о ненадлежащем положении дел или обстоятельствах в компании, о деловой практике, которая наносит вред потребителям. На сайте представлена раскрываемая ежегодная отчетность и обзор ситуаций, в которых ASIC применяла свои полномочия.

Индивидуальными претензиями потребителей к финансовым организациям занимается Австралийское управление по финансовым жалобам (AFCA) [4]. На сайте организации описаны типы жалоб, которые AFCA может рассматривать в отношении кредитов, займов, страхования, банковских депозитов и платежей, инвестиций, финансовых консультаций, пенсионного обеспечения. Деятельность AFCA генерирует богатый набор данных о проблемах, типах и результатах рассмотрения финансовых жалоб. Куб данных (Datacube AFCA) является частью обязательства организации предоставлять пользователям доступ к этим данным прозрачным и полезным способом.

В странах англо-американской системы права, банковские обычаи играют весьма важную роль и находят свое воплощение в кодексах честной банковской практики и стандартах корпоративного поведения. Примерами указанных актов в банковском праве Великобритании являются Кодекс добросовестной банковской практики и Кодекс практики жилищного кредитования, которым добровольно следуют кредитные организации в отношениях с клиентами.

Управление пруденциального регулирования (Prudential Regulation Authority (PRA), пруденциальный регулятор около 1500 банков, строительных обществ, кредитных союзов, страховщиков и крупных инвестиционных фирм) совместно с Управлением по финансовому надзору (Financial Conduct Authority, FCA) осуществляют регулирование деятельности компаний, оказывающих финансовые услуги, и финансовые рынки в Великобритании[5]. FCA не рассматривает инди-

видуальные жалобы и обращения потребителей, при этом на сайте данной организации подробно описан алгоритм процесса разрешения споров финансовыми организациями, попадающими под регулирование FCA.

В Великобритании существует альтернативный способ подачи жалобы, предусматривающий деятельность компаний, которые могут подать жалобу от имени клиентов финансовых организаций. При этом, такие компании не дают гарантии того, что претензия потребителя финансовой услуги будет удовлетворена должным образом.

С целью повышения доверия общественности к индустрии финансовых услуг в Великобритании существует государственная система гарантирования выплаты 100% компенсации в случае, если финансовая организация, в которую потребитель обратился с жалобой и денежным требованием, обанкротилась. Созданная парламентом и финансируемая индустрией финансовых услуг, Financial Services Compensation Scheme (FSCS) полностью независима и бесплатна в использовании. Так, FSCS не просто защищает потребителей с помощью претензий к обанкротившимся фирмам, но и повышает осведомленность и понимание защиты FSCS, оценивает опыт и работает с заинтересованными сторонами, чтобы помочь предотвратить будущие ситуации незащищенности клиентов финансовых организаций. Иск о компенсации подается с помощью онлайн-сервиса претензий.

В Ирландии защита потребителей находится в центре работы Центрального банка. Его роль заключается в обеспечении наилучшей защиты интересов потребителей при одновременном повышении доверия к финансовой системе посредством эффективного регулирования. По данному направлению деятельности регулятор активно взаимодействует и сотрудничает с консультативной группой потребителей, омбудсменом по финансовым услугам и пенсиям (The Financial Services and Pensions Ombudsman, FSPO), комиссией по конкуренции и защите прав потребителей (Competition and Consumer Protection Commission, CCPC). Центральный банк Ирландии публикует регулярные отчеты о перспективах защиты прав потребителей, в которых изложены ключевые межсекторальные риски, с которыми сталкиваются потребители финансовых услуг, и работа, которую регулятор планирует выполнять для реализации его стратегии в отношении этих рисков.

В Италии Центральный банк не рассматривает жалобы потребителей финансовых услуг и не вмешивается со своим собственным решением по существу договорных отношений между финансовыми посредниками и клиентами, при этом поддерживает деятельность онлайн, используя платформу Банка Италии "Онлайн-сервисы для населения". В Италии 3-уровневая система обращений клиентов финансовых организаций: жалоба непосредственно посреднику, внесудебная система разрешения споров (финансовый банковский арбитр), обращение в суд. Финансовый банковский арбитр (L'Arbitro Bancario Finanziario, ABF) – это альтернативная система разрешения споров, представляет собой более простую, быструю и экономичную возможность защиты, чем то, что предлагает суд. Интернет-портал организации предоставляет возможность ознакомиться с видеороликом порядка подачи обращения, руководством пользователя, проверить статус апелляции и получить контрпредложения и решение коллегии. Деятельность финансового банковского арбитра поддерживается Банком Италии.

Таким образом, регуляторы стран имеют схожие подходы в рамках рассмотрения обращений потребителей финансовых продуктов. Зарубежная практика регулирования споров ориентирована на первоначальный этап взаимодействия кли-

ента и финансовой организации по существу обращения. Механизм альтернативного урегулирования споров по защите прав потребителей финансовых услуг с привлечением независимого органа подачи жалоб/обращений возникает, как правило, в случаях принятия решений поставщиками финансовых услуг, не удовлетворяющих ожиданиям клиентов. Регуляторы, осуществляющие надзорные функции в области защиты прав потребителей, агрегируют информацию по обращениям граждан, раскрывают данную информацию в официальных источниках, что является основой для принятия управленческих решений в направлении защиты прав потребителей.

Список использованных источников

1. Интернет-приемная [Электронный ресурс] // Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/reception/>. – Дата доступа: 08.09.2024.
2. Финансовый уполномоченный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finombudsman.ru/>. – Дата доступа: 02.10.2024
3. Basu, A. Investing in hybrid securities: Explanations based on behavioural economics [Electronic resource]: Report 427 / A. Basu, U. Dulleck, Y. Engler, M. Schaffner // Queensland Behavioural Economics Group, ASIC. – 2015. – Mode of access: <https://download.asic.gov.au/media/3040754/rep427-published-18-march-2015.pdf>. – Date of access: 06.10.2024.
4. Australian Financial Complaints Authority [Electronic resource]. – Режим доступа: <https://www.afca.org.au/>. – Дата доступа: 11.10.2024
5. Financial Lives survey [Electronic resource] // FCA. – Mode of access: <https://www.fca.org.uk/publications/research/financial-lives>. – Date of access: 18.10.2024.

УДК 330.322.1:336.64

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Сплошнов Сергей Валерьевич, к.э.н., доцент

Институт «Кадры индустрии»

Давыдова Наталья Леонтьевна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Sploshnov Sergei, PhD, Institute «Industry Personnel», sespl@tut.by

Davydova Natallia, PhD, Polesky State University, davydova_nl@mail.ru

Аннотация. Авторами рассмотрены вопросы формирования источников финансирования инвестиционно-инновационного процесса, их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Ключевые слова: инвестиции, инновационная деятельность, финансовые ресурсы, эмиссия.

Важнейшим фактором инновационного развития страны является обеспечение взаимообусловленности и взаимозависимости источников финансирования инновационного процесса. Это условие крайне необходимо для достижения значимого экономического, социального или иного эффекта в случае успешной реализации инновационных проектов. Инновации не могут развиваться в изоляции; они требуют системного подхода к финансированию, которое учитывает различные аспекты, включая риски, сроки и масштаб инвестиций.

На различных стадиях инновационного цикла источники и способы финансирования могут значительно различаться. Например, на начальных этапах разра-

ботки продукта важную роль играют венчурные капитальные инвестиции. Они позволяют стартапам получить необходимые средства для исследований и разработок. В то же время, на более поздних стадиях, когда проект уже имеет доказанную жизнеспособность, могут привлекаться более традиционные источники, такие как кредиты или публичные размещения акций.

Степень доступности этих источников финансирования также варьируется. В некоторых случаях малые и средние предприятия сталкиваются с серьезными трудностями при привлечении средств. Это может быть связано с отсутствием кредитной истории или высоким уровнем рисков, которые воспринимаются инвесторами. Поэтому важно развивать механизмы поддержки, такие как государственные гранты или субсидии, которые облегчают доступ к финансированию для инновационных проектов.

Формирование финансовых ресурсов для инновационных преобразований в экономике – это сложный и многоступенчатый процесс, который требует комплексного учета различных факторов. К числу таких факторов можно отнести:

- многообразие источников финансирования (государственное и частное инвестирование, платформы для коллективного инвестирования, традиционное банковское кредитование). Многие страны поддерживают инновации через различные государственные программы и гранты, направленные на развитие технологий и научных исследований. Венчурные капитальные компании и бизнес-ангелы играют важную роль в финансировании стартапов и инновационных проектов. Платформы для коллективного финансирования становятся все более популярными, позволяя привлекать средства от широкой аудитории. Кроме того, банковские кредиты все так же могут быть использованы для финансирования инновационных проектов, хотя часто они требуют наличия стабильного залога и устойчивой кредитной истории;

- высокую рискованность. Реализация инновационных проектов часто сопряжена с высоким уровнем риска, что может затруднить привлечение финансирования. Инвесторы требуют более высокой доходности на свои вложения, что может ограничивать доступ к ресурсам;

- государственное регулирование инвестиционно-инновационных процессов. Важную роль в формировании финансовых ресурсов играют государственные программы поддержки инноваций, налоговые льготы и субсидии. Это может стимулировать частные инвестиции и снижать финансовую нагрузку на компании;

- кластерный подход, предполагающий формирование инновационных объединений, где совместно функционируют различные организации, научные учреждения и государственные структуры, что в целом может способствовать более эффективному привлечению финансовых ресурсов и ускорению инновационных процессов;

- долгосрочное планирование. Инновации требуют значительных первоначальных вложений и могут не приносить дохода в течение длительного времени, поэтому важно разрабатывать долгосрочные стратегии финансирования и управления рисками;

- процессы цифровизации. Использование современных технологий для управления финансами и привлечения инвестиций (блокчейн, *Big Data*) может существенно повысить эффективность процесса формирования финансовых ресурсов;

- образование и подготовка кадров. Кадровый потенциал играет существенную роль в успехе инновационных проектов. Инвесторы часто обращают внимание на

уровень квалификации команды, что также влияет на доступность финансовых ресурсов.

- сетевое взаимодействие, предполагающее тесное сотрудничество между различными участниками рынка (компаниями, университетами, научными центрами) может способствовать более эффективному формированию финансовых ресурсов, обмену знаниями, ускорению трансфера и диффузии инноваций.

Многообразие и разноплановость влияющих факторов подчеркивают необходимость комплексного подхода к формированию финансовых ресурсов для инновационных преобразований, включая трансформацию процессов взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом.

Обеспечение непрерывности и комплексности финансирования на всех стадиях инновационного процесса является критически важным аспектом экономического развития. На каждой стадии — от научных исследований до внедрения новых технологий — необходимы различные финансовые инструменты. Это могут быть гранты, венчурные инвестиции, кредиты и государственные субсидии.

Использование различных подходов к привлечению ресурсов, широкий перечень доступных финансовых инструментов позволяет минимизировать риски и повысить шансы на успешную реализацию инновационных проектов. Например, на начальных этапах часто применяются гранты, которые не требуют возврата. На более поздних стадиях могут быть использованы венчурные капитальные вложения, которые обеспечивают значительные суммы средств в обмен на участие в бизнесе.

Отдельные представители реального сектора экономики, включая высший менеджмент крупнейших предприятий, продолжают высказывать мнение о необходимости более широкого использования бюджетного канала эмиссии в условиях дефицитного бюджета, считая, что такой подход может стать важным стимулом для внутреннего спроса, и положительно сказаться на экономическом росте страны. В частности, речь идет о развитии долгового финансирования национальной экономики на основе внутренних государственных займов, что позволит не только привлечь дополнительные ресурсы, но и обеспечить финансирование ключевых проектов, способствующих развитию инфраструктуры и созданию новых рабочих мест [2].

Использование бюджетного канала эмиссии в условиях ограниченных финансовых ресурсов может стимулировать активизацию экономической деятельности, особенно в тех секторах, которые испытывают наибольшее давление из-за экономического спада. Долговое финансирование, основанное на внутренних займах, может стать важным инструментом для мобилизации капитала и поддержки тех отраслей, которые имеют стратегическое значение для экономики. Это особенно актуально в условиях, когда внешние источники финансирования становятся менее доступными или сопровождаются высокими рисками.

Однако, по мнению некоторых экспертов, отказ от дискреционной бюджетной политики, ориентированной на поддержание долгосрочной бюджетной сбалансированности, может создать стимулы для экономического роста. Такой подход предполагает более гибкое использование бюджетных средств, что позволяет оперативно реагировать на изменения в экономической ситуации и поддерживать внутренний спрос.

Сторонники этого подхода утверждают, что временное увеличение бюджетных расходов на развитие инфраструктуры, поддержку социальных программ и сти-

мулирование предпринимательской активности может привести к восстановлению снижающегося внутреннего спроса. Это, в свою очередь, создаст положительный эффект мультипликатора, который будет способствовать росту производства и занятости, а также увеличению налоговых поступлений в бюджет. Таким образом, использование бюджетного канала эмиссии и долгового финансирования может стать важным шагом к восстановлению и устойчивому развитию экономики в условиях современных вызовов.

Таким образом, комплексный подход к финансированию инновационных процессов не только способствует росту отдельных компаний, но и создает положительный эффект для всей экономики. Необходимо обеспечить сбалансированный подход к финансированию, который учитывает, как традиционные, так и новые инструменты. Важно, чтобы все участники процесса осознавали комплекс рисков и возможностей, связанный с каждым из инструментов финансовой поддержки, а также стремились к созданию устойчивой и инновационной экономики на основе координации их усилий и разработки стратегий, направленных на максимизацию экономического роста и развитие новых технологий.

В целом формирование ресурсной базы для инвестиционного кредитования и поддержки инноваций в экономике в современных условиях представляет собой важный аспект экономической политики страны, направленный на модернизацию экономики, повышение ее конкурентоспособности и создание условий для устойчивого роста.

Развитие инвестиционно-инновационной деятельности в Республике Беларусь включает ряд ключевых направлений и факторов, стимулирующих этот процесс:

1. Государственная поддержка, государственная инвестиционная политика (инвестиционные программы и налоговые льготы).

В Республике Беларусь реализуется ряд государственных программ, направленных на привлечение инвестиций в ключевые сектора экономики, такие как ИТ, биотехнологии, машиностроение и сельское хозяйство.

В целях стимулирования вложений в инновационные проекты может быть инициировано предоставление налоговых каникул и других льгот для инвесторов, особенно в свободных экономических зонах и высокотехнологичных парках

2. Создание инновационной инфраструктуры (технопарки и инкубаторы, научно-исследовательские учреждения).

Развитие технопарков, таких как Парк высоких технологий в Минске, который создает условия для стартапов и инновационных компаний, предоставляя доступ к финансированию, консультациям и ресурсам.

Поддержка НИИ и университетов в разработке новых технологий и их внедрении в промышленность является стимулом для развития инновационных инициатив.

3. Финансирование и инвестиции (государственные и частные фонды, международное сотрудничество).

Создание венчурных фондов и поддержка частных инвесторов для финансирования стартапов и инновационных проектов.

Привлечение иностранных инвестиций и участие в международных проектах, что позволяет обмениваться опытом и технологиями.

4. Развитие человеческого капитала (образование и подготовка кадров, повышение квалификации).

Инвестирование в образование, особенно в области *STEM* (наука, технологии, инженерия и математика), что способствует формированию квалифицированных специалистов для инновационной экономики.

Программы переподготовки и повышения квалификации для работников, чтобы они могли адаптироваться к новым технологиям и требованиям рынка.

5. Стимулирование предпринимательской активности (поддержка стартапов, инновационные конкурсы и гранты).

Разработка и реализация программ, направленных на поддержку молодых предпринимателей, включая менторство, доступ к финансированию и рынкам.

Проведение конкурсов для стартапов и инновационных проектов, предоставление грантов на разработку и внедрение новых технологий.

6. Регуляторная среда (упрощение административных процедур, защита прав интеллектуальной собственности) - снижение бюрократических барьеров для бизнеса, упрощение процедур регистрации и получения лицензий, укрепление системы защиты интеллектуальной собственности для создания безопасной среды для инвестиций в инновации.

Таким образом, развитие инвестиционно-инновационной деятельности в Республике Беларусь требует комплексного подхода, включающего поддержку со стороны государства, совершенствование инфраструктуры и развитие человеческого капитала. Эти меры помогут Республике Беларусь повысить свою конкурентоспособность и обеспечить устойчивый экономический рост.

Список использованных источников

1. Давыдова, Н.Л. Финансовые ресурсы для инновационных преобразований / Н.Л. Давыдова, С.В. Сплошнов // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : сборник трудов XVI международной научно-практической конференции, Пинск, 29 апреля 2022 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – Ч. 2. – С. 76-80.

2. Сплошнов, С.В. Трансформация финансовых ресурсов для инновационных преобразований / С.В. Сплошнов, Н.Л. Давыдова // Инновации: от теории к практике : сборник научных статей IX Международной научно-практической конференции, Брест, 19-20 октября 2023 г.: в 2 ч. / Учреждение образования «Брестский государственный технический университет»; редкол.: Г.Б. Медведева [и др.]. - Брест : БрГТУ, 2023. - Ч. 1. - С. 209-213.

УДК 336.19.708

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В РБ

Топчилко Божена Олеговна, аспирант

Белорусский государственный университет

Topshilko B.O., Belarusian State University, Top_b.ol@yandex.ru

Аннотация. В статье дана характеристика лизинга в РБ, базисом которого выступают воспроизводственные и экономические процессы в экономике РБ на базе постоянного движения финансовых потоков и денежных ресурсов.

Ключевые слова: экономика, лизинг, недвижимое имущество, основной капитал, движение денежных и товарных ресурсов.

Термин лизинг происходит от английского «*to lease*», что означает «арендовать», «брать в аренду» [1]. В зарубежной практике лизинг трактуется по-разному: во Франции - *credit-bail* (*кредит-аренда*), в Бельгии - *location-financement* (*фи-*

нансирование аренды), в Италии – *operazione dilocazione-finanziaria (операции по финансовой аренде)* [2].

Лизинг имеет довольно давнюю историю, однако, действительно распространением лизинг стал в США после 2-й мировой войны. Отцом лизинга считается Генри Шонфенльд, организовавший в 1952 г. компанию UnitedStatesLeasingCorp., открывшую в 1959 г. свои филиалы в Англии и Канаде [3].

Значительной вехой в развитии лизинга стало принятие 28.05.1988 г. Конвенции о международной финансовой аренде (лизинге), после чего лизинг был официально признан как самостоятельный финансовый институт. В настоящее время 25-30% инвестиций в развитых странах приходится на лизинговые операции.

Есть много определений лизинга.

Лизингом называют имущественные отношения, складывающиеся таким образом: одна организация (лизингополучатель) обращается к другой (лизингодатель) с просьбой приобрести необходимое ей оборудование и передать его ей во временное пользование [4].

Лизинг – это сделка, регламентированная комплексом правовых и экономических соглашений, сутью которой является извлечение прибыли всеми ее участниками за счет использования свободных или привлеченных финансовых средств на приобретение объекта лизинга одним юридическим лицом в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования во владение и пользование на определенный срок за определенную плату [5].

Лизинг – это специфическая форма финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала при посредничестве лизинговой компании, которая приобретает по просьбе клиента право собственности на имущество с целью последующей передачи ему в пользование на определенный период в обмен на периодические платежи [6].

Лизинг – одна из форм кредитования производителя с правом или без права выкупа, передачи в собственность арендуемого оборудования.

Таким образом, лизинг, по нашему мнению, можно считать и видом коммерческого кредита, и формой инвестиций. В первом случае кредитором выступает лизингодатель, во втором случае инвестором выступает лизингополучатель, так как инвестиции осуществляются за его счет, а лизингодатель играет ту же роль, что и банк при кредите - источника средств.

Лизинг практически не отличается от банковского кредита. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая за полную стоимость у поставщика оборудование в собственность. Затем лизингополучатель возмещает эту стоимость периодическими взносами (платежами). Особенность лизинга заключается лишь в том, что кредит предоставляет не банк, а лизинговая компания, а объектом сделки являются не деньги, а имущество. В экономическом смысле лизинг – это кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование оборудования (товарный кредит).

Основной момент в лизинге заключается в том, что собственником объекта лизинга остается лизинговая компания до момента выкупа объекта лизингополучателем. То есть право пользования к лизингополучателю переходит сразу же после получения объекта лизинга, а право собственности только после выкупа.

Общая схема лизинга приведена на рисунке.



Рисунок – Общая схема лизинга

Примечание – Источник: [7]

Здесь отметим, что на сегодня существует множество видов лизинга, и это всё связано с различными признаками, включая и национальные правовые особенности.

Правила Национального банка РБ осуществления лизинговой деятельности от 18.08. 2014 г. № 526 (в ред. от 19.09.2018 № 417) выделяют следующие виды лизинга:

- финансовый,
- оперативный,
- возвратный,
- международный (*межгосударственный*),
- импортный.

В определении возвратного лизинга следует обратить внимание на то, что данный вид лизинга является одним из вариантов осуществления двух базовых видов лизинга – финансового и оперативного, и не может рассматриваться как отдельный самостоятельный вид с принципиальными существенными отличиями, такими, как признаки, отличающие финансовый и оперативный лизинг (например, срок лизинга, минимальный объем возмещаемых платежей в части инвестиционных затрат лизингодателя, с учетом которых определена стоимость предмета лизинга, возможность выкупа предмета лизинга по истечении его срока) [8].

Возвратный лизинг является одним из вышеуказанных видов лизинга, при котором лизингополучатель в рамках одного договора лизинга является одновременно продавцом (поставщиком) предмета лизинга (подп. 4.1 – 4.3 п. 4 Правил № 526).

Финансовый лизинг характеризуется тем, что в течение срока договора лизинга лизингополучатель возмещает лизингодателю не менее 75% контрактной стоимости объекта лизинга.

Международный (межгосударственный) лизинг подразделяется на экспортный и транзитный.

Экспортный лизинг – международный (межгосударственный) лизинг, при котором лизингодатель и продавец (поставщик) предмета лизинга являются субъек-

тами Республики Беларусь, а лизингополучатель – субъектом другого государства (абз. 2 подп. 4.4 п. 4 Правил № 526) [9].

Транзитный лизинг – международный (межгосударственный) лизинг, при котором лизингодатель, продавец (поставщик) предмета лизинга и лизингополучатель являются субъектами разных государств (абз. 3 подп. 4.4 п. 4 Правил № 526).

Отдельно выделен импортный лизинг, под которым понимается лизинг, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются субъектами Республики Беларусь, а продавец (поставщик) предмета лизинга – субъектом другого государства. Однако такой лизинг не относится к международному (межгосударственному) лизингу (подп. 4.5 п. 4 Правил № 526) [9].

Правилами предоставляется возможность получения некоммерческими юридическими лицами и субъектами хозяйствования, осуществляющими хозяйственную деятельность, связанную с получением прибыли, имущества на условиях лизинга без обязательности использования такого имущества исключительно в предпринимательской деятельности.

В зависимости от состава сторон лизинг подразделяется на:

– внутренний – лизинг, при котором стороны договора являются резидентами Беларуси;

– международный – лизинг, при котором хотя бы одна из сторон договора является нерезидентом РБ.

Кроме того, выделяют сублизинг – это лизинг, при котором лизингополучатель с разрешения лизингодателя по договору сублизинга передает иным лизингополучателям в последующее пользование и владение объект лизинга.

В зависимости от условий обслуживания (полное или частичное) лизинг может быть «чистый» и «полный».

«Чистый» лизинг означает, что лизинговые платежи не включают в себя расходы по эксплуатации, ремонту, страхованию объектов лизинга, которые ложатся на лизингополучателя помимо уплаты лизинговых платежей. При прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга.

К «полному» лизингу относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования объекта лизинга. Кроме того, условиями договора может быть предусмотрена профессиональная подготовка персонала лизингополучателя по обслуживанию объекта лизинга, а в некоторых случаях и реклама продукции лизингополучателя, выпускаемой на данном оборудовании.

Также существует лизинг с неполным набором услуг, который предполагает заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию имущества между сторонами договора. Например, лизингополучатель берет на себя ответственность за соблюдение установленных норм эксплуатации имущества и его текущее обслуживание, а лизингодатель (лизинговая компания) оплачивает расходы по поддержанию лизингового имущества в исправном состоянии.

Предметом лизинга могут быть любые объекты относящиеся к основным средствам, используемые для предпринимательской деятельности. По белорусскому законодательству предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, имущество, изъятое из оборота или ограниченное в обороте, результаты интеллектуальной деятельности.

Лизинг, как считается, имеет преимущества для обеих сторон сделки, однако на практике это не всегда верно.

Лизинг предполагает 100%-е кредитование (*при определенном залоге*) и не требует незамедлительного начала платежей. Контракт заключается на полную стоимость имущества, а лизинговые платежи начинаются либо после поставки имущества лизингополучателю, либо ещё позже.

В лизинге более гибкий график платежей. Учитывая финансовое состояние партнёра, договаривающиеся стороны могут использовать отсрочку первого платежа, нарастание лизинговых выплат или наоборот, т.е. выработать наиболее удобную для сторон схему финансирования.

Предприятие может начать дело, располагая лишь частью (примерно 1/3) собственных средств, необходимых для приобретения помещений и оборудования (имущества).

Здесь особо нужно отметить, что банки занимаются лизингом, однако для них эти операции не являются главными, поэтому, чаще всего, банки создают дочерние лизинговые предприятия, которые и занимаются лизингом, кредитуясь у своих же банков. Дочерние лизинговые компании банков имеют конкурентное преимущество, заключающееся в более легком доступе к банковским кредитам.

В отличие от кредитования или факторинга, лизинг не является банковской операцией и в этом секторе банки конкурируют с большим количеством предприятий, специализирующихся на лизинге.

В тоже время, для РБ развитие лизинга чрезвычайно важно. Можно также отметить, что с либерализацией нормативных положений в последние годы, лизинг в Беларуси активизировался, хотя имеются и препятствия.

Развитие лизинга в РБ способствует решению таких задач, как структурная перестройка, обновление основных производственных фондов, повышение конкурентоспособности продукции и эффективности инвестиций на базе внедрения научно-технических достижений.

Лизинг в РБ имеет и другие преимущества для предприятий и экономики в целом, а также свои специфические особенности. Также, по нашему мнению, не следует бездоказательно принимать на веру утверждение практиков и теоретиков о безусловной пользе лизинга перед кредитом в белорусских условиях хозяйствования.

Список использованных источников

1. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.
2. Материалы сайта «Словари и энциклопедии на Академике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investments.academic.ru/>. – Дата доступа: 27.09.2024 г.
3. Гавриленко В.Г. Капитал. Энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко // Пех [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск. – Дата доступа: 27.09.2024.
4. Белоглазова Г.Н., Киевич А.В. Модернизация регулирования финансовых систем: поиск новых моделей / Г.Н. Белоглазова, А.В. Киевич // Банковское дело. 2011. № 7. С. 14-20.
5. Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса / Л.В. Гудовская, А.В. Киевич // Экономические науки. 2013. № 99. С. 169-175.

6. Левкович, О.А. Сопоставление эффективности лизинга с другими инструментами финансирования / О.А. Левкович // Все о финансах в Беларуси. Лизинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.InfoBank.by>. – Дата доступа: 27.09.2024.

7. Шиманович, С.В. Лизинг в Беларуси. Состояние и перспективы / С.В. Шиманович [Электронный ресурс] / Ассоциация лизингодателей. – Минск, 2021. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/shimanovich-s-v-lizing-v-belarusi-sostoyanie-i-perspektivy/>. – Дата доступа: 01.09.2024 г.

8. Киевич Д.А. Государственный кредит в РБ как инструмент мобилизации финансовых ресурсов государства / Д.А. Киевич // Современные аспекты экономики. 2018. № 4 (249). С.72-75.

9. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 г. № 441 – 3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 17.07.2018 г. № 123 – 3) // Пех [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024

УДК 336

ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТПЛЕЙСОВ КАК КОМПОНЕНТОВ ФИНАНСОВЫХ ЭКОСИСТЕМ РОССИИ

Хакиров Ахмед Инусович, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет

Khakirov Akhmed Inusovich, Postgraduate Student

North Caucasus Federal University, ahmed.hakirov@gmail.com

Аннотация. В настоящей статье проводится исследование нынешнего состояния рынка электронной коммерции. Анализируется динамика показателей и делаются выводы о перспективах развития финансовыми экосистемами собственных маркетплейсов для получения доминирующей позиции на рынке.

Ключевые слова: маркетплейсы, электронная коммерция, финансовые экосистемы, цифровые экосистемы.

Социальный кризис, с которым в 2020 году столкнулось все мировое сообщество, кардинальным образом изменил привычный экономический ландшафт, послужив причиной возникновения и ускоренного развития феноменов разной природы. К одним из таких феноменов можно отнести маркетплейсы. Согласно Закону Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», маркетплейсы – это агрегаторы информации о товарах и услугах [1]. Если углубляться в сущность маркетплейсов, их следует охарактеризовать как электронные площадки, на которых покупатель может найти товары и услуги от независимых друг от друга продавцов.

События 2020 года привели к тому, что вырос спрос на доставку товаров разной категории из-за невозможности свободно перемещаться в условиях карантинных ограничений. Несмотря на то, что со временем к вынужденным на тот момент клиентам маркетплейсов вернулась мобильность, привычному, традиционному способу покупок многие предпочли новый и удобный. Развитие маркетплейсов за несколько лет привело к тому, что в настоящее время в агрегаторах можно найти любые товары по конкурентным ценам и с небольшим сроком доставки до дверей дома.

Согласно маркетинговым исследованиям аналитического агентства Data Insight, на долю четырех крупнейших маркетплейсов страны Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет и Купер приходится 96,4% заказов [2]. Стоит отметить, что Ян-

декс.Маркет принадлежит цифровой экосистеме Яндекса, а Купер – финансовой экосистеме Сбера. Wildberries и Ozon, главные игроки рынка, также развиваются по пути трансформации в цифровые экосистемы, создавая собственные финансовые сервисы и расширяя возможности клиентов.

Маркетплейсы, как новая форма осуществления предпринимательской деятельности, нельзя считать следствием исключительно пандемии коронавируса. Электронная коммерция появилась задолго до 2020 года вместе с распространением среди населения доступа в интернет. Интернет позволяет дистанционно осуществлять покупку товаров и услуг, и онлайн-покупки получили распространение среди активных пользователей. Можно полагать, что именно из-за пандемии изменились предпочтения покупателей, и маркетплейсы стали одной из главных сфер инвестиций крупными рыночными игроками. На рисунке 1 представим динамику сегмента электронной торговли.



Рисунок 1. – Динамика сегмента электронной коммерции в России

*Источник: составлено автором по данным РАЭК [3]

Согласно данным исследования Российской ассоциации электронной коммерции, если в 2013 году объем электронной торговли был равен 0,6 трлн. руб., то на конец прошлого 2023 года показатель достиг отметки в 15,9 трлн. руб. Наибольший темп прироста за один финансовый год наблюдался в 2019 году, когда за 12 месяцев объем электронной торговли в Российской Федерации вырос с 2 трлн. руб. до 4,2 трлн. руб. Прирост в том году был равен 113,6%. За пандемийный 2020 год прирост составил 44%, что относительно выше, чем в предыдущие и последующие годы. Но все же ретроспективный анализ показывает, что «бум» электронной торговли пришелся не на 2020 год. Значит, можно сделать вывод, что события 2020 года не стали причиной роста популярности маркетплейсов и электронной торговли, а лишь подтолкнули эти сферы и усилили тренд.

Как было сказано ранее, маркетплейсы позволяют покупателям находить товары и услуги, которые им нужны, по более выгодной цене, если сравнивать с теми, что можно встретить в локальных магазинах с физическими точками продаж. Клиенты готовы ждать несколько дней, чтобы получить нужный товар по привлекательной цене. Отсюда можно сделать вывод, что одна из причин роста объемов

электронной коммерции в стране связана с переходом части покупателей из сферы офлайн-ритейла в онлайн.

На рисунке 2 представим динамику офлайн- и онлайн-ритейла на территории Российской Федерации в период с 2016 года по 2023 год.

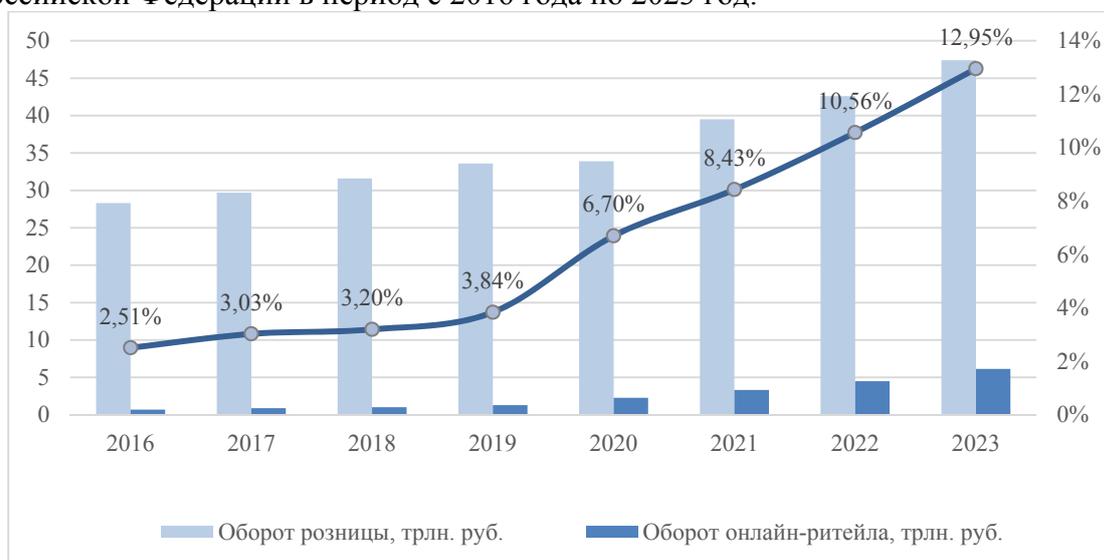


Рисунок 2. – Динамика оборота офлайн- и онлайн-ритейла

*Источник: составлено автором по данным РАЭК [3]

В 2013 году объем розничной торговли составлял 28,3 трлн. руб., в то время как в 2023 году – 47,4 трлн. руб. За 8 лет показатель вырос на 67,49%. Что касается онлайн-торговли, то за аналогичный период показатель вырос на 764,79% с 0,71 трлн. руб. до 6,14 трлн. руб. При этом, если в 2016 году доля онлайн-ритейла в розничной торговле была равна лишь 2,51%, то в 2023 году этот показатель уже достигал 12,95%. В 2023 году объем розничной торговли вырос с 42,6 трлн. руб. до 47,4 трлн. руб., что равно 4,8 трлн. руб. На это изменение значительный эффект (34,2%) оказал рост онлайн-ритейла на 1,64 трлн. руб. за аналогичный период.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что онлайн-коммерция и, в частности, маркетплейсы представляют для рыночных игроков потенциальный источник крупных объемов доходов. Стремление финансовых экосистем, развивающихся на базе коммерческих банков, легко объяснить перспективами улучшения финансового положения за счет получения дополнительной прибыли по нефинансовым сегментам бизнеса. Далее рассмотрим, почему финансовые экосистемы обладают куда большими возможностями и перспективами в сфере электронной коммерции и маркетплейсов по сравнению с бигтех-компаниями.

Отличительной чертой финансовых экосистем российской модели является то, что они обладают значительными финансовыми и техническими преимуществами по сравнению с другими игроками. С учетом роста ключевой ставки и политики дорогих денег, российский банковский сектор получает сверхприбыль. Всего за полгода главная цифровая и финансовая экосистема страны Сбер заработала более триллиона рублей чистой прибыли. Несмотря на то, что экосистемные сегменты бизнеса все еще остаются убыточными, руководство Сбера продолжает инвестировать средства в нефинансовые проекты, что объясняется их долгосрочной целесообразностью.

В действительности, Сбер, как и другие финансовые экосистемы, способен без негативного эффекта на платежеспособность и ликвидность организации финансировать подобного рода проекты, что дает ему преимущество перед остальными. Но все же главной и несравненной причиной развития экосистемами маркетплейсов является наличие инновационных цифровых технологий, способных полностью изменить ситуацию на рынке.

Анализ больших массивов данных о потребительских предпочтениях системами искусственного интеллекта с мощностями суперкомпьютеров позволят Сберу и другим финансовым экосистемам сформировать цифровые профили клиентов, учитывая особенности их поведения, финансовые привычки и возможности. Финансовые экосистемы обладают информацией о денежных поступлениях на счета клиентов, регулярности тех или иных покупок в зависимости от объемов денежных средств, вкусах и наиболее частых покупках по видам и особенностям товаров и услуг.

С точки зрения финансовых экосистем, происходящая трансформация в обществе и экономике идет только на пользу бизнесу, в то время как для клиентов это может привести к возникновению экосистемных пузырей.

Для того, чтобы понять перспективы формирования нового сегмента бизнеса внутри экосистем в виде маркетплейсов, проанализируем динамику доли жителей страны, имеющих опыт интернет-покупок на рисунке 3.



Рисунок 3. – Динамика доли жителей, имеющих опыт интернет-покупок

*Источник: составлено автором по данным РАЭК [3]

Согласно последним данным, около 103 млн. человек в Российской Федерации являются пользователями интернета, в то время как опыт онлайн-покупок есть пока только у 67% или 97,8 млн. человек. В условиях, когда маркетплейсы, финансовые и цифровые экосистемы борются за каждого нового клиента, возможность привлечь к себе еще 5 млн. человек может способствовать росту конкуренции внутри рынка.

В целом, рост популярности маркетплейсов можно объяснить многими факторами, включая более широкий ассортимент, экономию времени за счет доставки и возможность сравнивать несколько альтернативных товаров друг с другом, не выходя из дома. Перспектива развития собственных маркетплейсов или заключение партнерских соглашений с существующими через предоставление бонусов и кэшбеков кажется все более реальной. Финансовые экосистемы развиваются не только в финансовой сфере, поэтому стоит ожидать, что в среднесрочной пер-

спективе каждая экосистема выстроит тесные связи с ключевыми маркетплейсами, либо создаст собственные.

Список использованных источников

1. Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей. [Текст] : закон : [принят 7 февраля]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=482748&dst>
2. Data Insight. Маркетплейсы. Маркетинговые исследования. [Текст] : офиц. сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datainsight.ru/filter/marketpleysy>
3. Экономика Рунета 23/24. Измерение объемов экосистемы цифровой экономики России // Российская ассоциация электронной торговли. Москва. 2024. 68 с.

УДК 336.62

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК» СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Чуянова Елена Анатольевна, начальник отдела корпоративного
риск-менеджмента по Гродненской области

Риск-центра ОАО «Белагропромбанк»

Chuyanava Alena, Master of Economic Sciences, Head of the Economic Risk
Management Department for the Grodno Region, Risk Center of Belagroprombank
OJSC, lenachuyanova@rambler.ru

Аннотация. В статье определена значимость отрасли сельского хозяйства для Республики Беларусь, необходимость финансово-кредитного механизма для процесса простого и расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве, а также определена роль ОАО «Белагропромбанк» как основного кредитора сельского хозяйства.

Ключевые слова: аккредитив, банк, банковская гарантия, простое и расширенное воспроизводство, сельское хозяйство.

Сельское хозяйство является одной из составляющей частей экономики, в которой сосредоточен значительный потенциал страны. Укрепление продовольственной безопасности является актуальным направлением дальнейшего развития социально-экономических отношений и устойчивого будущего. Помимо этого, сельское хозяйство сочетает в себе сложность производства и выращивания сельхозпродукции, сезонный характер работы, а также повышенное количество возможных к принятию рисков. Рассмотрим основные показатели деятельности отрасли сельского хозяйства в динамике:

Проанализировав данные, можно сделать вывод, что сельское хозяйство является прибыльной отраслью, которая имеет положительную динамику по ряду приоритетных показателей. Так, выручка за 2023 год возросла на 4,2%, а рентабельность продаж имеет положительное значение и составляет 6,4% по итогам работы за 2023 год. В сельское хозяйство вовлекается все большее количество субъектов хозяйствования. По состоянию на 01.01.2024 в сельском хозяйстве задействовано 1 485 сельскохозяйственная организация и 3 364 крестьянских (фермерских) хозяйств.

Таблица – Основные финансовые показатели деятельности сельского хозяйства Республики Беларусь

Показатель/год	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка от реализации, млн.руб.	14 266,8	16 165,9	19 536,4	22 660,2	23 615,6
Продукция в текущих ценах, млн.руб.	21 692	23 630	26 142	31 845	33 319
Продукция в сопосто-, вимых ценах, % к предыдущему году	103,4	104,4	96	103,6	101,1
Чистая прибыль, млн.руб.	990,4	910,2	1 521,5	2 388,5	2 133,3
Рентабельность продаж, %	4,6	5,3	6,1	9,3	6,4
Число сельхозорганизаций, единиц	1 382	1 428	1 443	1 468	1 485
Число крестьянских (фермерских) хозяйств, единиц	2 794	3001	3181	3 344	3 364

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основании [3]

Сезонность и длительность производственного цикла в сельском хозяйстве обуславливают необходимость замещения временного недостатка собственных оборотных средств заемными. Рассмотрим задолженность по кредитам и займам сельского хозяйства в динамике:

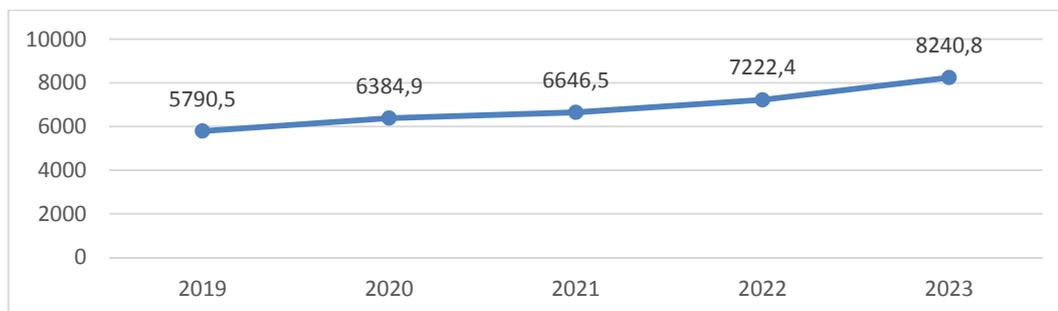


Рисунок 1. – Динамика задолженности по кредитам и займам сельского хозяйства Республики Беларусь за 2019-2023 г., млн.руб.

Примечание – составлено на основе данных [3]

Согласно статистическим данным, представленным на рисунке 1, по сельскому хозяйству за последние 5 лет наблюдается рост объема заимствований. По состоянию на 01.01.2024 г. долги сельского хозяйства по кредитам и займам составили 8 240,8 млн.руб., что на 14,1% выше, чем за предыдущий год.

Важным в сельском хозяйстве является обеспечение воспроизводства. Воспроизводство без улучшения качества продукции, условий труда, а также его производительности, т.е. расширенного воспроизводства, в сельском хозяйстве представить уже не возможно. Для этого нужны дополнительные финансово-кредитные ресурсы. Они могут быть представлены в виде государственной поддержки, а также посредством дополнительного кредитования, т.е. посредством финансово-кредитного механизма.

Одним из главных кредиторов сельского хозяйства Республики Беларусь является ОАО «Белагропромбанк». В 1996г. в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 647/9 ОАО «Белагропромбанк» получил статус агента Правительства по обслуживанию государственных программ под-

держки агропромышленного комплекса. Проанализируем динамику кредитных вложений банка в сельское хозяйство:

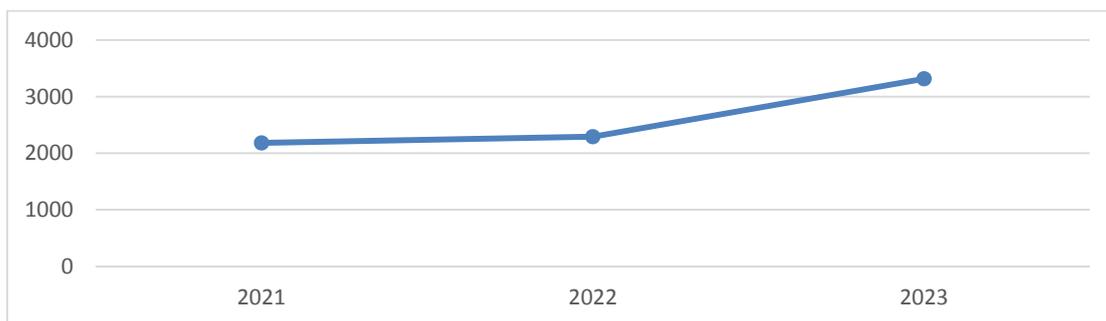


Рисунок 2. – Динамика задолженности по кредитам и займам сельского хозяйства в ОАО «Белагропромбанк» за 2021-2023 г., млн.руб.

Примечание – составлено на основе данных [2]

Как видно из динамики кредитных вложений, несмотря на политику диверсификации кредитополучателей с целью обеспечения устойчивости функционирования одного из ведущих кредитно-финансовых учреждений страны, ОАО «Белагропромбанк» наращивает объемы кредитных операций с высокорискованным сельским хозяйством.

Кредитование сельского хозяйства требует знания специфики ведения сельскохозяйственного бизнеса, особенности специфических рисков, возможных к принятию сельским хозяйством, критерии определения ликвидности залога, предоставляемого для обеспечения исполнения обязательств, а также методы минимизации рисков для банка.

Кредитная поддержка осуществляется путем предоставления кредитов как в текущую, так и инвестиционную деятельность. Краткосрочные кредиты предоставляются, как правило, на расчеты с поставщиками за семена, средства защиты растений, удобрения, горюче-смазочные материалы. В рамках инвестиционной деятельности сельхозпроизводителям предоставляются долгосрочные кредиты на строительство, реконструкцию активов, приобретение техники, строительства жилья на селе и т.д. В рамках вышеуказанных видов, кредитование осуществляется за счет собственных ресурсов ОАО «Белагропромбанк», фондирования депозитами юридических лиц, а также в рамках реализации государственных программ с возможностью компенсации части процентной ставки государством или субсидирования.

Следует отметить, что ОАО «Белагропромбанк» при работе с сельхозпроизводителями предлагается широкий спектр различных видов активных банковских операций. Помимо кредитования используются банковские гарантии и аккредитивы.

Согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь «банковская гарантия – это одностороннее обязательство гаранта, выданного в пользу бенефициара, не зависимое как от отношений принципала и бенефициара по основному договору, так и от условий соглашения между принципалом и самим гарантом». [1]

Другими словами, банковская гарантия является соглашением, по которому банк обязуется выплатить задолженность по договору, если клиент не исполнит свои обязательства перед другой стороной сделки. В случае, если эта другая сторона не исполнит свои обязательства, а именно не поставит, к примеру, средства

защиты растений, это не приведет к потере денежных средств сельхозпроизводителем, а также росту объема дебиторской задолженности, что негативно скажется в том числе и на бухгалтерской отчетности сельхозпроизводителя. Таким образом, банковская гарантия исключает перечисление денежных средств в рамках предварительной оплаты без соответствующей поставки сельхозпроизводителю товарно-материальных ценностей.

Помимо банковских гарантий наращивается использование в расчетах поставщик-покупатель аккредитивной формы расчетов. На практике аккредитив ассоциируется с расчетом с нерезидентами страны, а также в рамках закупки основных средств за пределами страны. Намного реже аккредитивная форма расчетов используется между резидентами страны посредством открытия внутренних аккредитивов.

Так, документарный аккредитив – это условное обязательство банка, которое выдается им по поручению клиента (приказодателя) в пользу его контрагента по контракту – получателя денежных средств (бенефициара). По этому обязательству банк, открывающий документарный аккредитив, должен провести бенефициару платеж или оплатить при условии предоставления им документов, предусмотренных в аккредитиве и при выполнении других его условий. В качестве других условий, как правило, выступает условие о количестве и качестве поставляемых товарно-материальных ценностей. В случае, если товар не соответствует оговоренным в договоре условиям или поставлен в количестве, не соответствующем договоренностям, то денежные средства переведены не будут. В то же время в случае, если приказодатель будет согласен с отклонениями в качестве и количестве товара, то документы могут быть оплачены банком с расхождениями, но только с письменного согласия приказодателя.

При работе с аккредитивной формой расчетов оплата может происходить за счет денежных средств сельхозпроизводителя. С другой стороны, в случае недостатка собственных оборотных средств, в данную форму расчетов могут быть вовлечены денежные средства банка. Это в большинстве случаев является открытие кредитных линий параллельно с использованием аккредитивной формы расчетов. Также при открытии аккредитивной формы расчетов банком может быть предусмотрено график возмещения денежных средств приказодателем (сельхозпроизводителем) банку в случае, если на момент исполнения обязательств у приказодателя будет недостаточно денежных средств. В таком случае аккредитивная форма расчетов преобразуется из формы расчетов в активную банковскую операцию. Таким образом, даже если в аккредитивной форме расчетов будет использованы кредитные ресурсы банка, это также защищает сельхозпроизводителя от перечисления денежных средств без поставки товарно-материальных ценностей соответствующего количества, объема и корректно оформленных сопроводительных документов. И исключает риск нецелевого использования кредитных средств.

Замена стандартных кредитов на банковские гарантии и аккредитивы позволит сдерживать объемы долговой нагрузки сельхозпроизводителей, но при этом позволит не сдерживать расчеты между контрагентами. Данный фактор является значимым для сельского хозяйства поскольку именно в весенне-летний период у таких предприятий происходит увеличение закупки семян, удобрений, средств защиты растений, а основная выручка от реализации при этом поступает в осенний период. Помимо этого, с финансовой точки зрения аккредитивы и банковские гарантии влекут меньшие расходы для должников по обслуживанию долга, поз-

воля тем самым сельхозпроизводителям максимизировать доходы и минимизировать риски.

Меняющаяся конъюнктура рынка, влияние кризисных ситуаций, поиск новых освободившихся ниш рынка является дополнительной возможностью для роста отрасли. Сельское хозяйство является сферой, развитие которой всегда будет актуально и в условиях закрытия западных рынков особенно востребованным. Важным является как можно быстрее переориентироваться без ощутимых потерей. При этом следует использовать новые механизмы расчетов, которые будут направлены на минимизацию рисков сельского хозяйства и позволят перестраиваться более оперативно. Таким образом, сельское хозяйство показало способность развиваться и является одним из драйверов развития экономики Республики Беларусь, а ОАО «Белагропромбанк» как основной кредитор сельского хозяйства, в свою очередь поддерживает сельское хозяйство как на этапе простого, так и расширенного воспроизводства.

Список использованных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 3 октября 2000 г.: одобрен Советом Республики 12 октября 2000 г. // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск. – 2024.

2. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belapb.by>. – Дата доступа: 01.10.2023.

3. Статистический сборник «Сельское хозяйство Республики Беларусь». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d99/2b1lh2hskuh6im8mg54ph3ogvghy2omd.pdf> (дата обращения 10.10.2024)

УДК 336.25:338.24

ФИСКАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА: УРОВЕНЬ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ

Шматько Алексей Евгеньевич, научный сотрудник

Маковецкий Сергей Александрович, к.э.н., старший научный сотрудник

ГБУ «Институт экономических исследований», г. Донецк, РФ

Shmatko Aleksey Evgenievich, research fellow, alekseybatan@yandex.ru

Makovetskiy Sergey Aleksandrovich, PhD in Economics, ups.dn@mail.ru

State Budgetary Institution «Institute of Economic Research», Russian Federation

Аннотация. В статье рассматриваются действующие в Российской Федерации фискальные правила для региональных бюджетов были разработаны в период роста экономики и доходов бюджетной системы. Предложены меры повышения эффективности бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджет, правила, регион, ДНР, фискальные правила, ставки налогов и сборов, доходы, расходы.

Фискальные (бюджетные) правила представляют собой законодательно закреплённые количественные ограничения на параметры бюджета [1, с. 4], отсюда, возможна их структурная и иерархическая классификация. Фискальные правила (ФП) могут устанавливаются в отношении доходов, расходов, сбалансированности (дефицит/профицит) бюджета и государственного долга. Каждый из этих подвидов ФП может закрепляться в законодательстве не только на государственном

уровне (национальные правила), а также в НПА государственных объединений (наднациональные правила, например: ЕС (EU), ЗАЭС (WEAMU), ЦАЭС (CEMAC), ВАРС (EAMU), ВКВС (ECCU)). На региональном уровне (субнациональные правила) ФП утверждаются на уровне субъектов федерации и/или федеральным центром [1, с. 32–34].

Как отмечают специалисты РАНХиГС в отношении РФ «для страны характерно преобладание фискальных правил, установленных на федеральном уровне, над фискальными правилами, установленными самими регионами. Зачастую регионы не устанавливают собственных фискальных правил либо дублируют фискальные правила, установленные на федеральном уровне» [1, с. 5]. Также ими отмечено, что «действующие в Российской Федерации фискальные правила для региональных бюджетов были разработаны в период роста экономики и доходов бюджетной системы» [1, с. 4].

Для условий вхождения новых регионов в состав РФ, а также высокий уровень дотационности бюджета Донецкой Народной Республики (ДНР), более 60% (рис.), актуальным становится разработка собственных региональных правил для бюджета ДНР для обеспечения экономического роста в рамках действующего федерального законодательства.



Рисунок – Дотационность консолидированного бюджета ДНР

Источник: законы о бюджете ДНР на 2023 г. (с изменениями) и на 2024 г. (с изменениями)

Бюджетный кодекс РФ (БК) – основной источник регламентации ФП для субъектов федерации. Для доходной части ряд правил прописаны также и в Налоговом кодексе РФ (НК). В законодательстве представлены все четыре подвиды ФП для регионов.

1. Доходы бюджета субъекта федерации.

Ставки налогов, которые могут быть установлены законами субъектов РФ (НК РФ, часть 2, раздел IX «Региональные налоги и сборы»):

1) транспортный (НК РФ, ч. 2, ст. 361, п. 1) – ставки могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов Российской Федерации, но не более чем в десять раз;

2) на игорный бизнес (НК РФ, ч. 2, ст. 369) – диапазоны ставок в абсолютных величинах на различные элементы (игровой стол, игровой автомат и др.);

3) на имущество организаций (НК РФ, ч. 2, ст. 380) – «ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 процента, если иное не предусмотрено настоящей статьей»; в отношении некоторых объектов недвижимого имущества регламентируется ставка в 2, 0 и 0,3 процента; также для ставок, определяемых законами субъектов Российской Федерации в отношении железнодорожных путей общего пользования и сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью, устанавливаются предельные значения в зависимости от года (на период до 2026 г. – 1,6%).

Если нет соответствующего закона в субъекте РФ, то налогообложение производится по соответствующим статьям НК РФ. Как стимулирующая мера для ДНР может быть пересмотрена ставка транспортного налога в сторону уменьшения в десять раз [2, с. 19].

2. Расходы бюджета субъекта федерации.

1) части обязательных статьей расходов, субъекты обязаны создать региональные фонды:

- инвестиционные фонды субъектов РФ;
- резервные фонды исполнительных органов государственной власти (местных администраций);
- дорожные фонды субъектов РФ;

Самым зарегулированным является создание и формирование дорожного фонда, наибольшая свобода предоставлена субъектам в отношении размера и наполнения инвестиционного (табл.).

Таблица – Регламентация создания, размера и формирования обязательных региональных фондов

Региональные фонды	Регламентация создания	Регламентация размера и формирования
Инвестиционные	БК РФ, ст. 179 ²	Не регламентируется
Резервные	БК РФ, ст. 81	Законами (решениями) о соответствующих бюджетах
Дорожные	БК РФ, ст. 179 ⁴ , п. 4	БК РФ, ст. 179 ⁴ , п. 4 + закон субъекта РФ

2) на этапе бюджетного планирования для субъектов РФ вменяется увеличение размера расходной части на плановые периоды по отношению к очередному финансовому году не менее (БК РФ, ст. 184¹): 2,5% – для первого планового периода; 5% – для второго планового периода. Данные показатели роста расходной части носят умеренный характер, что для ДНР и её восстановительно-интеграционных процессов не являются актуальными.

3. Сбалансированность бюджета субъекта федерации.

В ст. 92¹ БК РФ размер дефицита бюджета субъекта федерации устанавливается в размере 15% и 10% (для субъектов с дотационностью более 40%) утвержденного общего годового объема доходов бюджета субъекта федерации без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений.

4. Государственный (муниципальный) долг субъекта федерации.

1) предельный размер (БК РФ, с. 107): 100% от общего размера доходов (50%– для субъектов с уровнем дотационности более 40%).

2) обслуживание: не более 15% от общего объема расходов;

3) структура (БК РФ, с. 99): регламентирует виды и срочность долговых обязательств, к ним относятся государственные ценные бумаги, бюджетные кредиты, кредиты от кредитных организаций (в т. ч. иностранных), государственные гарантии, иные. На 2024 г. на Московской бирже обращаются 101 облигация 36 субъектов федерации, из них две облигации эмитированы мэрией Новосибирска.

Отдельно следует выделить ещё одну группу правил. В БК РФ установлены различные уровни дотационности: до 10%, 10–40% и свыше 40%. Для ДНР как высокодотационного региона (>60%) введён тотальный федеральный контроль всех этапов бюджетного процесса (согласно ст. 130 БК РФ) от планирования до исполнения и отчётности. В частности, запрещены любые расходы, кроме указанных в Конституции РФ и в ФЗ, регламентирующих исполнение функций региональными ОГВ [3, с. 31].

Текущее состояние экономики ДНР характеризуется изменением структуры промышленности в части уменьшения доли всех основных видов экономической деятельности (ВЭД), что следует из уровня дотационности. Перспективы экономического роста связаны, с одной стороны, с восстановительными процессами в традиционных ВЭД, а с другой, с появлением и расширением доли новых, соответствующих общемировым тенденциям. Данные процессы также обеспечат повышение бюджетной самостоятельности – постепенное снижение уровня дотационности и выход на полную самообеспеченность. Поэтому с точки зрения функционирования бюджетной системы можно предложить следующие меры:

1. Поскольку на 2024 г. дорожная и транспортная инфраструктура ДНР подвержена воздействиям диаметрально противоположного характера, целесообразно пересмотреть размеры налоговых ставок для объектов налогообложения указанных в п. 1, ст. 361 НК РФ; основная задача пересмотра позволит, с одной стороны, увеличить мобильность ресурсов (материальных, трудовых и пр.) на качественных транспортных маршрутах, тем самым стимулируя рост ВРП, с другой – обеспечит наполняемость Дорожного фонда ДНР, с целью восстановления дорожной инфраструктуры.

2. Перераспределение доходов от добычи полезных ископаемых в Инвестиционный фонд ДНР по аналогии с использованием нефтегазовых доходов федерального бюджета (БК РФ, гл. 13²) поспособствует обеспечению реализации инвестиционных проектов в Республике.

3. Для плановых показателей роста расходной части бюджета целесообразно установить значения по отношению к очередному финансовому году: 5% – для первого планового периода; 10% – для второго планового периода.

Список использованных источников

1. Алексеев, М. В. Бюджетные правила на региональном уровне: основные подходы и рекомендации [Электронный ресурс] / М. В. Алексеев, И. Ю. Арлашкин, Н. Е. Барбашова, А. Н. Дерюгин, А. Н. Комарницкая, Н. С. Могучев, Т. В. Тищенко, И. Н. Филиппова. – М.: РАНХиГС, 69 с. – URL: <https://ssrn.com/abstract=3150213>

2. Вишневский, В. П. Моделирование Финансово-Экономического Развития Области / В. П. Вишневский, Р. Н. Лепа, А. В. Половян, Р. В. Прокопенко, В. Д. Чекина // Экономика промышленности. – 2013. – № 4 (64). – С. 15-39.

3. Шемякина, Н. В. Инвестиционные аспекты стратегического развития производственно-хозяйственного комплекса Донецкой Народной Республики / Н.В. Шемякина, А.А. Пономаренко // Вестник Института экономических исследований. – 2023. – №3 (31). – С. 28-39.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 657.6

ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Галкина Марина Николаевна, ассистент

Полесский государственный университет

Marina Nikolayevna Galkina, assistant

Polessky State University, gal.79@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена экономическая интерпретация дефиниций ”финансовая безопасность“, ”комплаенс-контроль“ по мнению различных авторов. Возникающие сложности и преимущества внедрения системы комплаенс-контроль в коммерческих организациях Республики Беларусь.

Ключевые слова: финансовая безопасность, комплаенс-контроль, процедуры комплаенс, репутация, риски.

В условиях развития рыночных отношений и интеграционных процессов, вопросы обеспечения финансовой безопасности организаций является необходимым для их эффективного функционирования. Задача повышения финансовой безопасности организаций лишь недавно появились в поле зрения зарубежных и отечественных ученых, поэтому многие вопросы теоретического, методологического и практического характера на сегодняшний день остаются нерешенными вследствие несистемного и эпизодического характера их исследования.

Существует большое количество оригинальных дефиниций безопасности, где в качестве стержневой основы используются такие характеристики, как система или совокупность отношений, защищенность, способность, совокупность условий или факторов.

Среди всех существующих подходов к определению категории безопасности наиболее распространенным следует признать подход, согласно которому безопасность определяется как определенное состояние.

В результате активизации научных усилий к настоящему времени, кроме официального понимания феномена безопасности, в науке сложилось более десятка подходов к определению соответствующей категории. При этом следует отметить, что все без исключения определения соответствующего феномена, как и существующие к нему подходы, подвергаются критике. В частности, отождествление безопасности с отсутствием опасности вызывает критические возражения исследователей, по мнению которых практически невозможно найти ситуацию, когда в отношении какого-либо субъекта отсутствует всякая опасность и, тем более, угроза.

Очевидно, что дискуссии, возникающие по базовой категории, не могут не отражаться на характере понимания частных проблем, в частности, понятия финансовой безопасности.

Подходы различных авторов к сущности категории «финансовая безопасность» рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1. – Сущность категории «финансовая безопасность» по мнению различных авторов

Автор	Экономическая сущность
Бадаева О.Н., Цупко Е.В. [1, с. 72]	Финансовая безопасность – определенное финансовое состояние предприятия, характеризующееся его способностью и возможностью противостоять существующим и возникающим угрозам его финансовых интересов
Каратонов М.Е. [2]	Это состояние экономики, при котором обеспечивается формирование достаточных финансовых ресурсов государства в объемах, необходимых для выполнения его задач и функций при соответствующем контроле и законным их формированием и расходованием.
Овечкина О.Н. [3, с. 88]	Финансовая безопасность – способность предприятия обеспечить устойчивость состояния и поступательность развития в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, сохранять иммунитет к действию угроз
Ткаченко С.А. [4, с. 60]	Финансовая безопасность – предельное состояние финансовой устойчивости, в котором должно находиться предприятия для реализации своей стратегии, и характеризуется способностью предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что из множества различных подходов к определению сущности финансовая безопасность. На наш взгляд, наиболее конкретным является определение Бадаевой О.Н. и Цупко Е.В., по их мнению, финансовая безопасность отражает определенный уровень финансового состояния на конкретную дату, т.е. носит статичный характер, что сужает рамки использования данного понятия в целях управления финансовой безопасностью.

Финансовая безопасность организации является достаточно сложной системой с определенной структурой и механизмом взаимоотношений между ее элементами. Система финансовой безопасности организации включает ряд элементов, представленных автором на рисунке.



Рисунок – Элементы системы финансовой безопасности

Система управления финансовой безопасностью организации должна обеспечивать рациональность использования его финансовых ресурсов и создание необходимых условий для быстрой и эффективной отдачи от увеличения вкладываемых средств. Достижение этого результата означает создание системы контроля не только за целесообразностью и своевременностью использования средств, по уровню и за уровнем их окупаемости.

В связи с этим особую значимость и актуальность приобретает выделение обособленной функции «комплаенс-контроль» в системе управления коммерческих организаций. Данное нововведение будет способствовать как повышению стоимости организации, так и реализации основных принципов эффективного управления, защиту прав акционеров, признание предусмотренных законом прав заинтересованных лиц, информационную открытость, эффективный контроль.

Слово "комплаенс" заимствовано из английского языка и в переводе означает "соответствие". Согласно Оксфордскому словарю английского языка означает "действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение".

Комплаенс – это неотъемлемая часть корпоративной культуры коммерческой организации, при которой выполнение каждым сотрудником своих должностных обязанностей, включая принятие решений на всех уровнях, четко соответствует правилам и стандартам законности и добросовестности, установленным коммерческими организациями для ведения своей деятельности.

В настоящее время комплаенс характерен для зарубежных компаний, имеющих четко-организованную систему внутреннего контроля, активно внедряется в практику корпораций с участием иностранного капитала в России. Республике Беларусь система комплаенс-контроля применяется в учетно-контрольной системе банковской сферы. Следует отметить, что в Республике Беларусь, отсутствуют коммерческие организации, в которых функционирует комплаенс-контроль, его роль и место, сложности и преимущества внедрения в сфере управления организаций в настоящее время не достаточно изучены.

Сложности внедрения системы комплаенс-контроль в коммерческих организациях представлены автором в таблице 2.

Таблица 2 – Внедрение системы комплаенс-контроль в коммерческих организациях

Проблема	Решение
Внедрение процедур соответствия требованиям комплаенс встречают сопротивление сотрудников.	Коммуникации со стороны руководства, консультации являются основополагающими в данном процессе.
Общие текущие регламенты и бизнес-практики не дают мгновенных конкретных ответов на вопросы. Внедряемые регламенты ужесточат требования и вызовут недовольство сотрудников.	Семинары, проводимые службой комплаенс, призваны устранить имеющиеся вопросы. Постоянная линия поддержки поможет сотрудникам организации, ответственным за соблюдение требований антикоррупционного законодательства, проводить постоянную разъяснительную работу, при необходимости применять рычаги воздействия для обеспечения работы внедряемых процедур.
Внедряемые комплаенс-процедуры увеличат объем работы отделов и сотрудников.	Решение может быть найдено после внедрения определенных процедур и их опробования на протяжении 1-3 мес.

Чтобы организовать эффективное функционирование системы "комплаенс" в организациях, необходимо обеспечить:

1. организационные элементы системы комплаенс;
2. применение информационных систем и информационных технологий в области комплаенс;
3. предоставление отчетности по вопросам комплаенс;
4. процедуры комплаенс;
5. распределение функций и комплаенс-рисков;
6. область применения комплаенс процедур;

7. наличие экспертов и комплаенс - контролеров;
8. мониторинг правил и норм комплаенс;
9. внедрение комплаенс культуры;
10. аудит по комплаенс;
11. карту рисков комплаенс,
12. оценку рисков и анализ возможного воздействия на эффективность деятельности организаций.

Преимущества внедрения комплаенс-контроля для коммерческих организаций Республики Беларусь представлены автором в таблице 3.

Таблица 3. – Преимущества внедрения комплаенс-контроля в коммерческих организациях

Преимущества организаций, внедривших комплаенс-контроль	Последствия у организаций, не внедривших комплаенс-контроль
Предотвращение и минимизация финансовых потерь, банкротства и санкций, применительно к коммерческим организациям.	Санкции регуляторов, правоохранительных органов.
Система обнаружения и предотвращения явлений мошенничества, коррупции, различных угроз.	Расходы на консультации и нарушение деятельности при проведении расследования.
Сохранение и укрепление деловой репутации коммерческой организации.	Репутационные риски.
Увеличение эффективности деятельности, увеличение укрепления конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и стоимости коммерческой организации.	Снижение капитализации, банкротство организации.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, мы можем констатировать, что комплаенс-контроль в коммерческих организациях, как инструмент и функция финансовой безопасности, является эффективным инструментом управления, целью которого будет сведение к минимуму финансового риска, увеличение доверия контрагентов, инвесторов, акционеров.

Список использованных источников

1. Бадаева, О.Н. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий / О.Н. Бадаева, Е.В. Цупко // Российское предпринимательство. – 2013. - №4 (236). - С. 71-83.
2. Каратонов, М.Е. Финансовая безопасность и финансовый контроль в условиях рыночной безопасности // Юрист 2006 №6. – С. 17.
3. Овечкина, О.Н. Понятие и методика оценки финансовой безопасности предприятия / О.Н. Овечкина // Вопросы экономики и права. – 2013. - № 57. – С. 87-92.
4. Ткаченко, С.А. Составные элементы финансовой безопасности субъектов хозяйствования / С.А. Ткаченко // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции –2012 – №5 С. – 60-62.

УЧЕТ ПРОДАЖ ПО ТРЕБОВАНИЯМ МСФО: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ

Гасанова Наргиз Тофиковна, старший преподаватель

Гусейнли Фуад Вагиф, магистрант

Азербайджанский государственный аграрный университет

Gasanova Nargiz Tofikovna, senior lecturer, nargizaliyeva@inbox.ru

Huseynli Fuad Vagif, master

Azerbaijan State Agricultural University

Аннотация. Статья рассматривает соблюдение требований МСФО 15 при учете и признании выручки на предприятиях, занимающихся производством и реализацией продукции. Описаны ключевые принципы стандарта, сложности строительства, а также вызовы, с которыми сталкиваются компании при переходе к требованиям нового, включая анализ договоров, определение цен сделок и модернизацию учетных процедур.

Ключевые слова: МСФО 15, выручка, учет, договор, себестоимость, признание, контроль.

Как известно, каждое предприятие, занимающееся производством и продажей продукции, в первую очередь уделяет серьезное внимание увеличению объемов производства и продаж из года в год, улучшению качества и обеспечению высокой рентабельности. Увеличение объема производства и продаж продукции из года в год способствует удовлетворению растущего спроса населения, а повышение качества продукции приводит к увеличению покупательной способности. Удешевление себестоимости единицы произведенной продукции, при прочих равных условиях, обеспечивает получение высокой прибыли от продаж.

Каждое предприятие, работающее на принципах полного хозяйственного расчета, в такой ситуации должно уделять серьезное внимание ведению правильного учета произведенной и проданной продукции, а также обеспечению строгого контроля за каждой потраченной суммой [1, с.45]. С этой целью учет операций, связанных с производством и продажей продукции на предприятиях, должен быть организован в соответствии с требованиями времени, а также на основании МСФО.

В условиях рыночной экономики перед производством и продажей продукции стоят ряд важных задач, которые необходимо решать с учетом требований МСФО. К ним можно отнести следующие:

- Обеспечение строгого учета и контроля за процессом производства продукции. С этой целью необходимо своевременно оформлять расходы на производство первичными документами.
- Обеспечение своевременного оформления произведенной продукции в первичных документах и точное отражение этого в учете.
- Точное отражение в учете расходов на производство продукции и обеспечение правильного расчета себестоимости продукции.
- Обеспечение своевременного и правильного оформления продукции, отправленной покупателям, и отражение этого в учете.
- Обеспечение правильного учета операций по продаже продукции.
- Правильное определение коммерческих расходов, относящихся к проданной продукции, и точное их распределение.

➤ Обеспечение объективного расчета объема проданной продукции и ее полной себестоимости.

➤ Правильный расчет финансового результата от продажи продукции и точное его отражение в соответствующих счетах.

Если речь идет об учете продажи мы должны обратиться с МСФО 15 "Выручка по договорам с покупателями".

Признание и измерение выручки по МСФО (МСФО) 15 "Выручка по договорам с покупателями" представляют собой ключевые аспекты международного стандарта, направленного на унификацию и обеспечение прозрачности учетных практик. Основные принципы стандарта охватывают весь процесс взаимодействия между компанией и покупателем, начиная с заключения договора и заканчивая признанием дохода в финансовой отчетности.

Признание выручки начинается с идентификации договора с покупателем. Договором признается соглашение между двумя или более сторонами, создающее юридически исполнимые права и обязательства. Для того чтобы договор был признан в учете, необходимо, чтобы он соответствовал определенным критериям: стороны должны подтвердить свое намерение исполнять обязательства, договор должен иметь коммерческую субстанцию, условия договора должны быть определены и понятны, а также должна быть высокая вероятность получения экономических выгод от исполнения договора. Важно, чтобы каждый договор представлял собой реальное, исполнимое обязательство, где каждая сторона понимает свои обязанности и выгоды от сделки.

После идентификации договора, компания должна выделить в нем все обязательства по выполнению. Обязательство по выполнению представляет собой обещание передать покупателю товар или услугу, которые являются обособленными и могут быть использованы покупателем самостоятельно или в сочетании с другими ресурсами. Идентификация таких обязательств играет важную роль, поскольку позволяет четко определить, за что именно компания получит вознаграждение и когда это вознаграждение должно быть признано в учете. В договорах, где передача комплекса товаров и услуг осуществляется поэтапно, важно понимать, какие части договора можно рассматривать как отдельные обязательства по выполнению, а какие нет.

Одним из ключевых шагов является определение цены сделки, которая представляет собой сумму возмещения, ожидаемого компанией в обмен на выполнение своих обязательств. Цена сделки может включать как фиксированные, так и переменные элементы. Переменные вознаграждения, такие как бонусы, скидки или штрафы, должны быть учтены и измерены на основе вероятности их получения и суммы, которую можно с разумной уверенностью оценить. При этом компании должны учитывать все возможные факторы, которые могут повлиять на окончательную сумму возмещения, включая время и условия платежей, а также их влияние на чистую стоимость.

После определения цены сделки, компания обязана распределить эту цену между всеми обязательствами по выполнению, выделенными в договоре. Распределение происходит на основе относительных цен продаж отдельных товаров и услуг. Если рыночные данные недоступны, компания может использовать оценочные методы, основанные на стоимости выполнения обязательства или других доступных данных. Распределение цены сделки должно точно отражать экономи-

ческую суть каждой составляющей договора, чтобы выручка была признана пропорционально выполнению обязательств.

Признание выручки происходит тогда, когда компания выполняет обязательство по выполнению, то есть передает контроль над товаром или услугой покупателю. В зависимости от характера договора и выполняемых обязательств, выручка может быть признана либо в определенный момент времени, либо постепенно в течение времени. Признание в момент времени характерно для операций, где передача контроля осуществляется одновременно, например, при продаже товара. Признание в течение времени применяется в случаях, когда выполнение обязательства происходит поэтапно, как это бывает при оказании длительных услуг или строительных работах. Выбор метода признания напрямую зависит от того, как происходит передача контроля, и должен основываться на объективных данных, подтверждающих выполнение обязательства.

Таким образом, принципы признания и измерения выручки по МСФО 15 обеспечивают последовательный и экономически обоснованный учет выручки, который отражает фактическое выполнение обязательств компании перед покупателями [2, с. 182]. Стандарт не только устанавливает четкие правила, но и требует от компаний глубокого анализа своих договоров и учетных процедур для обеспечения достоверности и прозрачности финансовой отчетности. Применение МСФО 15 помогает избежать преждевременного или некорректного признания выручки, что особенно важно в условиях растущей сложности и разнообразия коммерческих договоров.

Также рассмотрим проблемы внедрения МСФО (МСФО) 15 "Выручка по договорам с покупателями", который стал значительным событием для международного бухгалтерского сообщества, поскольку данный стандарт существенно изменил подход к признанию выручки и требовал от компаний пересмотра своих учетных политик и процедур [4]. Несмотря на его цель унифицировать и улучшить прозрачность отчетности, внедрение МСФО 15 столкнулось с рядом проблем и вызовов, которые затронули как крупные корпорации, так и малые предприятия.

Одной из ключевых проблем, с которыми столкнулись компании, стало понимание и интерпретация новых требований стандарта. МСФО 15 требует от компаний детализированного анализа своих договоров с покупателями для того, чтобы правильно идентифицировать обязательства по выполнению и распределить цену сделки. Это стало сложной задачей, особенно для компаний, имеющих большое количество сложных и многоэлементных контрактов, где приходится разделять товары и услуги на обособленные обязательства. Внедрение стандарта потребовало значительных усилий для пересмотра всех существующих договоров, что в свою очередь потребовало времени, ресурсов и, в некоторых случаях, привлечения внешних консультантов.

Кроме того, необходимость применения новых оценочных методов для определения цены сделки и распределения ее между обязательствами по выполнению стала еще одним серьезным вызовом. Многие компании столкнулись с трудностями в доступе к необходимым рыночным данным или в разработке внутренних моделей оценки, которые бы соответствовали требованиям стандарта. Особенно это коснулось ситуаций с переменным вознаграждением, где прогнозирование будущих доходов стало сложной задачей. Неправильные оценки могли привести к

искажению финансовых результатов, что добавило значительную степень неопределенности в процесс внедрения.

Другой важной проблемой стало изменение системы внутреннего контроля и процессов отчетности. Внедрение МСФО 15 потребовало от компаний адаптации своих учетных систем, чтобы обеспечить надлежащий сбор, анализ и представление данных в соответствии с новыми стандартами [4]. Это требовало не только пересмотра существующих информационных систем, но и обучения персонала, что в свою очередь увеличивало издержки на внедрение. Компании должны были внедрять новые системы учета, контролировать выполнение всех этапов договоров, что нередко вызывало необходимость разработки новых программных решений или модернизации существующих.

Для компаний, работающих в разных юрисдикциях, дополнительным вызовом стало соблюдение национальных требований, которые могут отличаться от международных стандартов. В некоторых случаях компании должны были разрабатывать двойную отчетность, что усложняло процесс внедрения и увеличивало операционные издержки. Непостоянство в применении стандарта между странами и даже отраслями добавляло сложности в подготовку консолидированной отчетности, где приходилось учитывать различные интерпретации и подходы.

Важным аспектом стало также коммуникационное сопровождение изменений, связанных с внедрением МСФО 15. Инвесторы, акционеры и другие заинтересованные стороны требовали прозрачности и ясности в вопросах изменения учетной политики и ее влияния на финансовые показатели. Компании сталкивались с необходимостью детально объяснять и обосновывать изменения в отчетности, что требовало дополнительных ресурсов и усилий со стороны менеджмента [3]. Это также включало необходимость раскрытия существенной информации о методах оценки, рисках и неопределенностях, связанных с новыми подходами к признанию выручки.

Наконец, одной из наиболее значительных проблем стала адаптация к новым требованиям в контексте продолжающегося изменения бизнес-моделей. Стандарт МСФО 15 был разработан для учета выручки в традиционных моделях бизнеса, но его применение в условиях цифровизации, гибридных и комплексных услуг, а также новых форм контрактных отношений стало настоящим вызовом. Например, компании, предоставляющие программное обеспечение как услугу (SaaS), или те, кто работают с подписками и лицензионными соглашениями, столкнулись с трудностями в признании выручки, что требовало от них поиска новых подходов и решений.

Таким образом, внедрение МСФО 15 оказалось сложным и многоэтапным процессом, который потребовал значительных усилий со стороны компаний. Это включало необходимость пересмотра договорных отношений, адаптацию учетных процедур, модернизацию систем отчетности и внедрение новых процессов внутреннего контроля. Несмотря на все эти вызовы, успешное внедрение стандарта позволило улучшить прозрачность и сопоставимость финансовой отчетности, что в долгосрочной перспективе должно способствовать более надежному и справедливому представлению финансовых результатов на международном уровне. Однако процесс адаптации к новым требованиям продолжается, и компании продолжают искать пути для оптимизации и улучшения своих учетных процедур в соответствии с МСФО 15.

Список использованных источников

1. Бердичевская, В. О. Учет затрат на производство и реализацию продукции и калькулирование себестоимости продукции : учебник для вузов / В. О. Бердичевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 146 с.
2. Гасанова, Н. Т. Инновации в бухгалтерском учете и отчетности согласно МСФО/ Н. Т. Гасанова // Инновационная экономика и менеджмент: методы и технологии: сборник статей участников VI Международной научно-практической конференции, Москва, 26–27 октября 2021 года. – Москва: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Издательский Дом (типография), 2021. – С. 182-184.
3. Дружиловская, Т.Ю., Дружиловская Э.С. МсФо (ifrs) 15: Новые требования и их соотношение с российскими стандартами бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. – №15. –357 с.
4. Смирнова, И.В. Основные положения учета выручки в соответствии с МСФО (МСФО) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Международный журнал гуманитарных и промышленных наук. – 2016. – №1.

УДК 657.6

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ПРИНЯТИИ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Добрыдень Нина Вячеславовна, ассистент

Полесский государственный университет

Nina Dobryden, assistant, Polesky State University, nina20-20@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена значению управленческой отчетности в принятии управленческих решений в условиях быстроменяющейся бизнес-среды. Кроме того, в статье содержится описание контрольно-аналитических возможностей, которые предоставляют основные управленческие отчеты.

Ключевые слова: управленческая отчетность, управленческие решения, управленческий баланс, управленческий отчет о прибылях и убытках, требования, анализ отчетности.

В сегодняшних реалиях функционирования рыночной экономики, неотъемлемым инструментом эффективного управления бизнесом является управленческая отчетность. В условиях динамичности экономических процессов и многофакторности деловой среды возрастает роль принятия оперативных, грамотных управленческих решений, исток которых берет свое начало именно в управленческой отчетности. Данный вид отчетности отличается от стандартных финансовых отчетов тем, что не стандартизирован и его информационный посыл направлен на удовлетворение, как правило, внутренних интересов его пользователей.

В экономической литературе управленческой отчетности уделено достаточно высокое внимание, что нельзя сказать про масштабность ее составления и применения в практике субъектов хозяйствования, где организация бухгалтерского учета по большей своей части ориентирована на формирование финансовой отчетности.

В современном обществе учеными-экономистами не определен единый подход к названию отчетности, составляемой по запросам внутренних пользователей, не определена сущность отчетности, нет методики построения отчетов. Одни авторы ее называют сегментарной отчетностью, другие – внутривозвратной, третьи – управленческой [1, с. 6].

Основным продуктом бухгалтерского управленческого учета является бухгалтерская управленческая отчетность. Бухгалтерская управленческая отчетность можно определить как совокупность форм отчетности, система учетных и расчетных показателей, определяющая внутреннюю и внешнюю среду организации, оперативно удовлетворяющая информационные потребности внутренних пользователей информации [2, с. 36].

Управленческую отчетность можно рассматривать как отдельную составляющую или подсистему в системах управления на предприятии. В этих системах управленческая отчетность связывает управленческий персонал с исполнителями и производством, поскольку в ней отображается информация об общей деятельности учреждения. Кроме того, определено, что управленческая отчетность качественно лучше, чем бухгалтерская, финансовая и налоговая, поскольку в ней могут отображаться специфические показатели, которые не нашли отражения в других отчетах. Однако каждый отдельный управленческий отчет полезен лишь при наличии у руководства потребности в той или иной специфической информации. В противном случае он не только не полезен, но и в определенной степени вреден, поскольку требует определенных ресурсов на свое формирование [3].

Для того, чтобы сформировалось большее представление об управленческой отчетности необходимо раскрыть ее особенности:

- во-первых, в управленческой отчетности нет единой как таковой «формы». Проще говоря, управленческий баланс, составленный в разных организациях, будет внешне отличаться количеством показателей, представленных в нем;

- во-вторых, управленческая отчетность ориентирована на внутренних пользователей и, как правило, является конфиденциальной;

- в-третьих, информационное содержание такой отчетности никак не зависит от законодательства государства, а зависит от ее организационно-правовой формы организации, вида ее деятельности, стратегии и тактики управления. Кроме того, «начинка» управленческой отчетности зависит в какой-то степени от квалификации управленческого персонала (их запросов);

- в-четвертых, в отличие от привычных финансовых отчетов, составляемых в стоимостном выражении, в управленческой отчетности находят свое отражение и количественные показатели;

- в-пятых, временные границы для управленческой отчетности не заканчиваются на прошлых событиях, а ориентированы и на обозримое будущее. Так, например, если финансовая отчетность дает представление «как прошла деятельность организации, что имеем сейчас», то управленческая отчетность позволяет получить ответы на следующие вопросы: «Как прошла деятельность организации? Как проходит деятельность сейчас? Как будет проходить деятельность в будущем?»;

- ну и наконец, нельзя не упомянуть о детализированности информации, предоставляемой в управленческой отчетности. В отличие от финансовой отчетности, где информация подается в целом по организации, то в управленческой отчетности, информация может быть представлена как по всей организации, так и по ее отдельным структурным подразделениям, направлениям, проектам.

Управленческая отчетность ориентирована на внутренних пользователей, а ее информационное содержание определяется набором целей и задач, стоящих перед руководством. Набор таких целей и задач предопределяет тот необходимый перечень показателей, которые должны быть заложены в отчетности.

Управленческая отчетность должна давать возможность менеджменту организации проводить на ее основе анализ и обоснование широкого спектра управленческих решений. Исходя из этого, она должна отвечать ряду требований (рисунок).



Рисунок – Требования, предъявляемые к управленческой отчетности

Примечание – Источник: составлено на основе [1, 4, 5]

На рисунке представлены далеко не все требования, предъявляемые к составлению управленческой отчетности, а только те, которые с точки зрения экономистов и ученых являются основополагающими.

Таблица – Информационное содержание управленческих отчетов и их целевые аспекты

Наименование отчета	Контрольно-аналитические возможности
Управленческий баланс	<ul style="list-style-type: none"> - возможность контролировать величину дебиторской и кредиторской задолженности организации; - предоставляет пользователю данные, как об активах компании, так и о пассивах, создающих убытки; - возможность проанализировать распределение заемных ресурсов по срокам погашения; - анализ источников финансирования развития организации (инструментарий структурно-динамического анализа); - оценка объемов задолженности организации перед бюджетом и банками; - оценка доли собственных средств и степень зависимости от заемного капитала
Управленческий отчет о прибылях и убытках	<ul style="list-style-type: none"> - дает представление о достигнутых результатах деятельности организации; - показывает, насколько рентабельной является организация, а также отдельные ее структурные подразделения; - иллюстрирует, как получилась прибыль или из-за чего возник убыток, выявляя участки бизнеса, рентабельность которых минимальна, равна нулю или принимает даже отрицательные значения; - выявление потенциала для увеличения финансового результата деятельности организации; - возможность применить более широкий инструментальный факторного анализа чистой прибыли
Управленческий отчет о движении денежных средств	<ul style="list-style-type: none"> - возможность классифицировать расходы на постоянные и обязательные; - формирование прогнозов денежных потоков в разрезе видов деятельности в обозримом будущем; - определение месячной потребности организации в денежных средствах; - определение минимальной потребности в денежных средствах на расчетном счете для обеспечения и сохранения платежеспособности организации

Отметим, что внутри каждой организации состав управленческой отчетности определяется самостоятельно. Проведенный обзор различных источников показал, что существует множество управленческих отчетов, которые аккумулируют самую разную информацию о сторонах деятельности субъекта хозяйствования. Однако на практике чаще других составляются следующие виды отчетов, относящиеся к управленческой отчетности:

- управленческий баланс;
- управленческий отчет о прибылях и убытках;
- управленческий отчет о движении денежных средств.

В таблице представим перечень тех возможностей управленческих отчетов, которые они могут предоставить аналитику.

Данные таблицы указывают на тот факт, что управленческая отчетность обладает достаточно широким спектром возможностей для осуществления контрольно-аналитических функций.

Таким образом, организация и внедрение системы управленческой отчетности на предприятии будут оправданы, если затраты на составление такой отчетности меньше, чем экономический эффект и перспективные возможности, которые она открывает. Поэтому к вопросу внедрения системы управленческой отчетности следует подходить разумно. Но все же, нельзя недооценивать ее значимость. Именно управленческая отчетность позволяет провести анализ деятельности субъекта хозяйствования в краткосрочной и долгосрочной перспективе, учесть внутренние и внешние факторы, охватить прошлые события и будущие.

Список использованных источников

1. Сигидов, Ю.И. Управленческая отчетность : учеб. пособие / Ю.И. Сигидов, Н.С. Власова. – Краснодар : КубГАУ, 2020. – 112 с.
2. Щербинина, А. Г. Критерии формирования и анализ управленческой отчетности с позиции учета рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий / А. Г. Щербинина // Успехи современной науки и образования. – 2017. – № 7. – С. 36-39.
3. Ильясова, К.Х. Управленческая отчетность в системах управления и планирования на предприятии: особенности формирования и содержательные параметры / К.Х. Ильясова, Т.З. Сулейманова // Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_59740829_68621346.pdf. – Дата доступа: 14.10.2024.
4. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2010. – 574 с.
5. Гусева, Е. Э. Управленческая отчетность и ее использование для принятия управленческих решений // Современный бухучет, 2005. – № 1. – С. 18 – 20.

УДК 657.338

РОЛЬ АУДИТА В ПОВЫШЕНИИ ПРОЗРАЧНОСТИ БУХГАЛТЕРСКИХ ОТЧЕТНОСТЕЙ

Зейналлы Элай Джалал, д-р филос. наук по экономике, доцент
Алиев Тохид Фуад, магистрант,

Азербайджанский государственный аграрный университет
Zeynalov Elay Jalal, Doctor of Philosophy in Economics, Associate Professor
Aliyev Tohid Fuad, master,
Azerbaijan State Agricultural University

Аннотация. В статье рассматривается роль аудита в условиях рыночной экономики, где он выступает как важный инструмент предпринимательской деятель-

ности, способствующий развитию и регулированию экономических процессов. Современный аудит не только укрепляет финансовую стабильность компаний, но также играет ключевую роль в их стратегическом планировании, исследовании рынков и эффективном управлении. Однако в Азербайджане существует проблема несоответствия финансовой отчетности международным стандартам, что препятствует проведению качественного аудита. В статье подчеркивается значимость аудита в повышении прозрачности бухгалтерской отчетности, предотвращении финансовых нарушений и укреплении доверия к финансовой информации компаний. Для эффективного развития аудита необходимо согласование интересов пользователей, аудиторских организаций и государственных органов, а также совершенствование аудиторских процедур в соответствии с международным опытом и стандартами.

Ключевые слова: аудит, финансовая отчетность, международные стандарты, прозрачность, внутренний контроль.

Аудит в условиях рыночной экономики, будучи одной из форм предпринимательской деятельности, имеет исключительное значение в развитии и регулировании общих экономических процессов. Современный аудит, являясь цивилизованным и эффективным финансовым контролем, также играет особую роль в укреплении стабильности финансовой системы субъектов предпринимательства, в разработке их бизнес-планов развития, в исследовании местных, региональных и мировых рынков. Система аудита оказывает положительное влияние на организацию эффективного управления субъектами предпринимательства и на их механизмы функционирования [2]. Поэтому современная система аудита должна стать важным фактором в повышении эффективности деятельности субъектов предпринимательства в условиях рыночной экономики.

В настоящее время одной из проблем, стоящих перед аудитом в Азербайджане, является неправильное составление финансовой отчетности на предприятиях. За исключением банков, страховых организаций и некоторых других публичных учреждений, в большинстве предприятий годовая финансовая отчетность не составляется в соответствии с международными стандартами, а в некоторых случаях даже не публикуется и не предоставляется внешним пользователям. Из-за того, что во многих предприятиях не применяются МСФО и не развита система внутреннего аудита, проведение качественного аудита становится невозможным. Для проведения качественного аудита на таких предприятиях необходимо внедрить бухгалтерские программы, соответствующие требованиям МСФО, а также повысить уровень образования и профессионализма бухгалтеров.

Аудит играет фундаментальную роль в повышении прозрачности бухгалтерской отчетности, обеспечивая независимую и объективную проверку финансовой информации, представленной компаниями. Эта роль охватывает несколько ключевых аспектов, каждый из которых вносит значительный вклад в улучшение прозрачности и доверия к финансовой отчетности.

Во-первых, аудит подтверждает достоверность данных, представленных в бухгалтерской отчетности. Аудиторы проверяют, соответствует ли отчетность установленным международным и национальным стандартам бухгалтерского учета. Этот процесс включает в себя тщательный анализ финансовых документов, транзакций и учетных записей компании, что позволяет выявить возможные несоответствия, ошибки или неточности [1, с. 28]. В результате аудита заинтересован-

ные стороны могут быть уверены в том, что представленные финансовые данные правдивы и отражают реальное финансовое положение компании.

Во-вторых, аудит способствует выявлению и предотвращению ошибок и мошеннических действий. Путем тщательной проверки финансовой отчетности аудиторы могут обнаружить случаи искажений, преднамеренных или случайных, которые могут повлиять на точность представленных данных. Этот аспект аудита особенно важен для предотвращения финансовых махинаций, которые могут подорвать доверие к компании и нанести ущерб ее репутации [2, с.1286]. В дальнейшем это помогает компаниям улучшить свои внутренние процедуры и минимизировать риски.

Третьим важным аспектом является повышение доверия заинтересованных сторон к компании. Инвесторы, кредиторы, партнеры и другие участники рынка полагаются на аудиторские отчеты как на гарантию того, что финансовая информация компании прозрачна и соответствует реальному положению дел. Это доверие является ключевым фактором при принятии решений о финансировании, инвестициях и сотрудничестве с компанией. Прозрачная финансовая отчетность, подтвержденная аудиторским заключением, повышает привлекательность компании на рынке и способствует её устойчивому развитию.

Кроме того, аудит обеспечивает соблюдение нормативных и законодательных требований. В разных юрисдикциях компании обязаны соблюдать определенные правила и стандарты, регулирующие бухгалтерский учет и отчетность. Аудиторы проверяют, выполняет ли компания эти требования, и в случае выявления нарушений могут рекомендовать соответствующие меры для их устранения. Это помогает компаниям избегать штрафов, санкций и других негативных последствий, связанных с несоблюдением законодательства.

Наконец, аудит способствует совершенствованию системы внутреннего контроля в компании. В ходе аудиторской проверки могут быть выявлены слабые места и недостатки в существующих процессах управления и контроля. Аудиторы предоставляют рекомендации по их устранению и улучшению, что в конечном итоге повышает эффективность управления компанией и снижает риск возникновения ошибок и финансовых нарушений.

Таким образом, аудит играет важнейшую роль в обеспечении прозрачности бухгалтерской отчетности, способствуя укреплению доверия к компании, повышению эффективности её управления и соблюдению нормативных требований. Это, в свою очередь, создает благоприятные условия для устойчивого развития бизнеса и привлечения инвестиций.

В современный период одной из наиболее актуальных проблем развития аудита в Азербайджане, на мой взгляд, является правильное определение системы интересов и достижение согласованности в рамках этих интересов. Пользователи аудиторских услуг, аудиторские организации и государственные органы должны согласовать свои интересы между собой, а также привести их в соответствие с интересами общества [3]. Без решения проблемы согласования интересов невозможно предотвратить появление ложных аудиторских заключений, которые возникают в результате тайных соглашений между аудиторскими организациями и заказчиками, и которые часто характеризуются как «черные» или «серые». В этом контексте необходимо организовать согласование интересов аудиторских организаций и заказчиков с интересами государственных органов, регулирующих аудит, и с процедурами контроля качества, что должно найти свое организационно-

правовое решение в концепции развития аудита. Это, в свою очередь, требует решения ряда других проблем, таких как уровень цен на аудиторские услуги, ответственность аудиторов за некачественные аудиторские заключения, уточнение круга субъектов, подлежащих обязательному аудиту, и увеличение объема добровольного аудита. Необходимо постоянно совершенствовать систему аудита на основе международного опыта и стандартов, расширять экономические границы аудиторских услуг как одного из важных инструментов финансового контроля в стране и непрерывно улучшать качество аудиторской деятельности.

В заключение, аудит играет критически важную роль в рыночной экономике, обеспечивая не только прозрачность и надежность финансовой отчетности, но и способствуя укреплению финансовой стабильности и эффективному управлению организациями. Современный аудит представляет собой мощный инструмент, который помогает компаниям соответствовать международным стандартам, предотвращать финансовые нарушения и укреплять доверие инвесторов и других заинтересованных сторон.

В контексте Азербайджана, текущие проблемы, такие как несоответствие финансовой отчетности международным стандартам и недостаточное развитие системы внутреннего аудита, ставят перед аудиторской практикой серьезные вызовы. Необходимость внедрения современных бухгалтерских программ и повышения квалификации бухгалтеров является ключевым аспектом для обеспечения качественного аудита.

Аудит способствует не только подтверждению достоверности данных и выявлению ошибок и мошенничества, но и улучшению системы внутреннего контроля внутри компаний. Он помогает организациям соблюдать нормативные и законодательные требования, избегать штрафов и санкций, а также повышает их привлекательность на рынке.

Важной задачей для развития аудита в Азербайджане является согласование интересов между пользователями аудиторских услуг, аудиторскими организациями и государственными органами. Это включает в себя улучшение аудиторских процедур, установление адекватного уровня цен на аудиторские услуги, уточнение обязательного и добровольного аудита и повышение ответственности аудиторов за качество своих заключений.

Для достижения этих целей необходимо постоянно совершенствовать аудиторскую практику на основе международного опыта, расширять границы аудиторских услуг как важного инструмента финансового контроля и работать над улучшением качества аудиторской деятельности. Это создаст благоприятные условия для устойчивого развития бизнеса и привлечения инвестиций, способствуя общему экономическому прогрессу.

Список использованных источников

1. Гаджиев Ф.Ш. «Аудит». Учебник «Азербайджанский Государственный Экономический Университет». Баку, 2022 с. 450.
2. Musayeva N., Atakishiyeva N., Mammadova M., Mammadova U. Innovations in the Azerbaijan Auditing Activity. Review of Economics and Finance, 2022, 20, 1286-1294 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://refpress.org/wp-content/uploads/2023/03/Paper-31_REF.pdf. – Дата доступа: 31.08.2024.
3. Харитоновна К. В. Информационные технологии в аудит. Современные инновации, no. 3 (37), 2020, С. 25-28.

**ОПЫТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ
НАСЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА**

Покровская Наталья Владимировна, к.э.н., доцент
Санкт-Петербургский государственный университет

Кукса Оксана Александровна, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
Natalia Pokrovskaia, PhD in Economics, Associate Professor,
St Petersburg University, n.pokrovskaia@spbu.ru
Kuksa Aksana, PhD in Economics, Associate Professor
Polessky State University, tcfm@yandex.ru

Аннотация. Налоговое регулирование оказывает влияние на сберегательное поведение населения. Авторы пытаются осмыслить уроки подоходного налогообложения в странах Союзного государства.

Ключевые слова: банковская система, сбережения населения, банковский вклад (депозит), срок банковского вклада (депозита), налог на доходы физических лиц

Схожесть социально-экономических предпосылок развития финансовых систем стран Союзного государства, вызовов и проблемных этапов позволяют извлекать опыт, полезный для развития экономики и финансов Российской Федерации и Республики Беларусь. Это справедливо для анализа последствий направленного налогового регулирования в странах Союзного государства, в частности воздействия на сберегательное поведение населения [3; 7].

Целью исследования является характеристика результативности отдельных инструментов налогообложения доходов физических лиц в России и Беларуси и их влияния на различные виды сбережений.

Мировой опыт показывает, что различные компоненты порядка взимания налогов способны оказывать влияние на структуру расходов домохозяйств [2; 5]. В части воздействия на сберегательное и инвестиционное поведение в рамках подоходного налогообложения стандартными инструментами является специальный, отличающийся от базового, порядок взимания налога с доходов от вложений [6; 8]. В частности, такими инструментами являются освобождение от подоходного налогообложения процентов по банковским вкладам в формирующихся и развивающихся финансовых системах [4], а также поддержка инвестирования на финансовом рынке, как в долевыми, так и в долговые инструменты [1]. Несмотря на общую схожесть принципов выстраивания налоговых систем в Российской Федерации и Республике Беларусь, в части налогового регулирования поведения населения в странах используются различные инструменты; причем эффекты эти инструментов наглядно проявляются в уже среднесрочном периоде.

Прежде всего, следует отметить, что с 2020-х гг. наблюдается существенное расхождение динамики прироста сбережений населения. Если в Республике Беларусь сбережения сохраняются на уровне более 10% денежных расходов домашних хозяйств (рис. 1) и даже имеют тенденцию к росту с 2023 г., то в Российской Федерации, по данным Росстата, сбережения составили 6,2% денежных расходов населения в 2020 г., причем к 2023 г. данный показатель снизился до 3,1%.

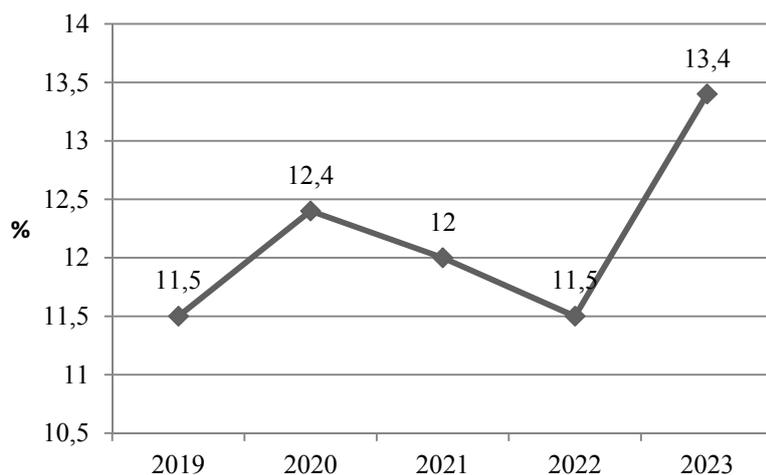


Рисунок 1. – Удельный вес вкладов и сбережений домашних хозяйств в общем объеме денежных расходов домашних хозяйств по территории Республики Беларусь

Примечание – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Что касается структуры финансовых активов домашних хозяйств, то с 2020 г. в России наблюдается сокращение удельного веса депозитов населения на фоне увеличения вложений в рынок ценных бумаг – долговые и долевыми ценными бумагами (табл. 1).

Таблица 1. – Структура сбережений населения России

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Наличная валюта	15,1%	17,2%	15,9%	17,4%	16,3%
Депозиты	36,1%	33,5%	31,9%	34,4%	35,5%
Денежные средства на брокерских счетах - всего	0,4%	0,8%	0,8%	0,5%	0,4%
Долговые ценные бумаги	2,6%	2,9%	3,2%	2,7%	2,9%
Займы	1,2%	1,0%	0,9%	0,7%	0,7%
Акции и прочие формы участия в капитале	36,3%	35,8%	37,4%	33,4%	33,7%
Страховые и пенсионные резервы и пенсионные накопления	6,2%	5,7%	5,4%	5,4%	4,6%
Дебиторская задолженность	2,0%	1,9%	2,0%	2,4%	2,2%
Средства на счетах эскроу	0,2%	1,1%	2,5%	3,2%	3,7%

Источник: составлено на основе данных Центрального банка Российской Федерации

С середины 2010-х гг. российским законодательством предусмотрена возможность открытия индивидуальных инвестиционных счетов с возможностью получения инвестиционного вычета в рамках налогообложения доходов физических лиц. Инвестиционный вычет в части средств, размещенных на индивидуальных инвестиционных счетах, дает возможность или освободить от налогообложения доходы по данному счету, или единовременно уменьшить налогооблагаемый доход на сумму, внесенную на счет (в рамках предусмотренных ограничений). Расчеты показывают, что потери бюджета на предоставление подобного вычета могут значимо компенсироваться от последствий развития финансового рынка для

экономики в целом, и для налоговых поступлений в частности. Выпадающие доходы от возврата части налога на доходы физических лиц в связи с открытием индивидуального инвестиционного счета в России компенсировались в 2020-х гг. увеличением налога на прибыль организаций и иных налогов корпоративного сектора, привлекшего инвестиции физических лиц благодаря данному инструменту.

Вместе с тем, опасения вызывает снижение объема депозитов физических лиц с 2020 г. на фоне сокращения сроков этих депозитов (рис. 2). Эти тенденции, способные создать угрозу стабильности российской банковской системы, отражают в том числе коррективы в порядок налогообложения доходов по банковским вкладам в России. В 2020 г. был представлен законопроект вовлечения процентов по банковским депозитам в обложение доходов физических лиц по модели развитых стран. Несмотря на то, что данное расширение подоходного налогообложения было приостановлено на 2021 и 2022 гг., данные об объемах и сроках банковских вкладов населения Центрального банка России отражали информационные сигналы в части налогообложения - происходило переориентирование с банковских вложений на рынок ценных бумаг.

При этом с 2016 г. наблюдается выраженный рост доли банковских вкладов, размещенных на срок более 1 года, доходы по которым освобождены от обложения подоходным налогом. Особые условия взимания налога по доходам от банковских депозитов в зависимости от отдельных параметров (срока депозитов, валюты депозита, характеристик вкладчиков) нечасто применяются в мировой практике. Однако, на наш взгляд опыт Республики Беларусь нуждается в более пристальном и многокомпонентном исследовании факторов, оказавших влияние на структуру банковских депозитов и использовании данного опыта для налоговых и банковских систем стран со схожими предпосылками и параметрами финансового развития, в частности Российской Федерации.

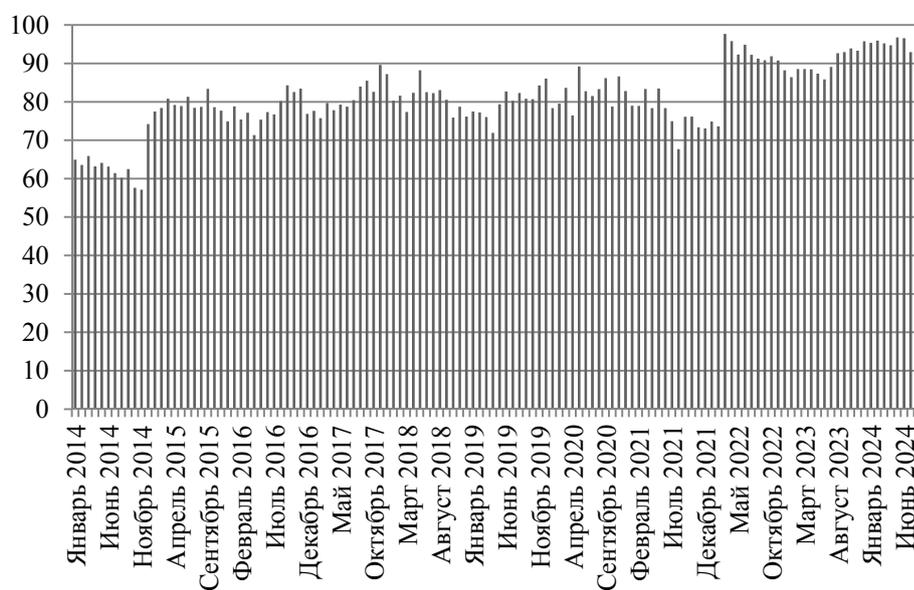


Рисунок 2. – Доля оборотов по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц в рублях сроком до 1 года в Российской Федерации

Примечание – Источник: составлено на основе данных Центрального банка Российской Федерации

Таким образом, опыт налогового регулирования сбережений в странах Союзного государства позволяет извлечь уроки, которые могут оказать позитивное влияние на развитие банковской системы и финансового рынка. В частности, опыт регулирования доходов по банковским вкладам в Республике Беларусь может быть использован в российской практике для укрепления базы российских банков и стабилизации сбережений в целом. А российский опыт налоговой поддержки индивидуальных инвестиционных счетов и их позитивное влияние на развитие инвестиций в компании, позволит создать предпосылки для развития финансового рынка Республики Беларусь. Реформы подоходного налогообложения по введению прогрессивной шкалы налогообложения, рассинхронизированные в странах Союзного государства, так же могут представить ценнейший опыт для направленного развития налоговых систем Республики Беларусь и Российской Федерации

Список использованных источников

1. Беломытцева, О.С. О налогообложении вкладов и облигаций и необходимости квалификации пассивных доходов / О.С. Беломытцева, А.С. Баландина // Финансы и кредит. – 2021. – Т. 27. № 4 (808) . – С. 875-893.
2. Вылкова, Е.С. Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов. Том 1. Теоретические основы / Е.С. Вылкова. – СПб.: Издательство СПбГЭУ, 2017. – 339 с.
3. Золотарева, О.А. Институты денежно-кредитной политики: сущность, виды, взаимодействие / О.А. Золотарева // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 29–43.
4. Иванов, В.В. Тренды налогообложения доходов населения по банковским вкладам в странах Союзного государства / В.В. Иванов, Н.В. Покровская, О.А. Теляк // Белорусский экономический журнал. – 2021. – №2(95) . – С. 70-80. DOI: 10.46782/1818-4510-2021-2-70-80
5. Майбуров, И. А. Теоретико-методологический конструктив индивидуального подоходного налогообложения: монография для магистрантов / И. А. Майбуров, Ю. Б. Иванов. – Москва: Юнити-Дана, 2021. – 327 с.
6. Майбуров, И.А. Нарративы индивидуального подоходного налогообложения в XXI веке: монография для магистрантов / И. А. Майбуров, Ю. Б. Иванов – М.: Юнити-Дана, 2021. – 295 с.
7. Покровская, Н.В. Влияние доверия на отношение к налоговой дисциплине в контексте развития экономики в странах Союзного государства / Н.В. Покровская, О.А. Теляк // Экономика. Профессия. Бизнес: научный рецензируемый журнал. – 2022. – № 2. – С. 70-77.
8. Покровская, Н.В. Модели налогообложения доходов по банковским вкладам и их связь с объемами сбережений населения / Н.В. Покровская // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – № 3. – С. 57-64.

УДК 657.1

КРИПТОВАЛЮТА: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ
Потапова Наталья Васильевна, к.э.н., доцент
Брестский государственный технический университет
Potapova Natalya Vasilievna, PhD in Economics,
Brest State Technical University, pnatv@tut.by

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблемных вопросов бухгалтерского учета операций с криптовалютой. Рассматривается методика отражения

в учёте, исследуется степень раскрытия информации, возможность получения необходимых данных пользователями финансовой отчётности о цифровых активах.

Ключевые слова: криптовалюта, учёт криптовалют, раскрытие информации, цифровые активы.

Развитие информационного общества и цифровой экономики обусловили новые задачи и возможности для бизнеса за счет новых, гибридных и модифицируемых форм активов, обязательств и капитала, таких как криптовалюта, цифровые аналоги реальных ценностей и обязательств (токены), смарт-активы и смарт-контракты, сделки с которыми осуществляются на основе технологии блокчейн.

Расширение для пользователей отчетности системы показателей неэкономического характера, обеспечивающих базу для создания стоимости, например, характеризующих социальную ответственность бизнеса, экологическую безопасность, качество корпоративного управления, инновационность бизнеса и т.д., обусловило существенные изменения и трансформацию объектов бухгалтерского учета и экономического анализа. Отражение их в учете требует не просто изменений существующих методик, а формирования новых принципов систематизации и оценки объектов учета, определения критериев их признания и принципов отражения в системе экономической информации предприятия.

Криптовалюта - это неосязаемый цифровой токен, который регистрируется с использованием инфраструктуры распределенного реестра, например, блокчейна, и предоставляет владельцу различные права использования. Эти цифровые токены принадлежат субъекту, владеющему ключом, который позволяет владельцу создавать новую запись в реестре. По сути, они представляют собой определенные объемы цифровых ресурсов, которые субъект имеет право контролировать и контроль над которыми может быть передан третьим лицам.

На сегодняшний день существуют следующие регулируемые виды криптобизнеса в Республике Беларусь: оператор криптоплатформы, оператор обмена криптовалют, организатор ICO (вид деятельности охватывает кейсы, когда компания оказывает услуги по «цифровизации» активов третьим лицам (резидентам или нерезидентам)) и майнинг, криптоброкер [1].

С учетом отсутствия каких-либо указаний в гражданском, валютном и банковском законодательстве о возможных способах использования цифровых знаков (токенов) на территории Республики Беларусь, использование в качестве платежного средства (например, для целей оплаты товаров, работ, услуг) будет противоречить действующему законодательству.

Таки образом, по своей сути, на данный момент цифровые знаки (токены) являются объектом инвестирования (например, приобретение с целью хранения до достижения необходимого уровня стоимости цифрового актива или приобретение с целью «трейдинга»).

Несмотря на то, что криптовалюта, по сути, стала мейнстримом, финансовая отчетность по цифровым активам с трудом вписывается в существующие руководства по бухгалтерскому учету в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP), Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

На данный момент лучшее руководство по учету криптовалюты признается от IRS и других налоговых органов по всему миру, которые подтверждают, что – по крайней мере, для целей налогообложения – криптовалюту следует рассматривать

как капитальный актив и облагать налогами, связанными с приростом капитала. При этом она не признана бумажной валютой или ее эквивалентом, в некоторых случаях криптовалюта будет облагаться подоходным налогом в зависимости от транзакции [2].

Кроме того, характер криптовалютных инвестиций создает некоторые уникальные проблемы для налогового учета криптовалют. Криптовалютный учет создал ряд проблем для бухгалтеров, CPA и налоговых менеджеров. Для бухгалтеров и финансовых специалистов основная проблема заключается в меняющейся нормативно-правовой среде и обеспечении соответствия учетной практики существующим стандартам бухгалтерского учета. Кроме того, нестабильный характер цен на криптовалюту еще больше усложняет подготовку финансовой отчетности и налоговые расчеты [3].

Ключевые элементы учета криптовалют включают оценку, признание и раскрытие криптоактивов в финансовой отчетности. Одной из основных проблем в учете криптовалют является ее оценка. Криптовалюты характеризуются своей волатильностью цен, что может привести к значительным колебаниям стоимости за короткие периоды. Эта волатильность создает трудности при определении справедливой стоимости этих активов для целей финансовой отчетности. Для решения этой проблемы может быть использован учет по справедливой стоимости, который подразумевает регулярное обновление стоимости криптовалютных активов на основе рыночных цен. Однако этот подход требует частой переоценки и может привести к существенным нереализованным прибылям или убыткам в финансовой отчетности.

В развитие Декрета № 8, который регулирует деятельность криптобизнеса в Республике Беларусь, был принят ряд решений Наблюдательного совета ПВТ, которые конкретизировали требования и условия деятельности компаний, осуществляющих рассмотренные виды деятельности [1].

Бухгалтерский учет криптовалют в организациях регламентирован «Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности "цифровые знаки (токены)" № 16 от 06.03.2018 [4].

Организации могут приобретать токены для разных целей: покупать, хранить (долгосрочных или краткосрочных накопления), обменивать и продавать (трейдинг) [5].

Согласно п. 4. Стандарта 16, полученные организацией токены принимаются к бухгалтерскому учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения:

приобретенные для осуществления удостоверяемых токенами прав - по дебету счетов 06 "Долгосрочные финансовые вложения" (если срок обращения токенов превышает 12 месяцев с даты их размещения), 58 "Краткосрочные финансовые вложения" (если срок обращения токенов не превышает 12 месяцев с даты их размещения) и кредиту счетов 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", 91 "Прочие доходы и расходы" (субсчет 91-1 "Прочие доходы") и других счетов;

приобретенные для последующей реализации - по дебету счета 41 "Товары" и кредиту счетов 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", 90 "Доходы и расходы по текущей деятельности" (субсчет 90-7 "Прочие доходы по текущей деятельности") и других счетов;

полученные в качестве вознаграждения за оказанные услуги в соответствии с законодательством (за исключением вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне) - по дебету счетов 06 "Долгосрочные финансовые вложения" (если срок обращения токенов превышает 12 месяцев с даты их размещения), 58 "Краткосрочные финансовые вложения" (если срок обращения токенов не превышает 12 месяцев с даты их размещения), 41 "Товары" и кредиту счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";

возникшие (добытые) в результате деятельности по майнингу или полученные в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне) (далее - возникшие (добытые) или полученные в результате деятельности по майнингу) - по дебету счета 43 "Готовая продукция" и кредиту счета 20 "Основное производство".

Собственные токены, созданные организацией для размещения, к бухгалтерскому учету организации не принимаются. Для дальнейшего учета способы оценки криптовалюты определяются в учетной политике по предприятию, либо приказом по каждой сделке.

Юридические лица - компании-резиденты ПВТ освобождены от налога на прибыль по операциям с криптовалютами. Остальные юридические лица обязаны платить налог на прибыль, но только в момент продажи токенов за фиат. Операции обмена токенов на токены не облагаются налогом.

В Беларуси изменились правила торговли криптовалютой: теперь физическим лицам запрещено покупать и продавать ее за пределами белорусских криптобирж и криптообменников. Новый указ «Об обращении цифровых знаков (токенов)» регулирует этот рынок и ограничивает операции с цифровыми активами [6].

На практике возникает ряд спорных вопросов, касающихся учета и налогообложения по расчетам, связанным с криптовалютой. Важным моментом является правильное оформление договорных отношений. Для эффективного управления транзакциями криптовалют предприятиям следует внедрять надежные системы учета, способные обрабатывать уникальные характеристики цифровых активов. Эти системы должны включать функции отслеживания транзакций, расчета прибылей и убытков и интеграции с технологией блокчейн для точного ведения учета. Кроме того, использование специализированного программного обеспечения для бухгалтерского учета, разработанного для криптовалют, может оптимизировать процесс и снизить риск ошибок. Такое программное обеспечение часто включает автоматизированные инструменты для оценки криптоактивов, создания финансовых отчетов и обеспечения соответствия соответствующим стандартам бухгалтерского учета.

Регулярный аудит и сверка криптовалютных транзакций имеют решающее значение для ведения точных финансовых записей. Учитывая децентрализованный и псевдонимный характер транзакций блокчейна, важно обеспечить, чтобы все транзакции были надлежащим образом зарегистрированы и сверены с данными блокчейна. Привлечение внешних аудиторов, имеющих опыт в криптовалюте, может обеспечить дополнительный уровень гарантий и помочь выявить любые несоответствия или нарушения в бухгалтерских записях. Регулярный аудит также будет демонстрировать прозрачность учетных данных, что может повысить доверие заинтересованных сторон. Для снижения рисков, связанных с волатильностью криптовалют, организации могут использовать стратегии хеджирования [7].

События после окончания отчетного периода требуют раскрытия существенных некорректирующих событий в примечаниях к финансовой отчетности. Учитывая тот факт, что стоимость криптовалюты значительно изменчива, предприятие должно будет раскрыть любые существенные изменения справедливой стоимости криптовалюты, которые происходят между отчетной датой и датой утверждения финансовой отчетности для выпуска. Это потребует от руководства применения профессионального суждения при определении того, может ли нераскрытие информации повлиять на экономические решения, которые принимают пользователи финансовой отчетности на основе этой финансовой отчетности. Аудиторы также должны разработать специальные процедуры для оценки того, является ли раскрытие информации о существенных некорректирующих событиях в стоимости криптовалюты адекватным.

Список использованных источников

1. Учёт криптовалют и регулируемые виды криптобизнеса в Республике Беларусь – URL: https://www.blog.pvb.by/uchet_kriptovalyut_i_reguliruyemyye_vidy_kriptobiznesa_v_rb. – Дата обращения: 10.09.2024 г.
2. Feras M.Shehadaa, Mohanad M.Shehadab. The Challenges facing IFRS for Accounting of Cryptocurrencies // The 1st international Conference on Information Technology and Business ICITB2020 - URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3664571. - дата обращения: 15.09.2024 г.
3. Потапова Н.В. Роль малого бизнеса в экономике Республики Беларусь / Н.В. Потапова, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. – № 4 (284). – С. 23-29.
4. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 6 марта 2018 г. N 16 «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» и внесении дополнений и изменений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь» – Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. - дата обращения: 18.09.2023 г.
5. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.
6. Указ Президента Республики Беларусь от 17.09.2024 № 367 «Об обращении цифровых знаков (токенов)» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь 18 сентября 2024 г. N 1/21585
7. Потапова, Н. В. Система внутреннего контроля надежности учетной информации предприятия [Электронный ресурс] / Н. В. Потапова // Вестник Брестского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2017. – № 3. – С. 56–58.

УДК 657.6

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Седлер Татьяна Игоревна, выпускник УО «ПолесГУ»

Голикова Анна Сергеевна, к.э.н. наук

Полесский государственный университет

Sedler Tatiana Igorevna, graduate Polessky State University, tatyana.sedler@yandex.by

Golikova Anna Sergeevna, PhD in Economic, golikova.a@polessu.by

Polessky State University

Аннотация. В статье обобщен зарубежный опыт по оказанию новых профессиональных аудиторских услуг; приведен авторский взгляд на перспективы внед-

рения аудиторскими организациями, функционирующими в Республике Беларусь, новых видов услуг.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, аудиторская услуга, рынок аудиторских услуг, услуга Due Diligence, форензик, аудит White paper, экологический аудит.

Услуги аудиторских организаций, обеспечивающие контроль финансовой прозрачности и доверие инвесторов, становятся все более востребованы среди организаций различных форм собственности, как на уровне внутреннего контроля, так и в рамках внешних проверок. В Республике Беларусь спрос на аудиторские услуги преимущественно растет за счет компаний, стремящихся к международной сертификации и соответствию международным стандартам. Это также связано с увеличением числа предприятий, работающих на экспорт, и потребностью в наличии аудиторских отчетов для иностранных партнеров. Конкуренция на белорусском рынке аудита достаточно высокая, особенно среди крупных компаний, что способствует улучшению качества услуг и снижению цен.

На основании данных об итогах аудиторской деятельности, размещенных на сайте Министерства финансов Республики Беларусь, на протяжении последних несколько лет было зафиксировано сокращение количества аудиторов, аудиторов (ИП) и аудиторских организаций, включенных в белорусский аудиторский реестр. Такая отрицательная динамика объясняется высоким уровнем конкуренции на аудиторском рынке страны, что приводит к необходимости поиска новых источников получения дохода со стороны белорусских аудиторских организаций.

Главным и основным мероприятием по увеличению объема выручки любой аудиторской организации является расширение ассортимента оказываемых аудиторских и профессиональных услуг, а также улучшение их качества как на внутреннем рынке страны, так и за его пределами. Предоставление новых, ранее не освоенных аудиторских услуг на белорусском рынке, приведёт к привлечению новых клиентов и непосредственно к увеличению объёмов продаж. Рассмотрим новые профессиональные услуги, оказываемые аудиторскими организациями за рубежом, а после обоснуем, какие перспективные аудиторские услуги могут быть представлены в Республике Беларусь.

В международной практике ведения аудита получила распространение новая профессиональная услуга под названием **Due Diligence** (далее – DD). Это процедура составления представления об объекте инвестирования, которая в том числе включает оценку инвестиционных рисков, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку ее финансового состояния, оценку ее внешней среды, положение на рынке и т.п. В русской практике аналогом данной услуги является прединвестиционный анализ, который направлен на проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта. Разновидностью DD является Environmental Due Diligence – анализ воздействия деятельности организации на окружающую среду, что особо актуально при разработке инвестиционных проектов.

Необходимость в присутствии DD на инвестиционном рынке Беларуси заключается в том, что зарубежный инвестор нуждается в получении надежной и полной информации о белорусском партнере при заключении сделки. Такую информацию в полной мере могут предоставить белорусские организации, поскольку они более компетентны в области белорусского законодательства, чем зарубеж-

ные юристы. На данный момент времени в Республике Беларусь реализуется юридический, налоговый, инвестиционный и финансовый Due Diligence следующими организациями: ООО "Аудиторские технологии", ИП "Legaltime", ООО "Revera Belarus", ЗАО "Агентство стратегического и экономического развития" и др.

Другим сравнительно новым направлением работы аудиторов является **форензик** – деятельность по выявлению, анализу и урегулированию ситуаций при возникновении между участниками бизнес-процессов разногласий по финансовым, коммерческим, правовым и другим вопросам. Фактически форензик – это независимое экономическое расследование, инициатором которого, как правило, выступают владельцы, акционеры или члены наблюдательного совета предприятий [1, с. 13-14]. Данная услуга реализуется в Республике Беларусь как аудиторскими организациями (ООО "Б1 Аудиторские услуги", ООО "КЭПТ" и др.), так и специализированными агентствами (Группа компаний "Агентство безопасности бизнеса" и др.).

С целью повышения выручки аудиторских организаций в качестве новых аудиторских услуг белорусского рынка аудита автор предлагает следующие услуги:

- а) аудит "White paper";
- б) экологический аудит.

Согласно "Правилам оказания услуг, связанных с созданием и размещением цифровых знаков (токенов), и осуществления операций по созданию и размещению собственных цифровых знаков (токенов)" одним из главных требований к организаторам ICO является доведение до потенциальных первых владельцев токенов содержания декларации "White paper" в соответствии с требованиями части второй п.19 данного решения Наблюдательного совета Парка высоких технологий [2, с. 18, 20].

В свою очередь, согласно Положению ПВТ "О требованиях, которым должны соответствовать отдельные заявители для регистрации их в качестве резидентов Парка высоких технологий", декларация "White paper" – документ, содержащий сведения о деятельности, для которой привлекаются инвестиции посредством размещения токенов, и лице, планирующем ее осуществлять. К главным сведениям, которые должна включать декларация "White paper", относятся:

- 1) о рисках и основных конкурентах заказчика;
- 2) о собственнике имущества, учредителях (участниках), руководителе, главном бухгалтере, ответственном лице заказчика, а также стран, гражданами (подданными) которых они являются (стран, в которых они учреждены));
- 3) о наличии и итогах судебных (арбитражных) процессов, в которых участвовал (участвует) заказчик в качестве стороны по делу за 3 года, предшествующих дате утверждения декларации "White paper";
- 4) о фактах привлечения заказчика к административной ответственности за 3 года предшествующих дате утверждения декларации "White paper";
- 5) о правах (требованиях) владельцев токенов, обусловленных при их создании и размещении, дате (периоде) исполнения обязательств по токенам, возможности их досрочного исполнения;
- 6) о реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе, лежащей в основе существования токенов, мнение об уровне ее надежности, а также о дате и результатах проведения аудита информационных систем реестра блоков транзакций (блокчейна);

7) о способах обеспечения исполнения обязательств по токенам (если таковые предусмотрены);

8) о фактах нарушения обязательств по каким-либо токенам, имевших место в течение 3 лет, предшествующих дате утверждения декларации "White paper" и др. [2, с. 20-23].

Сегодня в Республике Беларусь на законодательном уровне требуется аудит при выпуске акций, облигаций, депозитарных расписок и ипотечных облигаций. Однако данное требование не распространяется на токены, эмитируемые в ходе проведения ICO, информация о которых непосредственно представлена в декларации "White paper". Согласно данным об итогах 2023 года по неисполнению обязательств по облигациям и токенам, размещенных на сайте рейтингового агентства Bik Ratings, 10 компаний-эмитентов токенов не исполнили свои обязательства перед держателями долговых финансовых инструментов [3]. Кроме того, согласно отзывам посетителей инвестиционной онлайн-платформы FinStore, отчетность, размещенная на ней, периодически изменяется. На основе перечисленных фактов с целью повышения доверия инвесторов возникает необходимость введения на законодательном уровне в Республике Беларусь требования о прохождении организаторами ICO обязательного **аудита "White paper"**. В таком случае аудиторские организации Беларуси могли бы расширить свой список клиентов за счет организаций – организаторов ICO, токены которых уже торгуются на инвестиционной онлайн-площадке, и будущих эмитентов.

В условиях формирования рыночных отношений экологический аудит является одним из важнейших управленческих средств, которое обеспечивает выполнение природоохранного законодательства страны, управление экологическими рисками и ответственность за нанесение экологического ущерба. Необходимость в нем заключается также в уверенности инвесторов в выполнении предприятием требований экологических законодательных актов и исключения вероятности экологических рисков [4, с. 59]. Для Республики Беларусь же задача обеспечения экологической безопасности имеет национальный масштаб, одновременно являясь одной из важнейших не только для нашей, но и для других стран.

В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь № 1982-XII "Об охране окружающей среды" от 26 ноября 1992 г. (с дополнениями и изменениями) **экологический аудит** – независимая комплексная документированная проверка соблюдения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими хозяйственную и иную деятельность, требований в области охраны окружающей среды и подготовка рекомендаций по снижению (предотвращению) вредного воздействия такой деятельности на окружающую среду.

В зависимости от области применения и сложности аудита источники информации могут включать:

1. интервью с работниками и другими лицами;
2. наблюдения за деятельностью, окружающей обстановкой и условиями работы;
3. документы, относящиеся к политике, целям аудита, планы, методики, инструкции, лицензии и разрешения, технические условия, чертежи, контракты, приказы;
4. документы, касающиеся программы проверяемой организации по отбору проб воды и воздуха, гарантирующие соответствие установленным требованиям и др. [4, с. 92]

Экологический аудит в общем случае проводится в три этапа:

1. Подготовительный этап экологического аудита включает в себя консультации с представителями аудируемого объекта (аудируемой организации), согласование целей и задач экоаудита, определение объектов аудита, критерии экоаудита, устанавливаются сроки проведения аудита. По окончании данного этапа заключается договор на проведение экоаудита и формируется план проверки.

2. Проведение основного этапа экоаудита. На данном этапе анализируют, интерпретируют и записывают в виде свидетельства экоаудита всю информацию, необходимую для определения соответствия или несоответствия критериям экоаудита.

3. Заключительный этап экологического аудита главным образом состоит из формирования Отчета по экоаудиту с Заключением по экоаудиту [5, с. 73-81].

Стоимость независимой экологической проверки зависит от цели, глубины погружения в деятельность компании и от ее специфики. Можно ограничиться проверкой документации – а в каких-то случаях необходимы дополнительные анализы и исследования, технологическое погружение. Стоимость экологического аудита определяется на основе часов работы специалистов, используемого оборудования, затрат на анализ и обработку данных, составления отчета и других аспектов. Так, например российская группа компаний ”Экостандарт“ установила на своем официальном сайте стоимость услуги от 15 000 рос. руб. Длительность проведения экологического аудита также значительно варьируется в зависимости от сложности задач, размера и типа организации, объема работы, области проведения аудита и др., занимая по времени от нескольких недель до нескольких месяцев.

В Республике Беларусь при оказании аудиторскими организациями экологического аудита в качестве главных клиентов будут выступать в первую очередь банки, стремящиеся повысить репутацию перед обществом, а также крупные промышленные предприятия с целью снижения экологического воздействия на окружающую среду. Главными конкурентами аудиторских компаний в этом направлении будут являться следующие организации: ООО ”Экография“, ООО ”Лабораторные измерения и охрана труда“, ЧУП ”Эковентиндустрия“ и др.

Таким образом, в Республике Беларусь вместе с ростом спроса на аудиторские услуги наблюдается сокращение количества аудиторов, аудиторов (ИП) и аудиторских организаций, что вызвано высоким уровнем конкуренции в данной сфере деятельности. В связи с этим, с целью привлечения новых клиентов и увеличения объемов продаж, автор предлагает в качестве новых аудиторских услуг аудит ”White paper“ и экологический аудит. Сейчас данные виды услуг являются новыми услугами для аудиторских организаций в Беларуси, оказание которых позволит предоставить клиентам более широкий спектр услуг и повысить конкурентоспособность аудиторских компаний на рынке аудита.

Список использованных источников

1. Штефан, М. А. Аудит. В 2 частях. Ч 1: уч. и практ. для вузов / М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Изд-во Юрайт, 2022. – с. 238

2. Правила оказания услуг, связанных с созданием и размещением цифровых знаков (токенов), и осуществления операций по созданию и размещению собственных цифровых знаков (токенов). Утверждено Парком высоких технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://for-business.by/wp-content/uploads/2018/12/4.-Pravila-okazzanija-uslug-svjazannyh-s-sozdaniem-i-razm-eshheniem-cifrovyyh-znakov-tokenov-i-osushhestvlenija>

opreacij-po-ih-sozdaniju-i-ra-zmeshheniju.pdf?ysclid=m2ew0pdk4j783115080 –Дата доступа: 16.10.2024.

3. Неисполнение обязательств по облигациям и токенам | итоги 2023 года. . Рейтинговое агентство Bik Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bikratings.by/analitika/neispolnenie-obyazatelstv-po-obligacziyam-i-tokenam-itogi-2023-goda> – Дата доступа: 16.10.2024.

4. Морзак, Г.И. Организация экологического контроля и экологический аудит предприятия: электрон. Учеб.-метод. Комплекс / Г.И. Морзак, Н.В. Сидорская, С.С. Мартынюк. – Минск: Изд-во БНТУ, 2020. – 272с.

5. Базавлуцкая, Л.М. Экологический аудит: учебное пособие / Л.М. Базавлуцкая, Алексеева Л.П., Корнеев Д.Н. – Челябинск: Изд-во ЗАО "Библиотека А. Миллера". – 2022. – 137 с.

УДК 364.422.2, 657.9

ПОСОБИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И БЕЛОРУССКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Хрусь Елена Александровна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Khkus Elena, master of e. n., senior lecturer,

Polesky State University, khkus.e@polessu.by

Аннотация. Социальная поддержка является затратной и дорогостоящей сферой деятельности государства. В настоящее время данное направление вызывает много споров в связи с тенденциями старения общества, снижения рождаемости и как следствие снижения работающей части населения и роста нагрузки на бюджет. Последние годы идет поэтапный поиск решения проблем, связанных с изменением демографических характеристик белорусского общества и в сфере глобальных вызовов

Ключевые слова: социальная поддержка, пособие по временной нетрудоспособности, Фонд социальной защиты населения

В период турбулентности развития общества устойчивость государства во многом зависит от адекватности и сбалансированности государственной социальной политики.

Социальная политика представляет собой проводимую государственными структурами, общественными организациями, органами местного самоуправления, а также трудовыми коллективами систему мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, на улучшение качества жизни народа и обеспечение социально-политической стабильности, социального партнерства в обществе[1]. В прикладном, практическом контексте обычно понимают совокупность, систему конкретных мер и мероприятий, направленных на жизнеобеспечение населения.

Одним из элементов социальной политики является система выплат и поддержки членов общества в различных нестандартных ситуациях (временная нетрудоспособность, приобретенная инвалидность, рождение ребенка и др.).

Социальная поддержка является затратной и дорогостоящей сферой деятельности государства. В настоящее время данное направление вызывает много споров в связи с тенденциями старения общества, снижения рождаемости и как следствие снижения работающей части населения и роста нагрузки на бюджет. Чем более

масштабной является социальная политика, чем более значимые цели она себе ставит, тем больше средств должно выделяться на ее реализацию.

В Республике Беларусь система социальной защиты населения организована рационально, с учетом потребностей людей, и используя значительные инвестиции государства. Она может подвергаться критике, однако, неоспорим факт того, что каждый гражданин Беларуси участвует в формировании и использовании средств бюджета: как налогоплательщик – в части его формирования, и как потребитель услуг, предоставляемых государством, – в части его использования. Последние годы идет поэтапный поиск решения проблем, связанных с изменением демографических характеристик белорусского общества и в сфере глобальных вызовов: внедрение системы дополнительного пенсионного страхования, увеличение пенсионного возраста.

С 2024 вступает в силу новый подход в расчете пособий по временной нетрудоспособности. Новые изменения предусматривают более справедливый подход к назначению пособий, а также частично снижают ответственность бухгалтера в части правильного расчета сумм пособий. Размер среднегодневного заработка для исчисления пособий работникам будет определяться не нанимателем, а территориальным органом Фонда социальной защиты населения на основании сведений индивидуального (персонифицированного) учета в системе государственного социального страхования. Информация о размере среднегодневного заработка для исчисления пособия будет запрашиваться плательщиком (нанимателем) не позднее двух рабочих дней со дня обращения за пособием. Предоставить запрашиваемую информацию Фонд должен не позднее трех рабочих дней, следующих за днем запроса[2]. Что позволит снизить количество нарушений в данной сфере.

Проведенный сравнительный анализ подходов в странах соседях показал, что социальная направленность государственной политики Беларуси по-прежнему в приоритете (таблица 1). В Республике Беларусь выплата пособия осуществляется полностью из средств ФСЗН в отличие от других стран, где эта нагрузка частично или полностью ложится на бизнес.

Таблица 1. – Компаративный анализ элементов пособия по временной нетрудоспособности в разных странах

Страна	Формула расчета	Порядок определения средней заработной платы	Источник выплат	Размер выплат
Республика Беларусь	Средний заработок × Коэффициент страхового стажа × Количество дней болезни.	Расчетный период для исчисления СЗП - 18 календарных месяцев, предшествующих кварталу, в котором возникло право на пособие.	Фонд социальной защиты населения	Пособие привязано к трудовому стажу: 100% – если стаж 10 и более лет; 80% – стаж до 10 лет. Требований к минимальному или максимальному размерам нет

Продолжение таблицы 1

<p>Российская Федерация</p>	<p>Средний заработок × Коэффициент страхового стажа × Количество дней болезни.</p>	<p>Расчетный период для исчисления СЗП – 2 года, предшествующих периоду, в котором возникло право на пособие.</p>	<p>• За первые 3 дня болезни сотрудника – работодатель; с 4 дня и до дня закрытия – Социальный фонд России.</p>	<p>Пособие привязано к трудовому стажу: 100% – если стаж 8 и более лет; 80% – стаж от 5 до 8 лет; 60% – стаж менее 5 лет. Размер больничного пособия не может быть меньше федерального МРОТ в расчете за месяц.</p>
<p>Казахстан</p>	<p>Средний заработок × Количество дней болезни.</p>		<p>Оплачивается из собственных средств работодателя, кроме больничных в связи с беременностью и родами (Государственный фонд социального страхования).</p>	<p>Не может превышать 25 месячных расчетных показателей (МРП), для отдельных категорий предусмотрена оплата 100% заработной платы</p>
<p>Азербайджан</p>	<p>Средний заработок × Коэффициент страхового стажа × Количество дней болезни.</p>	<p>Расчетный период для исчисления СЗП - сумма заработка за последние 12 полных календарных месяцев до месяца наступления временной нетрудоспособности.</p>	<p>За первые 14 дней выплачивается за счет работодателя, а за оставшиеся дни – за счет взносов по обязательному государственному социальному страхованию.</p>	<p>Пособие привязано к трудовому стажу: 100% заработка – 12 и более лет стажа; 80% заработка – 8-12 лет стажа; 60% заработка – до 8 лет стажа. Ежемесячный размер пособия не может превышать сумму двухмесячного должностного оклада или двукратной тарифной ставки.</p>
<p>Польша</p>	<p>Средний заработок × Количество дней болезни.</p>	<p>Заработная плата за последний год делится на 365. За каждый календарный день на больничном человек получает 80-100% от получившегося среднедневного</p>	<p>В течение всего календарного года работодатель оплачивает сотруднику только 33 дня больничного, свыше 33</p>	<p>Стаж работы не влияет на размер денежной компенсации за время болезни. Сумма данной компенсации будет зависеть от причины не-</p>

		заработка.	дней – оплату производит Управление социального страхования (ZUS). Если сотруднику более 50-ти лет, работодатель оплачивает лишь 14 дней, свыше 14 дней – оплачивает ZUS.	трудоспособности . При инфекционной болезни и в случае карантина – 80% При беременности – 100% При несчастном случае по пути на место работы или с него – 100% Больничный для доноров – 100%.
--	--	------------	---	---

Примечание – Источник: собственная разработка на основании Интернет-ресурсов

Таблица 2. – Размеры отчислений в государственные социальные фонды стран

Страна	Размер отчислений в государственный фонд
Республика Беларусь	34% от фонда оплаты труда с распределение средств на социальное и пенсионное обеспечение
Российская Федерация	30% от фонда оплаты труда с распределение средств на социальное, медицинское и пенсионное обеспечение
Казахстан	3,5% от оклада сотрудников
Азербайджан	22% от фонда оплаты труда и 3% работник от начисленной заработной платы
Польша	Взносы на социальное обеспечение – 9% работник, 13,71% работодатель. Взносы в ZUC – 2,45% по болезни, 9% медицинское страхование, 8% пенсии по инвалидности, 19,52% пенсии по возрасту.

Примечание – Источник: собственная разработка на основании Интернет-ресурсов

Анализируя условия назначения и расчета пособия по временной нетрудоспособности в разных странах, считаем необходимым также отметить уровень нагрузки на работодателя в части обязательных отчислений в государственный фонд социальной защиты.

Анализируя информацию, представленную в таблицах 1, 2, можно принять дополнительно во внимание социальную модель государства (американо-британская, скандинавская, континентальная модель) и уровень развития экономики этих стран. Поэтому в ряде стран существуют как минимальные так и ограничивающие требования к размеру пособия по временной нетрудоспособности.

Однако, по мнению автора, учитывая процессы развития электронного документооборота и цифровизации экономики, следует также обратить внимание на опыт Российской Федерации. Больничные листки по общему правилу оформляются в электронном виде. Исключение – для отдельных категорий работников, чьи сведения составляют государственную тайну. Информацию об открытии больничного работодатель получает от Социального Фонда по системе социального электронного документооборота (СЭДО). Она встроена в большинство бухгалтерских программ. Доступ к СЭДО также есть в личном кабинете страхователя на сайте фонда. Номер листка нетрудоспособности может сообщить работодате-

лю и сам работник по желанию. Данный подход не только повышает качество государственных услуг, но и прозрачность выдачи и движения больничных листов, а также позволяет замкнуть весь цикл обращения данных документов (государственных пособий) на государственных структурах.

Список использованных источников

1. Социальная политика: учебно-методический комплекс /автор-составитель С. Н. Лихачева. – Могилев: МГУ имени А. А. Кулешова, 2020. – 156 с.: ил.
2. <https://ilex.by/>

**ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ ПРИ ПОДГОТОВКЕ
СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ**

УДК 811

**ANALYSIS OF TRANSLATION OF INTERNATIONAL WORDS
IN ECONOMIC TEXTS**

Астрейко Анастасия Владимировна, преподаватель
Полесский государственный университет
Astreiko Anastasiya Vladimirovna, Master in Philology
Polesky State University, astrejko.a@polessu.by

Аннотация. This article addresses the issue of the relevance of international words in intercultural communication, also examines their use and translation, and also analyzes international words in economic and financial-banking literature (based on the Financial Times).

Ключевые слова: translation, international words, faux amis du traducteur, economic and financial-banking topics.

One of the characteristic features of the modern era is the growing tendency towards interdependence of states of the world community, which is confirmed by the significant expansion of international contacts – at the level of both government and numerous public organizations of various states.

The internationalization of public life, which has developed rapidly under the influence of the scientific and technological revolution, the evolution of society in economic, social and cultural terms, increases the need to study foreign languages. The sociolinguistic aspect of studying our era requires an understanding of the current state at the interlingual level. The question of internationalisms, posed in the science of language, has never lost its relevance, especially given the growing role of international words in the most diverse areas of linguistic activity associated with the processes of contact and comparison of languages [4, p. 95].

Special attention in modern linguistics is paid to the peculiarities of the formation and functioning of the international fund of scientific and technical terminology. However, it is obvious that there are more international words in those areas of special language that serve the spheres of human activity related to the interaction of the economy and culture of different peoples. One example can be international words (terms) functioning in the economic and financial-banking sphere.

The special significance of internationalisms in the development of modern languages is due to the fact that they are generally recognized as forms of lexical-semantic expression of the most important concepts of culture [2, p. 198].

The study of the peculiarities of the functioning of internationalisms is an important component of the study of the linguistic system of language. This study is necessary to determine their role and place in the lexical system of modern languages. It is known that at the present stage the role of the English language in the world arena is becoming dominant.

Internationalisms are known as lexical units that are similar to the degree of identification in graphic and phonemic terms with fully or partially common semantics, expressing concepts of international significance and existing in several (at least three) synchronically compared languages (including unrelated or non-closely related ones) [3, p. 61].

The internationality of linguistic signs does not exist in one isolated language itself. This interlingual synchronic category can be identified only in several compared languages, therefore, in scientific literature, a criterion of three languages in which a certain international unit functions was put forward as a minimum quantity. In addition, a phenomenon that is characterized only in closely related languages cannot be called “international”, i.e. genuine internationalism should be encountered not only in closely related languages, but also in non-closely related and unrelated languages. Undoubtedly, a word that exists in the languages of three non-closely related families can be considered international [2, p. 66].

English serves as one of the sources of international vocabulary for world languages, following Greek and Latin. English is characterized by the preservation of polysemy with a change, expansion or (less often) narrowing of the semantic field. Russian is not characterized by the development of new meanings, in addition, it borrows, as a rule, not the main, but secondary lexical-semantic variants of the source language.

The analysis of the use and translation of international words in magazine articles (Financial Times newspaper) on economic and financial-banking topics showed that the most commonly used international words are those where the English word coincides with the Russian one, i.e. those that are similar in phonetic (letter) and lexical content. These words serve as an aid to the translator. Also, a large group of internationalisms are geographical names or their derivatives, which are quite easily recognized in articles. The study revealed that English and Russian words that have a similar form but do not have the same meaning, the so-called “false friends of the translator”, are not so widely used in articles [1, p. 100-110]. There are quite a lot of international words that have common meanings, but for a correct translation it is necessary to fully know the meanings of both the Russian and English words, as well as the context in which these words are used. We considered it appropriate to divide this group into subgroups:

- the English word does not coincide with the Russian word in all meanings, but depending on the context (strategy – стратегия, но и методика);
- the English and Russian words have a common meaning, which is common in one language and rare in use in the other (minister – министр, но и священник);
- the Russian word has meanings that are not present in English (multiplication – умножение, а не мультипликация);
- the Russian word or phrase does not coincide with the English word or phrase in all meanings, but only in one, two or three (Deputy – депутат, заместитель).

Variability of the lexical-semantic meaning of international units can lead to the emergence of pseudo-equivalents – words with similar spelling and similar phonetic appearance and divergent semantics. Studying two languages from this perspective allowed us to identify a series of similar units, which will allow students of these languages to avoid false analogies and inaccuracies in translation and intercultural communication.

Translating international vocabulary occurs at all levels: at the level of content and at the level of form. Graphic adaptation did not cause any difficulties. When translating

English words in Russian, it was necessary to convey a foreign word using Cyrillic. In this case, either transliteration, or transcription, or a combination of them, were used.

During phonetic assimilation in the recipient language, English sounds were replaced by the closest equivalents of the recipient. As for accentuation, the Russian language, having free stress, adapted English international words in such a way that, as a rule, the stress fell on the central syllable, which also reflects the tendencies existing in this language.

During the grammatical acquisition of the words examined in the host language, the words acquired the grammatical categories of the host language (gender, number). Most of the units examined were nouns. In English, nouns are integrated into the category of number, usually acquiring the ending -s. In Russian, nouns and adjectives acquire both the category of gender and number. Such nouns and adjectives are included in the Russian case system, although there remains a group of words (usually of the neuter gender with a vocal outcome) that do not change by case.

Based on this material, we have concluded about the use of parts of speech among international words on economic and financial-banking topics: most international terms on economic and financial-banking topics are nouns. In first place are proper names, all the rest are common nouns. Then adjectives, verbs, adverbs and particles that participate in the word formation of international words on economic and financial-banking topics/were used not so often. And finally, the most complex group is homonymous words, which have the same form but belong to different parts of speech depending on the context and grammatical use.

The analysis of internationalisms on economic and financial-banking topics, acting as interlingual synonyms, allows us to identify typical cases of semantic correlation of Russian and English parallels, and in the overwhelming majority of recorded cases of correspondence, the Russian term is correlated in English with a special meaning of a polysemantic word. Often, the word is borrowed in a special meaning not directly from the source language, but more often through Western European languages. Russian economic and financial-banking terminology is distinguished by greater semantic unambiguity compared to the corresponding group of interlingual synonyms in English.

Thus, on the basis of the studied linguistic material we have established that language contacts are an extralinguistic factor directly influencing language changes. The longer the contact (temporal aspect), the closer the nations are geographically, the stronger the influence of the source language on the receiving language is.

The typological peculiarity of the recipient language is, as a rule, its internal structural certainty. In particular, the methods of translating foreign language vocabulary at different levels depend on the structural features of the language. Thus, the conducted research showed that the ways of creating new designations in the studied languages are different: in English, as a more analytical language, semantic derivation is more often used, and in Russian, as a predominantly synthetic language, morphemic derivation is more productive.

Thus, international units are a reflection of a set of factors: external, extralinguistic (cultural, historical, ethnic, political changes, restructuring, exchanges), and internal, intralinguistic (the nature and essence of the host language), and are an integral part of the lexical fund of world languages. And the study of their translation is an important point in the methodology of teaching foreign languages in the training of specialists in economics and financial and banking profiles.

List of sources used

1. Akulenko, V.V. Issues of internationalization of the vocabulary of the language / V.V.Akulenko. - Kharkov, 1972. - 215 p.
2. Akulenko, V.V. About false friends of the translator / V.V.Akulenko. - Moscow, 1969. - 391 p.
3. Akulenko, V.V. Types of internationalisms / V.V.Akulenko // Does international vocabulary exist? Issues of linguistics / V.V.Akulenko. - Moscow: Publishing house of the USSR Academy of Sciences, 1961. - p. 60-69.
4. Sadokhin, A.P. Introduction to the theory of intercultural communication / A.P. Sadokhin. - Moscow: Higher School, 2005. – 95 p.

УДК 372.881.111.1

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ

Ворошкевич Ольга Степановна, преподаватель

Полесский государственный университет

Olga Voroshkevich, teacher, Polessky State University, voroshkevich.o@polessu.by

Аннотация. В статье освещаются особенности процесса преподавания иностранного языка при подготовке специалистов экономического и финансово-банковского профиля. Особое внимание автор уделяет использованию профессионально-ориентированных материалов, эффективных методов проведения занятий и роли самостоятельной работы.

Ключевые слова: иностранный язык, профессиональная подготовка, языковая подготовка, профессионально-ориентированное обучение, современные методы обучения.

В современных условиях глобализации и международной интеграции экономики в мировое пространство предъявляются новые требования к профессионально ориентированному обучению иностранным языкам в высшей школе. Этой проблеме посвящены работы Л. Е. Алексеевой, Э. С. Аришиной, Н. Л. Московской, О. Г. Полякова, М. К. Шлангман и др. В них рассматриваются подходы к определению содержания профессионально ориентированного обучения, методы и формы учебной деятельности, освещаются вопросы организации учебного процесса, ориентированного на формирование профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции.

Целью профессионально ориентированного обучения иностранному языку является его дальнейшее применение в профессиональной деятельности. Следовательно, иностранный язык выступает инструментом коммуникации, информационного и межкультурного обмена, а также является средством систематического пополнения своих профессиональных знаний, формирования профессиональных умений и навыков.

Профессионально ориентированное обучение позволяет выработать у студентов базу, на основе которой будет совершенствоваться и специализироваться их английский. В тоже время овладение профессионально ориентированным иностранным языком должно сочетаться со знанием культуры страны изучаемого языка, приобретением специальных навыков, основанных на профессиональных и

лингвистических знаниях и развитием личностных качеств обучающихся. Среди наиболее значимых качеств конкурентоспособного специалиста можно выделить такие как: способность к гибкому мышлению, самостоятельному поиску и обработке информации для принятия эффективных решений, инициативность, коммуникабельность, готовность к непрерывному саморазвитию и обновлению приобретенных знаний по специальности в процессе адаптации к изменяющимся жизненным обстоятельствам [1].

Все вышеперечисленное придает особую значимость профессионально ориентированному обучению иностранному языку при подготовке специалистов экономического и финансово-банковского профиля. Следует отметить, что содержание образования должно представлять систему знаний иностранного языка, специальных экономических знаний и умений, а также навыков межкультурного диалога и делового общения, которые будут способствовать повышению исходного уровня владения иностранным языком, развитию практических умений и навыков при использовании английского языка в разных коммуникативных ситуациях, расширению лингвистического кругозора и повышению общего культурного уровня для ведения иноязычного общения в конкретных профессиональных ситуациях и позволят избежать распространенных личностных и межкультурных столкновений в профессиональной коммуникации.

При рассмотрении особенностей обучения иностранному языку студентов экономического и финансово-банковского профиля, следует отметить, что в содержание обучения необходимо включать использование профессионально-ориентированных материалов, изучение профессиональной терминологии, которые позволяют студентам вузов более успешно преодолеть трудности, связанные с учебной деятельностью по усвоению иностранного языка, а также упражнения лексико-грамматического характера, нацеленные на набор объема специальной лексики (на словообразование, нахождение синонимов, антонимов, заимствования, характерные для языка специальности синтаксические и грамматические конструкции, терминологических эквивалентов и т.д.). При этом профессионально-ориентированные материалы должны соответствовать последним достижениям в сфере их деятельности, отражать новшества, касающиеся профессиональных интересов обучающихся, т.е. не только обучать языку, но давать им возможность для профессионального роста. Например, для студентов экономического и финансово-банковского профиля можно использовать аутентичные статьи из зарубежной экономической прессы, опубликованные на таких сайтах, как “The Economist”, “Financial Times”, “Bloomberg”, “The Wall-Street Journal”, а также оригинальные тексты рекламных объявлений о вакансиях, буклеты и брошюры, примеры реальной англоязычной документации, рекомендации по оформлению резюме и сопроводительных писем, советы по подготовке к собеседованию при приеме на работу.

Использование аутентичных текстов должно сопровождаться системой упражнений для развития навыков комментирования, аргументирования и ведения дискуссии, применения полученных теоретических знаний для решения практических проблем, которые будут способствовать совершенствованию навыков подготовленного и неподготовленного высказывания, письменной речи. Важным условием ведения продуктивной дискуссии на иностранном языке по содержанию прочитанных текстов является выбор темы, посильность поставленных вопросов,

продуманность всех этапов обсуждения, а также личные знания обучающихся, приобретенные на практических занятиях и в самостоятельной работе [2].

Огромную роль в профессионально ориентированном обучении играет использование эффективных форм и методов обучения, способных обеспечить формирование необходимых профессиональных умений и навыков будущего специалиста. На наш взгляд, при обучении иностранному языку студентов экономического и финансово-банковского профиля можно выделить следующие активные формы и методы: деловая игра, метод проектов, круглый стол, а также метод кейсов, которые пробуждают интерес у обучающихся и способствуют эффективному усвоению учебного материала, самостоятельному поиску путей и вариантов решения поставленной учебной задачи, формированию собственного мнения и отношения к проблеме, а также профессиональных навыков. Например, использование деловых игр на учебных занятиях по иностранному языку помогает участникам понять реальные требования к работе. Так как основным элементом деловой игры является имитационная модель объекта, которая позволяет получать практический опыт и учиться находить пути решения проблем из реального мира, одновременно получая новые знания и закрепляя старые, что позволяет психологически адаптироваться к будущей профессиональной деятельности в непринужденной атмосфере. Деловые игры помогают обучающимся овладеть навыками командной работы, развивают критическое мышление, умение анализировать информацию и быстро находить правильные решения той или иной проблемной ситуации, способствуют свободному обмену мнениями, на основе проявления уважения и терпимости к другой точке зрения, развивают языковые и коммуникативные умения и навыки, учат использовать подходящие вербальные и невербальные средства коммуникации и выбирать модель поведения в соответствии с условиями межкультурного общения[3].

Важным инструментом профессионально ориентированного обучения иностранному языку выступает осуществление студентами самостоятельной внеаудиторной работы. В этом случае индивидуализация обучения предполагает дифференциацию не столько объема, сложности и сроков выполнения заданий, сколько меры и характера оказываемой в обучении помощи. Для студентов с более низким уровнем владения языком необходимы более подробные рекомендации и инструкции по выполнению заданий. В этой связи меняется и роль преподавателя: из источника учебной информации он превращается в организатора познавательного процесса, учитывающего индивидуальные интересы и способности. При этом самостоятельное изучение иностранного языка не должно проводиться в пассивном ритме, для этого преподаватель должен с самого начала вовлечь студента в познавательную деятельность и стимулировать к активному использованию полученных знаний для решения поставленных задач. Так как самостоятельная работа по иностранному языку подразумевает активное использование аутентичной информации, студенты развивают навыки чтения, умения использовать электронные словари и справочники в процессе изучения учебных материалов, развивают навыки самостоятельного изучения языка в будущем [1].

Таким образом, обеспечение профессионально ориентированного обучения иностранному языку требует от преподавателя обоснованного отбора профессионально значимого информационного материала, предоставляющего лингвистическую информацию соответствующего уровня, направленного на развитие коммуникативных навыков и отражающего специфику специальностей экономического

и финансово-банковского профиля для формирования межкультурной профессиональной компетенции. Наиболее эффективным средством достижения этой цели являются практико-ориентированные тексты, которые дают возможность приблизить учебную деятельность студентов к профессиональной, создать благоприятные условия для формирования профессиональных иноязычных умений и навыков, оперировать общекультурной и специальной терминологией и расширить профессиональный кругозор студентов. Эффективными методами профессионально ориентированного обучения иностранному языку являются: метод проектов, деловые игры, метод кейсов, которые позволяют обучающимся приобрести необходимые для их будущей профессии умения и навыки, сформировать необходимые компетенции для того, чтобы в будущем стать конкурентно способными специалистами на рынке труда и найти достойное место в сфере своей профессиональной деятельности. Также требуется уделять внимание самостоятельной работе студентов в обучении иностранному языку, которая позволяет реализовать принцип индивидуализации обучения и сформировать навык постоянного повышения своего профессионального уровня в системе непрерывного образования.

Список использованных источников

1. Кузнецова, Н. Э. Педагогические основы преподавания английского языка студентам первого курса экономических специальностей [Электронный ресурс] / Н. Э. Кузнецова, Т. В. Мякишева // КиберЛенинка. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pedagogicheskie-osnovy-prepodavaniya-angliyskogo-yazyka-studentam-pervogo-kursa-ekonomicheskikh-spetsialnostey/viewer>. – Дата доступа: 17.10.2024.
2. Валеева, Р.З. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку будущих специалистов социокультурной сферы [Электронный ресурс] / Р.З. Валеева // КиберЛенинка. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalno-orientirovannoe-obuchenie-inostrannomu-yazyku-buduschih-spetsialistov-sotsiokulturnoy-sfery/viewer>. – Дата доступа: 18.10.2024.
3. Резько, П. Н. Особенности преподавания английского языка для студентов экономических специальностей [Электронный ресурс] / П. Н. Резько // Электронная библиотека БГУ. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/269108/1/200-205.pdf>. – Дата доступа: 18.10.2024.

УДК 81'25

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПТА «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАГОЛОВОК» В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО И ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКОВ)

Жилевич Ольга Федоровна, к.фил.н., доцент

Полесский государственный университет

Павлова Кристина Максимовна, переводчик

ТУП «Пинскдрев-Автопарк»,

Jilevich Olga, PhD in Philology, Polessky State University, jilevitch@gmail.com
Pavlova Kristina, Translator, TUE «Pinskdrrev-Autopark», jkristina555@gmail.com

Аннотация. В статье анализируются особенности реализации концепта «экономический заголовок» в банковской сфере (на материале английского и французского языков)

Ключевые слова: концепт, экономический заголовок, банк, банковская сфера, экономический медиадискурс

Изучение заголовка как концепта стало актуальным в последние десятилетия, особенно с развитием медиапроизводства и информационных технологий. Хотя заголовки всегда играли важную роль в привлечении внимания читателей, их исследование как отдельного концепта стало предметом более глубокого анализа в различных областях, таких как лингвистика, журналистика, маркетинг и когнитивные науки.

Само понятие «заголовка» являлось объектом исследования С.Д. Кржижановского, И.П. Гальперина, Ю.А. Беловой, Ив Аньеса и др. Согласно французскому словарю LAROUSSE, заголовок – слово, выражение или фраза, используемые для наименования какого-либо текста, одной из его частей, литературного или художественного произведения, теле- и радиопередачи и прочего [1]. Особенностью рассматриваемого концепта является то, что его семантико-синтаксическое содержание может варьироваться, так как заголовок привязан к тексту статьи. Для художественных текстов использование одного и того же заголовка характерно, в отличие от текстов публицистики и медиадискурса [2, с.34].

Использование заголовочного комплекса становится особенно актуальным в условиях информационной перегрузки, когда читатели часто просматривают тексты, ища ключевую информацию. Это делает его незаменимым инструментом для эффективной коммуникации. В состав заголовочного комплекса, помимо основного заголовка, входят подзаголовок, рубрика, лид, шапка, врез и другие элементы [3, с.109]. Все эти компоненты располагаются вне основного текста и содержат информацию, необходимую для адекватной интерпретации статьи. Заголовочный комплекс придаёт газетному тексту структурированность и иерархичность, что способствует акцентированию наиболее значимых деталей сообщения и обозначает предполагаемую последовательность восприятия материала читателем в соответствии с замыслом автора.

М. Шостак в статье «Сочиняем заголовки» [4] выделяет 8 типов газетных заголовков, принимая во внимание способ представления информации, использование лингвистических приемов для привлечения внимания читателя и составляющие, включенные в структуру заголовка:

1. Повествовательный заголовок – передаёт тему статьи без эмоциональной окраски.
2. Заголовок-констатация – состоит из 2-3 предложений, используется в интервью и репортажах.
3. Заголовок-резюме – фиксирует ситуацию с помощью безличных форм.
4. Заголовок-парадокс – преувеличивает информацию для привлечения внимания.
5. Заголовок с именами личностей – привлекает внимание благодаря известным именам.
6. Заголовок-игра – использует игру слов.
7. Заголовок-обращение – призывает к действию, часто в форме вопроса.
8. Заголовок-цитата – создает ощущение правдивости, содержит яркую фразу.

В ходе исследования будет использоваться данная типология заголовков, чтобы проанализировать когницию используемых в банковской сфере заголовков.

Практическим материалом для исследования послужили заголовки и заголовочные комплексы статей новостных форумов официальных сайтов белорусских банков «Беларусбанк», «Белгазпромбанк», «ВТБ» и «БНБ». Материал отобран ме-

тодом сплошной выборки с последующим ситуативно-контекстуальным анализом.

Опишем процесс когнции следующего заглавия с официального сайта Беларусбанка: Беларусбанк повысил процентные ставки по краткосрочным вкладам в китайских юанях – *Belarusbank a augmenté les taux d'intérêt sur les dépôts à court terme en yuans chinois – Belarusbank increased interest rates on short-term deposits in Chinese yuan*. Статья небольшая, занимает всего два абзаца с ссылками на другие статьи сайта. Сам заголовок является повествовательным и однозначно передает тематику статьи. Следовательно, можно предположить, что такой заголовок нацелен привлечь определенную группу людей, в данном случае тех, у кого уже есть вклады в китайских юанях или тех, кто только их планирует. Заинтересованные лица откроют статью, чтобы прочитать об этом подробнее. Для остальных же статья затеряется среди других похожих, а заглавие будет забыто, как будто его и не было. Можно сделать вывод, что стратегия, которую использовали в процессе создания данного заголовка, была в том, чтобы «избавить» читателя от обращения к основному тексту, если его не интересуется данная тема.

Заголовочный комплекс статьи Банка ВТБ от 04.10.2024 следующий: ВТБ (Беларусь): чаще всего белорусы покупают в кредит холодильники и стиральные машины – *VTB (Belarus): la plupart des Biélorusses achètent des réfrigérateurs et des machines à laver à crédit – VTB (Belarus): Refrigerators and washing machines are the most frequently bought on credit by Belarusians*. Статья занимает четыре абзаца, в которых приводятся статистические данные банка. Заголовочный комплекс вызывает интерес потребителей, так как отражает важные экономические аспекты для большинства жителей Беларуси.

Процесс когнции заглавия статьи БНБ-банка от 27.09.2024 выглядит следующим образом: Visa меняет условия обслуживания для держателей премиальных карт – *Visa change les termes de service pour les détenteurs de cartes premium – Visa changes terms of service for premium cardholders*. Статья подробная, с инструкциями для держателей именно премиальных карт. При этом стоит отметить, что в статье речь идёт именно об условиях предоставления услуг бизнес-лаунжей аэропортов. То есть заголовок неполный, он не предоставляет 100% необходимой информации. Информации в заголовке ровно столько, чтобы все держатели премиальных карт Visa перешли к прочтению полной статьи. Цель создания данного заголовка – привлечь узконаправленную целевую аудиторию.

Заголовок статьи на сайте Белгазпромбанка от 01.10.2024 следующий: Новая грань минской «Призмы» – *Nouvelle facette de la «Prizma» à Minsk – New facet of Minsk «Prizma»*. Статья содержит четыре фотографии и информацию, касающуюся открытия нового офиса банка в Минске. Прочитав заголовок, сложно определить содержание статьи наверняка. Более того, используется интересная игра слов «грань-призма». Заголовок вызывает интерес у читателей.

Процесс когнции заглавия статьи Беларусбанка от 09.10.2024 выглядит следующим образом: В Минском колледже сферы обслуживания открылась брендовая мастерская Беларусбанка – *Un atelier de la marque Belarusbank a été ouvert au Collège de Service à Minsk – Belarusbank branded training center was opened in Minsk College of Services*. Статья содержит 7 фотографий, текст в деталях раскрывает повествовательный заголовок. Цель создания данного заголовка – проинформировать широкую аудиторию.

Следующий заголовок также использует игру слов для привлечения внимания: ВТБ (Беларусь) к 28-летию банка повышает кешбэк в 28 популярных категориях безналичных расчетов – *VTB (Belarus) augmente le cashback dans 28 catégories populaires de transactions non monétaires à l'occasion du 28e anniversaire de la banque* – VTB (Belarus) increases cashback in 28 popular categories of non-cash payments to mark the 28th anniversary of the bank. Повторение «28» создает у читателей ассоциацию между празднованием и предложением банка, подчеркивая их значимость. Данный заголовок-игра привлекает внимание и подчеркивает связь между праздником и выгодой для клиентов.

Опишем процесс когнитии следующего заглавия статьи от 21.08.2024: Белгазпромбанк + ваш выбор = «Народная марка»! – *Belgazprombank + votre choix = «Narodnaya marka»!* – Belgazprombank + your choice = «Narodnaya Marka»! Данная статья содержит призыв голосовать за него на премии, при этом заголовок статьи очень цепляющий и привлекающий внимание. Использование математических знаков делает его более запоминающимся, а также способствует быстрому восприятию информации.

Всего было проанализировано 20 заголовков и заголовочных комплексов, среди которых 75% составили заголовки, что может свидетельствовать о желании сфокусироваться на важном и не перегружать читателей информацией. Также, 45% заголовков были сформулированы таким образом, чтобы обратить внимание на содержание статьи (рисунок 1), а 40% заголовков и заголовочных комплексов являются повествовательными (рисунок 2). Количество заголовков для узконаправленной целевой аудитории составило 35%, что говорит о том, что банк уделяет особое внимание информированию и привлечению определенных слоев общества.

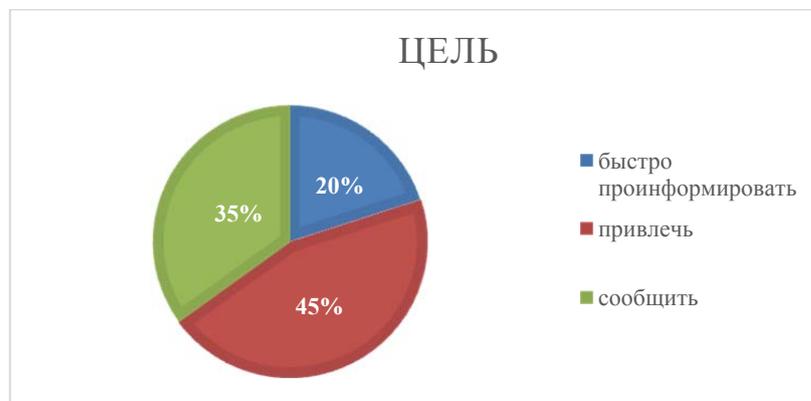


Рисунок 1. – Процентное соотношение заголовков по цели

Источник: собственная разработка



Рисунок 2. – Процентное соотношение заголовков по типу

Источник: собственная разработка

Список использованных источников

1. Titre // LAROUSSE [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/titre/78240>. Дата доступа: 07.10.2024.
2. Турлачёва, Е. Ю. Заголовок англоязычного прозаического текста в аспекте его структурной модели (на материале коротких рассказов XIX–XXI веков) / Е.Ю. Турлачёва // Вестник Вятского государственного университета. – 2008. – № 1-2. – С. 33–40.
3. Лазарева, Э. А. Системно-стилистические характеристики газеты / Э.А. Лазарева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1993. – 165 с.
4. Шостак, М. Сочиняем заголовок / М. Шостак // Журналист. – М., 1998. – № 3. – С. 24-43.

УДК 947.6 : 004

НОРМАТИВНЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ НЕДОПУЩЕНИЯ ДЕВИАНТНОГО УЧЕБНОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зинович Ольга Юрьевна

Полесский государственный университет

Zinovich Olga Yurievna, Polesky State University, zinovich.o@polessu.by

Аннотация. В статье рассматривается актуальная педагогическая проблема выявления детерминантов проявления девиантного учебного поведения субъектов образовательной деятельности. Автором представлен обзор нормативных правовых документов, являющихся регулятивами недопущения проявлений девиантного учебного поведения в учреждениях высшего образования. Учет выводимых автором положений будет способствовать решению задач по заявленной научной проблематике в рамках комплексного междисциплинарного исследования с целью повышения качества профессиональной подготовки молодых специалистов в Республике Беларусь.

Ключевые слова: девиантное учебное поведение; норма; девиация; информационно-коммуникационная среда, академическое сообщество; образовательный процесс.

В эпоху активных социальных трансформаций, вызванных переосмыслением общественных приоритетов и ориентировкой на материальные ценности потенци-

ально уязвимой особой социальной группой, чувствительной к негативным влияниям изменений, является студенчество. В силу окончательно несформированного социального иммунитета студент-первокурсник испытывает трудности в общении к новым педагогическим требованиям и идеалам академического сообщества. Выбирая искаженную целерациональную стратегию учебного поведения, студент допускает в своей образовательной деятельности практику списывания, подсказок, компиляции, плагиата, принимая их в качестве «нормы» действий.

Проблема девиантного учебного поведения рассматривалась исследователями как в Республике Беларусь (В.Л. Лозицкий, Е.И. Медведская, В.Н. Пунчик [1–3]), так и на постсоветском пространстве (О.В. Дремова, Г.Е. Зборовский, Н.В. и Ю.В. Латовы, Н.Г. Малошонок, А.В. Никитов, В.В. Радаев, Т.И. Семенова, Е.В. Сивак, Е.Д. Шмелева [7–10]). Сравнительно-сопоставительный анализ публикаций отмеченных авторов позволяет в качестве основных выделить социально-правовой [7; 9; 10] и превалирующий психолого-педагогический [1–3; 5–8] подходы в трактовке девиантного учебного поведения субъектов образовательной деятельности.

В процессе исследования был проведен системный анализ правовых норм РБ в сфере образования и авторского права, локальных нормативных актов ПолесГУ, регулирующих порядок организации образовательного процесса и контент-анализ публикаций на изучаемую тему. Девиантное учебное поведение студентов учреждений высшего образования понимается нами как особая форма образовательной деятельности, проявляемая в наказуемом нарушении морально-этических академических и правовых норм и требований, основанием для которого является противоречивая система мотивов, ценностей, образов и поступков, избираемых личностью.

Учреждение высшего образования, одной из функций которого является создание и развитие целостной информационно-коммуникационной образовательной, научной и воспитательной среды, столкнулось с увеличением масштабов проявлений девиантного учебного поведения, вступающих в острое противоречие с основными целями и задачами деятельности. С одной стороны, студенты стремятся достичь краткосрочных учебных целей, затрачивая меньшее количество времени и усилий, что сказывается на качестве сформированности навыков и умений профессиональной направленности, выработка этических и нравственных категорий. Под воздействием практик девиантного учебного поведения студенты становятся менее восприимчивым к педагогическому воздействию. Снижение уровня социального контроля способствует переходу явления из категории «девиации» в категорию «нормы», что является причиной совершения переноса привычных проявлений девиантного учебного поведения в профессиональную деятельность молодого специалиста и первичной профессиональной деформации.

В контексте социально-правового подхода практика девиантного учебного поведения, проявляющаяся в списывании, использовании шпаргалок и подсказок, компиляции и плагиате, расценивается как нарушение положений устава университета и авторского права, закрепленного в уголовном, административном и гражданском кодексах Республики Беларусь и трактуется как проявление академического мошенничества, правонарушение и преступление, обусловленные социальными условиями, сложившимися в группе – учебном студенческом коллективе. В качестве основных стимулов некорректного учебного поведения при этом рассматривается давление внешних обстоятельств, возможность плагиата, связан-

ная с отсутствием должного контроля, невозможностью оценить качество выполненной работы, предоставление неточной информации и безразличие преподавателей к трудностям студентов, а также самооправдание. Опираясь на понимание университетских ценностей Е.Д. Шмелева и Т.И. Семенова определяют отмечаемые в нашем исследовании формы девиантного учебного поведения как, подпадаемое под регламентированные требования уставов УВО недопустимое академическое мошенничество – «нечестные приемы или запрещенные правилами университета действия, относящиеся к учебной деятельности и осуществляемые студентами для достижения несправедливого преимущества в учебе» [9, с. 101–102]. С точки зрения юриспруденции и права плагиат как явление отображает нарушение прав интеллектуальной собственности, что является административным и уголовным правонарушением. С юридических позиций плагиат рассматривается как интеллектуальная кража, присвоение объекта интеллектуальной собственности, а также незаконное их распространение и использование. Упомянутыми авторами справедливо отмечается, что повторяющееся в поколениях и технологизируемое с применением новейших технических средств воспроизведение практики списывания, применения подсказок, использование шпаргалок, компиляция и плагиат в различных своих формах способствует не только размыванию нравственно-этических норм, но и становятся благоприятной средой для правонарушений.

Работа по профилактике девиантного учебного поведения студентов учреждений высшего образования не отличается системным и комплексным характером, а также не всегда начинается с превентивных мер, способствующих предупреждению проявления девиации, наносящие ущерб личности, обществу и государству.

В условиях сниженного педагогического контроля целесообразно отметить увеличение «группы риска» общества, развивающиеся практики девиантного учебного поведения позволяют вовлекать их в противоправную и преступную деятельность. В настоящее время исследования условий проявлений девиантного поведения студентов учреждений высшего образования носят бессистемный, эпизодический, в большинстве случаев сравнительно-описательный характер. В результирующей части исследования отметим чрезвычайную важность превентивных мер направленных на борьбу с девиантным учебным поведением, способствующих формированию культуры научного познания и продуктивной адаптации к требованиям академического сообщества. Современная система профилактики девиантного учебного поведения требует существенного пересмотра и обновления действующего инструментария. Научное и педагогическое сообщество сталкивается с острой необходимостью создания и внедрения эффективных мер профилактики информационно-коммуникационных форм девиантного учебного поведения, что способствует повышению уровня качества высшего образования и осуществлению подготовки более квалифицированных молодых специалистов для различных секторов экономики.

Список использованных источников

1. Лозицкий, В. Л. Некорректное учебное поведение студентов учреждений высшего образования как психолого-педагогический феномен / В. Л. Лозицкий // Адукацыя і выхаванне. – 2016. – №5. – С. 56–60.
2. Медведская, Е. И. Списывание: борьба или поиск альтернативы / Е. И. Медведская // Адукацыя і выхаванне. – 2013. – № 5. – С. 83–86.
3. Пунчик, В. Н. Плагиат как феномен информационного общества / В. Н. Пунчик // Адукацыя і выхаванне. – 2015. – № 8. – С. 55–62.

4. Дремова, О. В. В поисках справедливости в университете: критика и оправдание практик академического мошенничества студентами / О. В. Дремова, Н. Г. Малошонок, Е. А. Терентьев // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 4. – С. 366–394.
5. Зборовский, Г. Е. Академические девиации образовательных общностей в российских университетах / Г. Е. Зборовский // Журнал Белорусского государственного университета. Социология. – 2022. – № 3. – С. 49–57.
6. Латова, Н. В. Обман в учебном процессе / Н. В. Латова, Ю. В. Латов // Общественные науки и современность. – 2007. – № 1. – С. 31–46.
7. Никитов, А. В. Учимся без шпаргалок. Как сделать самостоятельную работу студентов действительно самостоятельной / А. В. Никитов // Платное образование – 2006. – № 9 (47). – С. 20–23.
8. Радаев, В. В. Отношение студентов и преподавателей к наказаниям за плагиат и списывание / В. В. Радаев, И. С. Чириков // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 4. – С. 77–82.
9. Сивак, Е. В. Преступление в аудитории. Детерминанты нечестного поведения студентов (плагиата и списывания) / Е. В. Сивак. – М. : ГУ ВШЭ; 2006. – 44 с.
10. Шмелева, Е. Д. Академическое мошенничество студентов, учебная мотивация vs образовательная среда / Е. Д. Шмелева, Т. И. Семенова // Вопросы образования. – 2019. – № 3. – С. 101–129.

УДК 81.1

GENDER IN ENGLISH ADVERTISING: ANALYSIS AND TENDENCIES

Изотова Лариса Александровна, преподаватель

Полесский государственный университет

Izotova Larisa Alexandrovna, lecturer,

Polesky State University, lar-izotova@ya.ru

Аннотация. As consumer awareness continues to evolve, brands are finding it increasingly important to listen to their audiences as a gender-conscious approach can foster loyalty and trust. The ongoing conversation around gender representation in advertising will undoubtedly shape the future of marketing strategies.

Ключевые слова: consumer, advertising, gender, brand, attitude, marketing strategy, stereotype.

In contemporary English advertising, the gender approach manifests in various ways, reflecting changing social norms. For instance, many brands have started portraying women in empowerment roles, moving away from traditional domestic or passive representations. A notable example is the Nike’s “Dream Crazier” campaign, which features female athletes challenging stereotypes and celebrating strength, thereby appealing to a gender-conscious audience.

Conversely, some advertisements still reflect outdated gender norms. Certain cleaning product commercials depict women as the primary caregivers and homemakers, reinforcing traditional roles. For instance, ads for brands like Mrs. Meyer’s Clean Day often feature women in nurturing settings, which may resonate with some consumers but can also evoke criticism for perpetuating stereotypes.

Some companies are blurring gender lines altogether, recognizing non-binary identities. The advertising campaigns of brands like Dove have embraced inclusivity, showcasing individuals of various gender identities and body types, which reflects a broader

understanding of gender in the society. This approach not only resonates with diverse audiences but also aligns the brand with contemporary social values.

Overall, the portrayal of gender in English advertising varies widely, from traditional representations to progressive inclusivity, shaping consumer perceptions and social attitudes [1].

Additionally, humor has emerged as a potent tool for brands seeking to engage with gender dynamics in a refreshing manner. Campaigns like Always' "Like a Girl" cleverly utilize wit to challenge stereotypes about femininity while encouraging confidence among young girls. This strategy not only entertains but also instigates conversations about gender equality, allowing brands to position themselves as advocates for change without appearing overly didactic.

Brands that leverage humor to address gender dynamics not only lighten the conversation but also create memorable moments that resonate with audiences. By employing satire or playful scenarios, they can subvert conventional narratives, turning clichés on their head. For instance, unexpected twist endings or comedic exaggerations can provoke laughter while simultaneously prompting self-reflection about ingrained biases. This blend of humor and insight makes the messaging stick, leading to broader dissemination through shares and discussions across social media platforms.

As consumer expectations evolve, brands are recognizing the importance of authentic storytelling in their gender representation. Campaigns that showcase real life experiences and diverse perspectives resonate more strongly with audiences. The inclusion of intersectional identities can enrich narratives, ensuring that multiple facets of gender are represented [2]. This approach not only reflects genuine understanding but fosters a deeper connection with consumers who feel seen and valued.

Moving forward, brands have a critical opportunity to act as catalysts for social change. By championing gender diversity and challenging stereotypes in their marketing efforts, they can play a pivotal role in shaping societal attitudes. Successful campaigns will be those that authentically engage with their audience while promoting dialogue around gender issues, fostering a culture of inclusivity and acceptance.

Additionally, social media has played a key role in influencing how brands approach gender in their advertising strategies. With the rise of platforms like Instagram and TikTok, companies are increasingly engaging with audiences directly, fostering conversations around gender identity and representation. Brands that actively respond to social issues tend to cultivate a loyal customer base. For example, the Gillette's "The Best Men Can Be" campaign sparked dialogue about toxic masculinity, challenging traditional notions of masculinity while urging men to take a stand against harmful behaviors. The "We Believe" campaign prompted conversations about toxic masculinity, encouraging men to be role models for the younger generation. This shift not only appeals to progressive consumers but also reflects a growing awareness of men's mental health and emotional well-being.

Moreover, there is a growing trend towards authenticity in advertising. Consumers are increasingly skeptical of overly polished images and scripted narratives. Brands that feature real people and real stories, like Fabletics, often see a positive response. By showcasing diverse body types and experiences, these companies connect more genuinely with their audience, reflecting a more accurate representation of society.

As the discourse around gender representation in advertising evolves, brands increasingly recognize the importance of authenticity and reliability. This shift is evident in campaigns that emphasize real stories and diverse experiences. For example, the "This

Girl Can” campaign by Sport England successfully showcases women of all shapes and sizes engaging in sports, countering the myth that fitness is solely for the traditionally fit and attractive. By presenting a variety of body types and capabilities, brands resonate with broader demographics, encouraging participation and empowerment among women.

In contrast, there remains a tension in advertising where some brands cling to outdated tropes. Certain luxury brands, for instance, often depict women as objects of desire, reinforcing a narrow definition of femininity that can alienate modern consumers. Such portrayals face backlash from those who advocate for a more nuanced approach to gender representation, prompting calls for brands to reassess their creative strategies to align with contemporary values.

Ultimately, the future of gender representation in advertising lies in balancing traditional appeal with modern inclusivity. Brands that successfully navigate this approach not only enhance their image but also contribute to a more equitable society, influencing cultural narratives around gender roles in meaningful ways.

In fact, the field of English advertising is evolving alongside societal shifts regarding gender. As brands navigate this terrain, they must balance between appealing to traditional values while embracing progressive concepts. This duality not only drives ad strategies but also influences the broader discourse on gender, ultimately impacting consumer behavior and expectations.

As brands respond to these evolving expectations, they are finding innovative ways to incorporate inclusive messaging into their campaigns. Collaboration with diverse influencers has become a powerful strategy, allowing brands to reach audiences in a more authentic manner. For instance, brands like Dove have successfully utilized real voices and narratives to promote their message of body positivity and self-acceptance, effectively resonating with consumers and building a community grounded in shared values.

Furthermore, the importance of intersectionality in branding cannot be overlooked. Contemporary audiences increasingly demand that brands not only acknowledge gender issues but also consider how race, sexuality and other identities intersect. This holistic approach is exemplified by companies like Aerie (clothing retailer) which embraces the full spectrum of womanhood in its messaging, celebrating individuality while promoting inclusivity.

To further enhance their inclusive messaging, brands must also prioritize transparency in their campaigns. Consumers today are equipped with a wealth of information and are quick to call out discrepancies between a brand’s message and its actions. Therefore, it’s essential for companies to not only advocate for diversity in their advertising but also reflect that diversity within their organizational practices. This includes hiring diverse teams, supporting inclusive initiatives and engaging authentically with the communities they serve.

Moreover, interactive campaigns that invite consumer participation can significantly deepen brand connections. Initiatives that encourage customers to share their stories, experiences or perspectives promote a sense of belonging and empowerment. Brands like Fenty Beauty, for example, have excelled in this area, creating platforms for consumers to be part of the conversation, fostering a community that celebrates diversity in beauty. Celebrating diversity through storytelling can create powerful emotional connections with consumers. Highlighting the experiences and achievements of individuals from various backgrounds not only showcases the brand’s commitment to inclusivity but also inspires others within the community. By weaving authentic narratives into

their messaging, brands can elevate voices that might otherwise go unheard, fostering a vibrant tapestry of representation that resonates deeply with all audiences.

As brands weave inclusive narratives into their core identities, the potential impact extends beyond traditional marketing. They can drive cultural conversations and challenge societal norms, playing a key role in shaping perceptions and attitudes. This transformative potential of branding, when executed thoughtfully, can create not only loyal customers but also advocate for meaningful change in society. Thus, the future of advertising lies in brands that authentically engage with the complexities of human experience, uniting consumers through shared values and collective aspirations.

Additionally, brands must recognize that inclusivity is not a one-time campaign but an ongoing commitment that evolves with society. This means continuously educating themselves and their teams about the nuances of diversity and inclusion, and being adaptable to changing consumer expectations [3, c.14]. Regular audits of marketing practices, feedback loops with diverse audiences and an openness to recalibrating strategies based on real-world feedback are vital components of sustained inclusive growth.

Moreover, collaboration with diverse creators and thought leaders can enhance authenticity in messaging. By leveraging the insights of those from various backgrounds, brands can ensure that their narratives resonate deeply and meaningfully with target audiences. Partnerships that amplify underrepresented voices not only enrich brand storytelling but also demonstrate a genuine investment in fostering inclusivity rather than merely capitalizing on it.

To further enhance their commitment to inclusivity, brands must prioritize representation in all aspects of their operations, from product development to marketing. This means not only featuring diverse individuals in advertising but also ensuring that the teams driving these campaigns include a wide range of perspectives and experiences. By fostering a diverse workforce, brands can create more innovative solutions that genuinely reflect the needs and desires of their customers.

Additionally, brands should engage in transparent dialogue with their audiences. Listening to the concerns and suggestions of diverse communities can pave the way for more meaningful connections and prevent missteps that may arise from ignorance or oversight. This two-way communication fosters a sense of belonging and shows that brands are invested in the narratives of all individuals.

Measuring the impact of diversity and inclusivity efforts is essential for accountability. By regularly assessing both internal practices and external perceptions, brands can identify areas for improvement and celebrate successes. This continuous cycle of evaluation and adaptation strengthens brand credibility, ultimately leading to a more inclusive and equitable marketplace.

Moreover, brands should prioritize partnerships with organizations and influencers that advocate for diversity and social justice. Collaborating with these entities not only amplifies underrepresented voices but also enriches the brand's understanding of diverse communities. These partnerships can provide valuable insights that inform product development and marketing strategies, ensuring that offerings resonate authentically with a broader audience.

Training and education within the company are also crucial components of fostering an inclusive culture. Providing employees with regular workshops on diversity, equity, and inclusion helps to cultivate an understanding of these issues at all levels. By equipping team members with the knowledge and tools to operate thoughtfully within diverse environments, brands can mitigate biases in decision-making processes.

In conclusion, the future of advertising hinges on brands that wholeheartedly embrace diversity, authenticity and transparency. As consumer expectations continue to evolve, those that prioritize these values will not only cultivate trust and loyalty but also contribute to a more equitable society. The time for brands to rise above superficial messaging is now, as the demand for authentic representation and engagement only grows stronger.

Список использованных источников

1. Максимова, О.Б. Гендерное измерение в современном социально-коммуникативном дискурсе: роль рекламы [Электронный ресурс] / О.Б. Максимова // Вестник РУДН. Серия: Социология. – 2004. – №6. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gendernoe-izmerenie-v-sovremennom-sotsialno-kommunikativnom-diskurse-rol-reklamy>. – Дата доступа: 01.10.2024.

2. Моргунова, М.Н. Современная англоязычная гендерно ориентированная реклама: лексико-семантический анализ [Электронный ресурс] / М.Н. Моргунова, Е.А. Лазарева // Гуманитарные и социальные науки. – 2015. – №3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-angloyazychnaya-genderno-orientirovannaya-reklama-leksiko-semanticheskij-analiz>. – Дата доступа: 05.10.2024.

3. Ожгихина, Е.С. Концептуальный анализ рекламного текста с позиции гендера: на материале современного английского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Е.С. Ожгихина; Башкир. гос. ун-т. – Уфа, 2006. – 26 с.

УДК 811.111-26

KEY ASPECTS OF INTERCULTURAL COMMUNICATION AND APPROACHES TO ITS STUDY

Корженевич Юлия Вячеславовна

Полесский государственный университет

Korzhenevich Yuliya, Polessky State University, korzhenevich.u@polessu.by

Abstract. The article is devoted to the problems of intercultural communication. Key aspects of intercultural communication are considered. Special attention is paid to main methodological approaches to studying intercultural communication. Examples of applying these approaches to foreign languages teaching are given.

Keywords: intercultural communication, methodological approaches, foreign languages teaching.

In the modern world communication in an intercultural environment and the ability to overcome language barriers are extremely important. Effective intercultural communication helps to establish not only personal but also business contacts, promotes the development of political, economic and cultural relationships between participants in the communication process.

It should be remembered that understanding intercultural communication goes beyond just speaking the same language; it includes studying and learning about differences in values, beliefs and communication styles [5].

Many scientific works have been devoted to the problems of intercultural communication, however, language barriers that lead to conflicts and misunderstandings still exist, which determines the relevance of this topic.

In this article, we will attempt to consider the key aspects of intercultural communication and approaches to the study of intercultural communication.

Referring to the definitions proposed by various authors, quite interesting seems the opinion of I.N. Khokhlova, who views intercultural communication as “adequate mutual understanding between two participants in a communicative act belonging to different national cultures” [4].

T.B. Frick offers the following definition: “intercultural communication is a set of various forms of relationships and communication between individuals and groups belonging to different cultures” [3, p.52].

Based on the above definitions we can conclude that intercultural communication implies nothing more than communication between representatives of different cultures and nationalities, the main goal of which is to achieve mutual understanding between the participants of the communication process.

One of the key foundations for successful interaction in these contexts is cultural awareness and sensitivity. Being culturally aware means recognizing that people from different backgrounds have unique beliefs, values, customs, and ways of communicating. This means understanding these differences without judgment or prejudice. By being sensitive to cultural nuances, we can help improve relationships and avoid misunderstandings.

To develop cultural awareness and sensitivity it is important to get to know different cultures. This may include learning about their history, traditions, social norms, and language. In addition active communication with native speakers and people from different countries can improve our understanding of their cultures. Talking to native speakers allows us to gain first-hand insight into their values and beliefs [5].

In order to organize the process of teaching intercultural communication, first of all it is necessary to study the basic approaches to this phenomenon.

The analysis of the works of many authors including Korneeva L. I., Korneeva Yu. V., Krivorot V. V. has shown that scientists have identified three main methodological approaches to studying intercultural communication: functional, explanatory, and critical [2]. Let's consider them in more detail.

Based on the methods of sociology and psychology the *functional approach* allows us to study communication styles in different cultures and describe the culture of any people using various methods. As a result of this approach the theory of communication adaptation was formed according to which "in situations of intercultural communication people often change their models of communicative behavior adapting to the models of their communication partners" [2, p. 89].

It should be noted that each of the presented approaches is implemented in a number of methods. The main method of the functional approach is the modeling of various problematic intercultural situations.

The *explanatory (or interpretive) approach* is based on the methods of anthropology and linguistics, role-playing and included observation. The goal of this approach is to understand and describe but not predict human behavior.

As noted by Korneeva L. I. and Korneeva Yu. V., the main focus of this approach is usually on understanding the communication models within a separate cultural group. Research by scientists based on the explanatory approach led to the conclusion that the communication rules of a particular community of people are based on the cultural values and ideas of this particular group [2, p. 90].

The main focus in studies of intercultural communication conducted on the basis of a *critical approach* is on the study of the conditions of communication: situations, envi-

ronment, etc. The goal of studying intercultural communication within the framework of this approach is to explain human behavior.

The main method of the critical approach is text analysis. Therefore, when teaching students in the classroom much attention is paid to the analysis of various television programs, video materials, publications which according to many researchers make a significant contribution to the formation of intercultural competence [2, p. 90].

Let's take a closer look at the methods of teaching intercultural communication using the approaches discussed above in training specialists in the field of intercultural communications at Polesky State University.

In the process of learning about another culture in regional studies classes, students receive information about national identity, the way of life of nations and peoples of the countries of the studied language, historical facts, natural and geographical features, state structure, economy, etc. However, familiarization with regional studies realities often causes many difficulties. Let's consider some of them using specific examples.

One of the first topics that causes significant difficulties is the topic "Geographical position of Great Britain". When studying this topic, there are a huge number of proper names that have their own specifics, both in terms of pronunciation and in terms of translation into Russian.

Thus, "the English Channel" is translated into Russian by a specific geographical name "Ла-Манш". Other examples:

The Strait of Dover – Па-де-Кале или Дуврский пролив;

The Channel Islands – Нормандские острова;

The Cumbrian Mountains – Камберлендские горы;

The Channel Tunnel – Евротоннель или тоннель под Ла-Маншем [1, p. 338].

As can be seen from the examples given, insufficient work with dictionaries, as well as with geographical maps to obtain background knowledge, can lead to an abundance of errors. Most often, students simply try to translate names without resorting to searching for equivalents that exist in the target language. No less difficult to study is the material on the topic of "Culture and Traditions", which is also replete with cultural realities, the understanding of which sometimes requires not just translation, but interpretation. Let's look at some examples.

Union Jack - a name that is sometimes used to refer to the national flag of the United Kingdom, officially called the Union Flag.

Eisteddfod - a festival of Welsh culture, which is held annually in different parts of Wales and includes prose, poetry and singing competitions.

The Ceremony of the Keys - a ritual of daily locking of the Tower of London at night.

Boxing Day - a public holiday. A day of giving small Christmas gifts / money to employees, postmen, milkmen, etc. A time to visit friends and relatives. Celebrated on December 26.

Shrove Tuesday (Tuesday on Maslenitsa week - the last day of Maslenitsa).

The day before Ash Wednesday (Wednesday in the first week of Lent) in February, which was once considered the last day of merriment before Lent in the Christian year. Many people still traditionally eat pancakes on Shrove Tuesday (the name comes from the rare verb "shrive," meaning "to confess," as in confessing one's sins to a priest before Lent) [1, p. 338-339].

So, to avoid misunderstanding while studying these topics students and lecturers can use a critical approach which involves reading texts, watching films and video materials, surfing the web-sites in order to find additional information.

The explanatory (or interpretive) approach and its method of role-playing can be successfully used at the classes on “Business English”.

Language barriers can often create problems in intercultural communication. However, by applying the approaches to studying intercultural communication and the methods used within them, we can overcome these obstacles and ensure clear understanding, thus, creating stronger connections based on effective communication regardless of our language differences.

References

1. Корженевич, Ю. В. Проблемы изучения чужой культуры в процессе межкультурной коммуникации / Ю. В. Корженевич // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XVIII международной научно-практической конференции, Пинск, 26 апреля 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2024. – С. 337-339.

2. Корнеева, Л. И., Дидактические аспекты формирования межкультурной компетенции обучающихся средствами иностранного языка / Л. И., Корнеева Ю. В. Корнеева // Актуальные вопросы преподавания иностранного языка, межкультурной коммуникации и переводческих дисциплин в вузе. — Екатеринбург, 2012. – 2012. – С. 89-96.

3. Фрик, Т. Б. Основы теории межкультурной коммуникации: учебное пособие / Т.Б. Фрик // Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. – 100 с.

4. Хохлова, И.Н. Межкультурная коммуникация. Понятие, уровни, стратегии / И.Н. Хохлова. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы филологии : материалы I Междунар. науч. конф. (г. Пермь, октябрь 2012 г.). – Пермь : Меркурий, 2012. – С. 98-101.

5. How Scholars Study Intercultural Communication [Electronic Resource]. Mode of access: <https://courses.lumenlearning.com/sunyintroductiontocommunication/chapter/how-scholars-study-intercultural-communication/>. Date of access: 15.10.2024.

УДК 37.0

СОВРЕМЕННЫЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Мартынович Д.А.

Марчукова С.Ф., к.псих.н., доцент кафедры ФЗОЖ

Полесский государственный университет

Аннотация. В представленной работе рассматриваются как исторические аспекты использования здоровьесберегающих технологий, так и применение их в современных условиях. Каждому человеку следует понимать, что из существующего многообразия подходов к вопросам сохранения здоровья следует выбрать комфортные для конкретного индивидуума.

Ключевые слова: здоровьесберегающие технологии, биохакинг, кинезиология, программа радикального долголетия.

Человечество на протяжении своего существования искало пути укрепления и продления активной жизни. Испробовано бесчисленное множество способов омоложения: заклинания и обращения к божествам, целебные бальзамы и эликсиры молодости, скипидарные и молочные ванны, новокаиновые вливания, пересадки

половых желез животных, снятие с поверхности тела излишнего статического электричества и, наоборот, наведение магнитных полей, стволовые клетки, «тайские таблетки для похудения» и т.д. Эти поиски продолжаются и поныне.

В тоже время, с давних времен известны универсальные и абсолютно надежные способы укрепления здоровья и увеличения долголетия. Например, физическая культура - способ, не требующий дорогостоящих лекарственных препаратов и технических приспособлений, а только воли и некоторых усилий над собой. Причем, древние специалисты пропагандировали оздоровительную гимнастику, осуждая бездумное увлечение спортом.

С древности также известен "закон здоровья", в котором сформулированы основные постулаты долгой и здоровой жизни, и который гласит: "Дышите свежим воздухом, питайтесь надлежащими продуктами, пейте правильные напитки, занимайтесь гимнастикой, имейте здоровый сон, ежедневное опорожнение кишечника и управляйте эмоциями"[6].

Общеизвестно, что уклад жизни и мировоззрение славянских народов создали своеобразную систему физической культуры, оптимальную для данного антропогенного типа и климатических условий. Славянская физическая культура (спортивные игры и состязания, такие, городки, чиж, лапта), борьба, кулачные и палочные бои, стрельба из лука, бег взапуски, метание бревна или копья была, как и у других народов, средством поддержания и совершенствования физической подготовки к предстоящим походам и сражениям. В древней славянской культуре физическое здоровье считалось основой внешней красоты.

Была у древних славян и своеобразная форма гигиены и лечебной физической культуры - банный ритуал. В бане лечили и восстанавливали силы после тяжелых походов и болезней. Вильям Тук, член императорской Академии наук в Петербурге, отмечал о том, что русская баня предупреждает развитие многих заболеваний, и считал, что низкая заболеваемость, хорошее телесное и психическое здоровье, а также большая продолжительность жизни славян объясняются именно положительным влиянием русской бани.

Таким образом, здоровьесберегающие технологии — это комплекс мер, направленных на охрану и укрепление здоровья человека.

Конкретные меры включают [3]:

1. Защитно-профилактические меры, направленные на предотвращение заболеваний и травм.
2. Компенсаторно-нейтрализующие меры, помогающие снизить негативное воздействие окружающей среды.
3. Стимулирующие меры, которые способствуют активизации жизненных процессов, позволяющих вести здоровый образ жизни.
4. Информационно-обучающие меры, обеспечивающие повышение осведомленности и формирование навыков здорового образа жизни.

Следует отметить, что Всемирная организация здравоохранения отмечает феноменальный рост индустрии альтернативной медицины за последние 10 лет [4].

В связи со стремительным внедрением различных технологий обозначились новые подходы к сохранению и поддержанию здоровья людей. Одним из таких примеров - биохакинг. Биохакинг – это, если дословно, «взлом организма» и стремление улучшить его функции. Традиционно, термин относительно новый, хотя история применения походов названной технологии уходит корнями далеко вглубь развития человеческого общества.

Он означает системный подход к биологии человека, цель которого – концентрироваться на всех аспектах жизнедеятельности. Это медицинская и оздоровительная практика, направленная на то, чтобы улучшить качество жизни и замедлить процесс старения при помощи оптимизации питания, сна, отказа от вредных привычек и чрезмерных физических нагрузок. Биохакинг – это, простыми словами, «апгрейд» тела с помощью технологий (например, генная инженерия), медицинских препаратов или образа жизни. Поэтому принципы его работы зависят от способа, с помощью которого человек решил «перезагрузить» собственный организм.

В России и Америке разные подходы к биохакингу организма [5]. Если в США в приоритете – технологичные ноу-хау, например, изменение ДНК, то в России речь чаще идет о профилактике заболеваний и о повышении продуктивности человека.

Следующая, на наш взгляд технология, которая призвана помочь человеку в сохранении здоровья – кинезиология, которую можно рассматривать и как науку, соединяющую остеопатию, мануальную терапию, неврологию и психологию и как технологию [2]. Анализируя движения человека, кинезиолог получает картину физического и психоэмоционального состояния человека. И тут особенно актуальным становится холистический подход, который рассматривает человека как единую систему и рассматривает его целиком, а не отдельно взятые органы. При этом душевному и духовному состоянию отводится ведущее место.

Нас заинтересовала еще одна из современных технологий – Healthspan&Lifespan (Продолжительность здоровья и продолжительность жизни) [1]. Эту технологию продюсирует В.В.Стародубцев, кандидат педагогических наук, врач-терапевт, мастер спорта международного класса. Программа радикального долголетия предусматривает осознанное управление энергией по ЭКГ, частотной характеристике вариабельности сердечного ритма и другим функциональным тестам.

Современные стремительно изменяющиеся условия мирового развития требуют незамедлительных мер решения проблем жизнедеятельности человека. По нашему мнению, в настоящее время приходится констатировать, что требуются уже не просто здоровьесберегающие технологии, а здоровье формирующие, те есть просвещение и воспитание с раннего детства навыкам здорового образа жизни и умение нести ответственность за свое самочувствие и состояние здоровья. И даже, здоровье моделирующие, с учетом уже полученного состояния здоровья, предусматривающие целью не допускать его ухудшения в соответствии с возрастными нормами, но и возможного улучшения.

Список использованных источников

1. Стародубцев, В.В. Возраст Мафусаила: миф или реальность?! Практическое руководство радикального, здорового и активного долголетия / В.В. Стародубцев. – SelfPub, 2021. – 350 с.
2. Васильева, Л.А. Прикладная кинезиология. Восстановление тонуса и функций скелетных мышц / Л.А. Васильева. – М.: Эксмо, 2018. – 304 с.
3. Что такое Биохакинг и как ты уже занимаешься им [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/u/1249281-kod-samorazvitiya/490109-cto-takoe-biohaking-i-kak-ty-uzhe-zanimaeshsya-im>. – Дата доступа 17.04.2024.
4. Биохакинг: можно ли взломать свой организм и обрести вечную молодость? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.championat.com/lifestyle/article-3953817->

что-такое-biohacking-i-kak-on-rabotaet-polza-i-vred-protivopokazaniya.html. – Дата доступа 17.04.2024.

5. Биохакинг: хайповая тема или будущее? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://antiage-expert.com/ru/blog/biohacking-khaypovaya-tema-ili-budushchee/>. – Дата доступа 17.04.2024.

6. История медицины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.historymed.ru/training_aids/textbook/medicine_in_ancient_greece_rome_alexandria/. – Дата доступа 19.09.2024.

УДК 81.25

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНГЛО-РУССКОЯЗЫЧНОГО РЕКЛАМНОГО ТЕКСТА В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

Оксаненко Наталья Сергеевна

Жилевич Ольга Федоровна, к.фил.н., доцент

Полесский государственный университет

Oksanenko Natalia Sergeevna, NOksanenko.01@mail.ru

Zhilevich Olga Fedorovna, PhD in Philosophy, jilevitch@gmail.com

Polesky State University

Аннотация. Современная реклама в автомобилестроении демонстрирует значительные изменения, отражающие развитие технологий и изменяющиеся потребительские предпочтения. Лингвистические особенности рекламных текстов варьируются в зависимости от языка и культурного контекста. Анализ показывает, что англоязычные тексты акцентируют лаконичность, тогда как русскоязычные подчеркивают эмоциональную составляющую и традиционные ценности.

Ключевые слова: реклама, автомобилестроение, лингвистические особенности, эмоциональные аспекты, культурные контексты, англоязычные тексты, русскоязычные тексты, метафоры, маркетинговые стратегии.

Современная реклама в сфере автомобилестроения претерпевает значительные изменения, вызванные развитием технологий, сменой потребительских предпочтений и глобальными трендами, такими как устойчивое развитие и цифровизация. В условиях растущей конкуренции производители автомобилей вынуждены адаптировать свои подходы к маркетингу, чтобы эффективно привлекать внимание целевой аудитории и укреплять свои позиции на рынке.

На сегодняшний день реклама автомобилей не ограничивается лишь представлением технических характеристик и преимуществ модели; она становится более многогранной, акцентируя внимание на эмоциональных аспектах.

Цель данной работы заключается в анализе лингвистических особенностей рекламных текстов в сфере автомобилестроения на английском и русском языках, а также в выявлении ключевых факторов, влияющих на восприятие рекламы целевой аудиторией.

Лингвистические особенности рекламных текстов включают в себя несколько ключевых деталей, которые помогают эффективно донести сообщение до целевой аудитории. К ним относятся: лексические особенности, синтаксические особенности, стилистические особенности, культурные и контекстуальные особенности.

Так, например, в англоязычных рекламных текстах можно часто встретить термины, связанные с инновациями и технологиями: «Turbocharged» (вызывающий взрывной рост), «Eco-friendly» (экологически безопасный), «Hybrid

technology» (технология ГИС). Нередко встречаются эмоциональные слова, вызывающие положительные ассоциации, такие как «freedom» (свобода), «adventure» (приключение), «luxury» (роскошь). Также стоит отметить, что рекламные тексты в сфере автомобилестроения часто используют специализированную терминологию, что может вызывать трудности при переводе. Англоязычные тексты содержат такие термины, как «horsepower» (лошадиная сила), «torque» (крутящий момент), «fuel efficiency» (топливная эффективность), которые в русской версии часто переводятся с учётом маркетингового контекста и могут быть дополнены словами, подчеркивающими преимущества продукта: «впечатляющая» или «оптимизированная».

В свою очередь, в русскоязычных рекламных текстах акцент делается на эмоциональную составляющую и традиционные ценности. Например, используются слова, вызывающие положительные ассоциации и отражающие отечественные реалии, – «надежность», «стиль», «комфорт», «наши дороги» или «для семьи».

Каждый тип рекламного текста уникален и эффективен по-своему, так как реклама в журналах ориентирована на конкретную целевую аудиторию. Современные зарубежные издания изобилуют разнообразными рекламными заголовками. Одной из отличительных черт рекламных текстов, способствующих привлечению большого числа потенциальных клиентов, являются «кричащие» заголовки. Как правило, они состоят из одного предложения, которое передает основную идею рекламного сообщения. Также важную роль играют слоганы – запоминающиеся девизы компаний. Рекламодатели используют весь спектр лексических средств для создания текстов, придавая им яркую эмоциональную окраску. Это необходимо для формирования устойчивого образа товара и положительного впечатления о нем [1, с. 2].

Так, в англоязычных рекламных текстах часто встречаются короткие, лаконичные предложения, что способствует легкости восприятия. Например, рекламный текст компании Ford «The Power is Yours» (Сила в ваших руках) подразумевает, что потребитель имеет возможность управлять своим опытом и делать выбор, подчеркивая независимость и контроль, которые дает продукт или услуга.

Интересны также их слоганы «Go Further» (Идти дальше) и «Drive the future» (Управляйте будущим), которые показывают стремление компании к инновациям и качеству, а также к поддержанию активного образа жизни своих клиентов, акцентируя внимание на будущем вождения и развитии электромобиля как надежного транспорта.

Рекламное сообщение «Create your memories» (Создайте свои воспоминания) акцентирует внимание на том, как автомобили Ford могут стать частью важных моментов в жизни покупателя, делая акцент на семейные ценности и яркие эмоции [3].

Пример коротких сообщений подобного типа есть в рекламных текстах компании Chevrolet. Слоган «Find New Roads» (Найдите новые дороги) символизирует стремление Chevrolet к приключениям и открытию новых горизонтов в автомобилестроении [4].

Стоит отметить, что русскоязычные тексты часто включают более сложные конструкции и длинные предложения, что позволяет более подробно раскрыть преимущества продукта. Например, рекламный текст автомобильной компании Lada «Единственная в своем роде, объединяющая дерзкий дизайн, многогранность кроссовера и практичность универсала» подразумевает, что рассматривае-

мый автомобиль является уникальным продуктом, который сочетает в себе все перечисленные характеристики.

Русскоязычные рекламные слоганы Lada «Лада. Продолжай движение», «Лада. Успех – это просто», «Лада. Путь к успеху» формируют в сознании потребителя мысль о доступности и практичности автомобилей Lada, делая акцент на том, что успех может быть достигнут с помощью простых решений.

Эмоциональные сообщения «Ваш надежный партнер на дороге» и «Надежность, проверенная временем» знаменуют, что Lada – идеальный выбор для повседневной жизни [2].

В ходе исследования выяснилось, что и в русскоязычных, и в англоязычных рекламных текстах часто встречается применение метафор для создания ярких образов.

В английском тексте метафора «Unleash your potential» (освободите свой потенциал), принадлежащая компании Chevrolet, создает эмоциональную связь с потребителем. При этом отмечается, что автомобиль – это не только средство передвижения, а также инструмент для достижения успеха [4].

В русском рекламном тексте компания Lada использует метафору «С автомобилем по жизни как по маслу», чтобы акцентировать внимание на комфортном движении и на том, что автомобиль для покупателя станет верным «помощником» по жизни [2].

Подводя итог, можно выделить общие характеристики англо- и русскоязычных рекламных текстов: лаконичность и простота в формулировании; эмоциональное воздействие на потребителя; обещание доступности и практичности в использовании; изобилие метафорических конструкций.

Лингвистические особенности англо- и русскоязычного рекламного текста в сфере автомобилестроения демонстрируют значительные различия, обусловленные культурными контекстами и языковыми традициями. Англоязычные рекламные тексты, как правило, характеризуются лаконичностью и простотой, что способствует быстрому восприятию информации. В то же время русскоязычные рекламные тексты чаще применяют эмоциональные сообщения, которые акцентируют внимание на традиционных ценностях и практичности, что делает их ближе к целевой аудитории.

Обе языковые группы активно используют метафоры для создания ярких образов, тем самым формируя устойчивый имидж брендов и устанавливая эмоциональную связь с потребителями. Эти лингвистические особенности помогают эффективно донести рекламное сообщение, выделяя как функциональные, так и эмоциональные аспекты автомобилей.

Таким образом, успешная реклама в сфере автомобилестроения требует учета лингвистических характеристик и культурных контекстов, что позволяет производителям адаптировать свои маркетинговые стратегии и находить отклик от целевой аудитории.

Список использованных источников

1. Иванов, К.Е. Лексические особенности рекламных текстов в англоязычных молодежных журналах / К.Е. Иванов. – Чувашский государственный педагогический университет имени И. Я. Яковлева. – Чебоксары: Университетское, 2020. – 106 с.
2. Официальный сайт LADA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lada.ru/> – Дата доступа: 17.10.2024

3. Официальный сайт FORD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ford.com/> – Дата доступа: 17.10.2024

4. Официальный сайт Chevrolet [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.chevrolet.com/> – Дата доступа: 17.10.2024

УДК 811.111-8

KEY STRATEGIES FOR EFFECTIVE BUSINESS COMMUNICATION

Остянко Юлия Ростиславовна

Полесский государственный университет

Ostyanko Yuliya, Polesky State University, ostianko.u@polessu.by

Abstract. The article is devoted to the problems of effective business communication. Key concepts of business communication are given. The main strategies of business communication are described.

Keywords: business, business communication, strategies, effectiveness, communication skills.

Communication plays a vital role in the relationship between people. It adds meaning to human life, fosters love and understanding, enriches our knowledge of the universe and makes living worthwhile.

Communication may be defined as interchange of information (facts, ideas and viewpoints) between two or more persons to bring about mutual understanding and desired action [3].

The success of any business depends on effective and efficient communication. It takes place in market and marketplaces, within organizations, between various groups of participants in business. Done with care, such communication can ensure business interests. Otherwise, it will portray the organization in poor light and may adversely affect the business interest.

Communication is the main aspect of any organization. One of the key problems in any organization is to maintain effective communication process. The management problem results in poor communication. They make serious mistakes because orders are misunderstood. The basic problem in communication is that the meaning which is actually understood may not be what the other intended to send. It must be realized that the speaker and the listener are two separate individuals having their own limitations and number of things may happen to distort the message that pass between them. That's why it is important to work out some strategies to have effective business communication [3].

Oxford dictionary defines strategy as "a plan that is intended to achieve a particular purpose" [5]. So, the main task of strategy of business communication is the choice of a certain model of behavior, which in a given situation will be the most conducive to achieving the goal [1].

Having studied the material on this topic we have distinguished some strategies for effective business communication.

1. Be clear and concise.

Clarity and conciseness are crucial in any business communication. When communicating, it's important to use easy-to-understand words, to avoid complicated expressions or jargon that might confuse or alienate the intended audience. Opt for straightforward terms that everyone can easily understand. Using concrete examples and avoiding abstract concepts is one of the ways to achieve clarity.

Conciseness means getting to the point without being wordy. To reduce the risk of miscommunication keep messages simple and to the point. Brevity is the key to enhance your message by focusing on the key details without unnecessary filler.

2. Practice active listening.

Active listening is an important business communication skill. According to Edwards, it is “the act of mindfully hearing and attempting to comprehend the meaning of words spoken by another in a conversation or speech” [2, p.61]. Active listening skill involves making sounds that indicate attentiveness, giving feedback by the listener in the form of a summary or re-phrasing of what was said. Linda Eve Diamond proposes the following listening rules:

Rule #1: Stop talking! - If someone’s talking, he’s not listening.

Rule #2: Hold your judgments – they may be totally wrong. Listen the whole story

Rule #3: Don't be a “label reader”– each person is unique.

Rule #4: Focus – paying attention and show signs of focus: maintain eye contact; give non-verbal clues; encourage the speaker to go on; don't interrupt or finish the speaker's sentences; ask questions if necessary; summarize to see if they both interpret it the same way.

Rule #5: Visualize what one is being told.

Rule #6: Remember names – repeat the names when they are introduced. Make associations to remember names.

Rule #7: Observe – to be aware of verbal and non-verbal cues [4, p.100].

3. Master non-verbal communication.

Non-verbal communication is the type of communication that does not use words. It is associated with the observation. The receiver of the communication is in a position to see, hear and even feel the communicator.

Non-verbal communication is represented by body language and paragraph language. Body language includes appearance, facial expression, posture, gestures energy and clothing and accessories. Voice speed, pronunciation, accent and stress refer to paragraph language. To be a successful business communicator, you should learn about nonverbal communication and its impact on your interactions. There are three ways to examine nonverbal communication [3].

A) Watch reactions. One needs to do a bit of field research to observe how, when, and why people communicate and the way they do. If one wants to be able to communicate effectively with customers, he will need to anticipate not only their needs, but also how they communicate.

B) Enroll an Observer. Most communication in business involves groups and teams, even if the interpersonal context is a common element. They should enroll a coworker or colleague in the effort to learn more about the audience. They can observe the presentation and note areas one may not have noticed that could benefit from revision. Perhaps the gestures one makes while speaking tend to distract rather than enhance the presentations. One can also record a video of the performance and play it for them, to get a sense of how the nonverbal communication complements or detracts from the delivery of the message.

C) Focus on a Specific Type of Nonverbal Communication. Observation will help to learn more about how people communicate; looking for trends across a specific type of nonverbal communication can be an effective strategy. A person should focus on one behavior he exhibits on the videotape, like pacing, body movements across the stage, hand gestures as he is making a point, or eye contact with the audience.

4. Ask questions.

Asking questions is a key skill in communication, because this is the way to gain information from others. One should remember the following rules:

- Ask no more than 3 questions in a row.
- Follow listening-speaking balance (60% : 40% with talkative opponents), do not dominate.
- Close unsuccessful topics with a final positive remark
- Avoid false enthusiasm [2].

5. Be culturally sensitive.

Cultural sensitivity in communication is a necessity in the globalized world. The knowledge of national cultures and communication styles opens a wide range of possibilities in business. Edwards defines the national culture as “a set of norms, behaviors, beliefs and customs that exist within the population of a sovereign nation” [4, p.6].

In the book “International Negotiations”, Mark Powell suggests a classification for cultures and explains their preferences in business-making. His classification consists of three types of cultures: fact culture, people culture and trust culture [6].

Fact culture is widespread in the USA, the UK, Germany, Switzerland, the Netherlands, the Scandinavians, Central and East Europe (France, Poland). For people of this type of culture work and business come first, then friendly relationships are developed. The main strategies are:

- Think short-term, focus on business
- Get straight down to business
- Fixed agenda, concrete decisions
- Plenty of facts and info pre-prepared

People Culture can be found in such countries as Italy, Spain, Portugal, Greece, Turkey, Russia and Romania. The main feature of this culture is that the relationships between partners and their needs come first, business is based on relationships. The key strategies are:

- Think long-term, focus on people
- Long introductions and “circular” agenda
- Emotional and even heated speaking
- Seldom result in decisions at 1st meeting

Trust Culture is widespread among Asians. They firstly establish trust with partners, and then do business with them. Recommended strategies are:

- Long-term expectations, focus on trust
- Lengthy exchange “proposals VS counter-proposals”
- Emotions hidden, keep the face
- Flexible agenda, flexible agreements [2]

Building effective business communication skills is a critical aspect of business success. Using the mentioned strategies enhances collaboration and productivity and helps to reach necessary agreements in business.

References

1. Максимова А. В. Стратегия и тактика делового общения в управлении предприятиями торговли [Электронный ресурс] / А. В. Максимова // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». – 2019. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2019/article/2018011286>. – Дата доступа: 27.10.2019

2. Эдвардс, Н.М. Strategies for Communicative Behaviors = Стратегии коммуникативного поведения : учеб.-метод. пособие на англ. яз. / Н.М. Эдвардс. – Минск: БГЭУ, 2017. – 112 с.
3. Bisen, V. Business Communication / Vikram Bisen, Priya. – New Age International, 2009. – 176 p.
4. Diamond, L. E. Rule#1: Stop Talking!: A Guide to Listening / L. E. Diamond. – Happy About, 2007. – 180 p.
5. Oxford dictionary [Electronic Resource]. Mode of access: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/strategy?q=strategy>
6. Powell, M. International Negotiations. Student's Book with Audio CDs / M. Powell. – Cambridge University Press, 2012. – 220 p.

УДК 81

INCENTIVES OF CONFLICT SPEECH BEHAVIOR

Пискун Екатерина Васильевна, преподаватель

Полесский государственный университет

Piskun Katsiaryna Vasilievna, Polessky State University, piskun.e@polessu.by

Abstract. The article discusses the causes and factors of development of communicative conflict and provides statistical data on conflict topics in Russian, English and Chinese linguistic cultures.

Keywords: conflict, communication, language, culture, factor.

The concept of "conflict" is used by many fields of knowledge: sociology, psychology, pedagogy, linguistics, since contradictions and clashes arise in almost all spheres of human life: professional, personal, everyday. O.N. Chalova notes, the liberalization of public life and the proclamation of freedom of speech have given rise to various speech conflicts. Among them, the most frequent conflicts are those caused by verbal insults, slander, dissemination of information that discredits the honor, dignity and business reputation of a person [1, p.165-170].

Speech conflicts have gradually entered the sphere of linguistic research. The concept of invective functioning of language, manifested in insult, offence, language conflict, language manipulation, speech aggression and other forms, has appeared in linguistics. Linguistics studies the language means of representing conflicts and speech strategies for overcoming conflict situations.

V. S. Tretyakova identified a complex of external (social) and internal (psychological) factors that the subjects of a speech conflict possess. She attributes the following to external factors that regulate speech behavior:

1. traditions and norms that have developed in a given linguaculture;
2. conventions and regulations adopted in a given society;
3. patterns of speech behavior that have become socially significant and have been adopted by the individual;
4. social roles of communicants, determined by social status, profession, nationality, education, age, etc.

Internal factors that determine the behavior of conflict participants include personality type (psychological and communicative), motives and intentions of speech activity, etc. [2, p. 127].

The communicative experience of the subjects of communication, their linguistic competence, individual linguistic habits allow eliminating communicative obstacles or,

on the contrary, aggravating them and bringing the situation to a conflict. Semantic conflict is inherent in the nature of speech communication. The desire for freedom of expression and the desire to be adequately understood often conflict, especially since the main task of the speech producer is to present the personal meaning that is relevant to him, and this gives rise to deviations from the normative means of fixing the content. The interpreter, on the contrary, feels more comfortable in a situation where he is sure that the speech work addressed to him corresponds to the accepted norms. After all, he needs to reconstruct the communicative intent of the author, and the "freedom" of the interpreter is largely limited by the linguistic and communicative normativity of the speech work. In this case, the social essence of language is actualized, its conventional nature, allowing us to consider language as a code, common to speakers of a given language, creating conditions for understanding of communicators. On the contrary, the ambiguity of interpretation, the emergence of personal meanings can lead to misunderstanding, undesirable emotional effects, tension in speech communication, which are signals of speech conflict. 2. Opposite positions of the parties on the subject of communication (object). 3. Opposite goals of communication. The result of communication is usually associated with the goal of communication - with the achievement / failure to achieve the speaker's speech intention. But the goal can be achieved in various ways. For example, the goal of inducing the interlocutor to some action desirable for the speaker can be achieved with the help of the speech act of a polite request or order, expressed with the help of an imperative, invective vocabulary, with insult and humiliation of the interlocutor's personality. The goal of changing the emotional state of the partner can be considered achieved if he is insulted. Thus, the goal is logically linked with the means of achieving it. 4. Means and quality of achieving the goal (their use can be determined by (a) insufficient cultural / communicative competence of individuals, (b) the intention of the subject). [3, p. 37] 5. Pragmatic impact of speech production: uncontrollability, intensity, aggressiveness of the recipient's reaction to speech impact. It is their ratio that determines the so-called objective content of the conflict situation. Assessing the situation as a conflict provides grounds for taking any actions, speech and non-speech, to prevent a possible conflict. Psychological, social and linguistic factors are in close interaction. Thus, the difference in the speech competence of the subjects of communication can lead to aggression as a defensive action.

O.A. Mikhailova suggested the following reasons for speech conflict: 1. Mismatch of language code, clash of different subcodes (literary and colloquial or slang; conversational and bookish styles); concentration of dialogue participants on one or another language means that acts as a conflict-generating means; as well as the intentional use of a conflict-generating means.

2. The use of such lexical units that are unknown, incomprehensible or poorly understood by many native speakers. Due to their incomprehensibility, they require special concentration on themselves in the act of communication and additional mental effort from the addressee, and this irritates him. Among such lexical units, borrowed, obsolete vocabulary and neologisms occupy a significant place.

3. Accidental or intentional gestures, facial expressions, movements of one of the communicants that are perceived by the other communicant as offensive or insulting. The conflict-generating nature of such non-verbal means is evidenced by the statements of the communicants (Why are you waving your hands at me?! She didn't even turn her head in my direction).

4. Failures in verbal or non-verbal role behavior, when officials do not perform their direct duties or do not perform them properly. Such situations are evidenced, in particular, by entries in the institution's Complaints Book. (And she looked and left. The seller demonstrated an unwillingness to do her job. With obvious disdain, she provided me with the goods) [4, p.28]

In the consciousness of a native speaker, a speech conflict exists as a certain typical structure – a frame, which includes the following mandatory components: participants in the conflict; subject of disagreement (contradictions in views, interests, points of view, opinions, assessments, value concepts, goals, etc. of communicants); cause-reason; temporal and spatial extent; social microenvironment (conditions of the conflict); social macroenvironment. A speech conflict is a communicative event that occurs in time and has its own development, therefore, in the situation of a speech conflict itself, certain stages/phases can be distinguished.

Conflict maturation occurs both in the pre-communicative phase (pre-speech stage of conflict development) and in the communicative phase. In the pre-communicative phase, needs, interests, motives, and views are realized. Both participants in the interaction begin to feel the conflict situation and are ready to take speech actions against each other. But this is only a readiness for conflict, and not its speech reality, this is a risk situation, a pre-conflict situation. The speech behavior of the participants does not yet have indicators of conflict. But psychologists note that the pre-conflict state is very shaky, unstable, and one of the parties often has a desire to change the behavior of the other party to their advantage, as a result of which this subject begins to act against the other, to their detriment.

A conflict is a clash of opposing views, interests, opinions, which is based on objective or subjective contradictions of communicants. Conflict situations are characterized by a violation of the norms of cooperation and interaction, psychological incompatibility of the parties to the conflict. In linguistic literature, there are 6 stages of conflict development: *Stage 1* – the emergence of a conflict: at this stage, an unconscious psychological tension is formed between communicants, manifested in contradictory norms, values, knowledge, etc., which can lead to further development of the conflict; *Stage 2* – maturation of the conflict: increased psychological tension around the subject; *Stage 3* - incident: the starting point for clashes of interests, opinions, etc.; *Stage 4* – conflict: open manifestation of contradictions, clearly expressed oppositions, the emergence of the "observer" side; *Stage 5* – development of the conflict: various factors influencing the course of the conflict may appear; *Stage 6* – consequences, they can develop in two directions: creative and destructive.

Having analyzed conflict communication in three linguistic cultures: Russian, English and Chinese, it was revealed that the most conflict topics in the Russian linguistic culture are: rising prices for food and housing (58%), cars (3%), medicine (3%), high-profile events in public life (15%), infidelity in a couple (11%), wealth and poverty (10%); in the English linguistic culture: discussing personal life (27%), medicine (22%), well-being (cost of services, salary level, etc.) (37%), sports (6%), others (celebrities, transport, weather) (9%); in the Chinese linguistic culture: rising prices for food and housing (58%), cars (3%), medicine (3%), high-profile events in public life (15%), infidelity in a couple (11%), wealth and poverty (10%) [5, p.109-110].

Thus, the multi-aspect and comprehensive nature of the study of both the process of speech activity itself and its result is determined by the complex and multifaceted object

of research – speech conflict, which combines the psychological, socio-cultural, and ethical states of the linguistic personality.

List of References

1. Chalova, O. N. Strategies and tactics of scientific discourse / O. N. Chalova // - Scientific notes, Vol. 24, 2017. - P. 165-170.
2. Tretyakova, V.S. Conflict through the eyes of a linguist / V.S. Tretyakova. - Jurislinguistics-2: Russian language in its natural and legal existence. – Barnaul: Publishing house of Altai State University, 2000. - P. 127-140.
3. Komalova, L.R. Interpersonal communication: from conflict to consensus: Monograph / L.R. Komalova // - М.: INION RAS, 2016. – 180 p.
4. Mikhailova, O.A. Speech conflict and communicative scenarios for its harmonization: a teaching aid / O. A. Mikhailova, Yu. N. Mikhailova, I. V. Shalina // – Ekaterinburg: Publishing house of the Ural University, 2022. – 136 p.
5. Piskun, E.V. Sociocultural specificity of speech behavior of native Chinese speakers / E.V. Piskun // From word to text, communication, culture: a collection of articles for the 95th anniversary of Professor Adam Evgenievich Suprun / BSU, Faculty of Philology; editorial board: ... (editor-in-chief) [and others]. - Minsk: BSU, 2024. - P. 108-117.

УДК 811.111

КЛАССИФИКАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ЛЕКСИКИ В ДИАХРОНИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Себрукович В.Н., Полесский государственный университет
Sebrukovich V.N., Polesky State University, miss.matskevich88@mail.ru.

Аннотация. Статья посвящена вопросу классификации специальной лексики в диахроническом исследовании. Лингвистические исследования специальной лексики позволили выделить ряд специальных лексических единиц, таких как терминоиды, предтермины, прототермины, квазитермины, профессионализмы и профессиональные жаргонизмы.

Ключевые слова: специальная лексика, классификация, терминоиды, предтермины, прототермины, квазитермины, профессионализмы, профессиональные жаргонизмы

«Настоящее время – это время процессов межкультурного взаимодействия, глобализации и интеграции. Одним из ключевых аспектов взаимодействия между культурами является языковое перекодирование. В контексте межкультурного общения важно понимать специфику национальных менталитетов и культур отдельных стран и народов. Это включает изучение и понимание их лингвокультурных особенностей, в том числе лексики.

Лексика любого языка представляет собой систему, состоящую из различных подсистем. Среди упомянутых подсистем можно выделить общую лексику и специальную лексику. Специальная лексика - это лексические единицы, которые используются в конкретных областях знания или профессиях. Терминоведение - это наука, которая изучает специальную лексику, а также анализирует термины с точки зрения их происхождения, формы, содержания, функционирования и использования. В современной лингвистической парадигме существует множество научных работ по терминологии, проведенных русскими и зарубежными лингвистами, такими как Е.И. Голованова, С.В. Гринёв-Гриневиц, Л.В. Ивина, Е.Н. Квашнина, В.М. Лейчик, С.Л. Мишланова, Э.А. Сорокина, А.В. Суперанская и др» [2, с. 140].

В.С. Гринёв-Гриневиц подчёркивает в своем исследовании, что специальная лексика представляет собой совокупность терминов и других лексических единиц, которые характерны для определенных областей знания. Эта лексика образует отдельный слой, который с лёгкостью поддается сознательному регулированию и упорядочению [1, с. 5]. А.В. Суперанская также отмечает, что специальная лексика организована в подязыки, которые имеют структуру, схожую с общим языком, но являются профессионально ориентированными и значительно меньшими по объёму. Рассматривая такие понятия как "подязык" и "язык для специальных целей" как синонимы, А.В. Суперанская подчёркивает, что язык для специальных целей – это особая форма языка, выражающая профессиональную направленность [4, с. 56]. Исследование специальной лексики – это актуальная задача современной лингвистики. Описанием этих уникальных лингвистических объектов занимаются представители различных научных дисциплин – терминоведения, теории LSP, социолингвистики, дискурсивной лингвистики, лексикографии. Данная область научных знаний в русистике представлена именами таких ученых, как К.Я. Авербух, О.А. Зяблова, О.М. Карпова, В.М. Лейчик, М.И. Солнышкина, А.Н. Комарова и др.

Особую актуальность, по мнению ряда ученых, имеют диахронические исследования специальной лексики, поскольку такой подход позволяет раскрыть её высокий этнокультурный потенциал, рассмотреть динамику номинативных процессов, а также особенности восприятия и отражения человеком или изолированной профессиональной группой окружающей действительности в условиях различных цивилизационных парадигм.

К. А. Мякшин в своей работе обращает внимание на то, что диахронический аспект особенно важен с точки зрения установления основных особенностей и признаков номинации в сфере терминологии. Он утверждает, что диахронические исследования лексики (в т.ч. терминологической) помогают уяснить, за счет каких резервов языка происходит расширение его возможностей в сфере номинации. Таким образом, формирование и развитие терминосистем в языке является одной из центральных проблем в языкознании. Особый интерес, по мнению К. А. Мякшина, представляют широкие (открытые) терминосистемы, в рамках которых происходит взаимодействие общеупотребительной, общенаучной и узкоспециальной лексики [3, с. 26].

Лингвистические исследования специальной лексики позволили выделить «ряд специальных лексических единиц *терминоиды, предтермины, прототермины, квазитермины, профессионализмы и профессиональные жаргонизмы* [1, с. 43].

Как отмечает Лейчик терминоиды – обширный класс лексических единиц, не удовлетворяющих требованиям к терминам по разным причинам *Терминоиды* – это лексемы, еще только развивающие специальное значение; это терминоподобные специальные лексические единицы с нечетким статусом, слова, либо еще не ставшие терминами, либо не удовлетворяющие требованиям, предъявляемым к терминам. У терминоидов либо отсутствует, либо неярко выражена взаимосвязь с понятиями, что чаще всего происходит по причине недостаточной обработанности данных понятий. Они не имеют таких терминологических свойств, как точность значения, независимость от контекста и устойчивый характер [1, с. 44].

Предтермины – это специальные лексемы, используемые в качестве терминов для называния новых сформировавшихся понятий, но не отвечающие основным требованиям, предъявляемым к термину. В качестве предтермина обычно высту-

пают: (а) описательный оборот – многословное номинативное словосочетание, используемое для называния понятия и позволяющее точно описать его сущность, но не отвечающее требованию краткости; (б) сочинительное словосочетание; (в) сочетание, содержащее причастный или деепричастный оборот. Предтермины используются в качестве терминов для именования новых понятий, для которых сразу не удаётся подобрать подходящие термины. От терминов предтермины отличаются временным характером, неустойчивостью формы, невыполнением требований краткости и общепринятости, зачастую и отсутствием стилистической нейтральности. В большинстве случаев со временем предтермины вытесняются терминами. В ряде случаев замена предтермина лексической единицей, более соответствующей терминологическим требованиям, затягивается, и предтермин закрепляется в специальной лексике, приобретая устойчивый характер и становясь *квазитермином* [1, с. 44].

В качестве *прототерминов* предложено именовать специальные лексемы, появившиеся и применявшиеся в донаучный период развития специальных знаний для обозначения объектов специальной области деятельности *Прототермины* называют не понятия, а специальные представления, которыми предположительно оперировал человек в протонаучный период [1, с. 44].

Достаточно сложным является статус *профессионализмов*, которые некоторые специалисты: 1) отождествляют с терминами, 2) относят к единицам ремесленной лексики, 3) к специальной лексике неноминативного характера (глаголы, наречия, прилагательные); 4) ненормированной специальной лексике, ограниченной употреблением в устной речи профессионалов в неформальной обстановке, и часто имеющей эмоционально-экспрессивные коннотации. Разновидностью профессионализмов являются профессиональные жаргонизмы, которые не способны приобретать нормативный характер, и их условность ясно ощущается говорящими [1, с.45].

В нашей работе, посвященной изучению классификации специальной лексики, допустимо и даже целесообразно оперировать всеми перечисленными номинациями, потому что именно *терминоидам*, *предтерминам* и *квазитерминам* объективно свойственно несоответствие нормативным требованиям, предъявляемым, во-первых, к форме термина – в силу отсутствия литературной нормы в донациональном языке; во-вторых, к значению термина – в силу продолжающегося становления специальных понятий; наконец, к функциональным характеристикам термина, в частности – экспрессивности, но главным образом – интернациональности и современности. Что же касается профессионализмов, то в диахроническом исследовании банковской лексики их невозможно отграничить. Здесь важно отметить, что в донациональном языке не существовало объективных критериев отграничения профессионализмов (ненормированность употребления, функционально-стилевая ограниченность, образность).

Список использованных источников

1. Гринев-Гриневиц, С.В. Терминоведение: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / С.В. Гринев-Гриневиц. – Москва: Академия, 2008. – 302, [1] с. : ил., табл.

2. Мацкевич, В.Н. Проблемы перевода специальной банковской лексики (на материале русского и немецкого языков) / В.Н. Мацкевич // Весці БДПУ. Серія 1. Педагогіка. Психологія. Філологія. – 2024. - № 3. – С. 140-144.

3. Мякшин, К.А. К вопросу об изучении терминологических систем в диахронии / К.А. Мякшин // Наука, образование и культура. – 2016. – № 11 (14). – С. 24–27

4. Суперанская, А.В. Общая терминология: вопросы теории / А.В. Суперанская, Н.В. Подольская, Н.В. Васильева; отв. ред. Т.Л. Канделаки. – Изд. 6-е. – Москва, 2012. – 243, [3] с. : ил., табл.

УДК 316.48

КУЛЬТУРНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

Селиванова Елена Анатольевна, преподаватель

Полесский государственный университет

Selivanova Elena, Polesky State University, elena-seliwanowa@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена коммуникации представителей разных культур и межкультурному недопониманию, в основе которого лежат культурные различия.

Ключевые слова: коммуникация, межкультурная коммуникация, межкультурные недопонимания, общение, культурные различия.

Коммуникация многоуровневая. Посредством взглядов, слов, жестов, поз, даже через кажущуюся апатию или неподвижность, мы сообщаем – намеренно или нет – многое о самовосприятии или мировоззрении, наших мнениях или эмоциональном состоянии.

Коммуникация происходит в двух направлениях, т. е. получатель одновременно является отправителем сообщения, каждое сообщение из которых также неизбежно вызывает обратную связь. А отправитель также получает информацию об остальных через обратную связь. Партнёр по общению замыкает коммуникативную цепочку, что в свою очередь приводит к последующей попеременной смене ролей в дискурсе.

Коммуникация работает хорошо в том случае, когда сообщение получено так, как оно было задумано. И именно в этом заключается сложность межкультурной коммуникации. Поскольку то, как происходит общение, во многом зависит от культурного аспекта, для разного контента необходимы совершенно разные коды. Это касается вербального и тем более невербального общения.

Смысл сообщения, переданного намеренно или непреднамеренно, всегда зависит от культурного и социального контекста, в котором сообщение создается и передаётся. В разных культурных контекстах одной и той же модели поведения придается разное значение.

Если принять во внимание, что каждое сообщение имеет содержательный и взаимосвязанный аспект, межкультурная коммуникация становится еще сложнее. Аспект отношений означает, что каждое сообщение также предоставляет информацию о том, как соответствующий отправитель сообщения определяет свои отношения с получателем. Такие простые вещи, как, например, указание кратчайшего маршрута из одного места в другое, можно воспринимать или расценивать как критику, указание или добрый совет. Многое зависит от тона говорящего и языка тела, который его сопровождает.

По мнению некоторых специалистов по вопросам коммуникации в контексте немецкого общения устное слово составляет менее десяти процентов общения и что тон, мимика и жесты доминируют в общении. Тем не менее, невербальные

средства общения могут приобрести первостепенное значение, если говорящий плохо владеет немецким языком.

Язык тела также сильно различается в зависимости от культуры. Выражение лица собеседника можно трактовать совершенно по-разному. Русским, на пример, не свойственно ярко проявлять эмоции или задействовать мимику в «официальном» контексте. У русского часто «два лица»: частное и официальное.

Если сравнить язык тела белорусов и немцев, то существенных различий не замечается. Тем не менее, есть незначительные различия. Первым препятствием может стать установление контакта. В то время как в Германии первый контакт лучше всего осуществлять в письменной форме, в Беларуси предпочтителен личный контакт. Ожидается, что личная встреча позволит лучше оценить человека, с которым вы разговариваете.

Белорусская культура – это культура физической близости, тогда как немецкая культура опирается на дистанцию. Во время разговора белорусы придвигаются к собеседнику на 30–40 сантиметров ближе, чем немцы. В общественном транспорте, в барах и на скамейках принято закрывать, а не оставлять пустые места, как в Германии.

Самая большая разница в межкультурном общении заключается в выражении лица, особенно в том, как вы улыбаетесь. Говорят, что белорусы редко улыбаются. На самом деле, улыбка на публике в Беларуси – редкость. Постоянная вежливая улыбка у белорусов называется так называемой служебной улыбкой и считается плохой чертой характера. Это также причина, по которой продавщицы не улыбаются покупателям. Иностранным гостям такое поведение часто кажется неприятным и грубым. То же самое относится и к прямому зрительному контакту. Это считается нескромным и навязчивым. Однако в личном окружении многие белорусы сильно эмоциональны как в мимике, так и в жестах. Иностранцев здесь встречает приятная открытость и гостеприимство.

Когда общение происходит между людьми разных культур, возникает особая ситуация, заключающаяся в том, что часто используются разные стандартизации общения. Это связано с отличной от других стандартизацией мышления, чувств и действий в разных культурах.

Стандартизация общения означает использование определенных знаков, которые понимает и использует большая часть группы. Сюда входят не только речевой этикет или ритуалы вежливости, но даже термины, которые на первый взгляд легко перевести, имеют культурное измерение, которое не всегда может быть понято представителем другой культуры. Например, слово семья может пониматься по-разному, слово друг, а также слово любовь или слово ненависть могут выражать разные проявления чувства. И даже такие, казалось бы, ясные или бессодержательные слова, как город или лес, могут иметь совершенно разные коннотации, связанные с ними. Понимание многих терминов стандартизируется по-разному в разных культурах.

В связи с этим в структуре межкультурной компетентности актуальной становится проблема взаимопонимания, поскольку во многих практических ситуациях общения индивид сталкивается с тем, что его слова и поступки неправильно воспринимаются партнером, «не доходят» до него, т. е. в процессе коммуникации возникают какие-то затруднения и препятствия. Они мешают взаимопониманию и взаимодействию партнеров, нарушают процесс эффективной коммуникации и способны привести к возникновению конфликтных ситуаций.

Всегда следует исходить из того, что культурные различия являются причиной проблем в коммуникации, недопонимания, способны вызвать негативную реакцию собеседника.

Межкультурные недопонимания – это те, которые структурно почти не отличаются от общих недопониманий. Они гораздо менее узнаваемы, поскольку у собеседников отсутствует а) потенциал идентификации и б) потенциал обработки. Поэтому межкультурные недопонимания встречаются реже, они скорее скрыты, трудно обнаруживаются и локализуется. Мы можем лучше всего понять их особые качества через различные социокультурные знания. Чем больше знаний мы получаем о социальном и культурном мире (об институтах, условиях жизни, социальных и культурных различиях, ритуальных правилах, ценностях, верованиях и отношениях и т. д.), тем больше вероятность того, что это гарантирует взаимопонимание; чем больше различий, тем больше вероятность возникновения недоразумений. Социокультурные знания стоят за действующими лицами; они влияют на их ожидания, их постановку ситуаций, их оценки и суждения. Со знаниями связаны различные нормы и условности, которым мы беспрекословно следуем; различная социализация, которая накормила нас нашими соответствующими представлениями о себе и ценностями, которая привила нам различие между добром и злом.

Язык и культура очень тесно переплетены. «Общение – это культура. Культура – это коммуникация», – неоднократно подчеркивал антрополог Эдвард Т. Холл, предложивший в своих трудах термин «межкультурная коммуникация». Значение языка заключается в его использовании, а использование языка отражает наши социокультурные знания и наше взаимодействие с миром с той точки зрения, которую мы принимаем как должное. При переводе с одного языка на другой пределы перевода, часто просто термина, становятся особенно ясными, когда социокультурные связи требуют перефразирования, потому что ни одно слово не «подходит».

Если планируется переехать в другую страну или вести бизнес с людьми другой культуры, следует сначала ознакомиться с основами культуры этой страны, точно так же, как отправиться в путь на машине, не зная правил дорожного движения. Межкультурная компетентность – это не просто успех в профессиональной жизни, а расширение собственного кругозора. Если нет возможности познакомиться с чужой культурой, мы обычно мало задумываемся о ценностях, обычаях или привычках или поведении, приобретенных в нашей собственной стране. Мы не задумываемся о своем поведении, потому что принимаем его как должное, так как нам кажется, что все вокруг нас думают или ведут себя таким же образом. Как результат зачастую приходится пересматривать некоторые ценности собственной культуры.

Таким образом, непонимание в межкультурной коммуникации является потенциальной проблемой, в основе которой лежат культурные различия. Следует понимать проблемы, способные возникнуть при межкультурной коммуникации и сознательно стараться их преодолеть, заранее ознакомиться с основами культуры этой страны, так как партнеры по коммуникации по-разному и с разной степенью адекватности реагируют на культурные особенности друг друга.

Список использованных источников

1. Auernheimer, G. (2016). Einführung in die interkulturelle Pädagogik (8. Aufl.). Darmstadt: WBG. S. 17

**ПОЛИКУЛЬТУРНЫЙ КОМПОНЕНТ
В СОДЕРЖАНИИ ИНОЯЗЫЧНОГО ОБУЧЕНИЯ**

Цыбульская Нина Александровна, старший преподаватель

Белорусский государственный университет

Tsybulskaya Nina Alexandrovna, senior teacher, Belarus State University,

Tsybulskaya@bsu.by

Аннотация. В статье рассматриваются особенности территориального варианта французского языка. Выявляются механизмы создания лексических единиц под влиянием внутренних условий и при «контаминации» сопредельного языка. Ставится вопрос о познании другой культуры, отраженной в территориальном варианте французского языка, и ее роли в иноязычном общении.

Ключевые слова: социально-профессиональная компетенция, поликультурная компетенция, полинациональный язык, территориальный вариант языка.

Инновационные технологии в системе обучения иностранному языку затрагивают не только когнитивные, семантические и прагматические уровни формирования языковой личности. В теории и методике обучения иностранным языкам все чаще обосновывается необходимость включения поликультурной компетенции как компонента социально-профессиональной подготовки будущих специалистов [2].

Опыт показывает, что в практическом плане сохраняется разрыв между ориентацией языкового образования на диалог культур и отражением культурного многообразия, взаимосвязи и взаимообогащения культур в учебно-познавательной деятельности обучаемых. Тематическое и дидактическое наполнение поликультурного образования ориентировано в большей степени на культуру страны изучаемого языка. Хотя французский язык является полинациональным языком, традиционно он ассоциируется с культурой Франции. При таком одностороннем подходе у обучаемых формируются представления о существовании и доминировании одной языковой картины и «восхищение» от культуры страны изучаемого языка.

Согласно территориальной вариантологии [1] язык не может быть тождествен на всей территории своего использования из-за разных географических, исторических и социальных условий. Порой расхождения настолько велики, что дает основание говорить, например, о наличии «квебекского французского, франко-квебекского, франко-канадского, разговорного французского языков» [4, с.17].

Покажем на примере функционирования французского языка в Канаде.

Фонетические процессы сыграли значительную роль в создании серьезного несоответствия между письменной и звуковой системами французского языка.

В разговорном франко-канадском языке происходит замещение открытого звука [ɛ] на закрытый звук [e]. Например: *Tout à coup ça été les grandes vacances* [3, с.20]; *Ça pas été long le matin où mon oncle devait venir me chercher est devenu un aujourd'hui* [3, с.27]. В системе гласных наблюдается выпадение звука [ə] перед придыхательным *h*. *Je pourrais même dire que j'haïs ceux qui font semblant* [3, с.17].

Если посмотреть на словообразование, то морфологические способы образования новых слов доминируют. Наиболее продуктивными являются суффиксы *-té*, *-ment*, *-erie*. *Quand j'avais pensé qu'elle aimait mieux son ordinaire que moi, ça avait*

jeté une douche pas mal froide sur *la brûlanteté* de ma passion [3, с.26] ; Elle a l'air *mauditement* plus débrouillarde [3, с.12] ; ...J'ai dit plein de menteries, ... [3, с.133].

Во французском языке существуют прилагательные *maternel,-le, paternel,-le* производные с суффиксом *-ternel* от существительных *mère (мать)* и *père (отец)*. По этой модели образовано франко-канадское прилагательное *soeurternelle/сестринский*. ... j'aurais aimé avoir une soeur ou quelqu'un... qui m'aurait aimé de manière *soeurternelle* [3, с.72]. Аналогично *longtemps/долго* образовано франко-канадское наречие *courttemps/недолго*. Tous les trois on était là depuis *courttemps* [3, с.166].

Окончание *-er* может прибавляться к заимствованным английским словам, сохраняя исконно французскую словообразовательную модель. Так, глагол *scorer* (вести счет) образован от английского существительного *score(счет)*, *procrastiner* (*медлить*) от английского прилагательного *procrastinate* (медленный). Probablement qu'il se disait que c'en était une avec qu'il pourrait jamais *scorer* [3, с.85] ; ... j'ai envie de commencer quelque chose d'important ... Mais je le fais pas, je *procrastine* [3, с.120].

В современной языковой действительности Квебека можно отметить существование некоторых лексико-семантических закономерностей. В силу отдаленности от Франции, канадцы-франкофоны сохранили в литературно-разговорном языке большое количество слов, которые в современном французском языке перешли в разряд архаизмов. Например, прилагательное *proche* в функции предлога *около, возле*. Quand j'ai passé *proche* d'eux, il leur expliquait qu'il s'était coupé [3, с.43] ; J'ai passé *proche* lui parler... [3, с.49].

В современном французском языке Франции *une couple* (жен.р.) употребляется в значении *пара*, когда речь идет о людях, *un couple* (муж.р.) имеет региональное значение: *un couple d'heures(deux heures)*. В Квебеке же используется *une couple* с неодушевленными существительными. Например: ... on prenait juste *une couple de gorgées...* [3, с.13] ; Après avoir bu mon jus et leur avoir fait à chacune *une couple de clins d'oeil...* [3, с.43] ; C'était *une couple de semaines* avant ma fête [3 :18] ; Elle m'a regardé *une couple de fois..* [3, с.21].

Можно отметить пополнение экспрессивного лексического фонда для отражения действительности за счет внутреннего словотворчества. Интересной особенностью является употребление наречия *mal/плохо* в сочетании с существительным вместо прилагательного *mauvais (е)*, а также с прилагательным и наречием для придания слову смягченного отрицательного оттенка *не таким, не такой, не так*. Сравним: Je sais pas si c'est par *malformation* congénitale ou quelque chose, mais je rencontre jamais personne... [3, с.51] ; Les petites avaient l'air *pas mal inquiètes* et ça m'a fait penser quelles aimaient beaucoup leur père [3, с.44] ; J'ai trouvé ça *pas mal beau* qu'avant [3, с.31] ; Patate était *pas mal bon* en anglais [3, с.22] ; Ce soir-là je me suis endormi *pas mal tard* [3, с.72] ; Mais aussi je me disais que je devais voir le monde avec mes propre yeux à moi et que le monde était peut-être pas si *mal..* [3, с.186].

Наречие *mieux/лучше* используется вместо прилагательного *meilleur*. ...il avait l'air *mieux* en bâzouelle [3, с.90].

То же касается франко-канадских неологизмов, то они порой не имеют аналогов во французском языке. Из-за отдаленности от Франции, носители языка создают свои лексические единицы, которые делают этот язык особенным по отношению к общепольской лексике. Finalement, plein de *pépiques*, beurré de merde, puant, j'arrivais au pied de sa fenêtre pour l'écouter respirer et l'entendre parler dans

son sommeil./Наконец, весь в *колючках*, грязный, вонючий, я пришел под ее окно, чтобы послушать как она дышит и услышать ее, говорящую во сне. [3, с.73] ; ... mais ça, franchement, je pense que c'est de la *boulechitte* pour vendre des livres./...но я думаю, честно говоря, что продавать книги –это *бесполезная трата времени* [3, с.46] ; À ce moment-là son père est apparu dans la cuisine, il s'était habillé, il avait l'air mieux en *bâzouelle*./В тот момент на кухне появился ее отец, он оделся и выглядел лучше, *черт возьми* [3, с.90] ; ... et je me disais que si j'étais tombé d'aussi haut, moi aussi j'aurais l'air *magané*./... и я подумал, что, если бы я упал с такой высоты, то тоже мог бы иметь *придурковатый вид*. Et puis peut-être qu'elle m'aurait *garroché* dans le lac.../А потом, возможно она меня бросила бы в озеро...[3, с.49].

Традиционным является изменение или приобретение нового значения словами. Французы используют глагол *embarquer* в значении *садиться на судно* и соответственно *débarquer*– *сходить на берег, высаживаться*. Канадцы же пользуются этими глаголами, когда речь идет о машине. Sofia et Raf ont *embarqué* dans l'auto./Софья и Раф *сели* в машину [3, с.163] ; Henriette a *parqué* ça là. Elle est *débarquée*./ *Анриет* припарковалась там. Она *вышла* из машины [3,с.54]. Во французском языке глагол *accoter* ; *s'*– имеет значение «*прислоняться,-ся*», во франко-канадском «*облокотиться*», вместо привычного во Франции «*s'appuyer*». Je *me suis accoté* au bar .../Я облокотился о барную стойку [3,с. 193].

Одним из способов пополнения лексического фонда является семантическое расширение. Например: *galerie (f)* (*галерея*) в значении *веранда*. Je passai souvent devant elle sur la rue DuMatin en espérant la voir sur *sa galerie* [3, с.184] ; *pilote (m) automatique* в значении *навигатор* в машине. Après mes commissions je suis retourné à la maison sur *le pilote automatique* [3, с.241] ; *pacifique* в значении *спокойный*. Avec tout le stress que j'avais eu à conduire le Bateau, et que j'aurais encore pour retourner, je me sentais *pacifique* quelque chose de rare [3, с.239].

К семантическим заимствованиям можно отнести существительное *char (m)* в значении «*машина, автомобиль*» от английского слова *car*, тогда как во французском языке Франции оно имеет значение «*повозка, танк*». ...quand il arrête pas de répéter Je voudrais voir Nouille Yok, je réponds Prends ton *char*... [3, с.26].

Словарный фонд французского языка активно пополняется англицизмами, отражающими повседневную жизнь– признак тесных контактов со своими англоговорящими коллегами, друзьями. Некоторые неологизмы известны всем. Si je faisais *une job* propre ... [3, с.215], другие употребляются только в Квебеке. ... après qu'Oli a été parti travailler à *sa shop*, j'ai pris mon courage à deux mains... [3, с.81]. Английское существительное *gang* (бригада, банда) появилось во французском языке Квебека в значении *компания* и является нормативным, тогда как в английском понимании присутствует «*хулиганский*» оттенок. Faut que je vous dise que j'avais toute une réputation parmi les gars de ma *gang* dans ce temps-là [3, с.214]. Интересно, что франкофоны используют эти существительные в женском роде. Во французском языке Франции они существуют в мужском роде.

Одной из особенностей французского языка в Канаде является упрощение парадигмы спряжения французского глагола: формы 1-ого и 2-ого лица единственного числа становятся одинаковыми. M'man, je *vas* retourner à Saint-François... [3, 230] ; Mais ça, si vous voulez, je *vas* vous en parler [3, с.43]. Практически форма нормативного французского языка je *vais* не используется в разговорной речи.

Для французской устной речи характерно употребление неопределенноличного местоимения *on* вместо *nous*. В канадском французском языке замеще-

ние подлежащего *on* местоимение *nous* типично для литературно-разговорного языка. *Un soir, le téléphone a sonné chez moi, Béryl et Cat m'invitaient à venir à une sorte de bal... On est allés au bar... [3, с.193] ; Quand on parlait, un criquet qui était caché près de nous, ... [3, с.199] ; Un peu plus tard on a entendu des autos démarrer, tout le monde s'en allait on aurait dit, ça nous a fait penser à partir [3, с.199].*

Можно отметить опущение безличного местоимения *il* в функции подлежащего. *Me semblait aussi que je devais être au bout de mon rauleau de chance [3, с.221] ; Me semblait que je devais être blanc de peur [3, с.244].*

Указательное местоимение *ça* обладает наиболее широким предметным значением, заменяя не только неодушевленные существительные, но и ситуации. *J'avais vraiment peur que ça soit elle qui parte et que ça soit moi qui reste. .. Penser ça, ça me dérangeait... Ça devait être de penser à ça qui l'avait mise dans cet état-là ... [3, с.170]. Оно передает также стилистические значения. Как ирония. Например: J'ai niaisé quand j'ai vu que c'était écrit Made in England. Ça*

*me dérangeait pas de niaiser [3, с.141]. В франко-канадском языке оно полностью вытеснило свои дублиеты *cela, ceci*.*

Среди грамматических явлений следует отметить употребление формы предпрошедшего времени (*le passé surcomposé*). В современном французском языке данная форма характерна для разговорно-бытового обихода. Во франко-канадском языке она используется в книжном стиле для придания быстроты протекания действия. *À un moment donné, pas longtemps après qu'on a été arrivés, les gars... [3, с.194] ; Quand elle a été partie, je me suis couché sur le dos... [3, с.34] ; C'est après que j'ai eu changé de place que je me suis rendu compte qu'elles regardaient des photos [3, с.224].*

Временному значению прошедшего времени/ *passé composé* сопутствует видовой оттенок результативности. Этим можно объяснить его широкое употребление в литературно-разговорной речи. *Quand j'en ai eu seize, je l'ai vu battre un gars qui s'appelait Meunier et qui lui avait rien fait... [3, с.195].*

Итак, включение текстов из разных территориальных вариантов изучаемого иностранного языка в информационно-познавательную деятельность будет способствовать развитию интеллектуальных способностей обучаемых (нахождение различных типов информации; способность сравнивать, обосновывать, представлять свою точку зрения; формулировать собственные суждения); поможет углубить знания о французском языке в диасинхроническом аспекте, а также понять причины языковых изменений и культуру другой страны, отраженной в языковых единицах. Зная и понимая культурные различия, будущие специалисты смогут успешно преодолевать психологический и культурный «барьер» при общении.

Список использованных источников

1. Реферовская, Е.А. Французский язык в Канаде/ Е.А. Реферовская.– Л.: Наука, 1972.– 215с
2. Сысоев П.В. Концепция языкового поликультурного образования (на материале культуроведения США). Автореф. д-ра пед. наук. Тамбов, 2004.– 47с.
3. Moreau, G. L'amour Malarmé.–Québec : VLB, 1999.–290p
4. Razafimandimbimanana, E. Faut-il parler français pour Québécois ? / E. Razafimandimbimanana//Cahiers de l'Institut linguistique de Louvain . – Louvain-la-Neuve, 2006.–p. 17-52

УДК 811.161

**К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
МЕТАФОРИЧЕСКИХ И МЕТОНИМИЧЕСКИХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

Черноус Захар Валентинович, менеджер, ОДО «Светлана-Стиль»

Изотова Лариса Александровна, преподаватель

Полесский государственный университет

Chernous Zahar Valentinovich, manager, ALC «Svetlana-Style»,

zaharchernous34@maail.ru

Izotova Larisa Alexandrovna, lecturer, lar-izotova@ya.ru

Polesky State University

Аннотация. В данной статье рассматривается использование метафор и метонимий в экономическом дискурсе, что расширяет возможности передачи новых смыслов, обеспечивает экономию языковых средств, а также увеличивает экспрессивное воздействие текста на адресата.

Ключевые слова: метафора, метонимия, интерпретация, перевод, переводоведение, дискурс.

Изучение способов передачи метафорических и метонимических высказываний в процессе перевода является одним из важных направлений в лингвистике и позволяет изучить особенности языковой картины мира автора и переводчика. Метафору в современной когнитивистике принято определять как ментальную операцию, как способ познания, категоризации, концептуализации, оценки и объяснения мира. В свою очередь, метонимия представляет собой троп или механизм речи, состоящий в регулярном или окказиональном переносе имени с одного класса объектов или единичного объекта на другой класс или отдельный предмет, ассоциируемый с данным по смежности, сопредельности, вовлеченности в одну ситуацию.

Изучением процессов метафорического моделирования, классификаций метонимических паттернов занимались А.Н. Баранов, Э.В. Будаев, Ю.Н. Караулов, И.М. Кобозева, Т.Г. Скребцова, А.М. Стрельников, А.П. Чудинов, Дж. Лакофф, Г. Стерн, М. Джонсон, Г. Радден, З. Ковечеш и другие.

Метафора и метонимия являются разными тропами, однако не всегда ясно, как классифицировать то или иное выражение. В метонимии источник и цель объединяются в референциальной единице, тогда как в метафоре источник вытесняется целью. Таким образом, эксплицитный элемент в метафоре теряет свое конвенциональное значение и преференцию, а в метонимии конвенциональное значение остается прежним, но теряется преференциальная способность, поскольку он выступает в функции модификатора имплицитного элемента. Роль эксплицитного элемента в метафоре заключается в содержании признаков, некоторые из которых определяют цель. Признак, выражаемый эксплицитным элементом в метонимии, соотносится с целью как таковой, источник же в метафоре только частично соотносится с целью. Важнейшим компонентом метафорической интерпретации является выбор признака, при котором интерпретатор привлекает разнообразные знания об источнике, которые соотносились бы с данным контекстом. Выбранный признак отчуждается от источника и применяется к цели, обогащая смысл и создавая новый [1, с. 68].

Таким образом, главное отличие между метафорой и метонимией состоит в том, что в метонимии происходит переориентировка фокуса внимания, а в метафоре сохраняются общие признаки, которые будут совмещать, интегрировать пространство. Изменение фокуса происходит на познавательном уровне, реализуется в качестве экономии языковых средств, то есть является неким семантическим эллипсисом, когда характеристики становятся знаками события. В отличие от метонимии метафора не ориентирована на экономию языковых средств. Кроме того, отличие метафоризации и метонимизации заключается в том, что метафора ориентирована на связь с существительным, потому что формирует у человека определенный образ, который обладает некими признаками, служащими для метафоризации его значений, даже в глаголах видна ориентация на имя, потому что возникает параллелизм разноуровневых явлений. Метонимия же может взаимодействовать в сфере глагола без возникающих ассоциаций с существительным, используя перефокусировку внимания с действия на признак, например, качественную характеристику [2, с. 212].

В когнитивной лингвистике главное отличие метафоры от метонимии заключается в том, что в случае метафоры проецирование происходит в рамках двух доменов, а в случае метонимии задействован один домен. В лингво-когнитивном подходе проблемы возникают в связи с тем, что определить границы доменов оказывается не так просто, поэтому не всегда удастся с уверенностью сказать, является ли данное выражение метафорой или метонимией.

Один из известных специалистов в области переводоведения П. Ньюмарк предложил классификацию метафор, основанную на их природе в процессе перевода. В своих работах автор утверждает, что переводчик должен понимать, к какой группе принадлежит метафора, прежде чем он сможет переводить ее другой язык. Согласно П. Ньюмарку, метафоры могут быть разделены на шесть типов, среди которых выделяют много и долго используемые метафоры (стертые), присутствовавшие в языке в течение многих лет с метафорическим значением в лексическом слое; метафоры-клише; обычные метафоры, схожие с метафорическими клише с сохранением эстетической сущности; адаптивные метафоры, которые могут быть адаптированы в процессе перевода; метафорические неологизмы, возникающие в результате сочетания нескольких ключевых слов; а также метафоры оригиналы, придуманные автором и часто используемые в речи.

Существует несколько разновидностей метонимического переноса, среди которых исследователи называют локальный, каузальный, атрибутивный, темпоральный и партитивный типы. Локальный тип метонимии отражает в сознании говорящих объективные пространственные связи между определенными предметами и явлениями и основывается на упоминании, например, территории вместо объекта, страны или столицы вместо ее правительства, руководства.

Казуальный тип метонимического переноса обусловлен причинно-следственной связью между понятиями смежных объектов. Причина и следствие образуют в сознании непрерывное единство, отражающееся в виде ассоциаций между ними, которые через отношения со смежным элементом позволяют выделить характерные признаки определяемого элемента.

Темпоральный тип метонимии основан на временной связи между смежными понятиями. В сознании говорящего объект ассоциируется с каким-либо временным параметром, существующим в конкретный период времени.

Атрибутивная метонимия возникает между понятиями характерного признака объекта и самим объектом, обладающим этим признаком. В сознании говорящего существует ассоциация, которая лингвистически выражается переносом обозначения признака на предмет или явление, который обладает этим признаком. Эвфемизм, основанный на этом типе метонимии, может имплицитно выражать характеристику действий, намек на лица, их осуществляющих, доминирующее негативное качество людей.

Партитивный тип метонимии, или синекдоха, возникает на месте употребления названия части объекта вместо целого, частного вместо общего или, наоборот, на основании их ассоциаций в сознании говорящего [1, с.98].

Отличительной чертой метафоры в языке для специальных целей (включая области науки и профессиональной деятельности) является то, что она выступает в качестве первичного наименования обозначаемого объекта по той причине, что другого названия у нее нет.

Профессиональный экономический дискурс включен в контекст профессиональной деятельности, и вследствие этого обладает высокой степенью предметности, конкретности и практической направленности. Поэтому метафора в профессиональном экономическом дискурсе содержит элементы, сближающие ее с профессионализмами, но не с научной метафорой, такие как собственно профессиональные, т.е. обозначение конкретных реалий, понятий, элементы эзотерики, тайны от посторонних, а также смеховые, направленные на клиента или на «чужого» (например, в аргументах биржевиков мелких спекулянтов, непрофессиональных торговцев на бирже иронично-пренебрежительно именуют «публика»).

В непрофессиональном экономическом дискурсе, имеющем много общего с дискурсом СМИ, метафора чаще всего помогает избежать излишней усложненности изложения, сделать материал более понятным, основываясь на хорошо знакомых читателям конкретных образах, к тому же она создает эмоциональный фон повествования. Иными словами, метафоры, встречающиеся в текстах непрофессионального экономического дискурса, часто имеют больше общего с художественными метафорами, нежели с научными.

Кроме того, каждая метафора, независимо от того, к какому виду метафор она принадлежит, может быть как узуальной, то есть языковой (в традиционной классификации), так и сугубо специфической, узкопрофессиональной. Так, например, в экономическом дискурсе узуальными можно считать и профессиональные метафоры, такие как «челнок», «капуста» (деньги), «бросовый товар», «замороженный счет», и научные – «скелет», «барометр», «дерево целей», «дерево задач». А специфической по отношению к общелитературному языку соответственно – «белый рыцарь» (желательный инвестор, помогающий избежать выкупа контрольного пакета акций), «армрестлинг» (жесткий диктат продавца или покупателя при назначении цен).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что метафора в экономическом дискурсе является весьма продуктивной, используется для репрезентации важнейших понятий экономического дискурса и, таким образом, может с полным правом считаться привычной дискурсивной практикой. В свою очередь, инвентаризация и категоризация дискурсивных практик вносит значительный вклад в изучение метафорики определенного вида дискурса, ее когнитивных и прагматических аспектов, в разработку методов лингвистического мониторинга, и, в целом, анализа общественного сознания на основе исследования текстов. Кроме то-

го, следует отметить, что термины-метафоры экономического дискурса имеют многочисленные сферы-источники, самой продуктивной из которых является бытовая сфера.

Метонимия, в отличие от метафоры, не несет в себе образности и экспрессии, а метонимическая недоговоренность представляет собой маркер имплицитного смысла, выступая как одно из проявлений тенденции к компрессии речи. Языковые метонимии образуются чаще всего в результате элиминации стержневых компонентов словосочетаний, что приводит к абсолютивному использованию зависимого компонента и семантической конденсации им управляющего компонента [3, с. 11].

Таким образом, метонимия требует привлечения больших фоновых знаний и является более сложным механизмом передачи имплицитного смысла. Данное свойство речи чрезвычайно важно для профессионального и делового общения, так как его участникам, ограниченным этикетом и конвенциональными нормами, нередко приходится проявлять осторожность в выборе уместных вербальных средств, особенно если необходимо выразить недовольство или покритиковать партнера и при этом не пожертвовать коммуникативной эффективностью дискурса [4, с. 168].

Список использованных источников

1. Почепцов, Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – Москва: Рефл-бук, 2006. – 651 с.
2. Venuti, L. The Translator's Invisibility / L. Venuti. – London: Routledge, 2008. – 365 p.
3. Некрасова, Н.А. Имплицитность разноуровневых синтаксических конструкций в русском и английском языках: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Н.А. Некрасова; Южный федер. ун-т. – Ростов-на-Дону, 2003. – 29 с.
4. Малюга, Е.Н. Функционально-прагматические особенности речевого поведения британских и американских участников межкультурной деловой коммуникации / Е.Н. Малюга. – Москва: РУДН, 2007. – 194 с.

УДК 378.147

УЧЕБНАЯ МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИЗУЧЕНИЯ СТУДЕНТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Шевченко Наталья Владимировна, старший преподаватель

Кравченя Эдуард Михайлович, к. физ.-мат. н., доцент

Белорусский национальный технический университет

Natallia Shevchenko, senior teacher, n.shevchenko2023@mail.ru

Eduard Krauchenia, PhD in Physics and Mathematics, krav2006@mail.ru

Belarusian National Technical University

Аннотация. Рассматривается проблема учебной мотивации при изучении иностранного языка студентами экономических специальностей. Показано, что внедрение электронного учебного комплекса в учебный процесс позволяет повысить учебную мотивацию и эффективность обучения иностранному языку.

Ключевые слова: учебная мотивация, иностранный язык, электронный учебно-методический комплекс.

Исследования многих авторов подтверждают, что учебная мотивация тесно связана с использованием современных технологий в обучении. Показано, что внедрение информационных технологий в образовательный процесс высших учебных заведений может повысить интерес студентов к учёбе, в том числе ускорить процесс изучения иностранного языка, а также повысить профессиональные компетенции будущих специалистов. В настоящее время теория и практика применения информационных технологий в изучении и преподавании иностранного языка уже достаточно изучены, но недостаточно проведено исследований влияния электронных учебно-методических комплексов на учебную мотивацию студентов.

Значение и роль мотивации в изучении иностранных языком описали в своих работах такие ученые как И. А. Зимняя, Г. В. Артамонова, Г. В. Рогова, О. В. Терновская, Кручинин В. А., Р. Гарднер (R. Gardner), М. Гуерреро (Guerrero M) [1-4]. Так Г. В. Рогова отмечает, что мотивация является «главной движущей силой процесса овладения иностранным языком, обеспечивающая его результативность» [3, с. 5].

Так согласно Гарднеру, мотивация – это сложная конструкция, которая не имеет простого определения, однако он утверждает, что мотивированный человек – это тот, кто ставит перед собой цель и упорно стремится к ее достижению. Мотивация также является результатом взаимодействия с культурой иностранного языка и изучаемым языком. Согласно теории Гарднера, социальный контекст и отношение к иностранному языку и другим языковым сообществам являются основой для понимания мотивации, изучающих иностранный язык [4].

Теория мотивации Гарднера и Ламберта выявляет важную взаимосвязь между мотивацией и ориентацией, или “целью”. Данные ученые предложили два термина, которые обычно используются в области мотивации: интегративная и инструментальная мотивации. Интегративная мотивация относится к положительному отношению индивида к изучению языка, его культуры и сообщества. С другой стороны, инструментальная мотивация относится к практическим причинам, по которым человек изучает иностранный язык.

Таким образом, как показывают исследования и практика, большое количество студентов неязыковых вузов не имеют высокий уровень мотивации к изучению иностранного языка. Мотивация обычно ассоциируется с целеустремленностью, энтузиазмом и настойчивостью в достижении целей. Поддержание мотивации студентов – это достаточно сложная задача для преподавателей. Тем не менее, преподаватели играют важную роль в процессе обучения, поскольку они могут стимулировать и мотивировать учащихся, используя различные методы.

Мы полагаем, что на мотивацию значительную роль при изучении иностранного языка может оказать использование компьютерных технологий. В этом случае принцип мотивации направлен на создание условий для самостоятельной активизации познавательной деятельности. Способ реализации данного принципа через интерактивное общение организует правильное взаимодействие преподавателя и студента, которое определяется принципом паритетности.

Всех студентов, с которыми работают преподаватели иностранного языка, можно условно разделить на две группы с разной мотивацией. Первая группа – это студенты, у которых имеются определенные цели и склонность к изучению иностранного языка. Существует и вторая группа учащихся, которые посещают занятия по иностранному языку, потому что они “вынуждены”. Для них процесс

обучения не является приятным и происходит медленно. Поэтому очень важно уделять внимание вопросу мотивации при изучении иностранных языков студентами неязыковых специальностей, в том числе экономического профиля. При этом студенты могут повысить свою конкурентоспособность, быть более востребованными.

С целью повышения учебной мотивации студентов экономических специальностей, обучающихся на факультете менеджмента, маркетинга, предпринимательства Белорусского национального технического университета (БНТУ), был разработан электронный учебно-методический комплекс (далее ЭУМК) по учебной дисциплине «Иностранный язык».

В процессе эксперимента, проводимом на факультете менеджмента, маркетинга, предпринимательства БНТУ, студентам первого курса была предложена анкета с целью определения мотивации к изучению иностранного языка и пониманию роли иностранного языка в их профессиональной деятельности. Анкета, содержащая 12 вопросов, была разработана на основе опросного листа оценки мотивации к изучению иностранного языка Р. Гарднера (Gardner R. The Attitude/Motivation Test Battery) [5].

Таблица 1. – Отношение к владению и изучению иностранного (английского) языка

Утверждение	Согласен	Не согласен
Английский язык – это язык, которым важно владеть	72,4%	27,6%
Иностранный язык должен быть обязательной учебной дисциплиной в университете	68,1%	31,9%
Английский язык важен для моей академической жизни	71,4%	28,6%
Английский язык важен для моей будущей профессиональной деятельности и карьеры	74,3%	25,7%
Изучение английского языка престижно для моей будущей профессиональной деятельности	85,5%	24,5%
Каждый образованный человек должен владеть хотя бы одним иностранным языком	62,7%	36,3%
Изучение английского языка интересно для меня	58,2%	41,8%
Изучение английского языка занимает у меня много времени	63,5%	36,5%
Я с удовольствием изучаю английский язык	26,6%	73,4%
Изучение английского языка утомительно для меня	72,1%	27,9%
Я планирую уделять больше времени изучению иностранного языка, т.к. понимаю его важность для моей будущей профессии	64,3%	35,7%
Я бы хотел изучить английский язык на высоком уровне	69,6%	30,4%

Анализ таблицы (анкетных данных) позволяют сделать выводы, что студенты понимают важность иностранного языка для будущей профессиональной деятельности (74,3%) и считают, что данный учебный предмет должен быть обязательной учебной дисциплиной в университете (68%). Однако только 26,6% опрошенных изучают английский язык с удовольствием. Достаточно большое количество студентов отмечают, что изучение английского языка утомительно для них (72,1%) и занимает много времени (63,5%). Тем не менее, большинство студентов понимают, что каждый образованный человек должен знать английский язык и хотели бы изучить английский его на высоком уровне (69,6%). Они понимают, что знание английского языка является престижным для будущей профессиональной деятельности (85,5%) и может помочь при трудоустройстве.

Также установлено, что достаточно большое количество обучающихся испытывают сложности при изучении иностранного языка, что явилось предпосылкой к поиску и разработке более современных средств обучения.

С целью повышения учебной мотивации студентов экономических специальностей был разработан электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Иностранный язык».

После внедрения данного комплекса в учебный процесс (в течение двух семестров), студентам, обучающимся по специальности «Инженерная экономика», была предложена анкета, содержащая 12 вопросов, с целью понимания их отношения к эффективности ЭУМК по учебной дисциплине «Иностранный язык».

Таблица 2. – Отношение к ЭУМК по учебной дисциплине «Иностранный язык»

Утверждение	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
Удобен ли ЭУМК в использовании?	85,7%	2%	12,3%
Понятен ли вам интерфейс ЭУМК?	92,7%	1,5%	5,7%
Легко ли вам находить необходимый теоретический материал в ЭУМК?	94,5%	2,3%	3,2%
Считаете ли вы, что электронный комплекс помогает лучше усваивать материал лексико-грамматический материал?	86,6%	1,3%	12,1%
Помогают ли видеоматериалы, размещенные в электронном комплексе, в усвоении грамматических понятий?	89,7%	5,8%	4,5%
Содержит ли ЭУМК интерактивные элементы и ссылки на дополнительные учебные материалы из Интернет-ресурсов?	94,6%	2,6%	2,8%
Содержит ли ЭУМК достаточное количество текстов экономической тематики?	87,8%	3,8%	8,4%
Помогают учебные задания в ЭУМК развивать коммуникативные компетенции, необходимые в моей будущей профессиональной деятельности?	83,4%	3,9%	12,7%
Содержит ли ЭУМК достаточное количество практических заданий для формирования навыков понимания и восприятия иноязычной речи на слух?	63%	34,2%	2,8%
Считаете ли вы, что данный ЭУМК удобен для самостоятельной работы при изучении английского языка?	93,6%	3,8%	2,6%
Хотели бы вы продолжить использовать ЭУМК в будущем?	86,3%	2%	11,7%
Порекомендуете ли вы студентам экономических специальностей, обучающимся в других вузах, данный ЭУМК?	94,8%	1,25%	3,95%

Проведенные исследования подтвердили эффективность разработанного ЭУМК по учебной дисциплине «Иностранный язык», так как большинство опрошенных студентов положительно оценили возможности данного электронного учебного комплекса при изучении английского языка. Также обучающиеся отметили, что ЭУМК помогает развивать коммуникативные компетенции, необходимые в профессиональной экономической деятельности (83,4%), удобство ЭУМК для самостоятельной работы (93,6%), и могли бы рекомендовать другим студен-

там данный электронный учебный комплекс (94,8%) для дальнейшего применения в изучении английского языка.

Таким образом, внедрение ЭУМК по иностранному языку в учебный процесс вузов эффективно дополняет традиционные методы обучения, повышает мотивацию студентов и способствует результативности изучения иностранного языка в университете. Показано, что обучающийся может контролировать свое продвижение по учебным юнитам самостоятельно или при поддержке преподавателя. ЭУМК позволяет выполнять лексико-грамматические тесты, с помощью автопроверки увидеть свой результат и далее проанализировать допущенные ошибки. Разработанный ЭУМК сокращает время на подготовку студентов, стимулирует самостоятельную работу обучающихся и расширяет диапазон современных методов обучения иностранному языку.

Список использованных источников

1. Артамонова, Г. В. Роль мотивации в процессе самостоятельной работы студентов при изучении иностранного языка // Г. В. Артамонова. – Азимут научных исследований : педагогика и психология, 2015. – № 3 (12) – С. 7-9.
2. Кручинин В. А. Психолого-педагогические условия формирования мотивации изучения иностранного языка у студентов нелингвистического вуза: монография / В. А. Кручинин, Гуро-Фролова Ю. Р. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2012. – 165 с.
3. Рогова Г. В. Методика обучения иностранным языкам в средней школе: теоретико-практическое пособие / Г. В. Рогова, Ф. М. Рабинович, Т. Е. Сахарова. – М. : Просвещение, 1991. – 287 с.
4. Gardner, R. C. Motivation and second language acquisition: The socio-educational model / R. C. Gardner. – NY : Peter Lang Publishing, 2010. – 224 p.
5. Gardner, R. C. The Attitude/Motivation Test Battery : Technical Report. – University of Western Ontario, 1985. – 26 p.

УДК 81.25

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Шишкова Анастасия Сергеевна, преподаватель-стажер

Полесский государственный университет

Shishkovets Anastasia Sergeevna, trainee teacher

Polesky State University, shishkovets.a@polessu.by

Аннотация. Статья содержит в себе вопрос о часто появляющихся трудностях перевода экономических терминов, их причину возникновения. Рассматриваются основные виды терминов, а также приемы и способы их перевода.

Ключевые слова: термин, язык перевода, словосочетание, прием, экономика, слово, контекст.

Терминология является немаловажным разделом в лексикологии современного английского языка. Под терминологией подразумевается совокупность терминов в той или иной области знаний, которые находятся во взаимной связи и отражают определенные понятия. В свою очередь термин выражается словом или словосочетанием, которое описывает какое-то понятие из определенной области науки и т.д.

На сегодняшний день английский язык употребляется во многих сферах деятельности и экономика не исключение. Развитие экономики или изменения эко-

номической ситуации в мире приводит к появлению новых явлений, что в последующем ставит нас перед фактом возникновения новых терминов или же увеличения контекста их использования.

Латинский язык также играет большую роль в обогащении экономической терминологии английского языка. Через него в терминосистему проникли греческие терминологические элементы и заимствования, сложившие основной корпус терминологии экономики.

Таким образом, терминология в данном направлении улучшается и пополняется. Употребление терминов и слов профессионального общения невозможно, если отсутствуют знания в данной области. Однако мы можем наблюдать употребление некоторых терминов большим количеством людей, которые могут не обладать особыми знаниями в данной сфере, это из-за того, что данные слова вышли далеко за рамки профессиональной лексики и общения и могут использоваться в повседневной речи или при неформальном общении. В данной статье мы рассмотрим основные причины возникновения трудности при переводе терминов профессиональной лексики в области знаний экономики.

Главная задача изучения профессиональной терминологии заключается в успешном формировании межкультурных навыков и коммуникативных компетенций, что играет важную роль в решении профессиональных задач. Исходя из этого, уделяется особое внимание способам усвоения словарной базы. Сегодня выпускникам вузов, чтобы соответствовать требованиям крупных компаний и вести свою профессиональную деятельность полноценно и успешно необходимо владеть терминологией.

Суть терминов заключается в том, что они отличаются от других слов своей информационной насыщенностью и не нуждается в контексте, так как уже сам по себе является частью специальной терминологии и уже сам несет в себе контекст. Также термин вступает в сложные семантико-синтаксические отношения с другими словами. Взяв за основу наши экономические термины, мы можем сказать, что они представляют большие трудности для студентов при их переводе, так как имеют ряд особенностей.

Следует сразу отметить, что современная лингвистическая наука делит термины на такие группы, как однопереводные и разнопереводные, а с учетом их семантической структуры - на однозначные и многозначные.

К терминам с одним переводом или же абсолютным относятся такие термины, как *patron* 'уважаемый клиент, спонсор', *President* 'Президент', *money* 'деньги', *inflation* 'инфляция'. Данная категория терминов также делится на следующие группы.

1. Интернациональные.
2. Псевдоинтернациональные.

Интернациональные или международные слова, заимствованные из одного источника, имеют графическое и звуковое сходство и, совпадая до некоторой степени по смыслу, составляют как бы общее достояние ряда языков. Чаще всего данные слова выражают научные понятия или общественно-политические. Например, *system*, *constitution*, *diplomacy*.

Псевдоинтернациональные или как еще их называют «ложные друзья переводчика», слова, которые вызывают трудности при переводе и вынуждают принять ложное решение из-за схожести аналогичной формы в родном языке. Это такие слова, как *practical* 'фактический', *prospect* 'перспектива', *replica* 'копия'. Пере-

водя данные слова необходимо не забывать, что схожие формы слова на английском языке и русском не говорят об их эквивалентности, стоит убедиться в этом и не спешить с переводом.

Слова с разными вариантами перевода также вызывают трудности, так как имеют уже выбор перевода, а не просто одно значение. Но определить правильность выбора варианта перевода всегда помогает понимание контекста. Например, возьмем слово *record*, если контекст подразумевает какую-то область труда или же деятельность организации, то мы можем говорить о значении данного слова как 'достижение, рекорд, успех'. Но если мы возьмем контекст информации, где описывается информация о каком-то событии предприятия и т.д. или же информация о человеке, мы можем воспользоваться значением данного слова 'запись, отчет, протокол'. Поэтому очень важно прежде всего обращать внимание на контекст.

Как говорилось уже ранее, термин может быть выражен не просто словом, но и также словосочетанием. Основные сложности перевода вызывают атрибутивные терминологические словосочетания. Атрибутивные терминологические словосочетания представляют собой словосочетания, образованные группами слов, состоящих из определяемых слов и их определяющих единиц. Данные словосочетания помогают передать информацию в более сжатом виде, хоть и имеют определенные особенности при переводе. В работе с атрибутивными словосочетаниями выделяют несколько переводческих приемов.

1. Калькирование.
2. Прием функционального аналога.
3. Экспликация.
4. Прием транскрипции и транслетерации.

Калькирование заключается в переносе слова основных характеристик исходного в языке перевода, то есть пословный перевод словосочетания. Например, *negotiated economy* 'согласованная экономика'. В данном словосочетании мы буквально дословно перевели, сохраняя структуру и связь единиц.

Прием функционального аналога подразумевает передачу терминологическое сочетание на исходном языке в язык перевода, вызывая похожую реакцию со стороны общества. Перевод словосочетание *strike warning* 'предупреждение о забастовке' на двух языках говорит о грядущей проблеме на предприятии, имея разную синтаксическую форму.

Следующий прием экспликации. Данный прием применяется при описании, когда возникает ситуация возможности отсутствия аналогий какого-то явления в языке перевода. Например, термин Перестройка, появившийся в советской реальности в XX веке, на английский язык часто переводится либо как 'restructuring of the state economy' (перестройка экономической системы страны).

Прием транскрипции и транслитерации заключается в полной передаче графической и звуковой формы слова исходного языка. Чаще всего данный прием используется при передачи перевода документов компаний, названий организаций и продуктов, общемировых процессов. Таким образом название крупнейшей корпорации, производимой телефоны и другую технику, Apple будет также переводится и на русский Эппл из-за того, что оно является собственным юридически закрепленным именем, не имеющее аналогов и сторонних интерпретаций.

Также особое внимание отводится неологизмам. Неологизмами являются слова или словосочетания, недавно появившиеся в языке и которые в условиях процес-

сов интернационализации и глобализации незаметно входят в словарный состав языка. Это такие слова как *аудит* 'audit', *ролл овер* 'roll over', *фьючерсы* 'futures', которые пришли к нам из английского языка и активно используются сегодня в российском экономическом пространстве.

Аббревиатура также может вызвать трудности. Сложность заключается в непонимании, какое конкретно слово стоит за этой буквой, так как множество слов могут начинаться с нее, здесь будут актуальны наше ранее усвоенные знания. В большинстве случаев в экономической аббревиатуре прослеживается динамика сокращения различных сообществ, объединений или же международных соглашений, что в том числе подчеркивает специфику экономических сокращений. Например, BP (bill of parcels), NAMMS (National Partnership of Microfinance Market Stakeholders).

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать утверждение, что из-за непрерывного роста и развития англоязычной терминологии в сфере экономики, многие лексические единицы принимают новые формы, появляются новые значения, синонимический ряд постоянно расширяется. И с этим непрерывным изменением возникновение сложностей перевода неизбежно. Но благодаря применению разных приемов, анализа и необходимых знаний возможность избежания данных сложностей и успешного их решения повышается. Глобальные экономические изменения, которые происходят в мире, являются ведущими аспектами в процессе изменения терминообразования, лексического состава, опираясь на базовый корпус терминов, который уже существуют в любой формирующейся или сформированной системе.

Список использованных источников

1. Арнольд И. В. Лексикология современного английского языка. - М.: Просвещение, 1995.
2. Янова Е. А. К вопросу о специфике термина // Материалы Международной научной конференции. - М.: МУПК, 2005.
3. Чибисова Е. Ю. Специфика экономических терминов в английском языке // Альманах современной науки и образования. - 2008. - № 8 (15): в 2-х ч. - Ч. I.
4. Golikova, Zh.A. Learn to Translate by Translating from English into Russian / Zh.A. Golikova. - М.: Новое знание, 2005. - 227 с.

УДК 372.881.1

THE ROLE OF THE INNOVATIVE EDUCATIONAL ENVIRONMENT IN TEACHING STUDENTS A FOREIGN LANGUAGE AND CULTURE

Шоломицкая Анна Сергеевна, преподаватель

Полесский государственный университет

Sholomitskaja Anna Sergeewna, Polessky State University, sholomiczkaya@mail.ru

Abstract. The article reveals the role of the innovative educational environment in teaching a foreign language and culture, clarifies the content of the concept of the "educational environment", presents the structure and principles of creating a developing educational environment in the process of professional training of students.

Keywords: educational environment, professional culture, language education, foreign language.

The problem of creating and organizing a subject-spatial educational environment is extremely relevant today. It is the nature of the interaction of subjects with the environ-

ment that acts as a determining factor in their personal and professional development, their self-determination in the context of language education, in particular.

The concept of the "educational environment" at the present stage of the development of the humanities is considered from different sides. Its content is interpreted as:

a) "the surrounding social and living conditions, the situation, as well as the totality of people connected by the community of these conditions" [3, p. 45]; b) "the way of life of the institution of school / university education, its style and face" [2, p. 7]; c) "the territory of social heritage, where they connect characteristics of education and culture, where the signs of culture are represented in the signs of education" [1, p. 301].

Many researchers understand the educational socio-cultural environment as a system of key factors that determine human education and development: people who influence educational processes; the socio-political system of the country; the natural and socio-cultural environment (including the culture of the pedagogical environment); mass media; random events.

In general, the environment of any educational institution may have the following structural components:

- spatial and semantic component (architectural and aesthetic organization of living space);
- the content and methodological component (the content sphere, forms and methods of organizing education);
- communication and organizational component (features of subjects of the educational environment, communication sphere, organizational conditions).

The educational environment as a set of social, cultural, as well as specially organized psychological and pedagogical conditions in an educational institution can be typologized for various reasons:

- by the style of interaction within the environment (competitive - cooperative, humanistic – technocratic, etc.);
- by the nature of the attitude to social experience and its transmission (traditional – innovative, national – universal, etc.);
- according to the degree of creative activity (creative – regulated);
- by the nature of interaction with the external environment (open – closed).

It should be noted that any typology of the educational environment is conditional. In one educational institution, there may be a combination of different, sometimes very contradictory environmental conditions.

Obviously, in the process of professional training of students of linguistic and pedagogical specialties, it is the signs of professional culture that should be represented "in the signs of language education." The organization of the educational environment, therefore, will mean the creation of favorable material and spiritual conditions for the competence (creative) activity of students in mastering professional functions. It is about the realization of the subjective experience of joint communicative activity (in professional forms: business conversation, conversation, public speech, discussion, and others), awareness of individual problems (in conditions of socio-psychological training, for example), their theorization, training (communicative) in self-change and new experience inclusive. Educational and professional activity in these circumstances implies the improvement of the socio-psychological, rhetorical and methodological culture of a specialist. Thus, the developing educational environment as "a set of material and spiritual conditions that ensure the formation of a humane personality, the creation of an appropriate environment in which the content, structure, methods of teaching and up-

bringing would collectively reflect the processes taking place in culture as a whole, as well as provide opportunities for the developing activities of students in an educational institution" allows students not only to satisfy the basic intellectual needs of the individual, to find a professional purpose, but also to master effective ways of interacting with the surrounding subjects of the educational process [4, p. 8].

The educational environment as education in general and language education in particular is aimed mainly at creating and shaping a cultural, morally responsible, spiritual personality of a person by entering into the culture of professional activity and appropriation of cultural values. The way to form the personality of a future foreign language teacher is culture and language in their interrelationship. In general, an innovative educational environment for teaching a foreign language can be considered as a system of conditions for achieving a specific level of communicative competence and personal development of students within the framework of a social and spatial-subject environment.

As S.W. Tarasow notes, in order to create an educational environment, it is necessary to take into account such components as spatial-semantic, content-methodical, communicative-organizational [5, p. 135]. Thus, the spatial and semantic component includes the interior design of educational premises, the possibility of rearranging furniture, the influence of the color design of the room on students, the design of symbolic space, etc. The content and methodological component provides for the selection of methodological material, forms, tools, methods, technologies and principles of teaching a foreign language. The communicative and organizational component of the educational environment involves taking into account the individual characteristics of the subjects of the educational process, their value and worldview attitudes, communication and teaching style.

Among the principles of the organization of the educational process, we will highlight a number of general didactic principles (personality-oriented orientation and cognitive load of learning, its activity and interactive nature, as well as consciousness and autonomy) and a number of methodological principles (communicative orientation of learning, interconnected learning of means and methods of communication, intercultural comparison and discursivity). These are the principles that we took into account when creating a methodology for the formation and improvement of knowledge and skills, the development of skills for the application of linguistic political correctness in the oral and written German-speaking of students.

The principle of personality-oriented learning involves the consistent activation of each student's intellectual abilities, knowledge and speech experience in order to transform them and develop his personality, individuality. The principle of consciousness lies in the students' conscious understanding of the most important subsystems of the studied language (principles of linguistic political correctness, in particular) and the ability to apply them in communication "here and now". The principle of the activity-based nature of learning will be expressed in the external and internal (mental) activity of students, and the principle of interactivity implies productive interaction of the student with the material, the teacher and other students in situations of natural communication or communication through information and communication technologies. The principle of cognitive load in this case implies an individual or group solution of problematic tasks / tasks with the compilation or deployment of intellectual schemes on the topic of the lesson. The principle of autonomy is manifested in the student's independent and active implementation of educational /competence activities, as well as in the con-

scious assessment and adjustment of his speech experience in accordance with professional requirements.

Among the methodological principles of the organization of the educational process, we took into account the principle of the communicative orientation of learning (learning through interpersonal communication), which boils down to the formation of the student's features of a multicultural linguistic personality, contributing to his equal and autonomous participation in intercultural communication and pedagogical communication. The principle of interrelated learning of means and methods of communication involves parallel learning of all types of speech activity. And the principle of intercultural comparison determines the success of teaching a foreign language while focusing on the student's native linguistic culture. The principle of discursivity is manifested in the student's assimilation of the studied language as a means of professional communication, taking into account socio- and ethnocultural characteristics.

Thus, we consider the innovative educational environment as a flexible multicomponent multifunctional subject-subject space for the development of educational motivation and evaluative independence of students, their self-development and self-education, which implies the manifestation of individuality and creative activity to rebuild personal structures on the part of both students and teachers. We assume that the educational and professional interaction of a teacher and students in an innovative educational environment is able to ensure maximum disclosure of personality, awareness of professional and pedagogical duty and the development of professional functions, provided that the environment itself is methodically competent, taking into account the spatial-semantic, content-methodical, communicative and organizational components, as well as general didactic and methodological principles of the organization of educational the process of learning a foreign language and culture.

List of references

1. Гураль, С.К. Синергетические аспекты лингвистического образования / С.К. Гураль, О.В. Богданова // Язык. Культура. Общение : сб. науч. тр. – М. : Гнозис, 2008. – 540 с.
2. Кожевникова, Л.Г. Гуманизация учебно-воспитательного процесса как основа деятельности инновационного образовательного учреждения : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Л. К. Кожевникова – Н. Новгород, 1997. – 17 с.
3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – 4-е изд. доп. – М., 2002. – 944 с.
4. Сманцер, А.П. Культурно-образовательная среда учебного заведения как фактор гуманизации воспитания и образования школьников / А.П. Сманцер // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2010. – № 6. – С. 7–11.
5. Тарасов, С.В. Образовательная среда: понятие, структура, типология / С.В. Тарасов // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2011. - №3. – С. 133–138.

СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОЙ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Шульга Марина Леонидовна, Полесский государственный университет
Shulga Marina Leonidovna, Polesky State University, MarinaLSh@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы современной системы высшего образования, анализируются результаты изучения особенностей развития учебных стратегий у студентов экономических и инженерных специальностей с помощью опросника «Учебные стратегии» (С.Н.Костромина, Т.А.Дворникова), рассматриваются результаты обучающего семинара для студентов 1 курса «Стратегии эффективной учебной деятельности».

Ключевые слова: «умение учиться», знания, умения, навыки, учебная деятельность, учебные стратегии, обучающий семинар.

В современной системе высшей школы много внимания уделяется профессиональной подготовке будущих специалистов. Повышение качества подготовки в вузе предполагает наличие высокой компетентности выпускников и ее соответствие требованиям развивающейся экономики и общества в целом.

На этапе профессионального обучения профессиональное развитие происходит через решение учебных задач, проекты, практики и другие виды учебно-профессиональной работы, которая характеризует профессиональную подготовку к будущей деятельности.

Одним из компонентов эффективной учебной деятельности в вузе являются сформированные у вчерашних выпускников необходимые учебные стратегии.

Учебные стратегии отражают способность субъекта учиться, осваивать новый учебный материал, выполнять разного рода задания.

Исследования учебных стратегий получили отражение как в работах зарубежных (Selinker, L., Wenden A.L., Bimmel P., Rampillon N., Weinstein, C. F., Evensen D., Oxford, R. L., Flavell, J. H. и др.), так и отечественных авторов (Ильясов И.И., Дворникова Т.А., Костромина С.Н., Карпов А.В., Демидова П.Г., Скитяева И.М., Лобанов А.П., Терновых Т.Ю., Зыкова А.В., Вуколов И.С., Федоров А.В., Кузнецова О.З. и др.).

Анализ научных исследований в данной области указывает на наличие определенных проблем. Система организации обучения в Вузе предполагает выполнение вчерашними школьниками сложных учебных мультизадач, которые развивают у студентов такие качества, как самоорганизация учебной деятельности, ее планирование и регулирование; но практика показывает, что даже академически успешные студенты испытывают значительные трудности в постановке и достижении учебных целей, в управлении своей учебной деятельностью (т.е. в выборе эффективных учебных стратегий), причины которых в настоящее время требуют дальнейшего изучения.

Данная проблема осложняется тем, что обучение в вузе требует практически полной самостоятельности, для чего необходимо развитие таких учебных навыков как целеполагание, самоорганизованность, рефлексивность.

В вузе вчерашние школьники сталкиваются с принципиально новыми учебными задачами и способами их решения. От первокурсников требуется освоение но-

вых компетенций, которые являются более сложными по своему составу и требуют освоения более сложных учебных действий.

Следовательно, возникает необходимость в создании таких учебных программ, в которых самое серьезное внимание уделялось бы обучению умению учиться.

Освоение студентами эффективных способов и методов обучения может заметно сократить во времени и сделать более доступным процесс формирования полезных умений и навыков, востребованных в будущей профессиональной деятельности. Овладение студентами более эффективными инструментами обучения, позволяет сформировать у будущих молодых специалистов такие личностные качества как самостоятельность, ответственность за результаты своей деятельности и принимаемые решения, умение ставить цель и достигать ее, планировать и контролировать свою познавательную деятельность.

По мнению Грановской Т.В., большинство студентов не вполне понимает, чему и как они должны учиться на конкретных учебных дисциплинах. Выполняя различные виды заданий, студенты плохо представляют себе, как они сами связаны с будущей профессиональной деятельностью, какие качества они приобретают. [4, с.171]

На существование данной проблемы у студентов, указывают такие авторы, как: Грановская Т.В., Дворникова Т.А., Костромина С.Н., Буланова-Топоркова М.В., Крушельницкая О.И. и др. [4,5,6,7,8]

С целью изучения репертуара, уровня сформированности учебных стратегий и зависимости их от профессиональной направленности, на протяжении 2020–2023 гг. в Полесском государственном университете проводилось исследование учебных стратегий у студентов в начале и на завершающем этапе обучения.

В исследовании приняли участие студенты 1 и 4 курса факультета экономики и финансов и инженерного факультета. Выборка испытуемых – 400 человек в возрасте 17-18 лет и 20-22 года соответственно.

С целью изучения различия в используемых студентами когнитивных и метакогнитивных учебных стратегиях, было проведено сравнение уровня развития учебных стратегий у студентов с разной профессиональной направленностью и разными годами обучения. Предметом изучения выступали такие группы учебных стратегий как: когнитивные и метакогнитивные стратегии и их отдельные составляющие - стратегии «повторения», «элаборации», «организации учебного материала», «планирования», «наблюдения» и «регулирования», определялись переменные, влияющие на выбор студентами учебных стратегий.

Практика показывает, что у студентов-первокурсников недостаточно развита система приемов и способов учебной деятельности, необходимая для обучения в вузе, несформировано «умение учиться», навыки самостоятельной работы.

И студенты-экономисты, и студенты инженерного факультета в начале обучения в большей степени использовали учебную стратегию, которая была ими освоена еще в период школьного обучения – это стратегия «повторения». Она помогла им быстрее адаптироваться к новым требованиям и условиям обучения.

На начальных этапах обучения независимо от профессиональной направленности у студентов были мало востребованы такие когнитивные стратегии, как «элаборация» и «организация учебного материала», а так же менее востребованы метакогнитивные стратегии «планирования» и «регулирования», т.е. студенты испытывают трудности с детализацией учебного материала и трансформацией его в

схемы, графики, таблицы, что может быть важно для будущей профессиональной деятельности, особенно у студентов-экономистов.

К концу обучения востребованность когнитивных стратегий «элаборация» и «организация учебного материала» заметно повышается.

У студентов экономической профессиональной направленности к концу обучения так же заметно возрастает уровень стратегий «планирования» и «регулирования», а у студентов инженерного факультета к концу обучения, повышается востребованность стратегий «элаборации» и «планирования», что связано с требованиями будущей профессиональной деятельности. Тот факт, что студенты старших курсов чаще прибегают к такой учебной стратегии как стратегия «планирования», говорит о более четком осознании обучаемыми целей своей профессиональной подготовки и способов их достижения.

Таким образом, было установлено, что выбор учебных стратегий отличается у студентов начала и конца обучения и связан с типом профессиональной направленности.

Чтобы справиться с проблемами недостаточной сформированности у студентов необходимых для обучения в высшей школе учебных умений и навыков, вузам необходимо больше внимания уделять адаптации первокурсников, в том числе формированию у них навыков эффективной учебной деятельности.

С этой целью на факультете экономики и финансов с 2020 года и по настоящее время для студентов 1 курса проводится обучающий семинар «Стратегии эффективной учебной деятельности». В рамках обучающего семинара студенты получают необходимые представления об учебных стратегиях, которые являются неотъемлемой частью общей готовности студентов к решению учебных задач разного типа, знакомятся с технологиями выполнения различных видов аудиторных и самостоятельных работ, предполагающих посредством достижения учебных целей овладение системой профессиональных знаний, умений и навыков.

Полученный психолого-педагогический эффект от внедрения в практику работы обучающего семинара заключается в:

- теоретическом обобщении материалов современной отечественной и зарубежной литературы, посвященной изучению стратегий учебной деятельности на разных этапах обучения студентов в системе высшего образования;
- ознакомлении слушателей обучающего семинара со стратегиями эффективной учебной деятельности;
- формировании у студентов 1 курса умений лучше понимать учебные задачи, планировать свои действия в соответствии с ними, контролировать и оценивать эффективность своей деятельности;
- актуализации проблемы изучения учебных стратегий, с точки зрения организации процесса обучения в высшей школе, формирования «умения учиться», развития значимых компетенций будущих специалистов и воспитания профессионально зрелой личности.

Список использованных источников

1. Грановская, Т. В. Психолого-педагогические условия становления субъекта учебной деятельности в контексте современных теорий обучения / Т. В. Грановская, О. М. Коломиец // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2009. – № 563. – С. 163–175.
2. Дворникова, Т. А. Учебные стратегии как средство организации самостоятельной работы студентов / Т. А. Дворникова, С. Н. Костромина // Вестник Санкт-Петербургского

университета. Сер. 6. Философия, политология, социология, психология, право, международные отношения. – 2007. – № 4. – С. 278–285.

3. Дворникова, Т. А. Учебные стратегии как этап становления субъекта учебной деятельности. / Т. А. Дворникова // Ананьевские чтения - 2010. Современные прикладные направления и проблемы психологии : материалы науч. конф., 19-21 октября 2010 г. / Правительство Российской Федерации, Санкт-Петербургский гос. ун-т, Фак. психологии ; отв. ред. Л. А. Цветкова. – Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2010. – Ч. 1. – С. 119–121.

4. Педагогика и психология высшей школы : учеб. пособие для студентов и аспирантов вузов / М. В. Буланова-Топоркова [и др.]. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 543 с. – (Высшее образование)

5. Крушельницкая, О. И. Зависимость мотивации первокурсников от направления подготовки / О. И. Крушельницкая, М. В. Полевая // Высшее образование в России. – 2017. – № 12. – С. 35–45.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 658.5

СОДЕРЖАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Алборов Ролан Архипович, д.э.н., профессор

Алборов Григорий Роланович, к.э.н., доцент

Остаев Гамлет Яковлевич, к.э.н., доцент

Кондратьев Дмитрий Валерьевич, к.э.н., доцент

Удмуртский государственный аграрный университет, г. Ижевск, Россия

Alborov Rolan Arkhipovich, Doctor of Economics

Alborov Grigory Rolanovich, PhD in Economics

Ostaev Gamlet Yakovlevich, PhD in Economics

Kondratiev Dmitri Valerievich, PhD in Economics, kondratievdmritri@mail.ru

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, Russia

Аннотация. В статье рассмотрены функции внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации, как механизма выявления рисков и угроз. В соответствии с указанной целью была определена основная задача, обосновать теоретические аспекты внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации.

Ключевые слова: внутренний контроль, экономическая безопасность, бизнес, риски, угрозы.

Система экономической безопасности организации в современное время должно базироваться на многих внутренних контрольно-аналитических, ресурсно-учетных принципах и технико-технологических подходах.

В настоящее время процессы компьютеризации управления и учета стремительно развиваются, но вместе со всеми их преимуществами создают изрядное количество новых проблем, вызовов и угроз в сфере экономической безопасности организации [1]. В процессе функционирования бизнеса в результате внешних воздействий и изменения внутреннего состояния организации возникают ситуации, требующие немедленной реакции в виде внутреннего контроля [2].

Целью исследования является обоснование функции внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации, как механизм выявления рисков и угроз. Предметом исследования является внутренний контроль как комплексный механизм в части экономической безопасности организации. В соответствии с указанной целью была определена основная задача, обосновать теоретические аспекты внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации.

Исследование осуществлено дедуктивным и индуктивным способами и приемами, методами наблюдения и сравнения.

Внутренний контроль в системе экономической безопасности организации с помощью индикативного подхода, факторного анализа, и других стандартных мероприятий способствуют выявлению слабых и сильных сторон организации с учётом внутренних рисков и внешних угроз. Внутренний контроль в системе эко-

номической безопасности организации должен охватывать все методы и процедуры необходимые для осуществления сбора информации, как на бумажных носителях, так и в электронных и облачных носителях, её обработки и изучения. Изученная информация при внутреннем контроле в системе экономической безопасности определяет суть и важность выявленных отрицательных факторов, вскрывает проблемные места организации и задаёт курс по изучению этих областей [3].

Внутренний контроль бизнес-процессов в системе экономической безопасности организации можно классифицировать в зависимости от типа действующей системы внутреннего контроля; специфики решаемых задач; времени совершения; источников; объемов охвата; уровня действия системы внутреннего контроля; применяемых методов оценки системы внутреннего контроля.

Классификация внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации, в зависимости от признаков представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Классификация внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации

Признак классификации	Элемент классификации
В зависимости от типа действующей системы внутреннего контроля	1. Неавтоматизированный; 2. Автоматизированный; 3. Смешанный.
В зависимости от специфики решаемых задач	1. Административно-управленческий; 2. Учетно-аналитический; 3. Техничко-технологический; 4. Налогово-правовой; 5. Финансово-экономический и т.д.
В зависимости от времени совершения	1. Предварительный; 2. Текущий (оперативный); 3. Последующий (заключительный).
В зависимости от источников	1. Документальный; 2. Компьютерный; 3. Фактический;
В зависимости от объемов охвата	1. Частичный или полный; 2. Комплексный или тематический; 3. Сплошной или выборочный.
В зависимости от уровня действия системы внутреннего контроля	1. Корпоративный; 2. По структурным подразделениям; 3. На уровне технологического процесса.
В зависимости от применяемых методов оценки системы внутреннего контроля	1. Методы визуального и фактического контроля; 2. Методы документального контроля с применением технических и коммуникационных технологий; 3. Методы индикативного, факторного, стандартного и комплексного контроля.

Источник: разработано авторами.

В данной классификации приведены основные классификационные признаки, внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации. Предложенная классификация составлена с учётом традиционных и специальных методов для целей обеспечения экономической безопасности организации.

Внутренний контроль в системе экономической безопасности организации должен включать такие методы как инвентаризация, визуальное наблюдение, обратная калькуляция, экспертиза или лабораторное исследование, сравнение, арифметическая проверка, логический контроль документации, тестирование или

анкетирование персонала, ревизия, мониторинг, служебное расследование, комплексный анализ деятельности, мониторинг, прогнозирование и моделирование [4].

Для достижения поставленных задач специалисты внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации должны вырабатывать стратегии и планы контрольных мероприятий.

Планы контрольных мероприятий в системе экономической безопасности организации должны охватывать контрольно-аналитические процедуры, начинающиеся от определения выборки, сбора и анализа информации до оценки бизнес-процессов на предмет их эффективности. Стратегическими задачами при планировании и проведении внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации является оценка причин возникновения отклонений, выявленных замечаний/рисков и внешних угроз [5].

Мероприятия системы внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации должны быть направлены на сбор доказательств, документирование и формирование итоговых документов контроля.

В настоящее время экономические субъекты обладают высокими технологиями, функционируют на базе высокотехнологичных платформ в области IT технологий. На высокотехнологичных платформах организации участвуют в тендерах, предлагают товары (работы, услуги), такая бизнес-модель, ориентирована на современный бизнес. Соответственно меняются требования, элементы, методы, приемы, процедуры внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации.

С целью грамотного внутреннего контроля учетной деятельности в системе экономической безопасности организации следует разграничивать и информацию на составляющие, представленные в таблице 2.

Таблица 2. – Информация при внутреннем контроле учетно-управленческой деятельности в системе экономической безопасности организации

Бухгалтерия	Управление деятельностью организации по переработке молока
Финансовая информация	Информация по регистрации совершенных бизнес-операции и бизнес-процессов.
Производственная информация	Информация по учёту затрат, калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг), бюджетированию и планированию на уровне производства.
Управленческая информация	Информация по исследованиям, направленным на развитие бизнеса. Информация формируется по значимости, с целью принятия стратегических решений.

Источник: разработано авторами.

При таком подходе внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации за учетными данными бизнеса будут выявлены все отклонения на местах формирования и регистрации учетной и управленческой информации.

Внутренний контроль рисков и угроз в системе экономической безопасности организации – совокупность традиционных и специальных контрольно-аналитических мер, методик и процедур, с целью своевременного осуществления управления рисками и угрозами.

Целью внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации по контролю рисков и угроз должно быть обеспечение разумной уверенно-

сти в достижении поставленных перед бизнесом задач (таблица 3).

Таблица 3. – Целевые установки внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации по контролю рисков и угроз

Цель внутреннего контроля	Целевая направленность/область
Стратегические цели	Обеспечение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния бизнеса
Коммутационные цели	Изучение характерных особенностей деятельности, ресурсов, активов для целей эффективного и экономичного использования, а также обеспечение сохранности
Реструктуризационные цели в области подготовки отчетности	Контроль за полнотой бухгалтерской (финансовой), статистической, управленческой и другой отчетности и их достоверности
Нормативные цели в области соблюдения законодательства	Соблюдение применимых к бизнесу требований законодательства и локальных нормативных актов

Источник: разработано авторами.

Внутренний контроль в системе экономической безопасности организации должен включать определенный перечень обязательных элементов (контрольная среда, регламентация, отдельные виды контроля, контрольные действия).

Контрольная среда является опорой системы экономической безопасности организации для целей выявления различных учетных отклонений, внутренних управленческих и иных рисков и внешних угроз. Контрольная среда — это плацдарм системы экономической безопасности организации, охватывающий как систему контроля и бухгалтерского учета, так и организационно-управленческую структуру экономического субъекта с учетом мониторинга внутренней и внешней среды. Аппарат внутреннего контроля с точки зрения изучения внутренней среды так же выявляет компетентность работников с учетом индикативного и иных подходов.

Регламентация отвечает за соответствие системы внутреннего контроля нормативно-правовым основам как внутренней среды организации (учредительные документы, устав, учетная политика и прочие локальные нормативные акты), так и внешним – соответствию действующим федеральным законодательным актам (федеральным законам, постановлениям, положениям и т.д.).

Отдельные виды контроля, такие как административный, бухгалтерский, правовой, финансовый, управленческий и информационный (компьютерный), позволяют распределить нагрузку лица, отвечающего за организацию внутреннего контроля (например, собственника или генерального директора) по направлениям, действующим внутри фирмы. Целью данного распределения является структуризация имеющихся регламентов по внутреннему контролю в соответствии со спецификой деятельности отделов организации.

Контрольные действия в системе экономической безопасности организации с точки зрения методов, процедур и технологий можно группировать по определенным функциональным составляющим (табл. 4).

Таблица 4. – Группировка методов и процедур по функциональным составляющим в системе экономической безопасности организации

№ п/п	Методы и процедуры контрольных действий	Направление методов и процедур контроля	Изучение и корректировка
1	Проверка информации с помощью традиционных и инновационных it технологий	Обзорные проверки, визуальный и фактический контроль, документальная проверка с применением технических и коммуникационных технологий	Изучение информации на соответствие учетно-экономическим и управленческим показателям с учетом внутренних рисков и внешних угроз, выявленных с помощью традиционных и инновационных технологий. Корректировка, выявленных расхождений, полученных из внутренних и внешних источников информации с учетом рисков и угроз, вскрытых с помощью традиционных и инновационных технологий.
2	Обработка данных с помощью традиционных и инновационных it технологий	Группировка и обработка информации, с учетом стандартного и индикативного подхода с применением традиционных и инновационных технологий.	Изучение сгруппированной и обработанной информации на предмет соответствия с учетом внутренних рисков и внешних угроз, выявленных с помощью традиционных и инновационных технологий. Корректировка обработанной информации с учетом точности учетно-управленческих данных, оперативности стратегической информации, внутренних рисков и внешних угроз, выявленных с помощью традиционных и инновационных технологий.
3	Анализ данных с помощью традиционных и инновационных it технологий	Факторный анализ показателей, анализ учетно-управленческой документации, технико-технологический анализ, с помощью традиционных и инновационных технологий	Изучение информации на основе результатов документальной и фактической инвентаризации, факторного анализа с учетом рисков и внешних угроз, выявленных с помощью традиционных и инновационных технологий. Корректировка данных факторного анализа, технико-технологического анализа с учетом внутренних рисков и внешних угроз, выявленных с помощью традиционных и инновационных технологий.

Источник: разработано авторами.

К перечню мероприятий, связанных с *мониторингом средств контроля* в системе экономической безопасности организации относятся:

1. Наблюдение аппарата внутреннего контроля за осуществлением контрольно-аналитических, мониторинговых и оценочных мероприятий внутри экономического субъекта;
2. Оценка аппарата внутреннего контроля учетно-аналитической информации, представленной экономическим и учетным отделом организации;
3. Анализ компетентности работников экономического субъекта и своевременности подготовки ими работ в соответствии их должностным инструкциям;
4. Осуществление надзора за соответствием ведения учета, хранением активов организации, выполнением договорных отношений, внутренних этических норм;
5. Оценку технических средств контроля, корректирующих мероприятий с учетом рисков и угроз.

Мониторинг должен охватывать все внутренние ресурсы, учетные и управленческие документы, информацию, полученную из внутренних и внешних источников.

Специальный контроль, т.е. действующее в организации отдельное структурное подразделение контроля, является универсальным элементом и прикладным инструментом системы экономической безопасности организации, выявляющий внутренние риски и внешние угрозы.

Цифровые технологии, в том числе программные продукты в работе внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации позволяют минимизировать риск-факторы.

Обобщая всю изученную информацию внутреннего контроля, следует использовать факты, которые выявлены с учетом проведенных мероприятий и полностью раскрыты.

В системе экономической безопасности организации, внутренний контроль – это стержень упорядоченного, системного, организованного и прикладного элемента достижения эффективности функционирования экономического субъекта.

Таким образом, внутренний контроль в системе экономической безопасности организации в «комплексе» – сложное, многогранное экономическое явление, характеризующееся множеством факторов и условий, анализируя которые можно выявить тенденции развития бизнеса с учетом внутренних рисков и внешних угроз.

Несмотря на сложности и специфику внутреннего контроля в системе экономической безопасности, организации должны постоянно заниматься сбором и обработкой информации для целей снижения различных угроз и рисков. Проблемы внутреннего контроля в системе экономической безопасности являются актуальными и следуют постоянного и активного совершенствования.

Список использованных источников

1. Akmarov, P. Special aspects of digital transformation in agriculture sector of economy / P. Akmarov, N.V. Gorbushina, O. Kniazeva // Digital agriculture - development strategy. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference (ISPC 2019). Сер. "Advances in Intelligent Systems Research". – 2019. – С. 22-26.
2. Alborov, R.A. The development of management and strategic management accounting in agriculture / R.A. Alborov, S.M. Kontsevaya, et. al. // Journal of Engineering and Applied Sciences. – 2017. – Т. 12. – № 19. – С. 4979-4984.
3. Kontsevaya, S. Managerial accounting and agricultural efficiency control in Russia / S. Kontsevaya, R. Alborov // Agrarian Perspectives XXVI: Competitiveness of European Agriculture and Food Sectors. Proceedings of the 26th International Scientific Conference. – 2017. – С. 145-150.
4. Kontsevoi, G.R. Management accounting of agricultural production: improving planning and standardization of costs in the management information system / G.R. Kontsevoi, D.N. Ermakov, et. al. // Amazonia Investiga. – 2020. – Т. 9. – № 27. – С. 284-293.
5. Остаев, Г.Я. Выявление кризисных явлений и разработка алгоритма антикризисного управления / Г.Я. Остаев, Д.В. Кондратьев, О.О. Злобина, Е.В. Захарова // Перспективы развития землеустройства, экономики и управления в АПК. Материалы VI Национальной научно-практической конференции. – Ижевск: УдГАУ, 2024. – С. 247-254.

**ЗНАЧИМОСТЬ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
КУЛЬТУРЫ ГРАЖДАН В УСЛОВИЯХ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

**Балабанов Андрей Игоревич, к.э.н., доцент
СПбГБПОУ «Академия управления городской средой,
градостроительства и печати»**

Balabanov Andrey Igorevich, PhD in Economics
The Academy of Urban Management, Planning and Printing, fibd@mail.ru

Аннотация. В статье раскрывается значимость финансовой культуры граждан в современных условиях. Представлены особенности модели экономики предложения, которая позволит осуществить рост экономики России в условиях санкционного давления Запада.

Ключевые слова: экономика предложения, финансовая культура, финансовая грамотность, санкции, стратегия.

В свете сложившихся обстоятельств, когда на Российскую Федерацию наложено множество санкций, государством взят новый курс на стабилизацию и уверенный экономический рост. С этой целью планируется внедрение модели «Экономика предложений».

Основная суть экономики предложений заключается в том, чтобы увеличить предложение товаров на рынке, а также произвести импортозамещение тех товаров, которые покинули или в ближайшее время могут покинуть российский рынок. В российской модели, все действия направлены на увеличение спроса за счет роста предложения в условиях нарушенных логистических цепочек поставок в результате санкционного давления Запада.

Модель «Экономика предложений», в первую очередь, направлена на уменьшение инфляции. Снижение роста цен зависит от спроса и предложения на рынке. Когда возникает повышенный спрос на товар и переизбыток денежной массы в обществе, то происходит рост цен на эти товары. Но если объем предложений товаров на рынке перекрывает спрос, то это не приводит к росту цен. Хотя на цену могут оказывать влияние другие факторы, которые учитывают в своей деятельности продавцы и производители товаров и услуг. К ключевым факторам, влияющим на ценообразование, кроме спроса и предложения, относятся себестоимость продукции, конкурентные преимущества продукции и имиджевый бренд как самой продукции, так и непосредственно компании, которая данный продукт выпускает.

Для увеличения предложения товаров на рынке необходимо стимулировать их производство за счет увеличения капиталовложений, а это в свою очередь может осуществляться посредством оптимального налогообложения, удовлетворяющего производителя и привлекаемых инвесторов. Также на производство может оказывать влияние внедрение новых технологий и методик, стимулирование работников и способность предпринимателей брать на себя соизмеримые риски.

Для замены утраченных рынков товаров возникает необходимость создания своих отраслей по производству этих товаров. Для создания новых отраслей может быть недостаточно использование только льготной налоговой политики и льготного кредитования с обеспечением поручительств. При таком недостатке

свою решающую роль может сыграть прямая государственная финансовая поддержка.

Особенность идеи российской модели экономики предложения заключается в том, что она должна реагировать не только на учёт спроса, но и сама формировать спрос. Такой эффект может быть достигнут за счет наращённых производственных сил, развитой инфраструктурной сети и внедрения новых технологий, создания новых отраслей со своей инфраструктурой. Президент РФ Владимир Путин в своём выступлении на Петербургском международном экономическом форуме в 2023 году озвучил шесть ключевых направлений экономики предложений.

Первое направление связано с развитием структуры занятости. Внимание в первую очередь должно уделяться трудоустройству выпускников высших и профессиональных учебных заведений. Одним из критериев эффективности учебных заведений должна стать ориентированность на трудовую занятость выпускников. Учебные заведения должны готовить трудовые кадры, которые будут востребованы на рынке труда.

Второе направление связано с поддержкой предпринимательской активности. Должна быть предложена система поддержки предпринимателей, которые готовы начать свое дело или готовы расширять свой бизнес, переходя, например, с малого бизнеса на средний, а в перспективе и на крупный бизнес.

Третье направление связано с обеспечением условий для предпринимателей по размещению своих инвестиций в России и оставлению заработанных доходов в своей стране.

Четвертое направление связано с обеспечением условий для роста инвестиций. Основной целью в этом направлении является привлечение инвестиций в промышленный сектор по выпуску востребованной у населения продукции и для обеспечения технологического суверенитета.

В этой позиции одним из источников инвестиций могут стать долгосрочные инвестиции и сбережения граждан.

Пятое направление связано с расширением сферы охвата нацпроекта «Производительность труда», направленного на эффективное производство.

Шестое направление связано с внедрением в производство технологий с искусственным интеллектом. Основной целью в этом направлении является повышение темпов автоматизированных систем, в тех сферах, где это повлияет на выпуск готовой продукции.

В связи с переходом государства на модель «Экономика предложения», немаловажную роль занимает финансовая грамотность населения.

Впервые о финансовой грамотности в более широком смысле заговорили еще в 2009 году, когда был издан Приказ Федеральной службой по финансовым рынкам № 09-237/пз «Об утверждении основных направлений деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения» [1, с.45-49].

В 2023 году была утверждена «Стратегия повышения финансовой грамотности и финансовой культуры населения до 2030 года». Она стала продолжением действующей ранее стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы.

Целями этой стратегии ставятся приоритетные задачи по формированию у граждан финансовой культуры за счет повышения у них финансовой грамотности. Это позволит гражданам рационально распоряжаться своими доходами. А также определяет задачи и инструменты для их достижения в рамках финансового обра-

зования и финансового просвещения, обеспечения прав и интересов потребителей финансовых услуг, а также финансовой безопасности граждан [2].

В этом документе четко даётся различие между финансовой грамотностью и финансовой культурой.

Если финансовая грамотность определяется как набор основных знаний, умений и навыков необходимых для принятия финансовых решений, направленных на достижение финансового благополучия и управления финансовыми рисками, то финансовая культура означает наличие у граждан ценностей, установок и поведенческих практик в сфере финансов, выработанных у них уровня финансовой грамотности и опыта принятия финансовых решений.

Согласно целям национального развития Российской Федерации данная стратегия в рамках повышения финансовой грамотности и финансовой культуры основывается на принятых ранее государственных программах «О стратегическом планировании Российской Федерации» и «Управление государственными финансами и регулирование финансовыми рынками», «Развитие образования», а также федеральных законах и распоряжений Правительства РФ в сфере финансовой грамотности граждан.

Одна из второстепенных задач Стратегии заключается в росте благополучия граждан за счет активного осознанного участия их в развитии экономики. К имеющимся у граждан финансовым знаниям и умениям должно прибавиться переосмысление поведенческих ценностей. Следует повышать доверие к финансовым институтам (на основе правильно выбранных подходов анализа информации), делать переход с краткосрочного на долгосрочное планирование (при этом горизонт краткосрочного планирования становится отправной точкой дальнейшего долгосрочного планирования), развивать самоконтроль и ответственность за свои финансовые решения.

Положительным стимулом, влияющий на формирование у граждан финансовой культуры должен стать приобретаемый опыт пользования разнообразными финансовыми продуктами, доступности уровня финансовых услуг, идущие вместе с развитием и созданием новых производств и отраслей, вовлеченности граждан в программы долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных инвестиций.

Рассматривая понятия финансовой грамотности и финансовой культуры, можно сделать вывод, что они являются взаимодополняющими, а точнее приобретение человеком финансовой культуры будет являться продолжением его базовых основ финансовой грамотности.

По проведенным исследованиям Аналитического центра национального агентства финансовых исследований (НАФИ) на начало 2024 года относительно 2022 года увеличилась доля граждан, которые нацелены на осуществление инвестиционных и сберегательных действий (доля опрошенных 33%). 48% опрошенных респондентов отметили, что они стараются строить финансовые планы. А также выросла доля граждан до 82% которые стараются оплачивать вовремя свои счета. Но при этом увеличилась доля граждан (с 54% до 56% опрошенных) считающих, что не нужно свои средства капитализировать или инвестировать, только тратить на различные жизненные блага. Такое мнение — это закономерность инфляционного давления, которое испытывает российская экономика на данном этапе. По мнению обычных граждан получается, что доходы от вкладываемых денежных средств в ценные бумаги или на банковский счет обесцениваются с точки зрения своей покупательской способности в будущем, тогда как от приоб-

ретения товаров сегодня по ценам ниже тех, которые будут уже завтра гражданам получает экономию.

Поэтому, чтобы изменить такое поведение граждан и повысить не только их благополучие, но и эффективность экономики в целом, следует сформировать финансовую культуру. Формирование финансовой культуры должно способствовать национальным целям и приоритетным направлениям развития Российской Федерации. Повешение финансовой культуры должен увеличить горизонт финансового планирования граждан, привить им способности рационального формирования финансовых и инвестиционных целей, сопроводительного контроля за их исполнением, а также определение приемлемости осознанного риска и роста доверия граждан к деятельности финансовых институтов.

Повышенное доверие граждан к финансовым институтам должно внести вклад в повышение реальных доходов граждан и их финансового благополучия, увеличение потенциала формирования долгосрочных инвестиций и сбережений, что в свою очередь должно способствовать более эффективному развитию российской экономики, повышению финансовой стабильности и уменьшению финансовых рисков влияющих на благополучие граждан и ускоренное развитие экономики.

Повышение доверия граждан к деятельности органов государственной власти (или местного самоуправления) и к различным финансовым институтам должно стать комплексной задачей на период 2024 – 2030 годов. Такое повышение должно основываться на развитии финансового рынка, инфраструктуры государственных институтов и финансовых организаций, защите финансовых интересов граждан и финансового рынка.

Ожидаемым результатом от реализации Стратегии повышения финансовой культуры граждан в рамках развития модели «Экономика предложения» должно стать понимание сущности инвестирования и четкое понимание рыночных, кредитных, операционных, инфраструктурных, внешних и внутренних рисков. Так же Стратегия должна сформировать у граждан умение выбирать подходящие инвестиционные продукты с учетом приемлемости рисков, умение применять диверсификацию и использование долгосрочных вложений.

Говоря о значимости Стратегии по повышению финансовой культуры граждан в условиях модели экономики предложения следует обратить внимание на те аспекты, которые должны приводить к развитию экономики страны.

Характерными чертами такой значимости может стать, во-первых, воспитание в гражданах установочных поведенческих норм.

Во-вторых, для решения задач, направленных на развитие экономики следует внедрить механизмы:

- взаимодействия государственных органов власти и общества, с целью повышения финансовой грамотности граждан;
- взаимодействия бизнеса (финансовых организаций) и общества, с целью развития уровня финансовых услуг;
- взаимодействия государственных органов власти и бизнеса (финансовых организаций), с целью ответственного поведения участников финансового рынка и защиты прав потребителей.

Обобщая все вышесказанное, финансовая культура граждан в экономике играет свою определенную роль. Появляются частные инвесторы в лице граждан, которые стремясь получать доходы инвестируют свои деньги в развитие различных производств. Кроме этого, финансово грамотный человек, в лице работника пред-

приятня, у которого имеется финансовая стабильность, за счёт грамотного финансового поведения и осознанное понимание финансовой культуры, сможет более качественно выполнять свои функциональные обязанности. А это безусловно, будет сказываться на всей работе предприятия и приведет к его эффективности в условиях модели экономики предложения.

Список использованных источников

1. Балабанов А.И. Перспективы развития государственной программы повышения финансовой грамотности граждан // Архитектура финансов: антикризисные финансовые стратегии в условиях глобальных перемен: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции 21-22 апреля 2016 года – СПб.: СПбГЭУ, 2016. С. 45 – 49.

2. Распоряжение Правительства РФ от 24.10.2023 №2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года».

УДК 339.138:004.9

BASIC ELEMENTS OF THE TECHNICAL CONTENT OF BIG DATA ON THE INTERNET

Wang Xu, postgraduate student, midixiaozi@163.com

Kievich A.V., Doctor of Economics, Professor, a.v.kievich@yandex.ru

Polessky State University

Ван Сюй, аспирант

Киевич Александр Владимирович, д.э.н., профессор

Полесский государственный университет

Annotation. The article states that focusing on the whole life cycle process of information resources, the basic technology of big data on the Internet includes big data collection technology, big data pre-processing technology, big data storage and computing technology, big data analysis and mining technology, etc.

Keywords: big data, information architecture, volumetric storage, new discoveries, business challenges.

The development of Internet big data technology system has been constantly enriched and perfected, and the integration and convergence with other information and communication technologies, such as Internet of Things and artificial intelligence, is now more mature. Focusing on the whole life cycle process of data resources, the basic technology of Internet big data includes big data collection technology, big data pre-processing technology, big data storage and computing technology, big data analysis and mining technology, etc. [1].

Internet big data collection technology.

Internet big data collection is the first part of the big data life cycle. With the development of various types of technology and applications, there are various sources of data, including numerous unstructured databases, the Internet of Things and so on, in addition to traditional relational databases [2]. Data types are also richer and richer, including the original structured data, more or semi-structured data and unstructured data. According to the different sources of data, big data collection techniques and methods also differ greatly, here we are in accordance with the database data collection, network data collection, Internet of Things data collection classification description.

Database data collection.

Database data collection varies depending on the type of database and whether the type of data stored in it is structured or unstructured.

For traditional relational databases, ETL (data extraction, transformation and loading) tools, SQL coding, ETL tools and SQL coding combination of three ways. ETL tools after years of development, has formed a relatively mature product system, especially for traditional relational databases, typical representatives include: Oracle's OWB, IBM's Datastage, Microsoft's DTS, Informatica and so on. With the help of ETL tools, database data can be quickly collected and pre-processed, shielding the complex coding tasks, which can improve the speed and reduce the difficulty, but lack of flexibility. Database data acquisition through SQL coding is more flexible than using ETL tools, which can improve the efficiency of data acquisition and preprocessing, but the coding is complex and requires high technical requirements [3]. The combination of ETL tools and SQL coding can combine the advantages of the first two methods, which can greatly improve the speed and efficiency of data acquisition and preprocessing.

For unstructured database collection and data transfer between different types of databases, the current use of more open source projects to provide ETL tools, typical representatives include: Sqoop, Kettle and Talend, etc., designed for big data, can take into account the offline and real-time data collection, you can achieve mainstream unstructured databases (eg, HDFS, HBase and other) and traditional relational databases (eg, MySQL, Oracle, PostgreSQL, etc.) between two-way data transfer. HDFS, HBase and other mainstream NoSQL databases) and traditional relational databases (e.g., MySQL, Oracle, PostgreSQL, etc.) to deliver data in both directions.

Comparatively speaking, database data has high value density and is mainly collected through log files, system interface functions, etc. The collection technology is standardised and there are more available tools, and the unified collection technology for different types of databases will become an important development trend in the future.

Network Data Acquisition.

Network data collection can be subdivided into two categories based on the type of data collected: Internet content data collection and web log collection.

Internet content data collection is mainly the process of acquiring content data from websites by using web crawler technology and the open application programming interface (API, Application Programming Interface) of websites and other means, supplemented by the comprehensive use of the word splitting system, task and indexing system to realise content data acquisition from websites. This way can extract semi-structured data and unstructured data from web pages on the Internet and store them as unified local data files in a structured way, supporting the collection of pictures, audio, video and other files or attachments as well as automatic association. Web crawler is a kind of programme or script that automatically crawls Internet content according to certain rules. Web crawler technology was first mainly used in search engines, Internet search engines and web page holders through the Robots agreement between what information can be crawled, what information should not be crawled.

Web log collection is currently used more open source log collection system, typical representatives include: Flume, Scribe, Logstash, Fluentd, etc. Flume is an open source log collection system project contributed by Cloudera to Apache, with high availability, high reliability and distributed features, which can achieve real-time and dynamic collection and transmission of massive logs. Scribe is Facebook's open source log collection system project, with scalability and high fault-tolerance features, can achieve the

distributed collection of logs and unified processing [4]. Logstash deployment is relatively simple to use, pay more attention to the pre-processing of log data, you can do a good job for the subsequent log parsing pad. Fluentd deployment and Flume Flumed deployment and Flume is relatively similar, scalability is very good, the application is also quite extensive.

IoT Data Acquisition.

Whether it is consumer IoT, industrial IoT, or smart city IoT, it may involve RFID tags, positioning devices, infrared sensing devices, LIDAR, and a variety of sensors and other devices, and it can be said that the role of the IoT terminal equipment is to collect IoT data, which may involve the collection of various types of data, such as sound, light, heat, electric current, pressure, location, and biometrics. IoT data involves a wide range of data, relatively dispersed data, huge differences in data types, and large differences in data collection methods and collection means [5].

Let's separately highlight the big data preprocessing methods themselves.

The data needed for big data analysis and mining is often collected through multiple channels with multiple types of data, and the data collected through the above big data collection techniques often have data quality problems such as data redundancy, data missing values, data conflicts, etc. It is necessary to improve the data quality through big data preprocessing techniques to make the data more in line with the needs of analysis and mining in order to ensure the correctness and validity of the big data analysis and to obtain high-quality The data quality needs to be improved through big data preprocessing technology to make the data more in line with the needs of analysis and mining, so as to ensure the correctness and effectiveness of big data analysis and obtain high-quality results. Big data preprocessing technology can clean, fill, smooth, merge, specification and consistency check operations on the collected raw data, transforming the messy raw data into a relatively single and easy to deal with structural types, laying the foundation for the later big data analysis and mining. Big data preprocessing mainly includes: data cleaning, data integration, data conversion and data protocol.

Data cleansing.

Data cleaning is mainly through the detection of redundancy, errors, inconsistencies and other problems in the data, using a variety of cleaning techniques to de-noise the data to form a consistent data set, including the removal of duplicate data, fill in the missing data, eliminating the noise data and so on. Removing duplicate data generally uses statistical analysis methods such as similarity calculation. There are two ways to deal with missing data, one is to ignore incomplete data, i.e., clearing missing data, and the other is to fill in missing data through statistical methods, classification or clustering methods to ensure data availability. In practice, the data collection process will also generate a large amount of noise data (outside the reasonable data domain) for a variety of reasons, which, if left unprocessed, will result in inaccurate and unreliable results of subsequent analysis and mining [6]. Commonly used methods to eliminate noisy data include statistical and mathematical methods such as binning, clustering, and regression.

The main data cleaning tools include the aforementioned open source ETL tools such as Sqoop, Kettle and Talend, as well as open source ETL tools such as Apache Camel, Apache Kafka, Apatar, Heka and Scriptella. In addition, Potter's Wheel, a data cleansing tool that is highly interactive and integrates bias detection and data transformation, is also used.

Data integration.

Data integration refers to the merging of heterogeneous data from multiple data sources into a consistent database. This process mainly involves schema matching, data redundancy, detection and processing of data value conflicts, and the main tools are still the open source ETL tools mentioned above. Schema matching is mainly used to discover and map the attribute correspondence between two or more heterogeneous data sources, and machine learning algorithms such as plain Bayes and stacking are more widely used in schema matching. Data redundancy may come from the inconsistency of data attribute naming, and Pearson product-moment correlation coefficient can be used to measure the consistency of data attribute naming, and the larger the absolute value indicates that the correlation between the two is stronger. Data value conflict is mainly manifested as the same entity with different data values from different sources, which sometimes needs to be supplemented by manual determination rules to deal with the data value conflict problem.

Data transformation.

Data transformation is the process of dealing with inconsistencies in the collected data, including the transformation of data names, granularity, rules, data formats, units of measurement, etc., as well as the combination of new data fields, segmentation and other transformations. Data transformation actually also includes data clarity related work, which requires the cleaning of inconsistent data according to business rules to ensure the accuracy of subsequent analysis results. The main purpose of data transformation is to transform the data into a form suitable for analysis and mining, and the choice of data transformation methods depends on the big data analysis and mining algorithms. Commonly used transformation methods include: function transformation, the use of mathematical functions for each attribute value mapping; data normalisation, proportional scaling of the data attribute values, as far as possible to fall into a smaller specific interval. Normalisation helps in the implementation of various classification and clustering algorithms, but also avoids over-reliance on units of measure, and circumvents the problem of weight imbalance.

Data protocol.

Data reduction refers to the premise of maintaining the original appearance of the data as much as possible, looking for the most useful features to reduce the size of the data, the maximum streamlining of the data, involving techniques and methods mainly include high-dimensional data dimensionality reduction processing methods (dimensional reduction), instance statute, discretisation techniques, and machine learning algorithms such as unbalanced learning. Data statute technology can be used to get a statute representation of the data set, making the data set smaller, but at the same time still close to maintaining the integrity of the original data, which can improve the efficiency of analysis and mining under the premise of ensuring the accuracy of analysis and mining. At present, the data generalisation technique based on massive data has become one of the important issues in big data preprocessing.

The technologies of big data storage and computation themselves should be emphasized separately.

Big data storage and computing technology is the foundation of the whole big data system. There are two main types of current big data system architectures: one is the MPP database architecture, and the other is the layered architecture of the Hadoop system. These two architectures have their own advantages and corresponding applicable scenarios. In addition, with the development of fibre-optic network communication

technology, the big data system architecture is developing towards the architecture of storage and computing separation and cloud architecture [6].

MPP.

MPP (Massively Parallel Processing) architecture. MPP architecture is the connection of multiple processing nodes through the network, each node is an independent machine, the processing unit within the node exclusive use of its own resources, including memory, hard disk, IO, etc., that is, each node within the CPU can not access the memory of another node. The MPP architecture servers need to implement complex scheduling mechanisms as well as parallel processing processes through software. Focusing on industry big data, it adopts the Shared Nothing architecture, through column storage, coarse-grained indexing and other big data processing technologies, combined with the highly efficient distributed computing model of the MPP architecture, it completes the support for analytical applications, and the operating environment is mostly low-cost PC Server with high performance and high scalability, which is widely used in the field of enterprise analytics applications. Application.

These MPP products can effectively support PB-level structured data analysis, which is beyond the capabilities of traditional database technology. For the new generation of enterprise data warehouse and structured data analysis, the better choice is MPP database.

Hadoop.

Hadoop is a distributed systems infrastructure developed by the Apache Foundation. Users can develop distributed programs without knowing the underlying details of the distribution. It makes full use of the power of clusters for high-speed computing and storage. It is reliable, efficient and scalable. The core of Hadoop is HDFS and MapReduce.

HDFS (Hadoop Distributed File System), is the foundation for data storage management in the Hadoop architecture. It is a highly fault-tolerant system that detects and responds to hardware failures and is used to run on low-cost general-purpose hardware. HDFS simplifies the file consistency model and provides high-throughput application data access capabilities through streaming data access, suitable for applications with large datasets. It provides the mechanism of write once read many times, data in the form of chunks, simultaneously distributed on different physical machines of the cluster.

MapReduce (Distributed Computing Framework) is a distributed computing model for performing computations on large data volumes. It shields the details of the distributed computing framework and abstracts the computation into two parts: map and reduce, where map performs specified operations on independent elements of a data set to generate intermediate results in the form of key-value pairs, and reduce performs statistics on all the values of the same key in the intermediate results to obtain the final result. "MapReduce is very suitable for data processing in a distributed parallel environment consisting of a large number of computers.

Around Hadoop derived from related big data technology, to deal with traditional relational database is more difficult to deal with the data and scenes, such as for the storage and calculation of unstructured data, etc., make full use of the advantages of Hadoop open source, along with the continuous progress of related technology, its application scenarios will be gradually expanded, and the most typical application scenario is to achieve the most typical application scenario is to achieve the extension and encapsulation of Hadoop for The most typical application scenario is to extend and encapsulate

Hadoop to achieve support for Internet big data storage and analysis. There are dozens of NoSQL technologies here, and they are also being further subdivided. For unstructured and semi-structured data processing, complex ETL processes, complex data mining and computational models, the Hadoop platform is better at it. At present the mainstream choice is the distributed architecture, and in the distributed architecture system, Hadoop can be said to be a more mature and stable big data platform system has been tested, so many enterprise big data platforms, are based on Hadoop to build.

Thus, it can already be argued that with the emergence of Big data technology, technology will become increasingly integrated with artificial intelligence technology to empower computing systems with the ability to understand, reason, discover and make decisions about data so that they can derive more accurate and deeper insights from data and extract the value behind it [7].

With the development of artificial intelligence, it becomes possible to mine useful information and form knowledge in massive data sets, and machine systems gradually acquire cognitive ability, which stimulates the development of cognitive computing. Cognitive computing is the product of the continuous development of artificial intelligence, including natural language processing, speech recognition, computer vision, machine learning, deep learning, robotics and so on. As long as people realize the close relationship between big data and analytics, they will realize that cognitive computing is as indispensable to big data analysis as analytics, and the importance of cognitive computing will be recognized more and more.

Список использованных источников

1. ULR: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.oracle.com/cis/big-data/what-is-big-data/#how> – Дата обращения: 25.09.2024 г.
2. Wang Xu., Kievich A.V. The main trends in the digital economy and finance that shape the current landscape and vector of development of industries / Wang Xu., A.V. Kievich // *Economy and Banks*. 2024. № 1. С. 42-51.
3. Ван С., Киевич А.В. Анализ основных социальных сетей и их возможностей для SMM-продвижения в Республике Беларусь / Ван Сюй, А.В. Киевич // *Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы* : сборник трудов XVII международной научно–практической конференции, Пинск, 28 апреля 2023 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2023. – Ч. 1. – С. 13–17.
4. ULR: [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://eecs.csuohio.edu/~sschung/cis612/CIS612_Lecture1_IntroBigDataAnalyticsCloud.pdf. - Дата обращения: 28.09.2024 г.
5. Ван С., Киевич А.В. Цифровой рубль в России – третья форма денег в виде цифрового кода / Ван Сюй, А.В. Киевич // В сборнике: *Банковская система: устойчивость и перспективы развития*. Сборник научных статей четырнадцатой международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики. Пинск, 2023. С. 29-34.
6. ULR: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mokosmart.Com/ru/iot-in-industry-4-0/>. – Дата обращения: 21.09.2024 г.
7. Zhang, L., & Liu, W. (2021). International cooperation in AI and digital finance under the Belt and Road Initiative. *Global Journal of Economics and Business*, 9(4), 45-58.

УДК 33.338.12

**ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ СОВОКУПНОЙ
ФАКТОРНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НЕФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Васильченко Анастасия Олеговна, к.э.н., доцент,

Гречишкина Елена Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Vasylchenko A.O., PhD in Econ. Sc., Associate Professor, vasilchenko.a@polessu.by

Hrechyshkina O.O., PhD in Econ. Sc., Associate Professor, grechishkina.e@polessu.by

Polessky State University

Аннотация. Статья посвящена поиску и анализу структурных взаимосвязей показателей совокупной факторной производительности и показателей результативности деятельности нефинансовых корпораций. Согласно неоклассической теории экономического роста исследованы явления экспоненциального роста на основе накопления капитала и производительности труда. Т. Сван и Р. Солоу исследовали связи труда и капитала как факторов производства, которые легли в основу модели Р. Барро. Дан анализ факторов, влияющих на совокупную факторную производительность, анализ степени их влияния на эффективность деятельности нефинансовых корпораций с учетом их отраслевой специфики.

Ключевые слова: совокупная факторная производительность, нефинансовые корпорации, экономический рост, показатели результативности.

Экономическому росту, как явлению и процессу, был посвящен ряд исследований в экономической теории. Эмпирические и теоретические изменения, происходящие в характере экономического роста, порождали огромное количество новых явлений и процессов.

Появление новой модели эндогенного экономического роста привело к существенным изменениям в теоретических взглядах на данное явление. С точки зрения эмпирических данных, в изучении явления экономического роста также произошли существенные изменения: из обрывочных и фрагментарных данных эмпирика вышла на качественно новую ступень развития, с использованием статистических данных практически по всем странам, проверкой детерминант и факторов экономического роста, возможностью лицезреть зависимости между данными факторами и на их основании строить гипотезы о дальнейшем изменениях в процессах экономического роста.

Согласно неоклассической теории экономического роста исследованы явления экспоненциального роста на основе накопления капитала и производительности труда. Т. Сван и Р. Солоу исследовали связи труда и капитала как факторов производства, которые легли в основу модели Р. Барро [4].

В естественных науках преобладают строгие (функциональные) зависимости, при которых каждому значению одной переменной соответствует единственное значение другой. В экономической науке такой зависимости нет, это объясняется тем, что влияние изучаемых факторов может быть непрямым, а через цепочку других факторов, некоторые факторы при анализе могут не учитываться, многие воздействия носят случайный или сезонный характер.

Совокупная факторная производительность, как ключевой элемент экономического роста, связана с рядом показателей результативности деятельности нефинансовых корпораций [1-3].

Взаимосвязь между СФП и показателями рентабельности выражается в эффективности использования ресурсов (чем она выше у организаций, тем выше СФП); инновации и технологический процесс (компании, которые инвестируют в инновации, обычно демонстрируют высокие темпы роста СФП); качество рабочей силы (повышение квалификации работников и внедрение системы управления знаниями также способствуют росту СФП); операционная эффективность (оптимизация бизнес-процессов и внедрение систем управления качеством (бережливое производство) способны значительно повысить уровень СФП).

Таким образом, показатели рентабельности тесно связаны с технологическим ростом и повышением производительности труда. В случае, когда все факторы работают эффективно, возникает синергетический эффект, однако, большое влияние оказывают факторы экзогенного роста, влияние которых предсказать довольно сложно. Возникает явление эмерджентности, когда в системе происходят явления, которые не присущи отдельным ее компонентам.

СФП и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Высокая СФП может способствовать повышению КОС. Эффективное использование ресурсов, которое характеризует высокую СФП, может привести к увеличению прибыли и снижению потребности в заемных средствах. Это, в свою очередь, повышает КОС, делая предприятие более финансово устойчивым. И наоборот, низкая СФП может негативно влиять на КОС, делая предприятие более зависимым от внешнего финансирования и менее устойчивым.

СФП и коэффициент обеспеченности обязательств имуществом. Высокая СФП может способствовать повышению КОО. Эффективное использование ресурсов, которое характеризует высокую СФП, может привести к увеличению прибыли и, как следствие, к росту стоимости активов. Это, в свою очередь, повышает КОО, делая предприятие более платежеспособным. И наоборот, низкая СФП может негативно влиять на КОО, делая предприятие менее платежеспособным и более рискованным для кредиторов.

СФП и коэффициент финансового левериджа. Умеренное использование заемного капитала может способствовать увеличению совокупной факторной производительности, так как предприятие может иметь доступ к дополнительным ресурсам для инвестиций в новые технологии, оборудование и капиталовложения. Однако, чрезмерное использование заемных средств может привести к увеличению финансовых обязательств и рисков, что может негативно сказаться на уровне производительности и устойчивости предприятия. Таким образом, оптимальный баланс между СФП и коэффициентом финансового левериджа играет важную роль в обеспечении успешного функционирования предприятия.

СФП и финансовые коэффициенты имеют прямое и обратное влияние. Прямое заключается в: прямом эффекте (увеличение СФП обычно приводит к росту доходов от продаж, что напрямую сказывается на коэффициентах финансовой устойчивости); увеличение собственного капитала (повышение СФП создает резерв средств, что может привести к увеличению собственного капитала). Обратное влияние обусловлено: доступом к финансированию (компании с хорошими финансовыми коэффициентами могут легче получать кредиты и инвестиции, что позволяет им вкладывать средства в технологии и инновации, что может значи-

тельно повысить СФП); устойчивость к кризисам (высокие коэффициенты устойчивости могут повысить уверенность инвесторов и кредиторов, что, позволяет компаниям продолжать инвестировать в улучшение производственных процессов даже в условиях нестабильной экономики, сохраняя тем самым высокий уровень СФП).

СФП и показатели оборачиваемости дебиторской, кредиторской задолженности и общей оборачиваемости капитала. Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и общей оборачиваемости капитала служат индикаторами эффективности управления оборотными активами и обязательствами компании. Данная группа коэффициентов указывает на эффективность работы предприятий по отношению к количеству авансированных ресурсов или количеству их потребления в процессе деятельности. Чем выше данные коэффициенты, тем эффективнее деятельность организации.

СФП и оборачиваемость дебиторской задолженности. Существует прямая связь между СФП и оборачиваемостью дебиторской задолженности. Чем выше СФП, тем более эффективно предприятие использует свои ресурсы для производства.

СФП и оборачиваемость кредиторской задолженности. Высокая оборачиваемость кредиторской задолженности указывает на хорошие финансовые позиции и способность быстро генерировать денежные потоки. Наоборот, низкие показатели могут свидетельствовать о проблемах с ликвидностью и могут негативно сказаться на СФП.

СФП и общая оборачиваемость капитала. Высокая общая оборачиваемость капитала указывает на то, что компания эффективно использует свои активы для генерации дохода. В свою очередь, это может способствовать увеличению СФП, так как более эффективное использование капитала позволяет выделять больше ресурсов на инновации и оптимизацию производственных процессов.

СФП и производительность труда.

1. Прямое влияние производительности труда на СФП: Увеличение производительности труда при прочих равных условиях приводит к росту общего объема производимой продукции, что непосредственно отражается на увеличении СФП.

2. Эффект масштаба: Увеличение численности работников может, в некоторых случаях, привести к уменьшению производительности труда из-за эффекта убывающей отдачи. То есть, при увеличении трудозатрат, производительность на душу населения может начать снижаться, если не будут увеличены другие факторы производства (например, капитал или технологии). Это в свою очередь негативно скажется на СФП.

3. Качество факторов производства: Повышение уровня квалификации работников и внедрение инновационных технологий могут существенно увеличить как производительность труда, так и совокупную факторную производительность. Качественные изменения могут привести к тому, что даже при неизменном количестве работников СФП будет возрастать из-за большего объема производства и оптимизации процессов.

4. Гармонизация ресурсов: Комплексное управление всеми факторами производства, включая труд, технологии и капитал, способствует улучшению как СФП, так и производительности труда. Оптимальное распределение ресурсов позволяет минимизировать потери и увеличить эффективность процессов.

СФП и степень устойчивости экономического роста. Устойчивый экономический рост определяет долгосрочное увеличение уровня экономической активности, учитывающее экономическую, социальную и экологическую устойчивость. Основными характеристиками устойчивого роста являются его адаптивность к изменениям, способность к самообновлению и гармоничное развитие всех секторов экономики.

Высокий уровень СФП способствует более устойчивому и сбалансированному экономическому росту, который, в свою очередь, создает условия для дальнейшего повышения производительности.

Базовое уравнение регрессии имеет следующую форму [4, с. 22]:

$$g_i = a_0 + \sum_p a_e a_{xe} + \sum_b b_p Z_{pi} + \sum_r c_r DUM_{ri} + \varepsilon_i$$

где g_i – темп прироста основных показателей национального продукта (ВВП, ВНП) в стране; a_0 – константа; a_1 – коэффициент при экономической переменной; x_{ei} – экономические переменные; b_p – коэффициенты при дополнительных переменных; Z_{pi} – дополнительные переменные (политические, социальные, географические и др.); c_r – коэффициент при фиктивной переменной; DUM_{ri} – фиктивная переменная, отражающая групповой эффект (например, региональный и т.д.); ε_i – случайная составляющая.

Таким образом, видно, что на устойчивый экономический рост влияет совокупность факторов, включающих фиктивную переменную, отражающая групповой эффект и случайная составляющая. По аналогии с вышеприведенным уравнением регрессии, можно сказать, что на показатель СФП также влияют микроэкономические показатели экономического роста, что, в свою очередь, формирует макроэкономические тенденции.

Таким образом, важно отметить, что взаимосвязь между СФП и обозначенными показателями может быть сложной и зависеть от различных факторов, таких как отрасль, размер предприятия, конкурентная среда и т.д. Для достижения конкурентных преимуществ компаниям необходимо сосредоточить усилия на увеличении СФП через инновации, оптимизацию процессов и развитие человеческого капитала. Повышение СФП ведет к улучшению финансовых показателей, что является критически важным для достижения долгосрочной конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия.

Отрицательные коэффициенты корреляции между ростом ресурсов и ростом совокупной производительности свидетельствуют о нерациональном распределении ресурсов в экономике и/или о недостаточно эффективном их использовании. В первую очередь это касается основного капитала. Причины можно назвать, выдвинув гипотезы о продвижении в более труднодоступные районы при добыче полезных ископаемых, о слабых стимулах для технического прогресса, о неэффективной организации во многих сферах деятельности.

Список использованных источников

1. Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утв. Приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14.10.2021 №351
2. Смольский, А. Финансово-экономический анализ при банкротстве. Анализ результативности и эффективности деятельности субъекта хозяйствования [Электронный ресурс] / А.Смольский // Правовая платформа "Бизнес-Инфо". – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=664348&a=14#a14>.

3. Шкирман, С. Оценка эффективности и финансовой устойчивости организации на 1 января 2023 года [Электронный ресурс] / С. Шкирман // Правовая платформа "Бизнес-Инфо". – Режим доступа: <https://bii.by/tx.dll?d=627346&f=%EE%F6%E5%ED%EA%E0+%F0%E5%ED%F2%E0%E1%E5%EB%FC%ED%EE%F1%F2%E8#f>. – Дата доступа: 10.09.2024.

4. Шараев, Ю. В. Теория экономического роста [Текст] : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Шараев; // Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. Дом ГУВШЭ, 2006. – 254 с.

УДК 378

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ИНДИКАТОРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Верич Анна Ивановна, Полесский государственный университет

Verych Hanna, graduate student, Polesky State University, ann742902@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются индикаторы и способы оценки влияния образования на состояние экономической жизни.

Ключевые слова: экономика знаний, образовательная деятельность, индекс уровня образования в странах мирах, индекс эффективности национальных систем образования

Развитие современного общества, как экономической, так и социальной его составляющих, тесно связано образовательной деятельностью. Образовательная деятельность, в разных формах и на разных уровнях, рассматривается как один из ключевых аспектов формирования экономики знаний. Экономика знаний, в свою очередь, определяется следующими составляющими [1]:

- информация и знания – основополагающий ресурс и движущая сила социально-экономического, технологического и культурного процесса;
- рынок информации и знаний, который функционирует наравне с рынком природных ресурсов, труда и капитала;
- удельный вес отраслей, обеспечивающих создание, передачу и использование знаний и информации, показатель, который растет опережающими, в сравнении с другими секторами, темпами;
- развитая информационная инфраструктура, которая превращается в условие, определяющее национальную и региональную конкурентоспособность.

Международные организации уже несколько десятилетий ищут индикаторы и способы оценить влияние образования на состояние экономической жизни.

Так, можно отметить следующие индикаторы:

1, Индекс уровня образования в странах мира (Education Index) – комбинированный показатель Программы развития Организации Объединённых Наций. Этот индикатор измеряет результаты, достигнутые страной с точки зрения уровня образования её населения, и является ключевым показателем социального развития, в том числе с позиции Целей устойчивого развития. Он же используется для расчета Индекса человеческого развития.

С 2010 года Индекс уровня образования определяется как среднее арифметическое таких показателей, как средняя продолжительность обучения взрослых и ожидаемая продолжительность обучения учащихся в возрасте до 25 лет. Кроме того, после 2019 года этот показатель перестал использоваться в качестве ключевого при определении места страны в мировых рейтингах, поскольку обладает

рядом ограничений. Так, он не отражает качества самого образования, которое может быть низким или существенно ограниченным; не учитывает студентов, обучающихся за рубежом, что искажает данные по некоторым государствам.

В отчете 2023-2024 годов ООН используется уже иной показатель, а точнее «Индекс образования с поправкой на неравенство» - это тот же Education Index, но скорректированный с учетом неравенства в распределении лет обучения в школе. Но даже с учетом этой поправки Беларусь находится на 45 месте с показателем 0,774 и значительно отстает от России, место которой в последнем рейтинге значительно выше: 26 позиция с индексом 0,831. Лидер рейтинга – Исландия – имеет показатель на уровне 0,938.

2. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование – находится как отношение общего объема государственных и частных расходов на образование к ВВП страны в процентах. При формировании рейтинга учитываются расходы государственного бюджета всех уровней, частные фонды, внешние заимствования, гранты и пожертвования от международных учреждений, а также неправительственных организаций. Этот показатель представляется нам одним из наиболее значимых, поскольку расходы на образование являются одним из ключевых показателей социально-экономического развития современного общества, они отражают степень внимания, уделяемого государством образованию своих граждан. Подобного рода инвестиции не только способствуют наращиванию человеческого капитала и улучшению перспектив экономического развития, они имеют и самостоятельное значение, так как образовательная деятельность расширяет кругозор людей, дает возможность для самореализации, стимулирует рост материального благополучия и здорового образа жизни. Недостатком является то, что показатель не учитывает степень равномерности распределения расходов на образование внутри различных социальных групп, не позволяет учесть соотношение объема инвестиций государственных и частных структур. Искажает позицию стран в данном рейтинге и тот факт, что в рамках ликвидации безграмотности некоторые слабо развитые страны получают весомое финансирование в рамках международных программ, и соответственно, демонстрируют высокий общий уровень расходов к ВВП (хотя это и не отражает реальное качество образовательных программ и уровня их реализации).

3. Индекс эффективности национальных систем образования (Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment) – рейтинг, измеряющий достижения стран мира в области образования по версии британской компании Pearson Education. Рассчитывается с 2012 года, авторы методики оценки данного Индекса отмечают, что это первая попытка сравнить эффективность национальных систем образования среди относительно большого числа стран, находящихся на различных этапах социально-экономического развития. Используется две группы показателей: 1) когнитивные навыки и 2) уровень образования. Когнитивные навыки оцениваются на основе данных Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся и других аналогичных проектов, а уровень образования оценивается с помощью индекса грамотности населения (источник Института статистики ЮНЕСКО) и индекса, отражающего совокупную долю учащихся, получающих среднее и высшее образование.

Аналогичные рейтинги составляют и национальные институты и деловые сообщества, используя для этих целей целый спектр индикаторов. Так, например, качество образования может оцениваться состоянием системы государственного

образования и готовностью обучающихся выбирать ее; объемом финансирования образовательных структур и наличием научно-исследовательских институтов; уровнем академности и/или специализации вузов и их близостью с реальным сектором (наличие развитой системы практикоориентированной подготовки); местом национальной системы образования в международных индексах и рейтингах. Возможности и доступность образования определяется уровнем грамотности взрослого населения, государственными расходами на образование, процентным соотношением числа лиц, завершивших подготовку на различных ступенях образовательного процесса, начиная от среднего и заканчивая послевузовским.

В Докладе о человеческом развитии - 2023/2024 [2] четко обозначен гуманистический подход, ориентированный на людей, который учитывает, как идеи, знания и информация играют центральную роль в развитии человека. Среда знаний/информации преобразуется инновационными технологиями, создавая новые проблемы и возможности. Он подготовлен с учетом неопределенности социально-экономического развития стран, усиливающейся поляризации, расширяющейся социальной трансформации, вызванной цифровизацией мировой экономики, что предполагает возрастание значимости искусственного интеллекта и новые вызовы, возникающие при этом. Например отмечается, что цифровизация, и, в частности информационные инфраструктуры, могут нарушить политические процессы, но они также могут повысить инклюзивность и прозрачность. Отмечается, что для детей школьного возраста цифровые технологии открывают захватывающие возможности для обучения как в школе, так и дома, а также представляют риски, которые могут быть связаны с ухудшением благополучия среди молодых людей. В зрелом возрасте цифровизация может радикально изменить повседневную деятельность на работе, уходе и социальном взаимодействии в семье и с друзьями.

Таким образом, образование как сфера человеческой деятельности и отрасль экономики не только обретает новые черты, но занимает ключевые позиции в экономическом развитии стран, обеспечивая ориентацию на непрерывное обновление знаний индивидуума и общества в целом.

Список использованных источников

1. Лукашова Н.В. Экономика знаний / Н.В. Лукашова. – Москва : Проспект, 2021. – 360 с.
2. Доклад о человеческом ресурсе за 2023-2024 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www/hdr.undp.org>. – Дата доступа: 15.10.2024.

УДК 339.138

ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ В ЦИФРОВОЙ СТРАТЕГИИ УНИВЕРСИТЕТА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Виноградова Анастасия Александровна, ассистент

Полесский государственный университет

Vinogradava Anastasiya Aleksandrovna, assistant, Polesky State University,
vinogradova.a@polessu.by

Аннотация. Статья раскрывает основные проблемы и перспективы использования электронного маркетинга при разработке цифровой стратегии университета в целях привлечения абитуриентов.

Ключевые слова: электронный маркетинг, цифровая стратегия, университет, перспективы, проблемы, Интернет, абитуриенты

На современном этапе развития организаций цифровизация является мощным инструментом, который помогает выделиться среди конкурентов и адаптироваться к запросам потребителей. Стоит выделить организации, оказывающие образовательные услуги, в отдельную категорию.

Высшие учебные заведения после пандемии 2020 года стали пользоваться потенциалом сети Интернет все чаще, в том числе для использования и передачи научных и профессиональных навыков. А также расширились конкурентные возможности в глобальной сети рынков данных, информации, знаний, идей, инноваций при создании цифровой стратегии университета с помощью электронного маркетинга. Это связано с тем, что развитие академической мобильности и размытие географических границ способствует усилению конкуренции между университетами.

Хотелось бы отметить, что высшие учебные заведения больше всего подвержены его влиянию, так как среди молодежи основными средствами получения информации являются ресурсы сети Интернет, в особенности мессенджеры и социальные сети.

Возможности электронного маркетинга растут с каждым днем благодаря передовым технологиям, которые помогают получать актуальную, объективную и конкретную информацию для принятия решений [1, 4, 5].

В 2021 году была принята государственная программа "Цифровое развитие Беларуси" на 2021 – 2025 гг., которая основной упор делает на внедрении передовых технологий во все сферы жизнедеятельности населения. На начало 2022 года в Беларуси было отмечено, что число интернет-пользователей составило около 85% и увеличилось в 2 раза в сравнении с 2012 годом. Это говорит о постоянном росте аудитории в интернет-пространстве, что позволяет увеличить охват потенциальных абитуриентов по всей стране.

Все это показывает актуальность использования электронного маркетинга в цифровой стратегии университета, которая может выступать движущей силой популяризации и укрепления позиций высших учебных заведений для привлечения абитуриентов [2, 3].

В настоящее время электронные маркетинговые коммуникации в образовательной среде могут оказывать воздействие на потенциальных абитуриентов с учетом индивидуальных особенностей при помощи веб-сайта, поисковой оптимизации, контекстной и медийной рекламы и др. Цифровые средства и электронные технологии формируют основу для разработки комплексного подхода к совершенствованию предоставления онлайн-услуг с целью наилучшего удовлетворения потребностей абитуриентов и повышения их осведомленности об университете и его образовательных услугах [5].

Выбор цифровой стратегии развития университета в современных условиях может осуществляться по направлениям:

Ключевой стратегией цифровой трансформации в маркетинге является переход от традиционных каналов коммуникации к онлайн-платформам.

Другая стратегия – это персонализация данных и аналитики для определения потребительских предпочтений абитуриентов.

Социальные медиа являются важным элементом стратегий цифровой трансформации в области маркетинга. Эти платформы не только служат местом общения для пользователей, но и выступают в роли эффективного инструмента для продвижения своих услуг. Присутствие в социальных сетях предоставляет уни-

верситетам возможность установить более близкие отношения с абитуриентами, оперативно реагировать на их вопросы, а также собирать обратную связь [4].

В связи с этим, стоит выделить основные проблемы электронного маркетинга высших учебных заведений:

Главной проблемой является недостаточно удобный и привлекательный дизайн веб-сайта университета, который должен быть визитной карточкой, привлекающей внимание потенциальных абитуриентов.

Второй проблемой, связанной с сайтом, является его информативность, которая может не в полной мере отражать основные интересы и потребности при поиске необходимой информации, которая может быть полезна при выборе конкретного университета.

Третья проблема связана с установлением доверия и понимания со стороны потенциальных абитуриентов, четким позиционированием своих конкурентных преимуществ.

Четвертой проблемой можно обозначить недоверие к социальным сетям. Согласно актуальным данным, почти у каждого третьего есть аккаунт в социальных сетях. В связи с этим, университетам стоит подумать о том, что ведение аккаунта в социальных сетях может способствовать привлечению большего числа потенциальных абитуриентов [1, 2, 3].

Пятая проблема связана с увеличением роста онлайн-образования, которое стремится заменить систему традиционных высших учебных заведений, в связи с чем увеличивается значимость обратной связи, которую университет может предложить абитуриентам [5].

Электронный маркетинг в разработке цифровой стратегии университета имеет ряд преимуществ и недостатков.

К преимуществам относятся:

Выгодность по сравнению с классическими способами, такими как печатные рекламные материалы или ТВ-реклама, что помогает значительно снизить затраты университета.

Повышение эффективности рекламы за счет таргетирования аудитории и поиска потенциальных абитуриентов.

Возможность взаимодействия с абитуриентами через разнообразные онлайн-платформы, что позволяет упростить работу университетов.

Предоставление быстрой обратной связи, которая помогает быстро реагировать на полученную информацию.

Глобальные возможности, позволяющие продвигать образовательные услуги на мировом рынке.

Возможность быстрого и адаптивного изменения стратегии продвижения в реальном времени, которая способствует мобильности.

Недостатками являются следующие факторы:

Бесконтактное взаимодействие может снизить эффект из-за недостаточной эмоциональной вовлеченности абитуриента.

Некоторые абитуриенты могут не использовать те каналы продвижения (социальных сетей, мессенджеров, контекстной рекламы и т.д.), на которые делает акцент высшее учебное заведение.

В связи с этим стоит обратить внимание на преимущества продвижения через социальные сети:

У большей части потенциальных абитуриентов есть аккаунты в социальных сетях либо мессенджерах. Стоит делать упор на тех социальных сетях, которые более популярны среди молодежи.

Взаимодействие с потенциальными подписчиками осуществляется с помощью простых и понятных инструментов.

Данный вид продвижения является более быстрым и эффективным.

Формирование доверия посредством создания полезного и информативного контента.

Бесплатное продвижение за счет коллаборации с другими организациями [3].

Перспективами развития электронного маркетинга могут стать:

Разработка цифровой стратегии: университеты обязаны создать ясную и детально проработанную стратегию цифровой трансформации, основанную на их стратегических целях и потребностях абитуриентов. Эта стратегия должна быть гибкой и адаптивной к изменяющимся условиям.

Формирование отдела или найм специалистов, отвечающих за маркетинговые кампании в электронной среде.

Регулярный мониторинг результатов. Университетам необходимо внедрить систему измерения ключевых показателей эффективности маркетинговых кампаний и регулярно анализировать результаты. Это позволит выявить наиболее результативные стратегии и инструменты, а также внести необходимые изменения.

Осуществление цифровой стратегии является непрерывным процессом, требующим постоянного совершенствования. Университеты должны быть готовы адаптироваться к новым технологиям и изменениям среды образовательных услуг, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность [4].

Подводя итог, можно отметить, что в современных реалиях электронный маркетинг играет важную роль в осуществлении цифровой стратегии развития университета для привлечения абитуриентов. В проведенном исследовании было выявлено, что для популяризации и укрепления позиций высших учебных заведений необходимо: грамотно и информативно оформлять веб-сайт университета; формировать доверие среди потенциальных абитуриентов и выстраивать четкое конкурентное позиционирование за счет создания аккаунтов университета в социальных сетях, которые пользуются спросом у молодежи; обеспечивать бесперебойную обратную связь посредством опросов, интерактивов и др.

Список использованных источников

1. Алешина, И.В. Маркетинг университета эпохи цифровой глобализации / И.В. Алешина // Вестник университета. – 2021. – № 1. – С. 20 – 27.
2. Головенчик, Г.Г. Цифровая экономика в Республике Беларусь: современные тенденции, вызовы и перспективы / Г.Г. Головенчик // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2022. – Т. 30. – № 3. – С. 414 – 428.
3. Егорова, В.К. Проблемы и перспективы развития интернет-маркетинга в Республике Беларусь / В.К. Егорова, А.А. Шевченко // Эпомен: экономические науки. – 2023. – №3. – С. 137 – 145.
4. Маняхина, Е.С. Цифровая трансформация в управлении маркетингом: стратегии и инструменты / Е.С. Маняхина // Вопросы студенческой науки. – Выпуск №11(87). - 2023. – С.508 – 513.
5. Трубникова, В. В. Интернет-маркетинг и цифровой маркетинг как модели современного маркетинга / В. В. Трубникова, И. А. Гринченко // Цифровизация процессов управления: стартовые условия и приоритеты : Сборник материалов международной

научно-практической конференции, Курск, 21 – 22 апреля 2022 года. – Курск: Курский государственный университет, 2022. – С. 591 – 594.

УДК 330.342:004

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Володько Людвик Павлович, к.э.н., доцент

Володько Ольга Владимировна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Volodko Lyudvik Pavlovich, PhD in Economics, lyudvik@tut.by

Volodko Olga Vladimirovna, PhD in Economics, olga_volodko@mail.ru

Polesky State University

Аннотация. В статье рассмотрены аспекты влияния цифровизации на бизнес, в частности банковский; исходя из опыта различных стран, выделены направления развития цифровизации банковского бизнеса.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, бизнес, трансформация, цифровая трансформация, трансформация бизнеса, банковский бизнес, интеллектуализация вычислений.

В настоящее время в мире активно развивается направление информационных технологий, в связи с чем цифровизация дает бизнесу новые конкурентоспособные преимущества в его дальнейшем развитии. Лидеры внедрения новых цифровых технологий демонстрируют, что получение преимуществ без глубокой трансформации бизнеса, а лишь за счет использования новых технологий, невозможно.

Цифровая трансформация предполагает фундаментальное переосмысление того, как работает организация и как она взаимодействует с окружающей средой. Важнейшим направлением в развитии цифровизации является сотрудничество и взаимосвязь как между потребителями и организациями, так и между самими организациями. Происходят масштабные изменения: активно внедряется «цифровизация» (применение цифровых технологий) и цифровая трансформация (радикальное изменение деловой стратегии и бизнес-процессов под влиянием цифровизации).

Выделим основные виды цифровых технологий (таблица).

Цифровые технологии оказывают воздействие на способы реализации процессов организаций и характер связей между ними, что позволяет [4]:

- повысить качество, скорость, гибкость выполняемых операций и процессов, снизить расходы на их выполнение;
- повысить координацию и интеграцию процессов как внутри компании, так и за ее пределами;
- повысить потребительскую ценность, обеспечить дифференциацию потребительской ценности.

Основные направления развития цифровых технологий в Республики Беларусь представлены на рисунке.

Основным полем внедрения методов цифровой экономики в банковском секторе является применение интеллектуализированных вычислений, технологий больших данных на основе интеграции роботизации и машинного самообучения, другими словами – менеджмент, основанный на данных и знаниях или иначе Data Driven & Data Science.

Таблица – Основные виды цифровых технологий

Цифровая технология	Сущность
1. Большие данные (Big Data)	Создают возможность индивидуализировать предложение клиентам, предоставлять наиболее эффективный контент на каждом этапе продаж, оптимизировать цены и улучшаться точность поисковых запросов.
2. Интернет вещей (IoT)	Позволяет улучшить использование клиентского опыта, повышать уровень рекламный и предлагать персонализированный сервис потребителям. Данная технология позволяет следить за поставками и предоставлять обмен информации в длинной цепочке от поставщиков до потребителей конечной продукции.
3. Системы распределенного реестра (блокчейн)	Технология может использоваться для осуществления сделок и проверки их подлинности, при этом данный процесс будет максимально прозрачен.
4. Искусственный интеллект (ИИ)	Искусственный интеллект способен обучаться и анализировать большие объемы данных, осуществляя качественные прогнозы
5. Робототехника и сенсорика	Автоматизация ручного труда, выполнение рутинных операций, требующих высокой точности. Использование робототехники значительно увеличивает производительность труда и темпы разработки продукции, снижая при этом их стоимость.
6. Технологии виртуальной и дополненной реальностей (VR/AR)	Ориентация рекламного контента, однако виртуальная реальность поднимает это на новый уровень за счёт полного погружения в продукт. Технология может изменить ценностное предложение фирмы. Большой потенциал технологий виртуальной реальности эксперты видят в обучении сотрудников.
7. Индустрия 4.0	Переход к целому комплексу систем, которые объединяются цифровыми, биологическими и физическими технологиями в новые и мощнейшие комбинации.
8. CRM-системка	Комплекс инструментов по работе с информацией, включающий в себя клиентскую базу, а также ряд методик, позволяющих систематизировать данные и регламентировать порядок работы с ними.
9. 3D-принтеры	3D принтер – это устройство для создания физических объектов путем последовательного наклеивания слоев.
10. Умные (smart) технологии	Современный подход к постановке работающих целей, позволяющий уже на начальном этапе обобщить всю имеющуюся информацию, обозначить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, а также предоставить всем участникам процесса ясные и конкретные задачи.
11. Облачное хранение	Технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются Интернет-пользователю как онлайн-сервис.
12. ЕРИП	Система, которая сочетает в себе возможность осуществления платежей за услуги и платежей в бюджет как наличным, так и безналичным путем на основании унифицированного взаимодействия ее участников.
13. Дронный	Беспилотные летательные аппараты могут летать самостоятельно по маршруту, заложенному в бортовой компьютер или выполнять команды с земли. Находят применение при мониторинге военных объектов, полей, лесов, стройплощадок, доставке грузов.

При становлении цифровая экономика затрагивала только финансовые процессы и связанные с ними сервисы (к примеру, виртуальный банкинг), но сегодня она проникает почти во все сферы управления, начиная от оцифровки документов и до электронного правительства, это позволяет говорить о многократном увеличении рынка представляемых цифровых сервисов, что

неминуемо влечет за собой интеграцию ранее разрозненных технологий, и как итог совершенно новые подходы к управлению производственными и бизнес-процессами.



Рисунок – Цифровые приоритеты Республики Беларусь

Классическим примером являются BPM-системы (business process management) – управление деловыми процессами, которое предполагает использование средств автоматизации (к примеру, СУБД) и интеграцию информационных технологий, необходимых в процессе принятия управленческих решений. На современном этапе, под влиянием цифровой экономики, САПР (системы автоматизированного проектирования) трансформируются в обособленные составляющие финансовых компаний, интегрируются с такими составляющими как большие данные, интернет вещей, искусственный интеллект и даже дополненная реальность позволяет говорить о том, что информация не просто сопровождает жизнедеятельность человека, но и проникает в физическую суть предметов и явлений в широком спектре жизненных процессов. Эта принципиально новая ступень цифровой экономики, требует не только увеличение ИТ-потенциала банковского сектора, но и нестандартного подхода к управлению финансовыми учреждениями в целом [3].

Digital-трансформация – это изменение мышления бизнеса в новых условиях цифровой экономики. Лучшие компании, так называемая «цифроэлита» (Digijrati), сочетают активность в сфере цифровых технологий и сильное руководство, совершая переход от просто использования ИТ к масштабному изменению бизнеса [3].

В современном банковском бизнесе руководители банков сосредоточены на трех ключевых направлениях деятельности: клиентский опыт, операционные процессы, бизнес-модели.

Для того чтобы конкурировать в условиях цифровой экономики, необходимо обладать соответствующим количеством компетенций, важна гибкость и эффективность, необходимо грамотно управлять портфелями проектов и осуществлять анализ больших объемов данных, для того чтобы иметь возможность принимать объективные решения 24 часа в сутки. Поэтому в такой

цифровой экономике человеку будет сложно найти для себя место - изменится не только банковский сектор, но и индустрия, сервисы и продукты, которые могут иметь цифровой вид.

Исходя из опыта различных стран в развитии цифровизации банковского бизнеса в Республике Беларусь, необходимо учитывать следующее:

1. при открытии цифровых банков нет необходимости финансировать в создание физических отделений, формировать большой штат персонала или настраивать аналоговую систему – поэтому гораздо эффективнее и рациональнее построить интегрированную финансовую электронную систему для предоставления банковских услуг, что является явным преимуществом;

2. цифровая экономика не видит будущего для мелких и средних банков, потому что они не смогут достаточно инвестировать в новые информационные технологии и международные интеграционные сервисы следовательно им придется либо объединяться, либо прекращать свою деятельность. Таким образом возможен риск безработицы, что является отрицательной стороной внедрения цифровизации в банковский бизнес;

3. внедрения методов цифровой экономики в банковском секторе является применение интеллектуализированных вычислений, технологий больших данных на основе интеграции роботизации и машинного самообучения [1].

В настоящее время специалисты, которые занимаются анализом тенденций развития цифровизации в Республике Беларусь, выявили ряд проблем, препятствующих дальнейшему развитию цифровизации банковского бизнеса в Республике Беларусь, основными из которых являются [2]:

1. отсутствие возможности осуществления идентификации физических и юридических лиц на межбанковском уровне;

2. ограниченное количество операций, доступных для осуществления юридическими и физическими лицами через существующие каналы систем дистанционного банковского обслуживания;

3. ограниченное количество операций, доступных для осуществления через системы электронного взаимодействия республиканских органов государственного управления и участников рынка финансовых услуг, а также отсутствие единого стандарта функционирования данных систем;

4. сравнительно низкий уровень использования клиентами цифровых каналов при взаимодействии с финансовыми организациями;

5. несовершенная нормативная правовая база, регламентирующая использование инновационных цифровых банковских технологий и продуктов;

6. риски в сфере кибербезопасности;

7. риски безработицы.

Выделим перспективы развития цифровизации банковского бизнеса в Республике Беларусь:

– повышение конкурентоспособности компаний;

– снижение издержек;

– более полное удовлетворение потребностей потребителей;

– рост производительности труда;

– создание более удобных коммуникативных связей между потребителем и производителем.

Республика Беларусь целенаправленно индент к выполнению целик, поставленной Национальной стратегией устопйчивого социально-экономического

развития Республики Беларусь над периодика до 2030 г. – взойти в топ-30 стран под уровень развития ИКТа.

Таким образом, цифровизация банковского бизнеса – это новый вид экономических отношений, который сейчас развивается стремительными темпами и уже в ближайшем будущем, с ростом высоких технологий, может стать основным видом товарно-денежных обменов на глобальном мировом уровне. Создание и усовершенствование новых технологий происходит быстро, поэтому именно сейчас нужно включаться в общий информационный и технологический поток обновлений и стараться эффективно их применять.

Список использованных источников

1. Анализ и систематизация практик цифровой трансформации на примере предприятия банковской сферы // База знаний Allbest [Электронный ресурс]- Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/bank/3c0a65635a2bd79b4c43b88421216c36_0.html. - Дата доступа: 29.08.2022.
2. О приоритетных направлениях цифровой трансформации и планах Национального банка Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://clck.ru/JnqM9>. – Дата доступа: 31.08.2022.
3. Влияние цифровой экономики на банковскую сферу и современные тенденции ее использования // Форум: электрон. научн. журн. 2018. № 24(45). [Электронный ресурс] – <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42426>. – Дата доступа: 14.08.2022.
4. Удальцова Н.Л., Мосина В.И. Современные тенденции развития цифровой экономики и ее влияние на предпринимательскую деятельность // Экономические науки. – 2018. – № 162. – С.43–48.

УДК 658:005.5

КИБЕРАТАКИ НА КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ КАК ИСТОЧНИК УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Воробьев Станислав Юрьевич, заведующий сектором
информационной безопасности

Ханчевский Евгений Анатольевич, начальник отдела
информационных технологий

РУП «Белэнергосетьпроект»

Varabyou Stanislau Yuryevich, head of the information security sector,
s.varabyou@besp.by

Khanchevsky Evgeny Anatolyevich, head of the information technology department,
zh@besp.by

Republican unitary enterprise «Belenergasetproekt»

Аннотация. В статье рассматривается возникновение нового вида угроз в информационной сфере – кибератак, а также повышенная опасность последних, как одного из элементов гибридной войны, целью которых являются критически важные объекты, в том числе в сфере экономики

Ключевые слова: кибератака, критически важные объекты, критически важные объекты информатизации, кибербезопасность

В настоящее время в мире с высокой степенью интенсивности и динамичности происходят значительные политические, военные, экономические, социальные изменения. Следствием технологического прогресса стало возникновение нового вида угроз, в том числе в информационной сфере. Информационные технологии

широко применяются для управления важнейшими объектами жизнеобеспечения, которые представляют собой мишень для случайных и преднамеренных воздействий. Расширился круг государств, создавших или создающих в составе национальных вооруженных сил подразделения информационной безопасности, включая кибервойска, задачей которых является проведение киберопераций. Так, например, в США циркулирует концепция так называемой дешевой войны (War on the Cheap), сторонники которой утверждают, что один миллион долларов и 20 человек, проводя компьютерные атаки, могут обеспечить успех, сопоставимый с действиями многотысячной группировки войск [1], а в 2016 году НАТО на Варшавском саммите официально объявила киберпространство новой сферой проведения операций – наряду с воздушной, сухопутной и морской [2]. Также необходимо отметить возросшее количество киберпреступлений, совершаемых как отдельными лицами, так и преступными группами: информационные системы и ресурсы не только стали предметом преступлений, но и средством совершения последних.

Республика Беларусь на современном этапе представляет собой состоявшееся правовое и суверенное государство, которое проводит миролюбивую внешнюю и социальноориентированную внутреннюю политики и вместе с тем в силу своего географического положения и открытости в полной мере подвержена большинству геополитических процессов, происходящих в мире. Перед государством стоит масштабная задача по развитию, поддержанию и совершенствованию системы обеспечения кибербезопасности.

Глава Государства неоднократно обращал внимание на особую опасность, такого элемента гибридной войны, используемого против Республики Беларусь, как кибератаки, их направленность на экономические объекты, предприятия, банковскую систему, основные пункты жизнеобеспечения, отмечал, что целью кибератак является нанесение максимального ущерба экономике и дестабилизация общества [3-4].

В соответствии Концепцией информационной безопасности Республики Беларусь, утвержденной постановлением Совета Безопасности Республики Беларусь от 18.03.2019 №1 (далее - Концепция информационной безопасности), под кибератакой понимают целенаправленное воздействие программных и (или) программно-аппаратных средств на объекты информационной инфраструктуры, сети электросвязи, используемые для организации взаимодействия таких объектов, в целях нарушения и (или) прекращения их функционирования и (или) создания угроз безопасности обрабатываемой такими объектами информации. Так, успешная кибератака может нанести не меньший урон, чем применение ядерного оружия: отключение важных инфраструктурных объектов мгновенно введет в хаос крупные мегаполисы и целые регионы [5]. Так, в финансовом секторе экономики, включая банковскую сферу и небанковские кредитно-финансовые организации, фактически сформировалась тотальная зависимость последнего от надежности электронных систем хранения, обработки и обмена данными.

Согласно закону Республики Беларусь от 03.01.2002 № 77-З «О борьбе с терроризмом» под критически важным объектом понимают объекты социальной, производственной, инженерно-транспортной, энергетической, информационно-коммуникационной и иной инфраструктуры, нарушение функционирования которых в результате акта терроризма может способствовать дестабилизации общественного порядка и достижению иных целей терроризма и (или) повлечь за со-

бой человеческие жертвы, причинение вреда здоровью людей или окружающей среде, значительный материальный ущерб и нарушение условий жизнедеятельности людей. Защита подобных объектов и их совокупности, которую называют критически важной инфраструктурой (критической инфраструктурой) является одной из наиболее важных задач обеспечения национальной безопасности любой страны.

Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь, принятой решением Всебелорусского народного собрания 25.04.2024 № 5 (далее – Концепция национальной безопасности), в перечень основных угроз национальной безопасности включены в том числе нарушение безопасности функционирования критической инфраструктуры и критически важных объектов. Данным документом дается определение понятию экономической безопасности – состояние защищенности отраслей и сфер экономики от воздействия угроз, препятствующих устойчивому социально-экономическому развитию Республики Беларусь.

В целях обеспечения национальных интересов в Республике Беларусь на нормативном уровне осуществляется выделение и регламентирование функционирования критически важных объектов информатизации на основании критериев социальной, экономической, экологической и информационной значимости. В соответствии с Положением о технической и криптографической защите информации, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 16.04.2013 № 196, критически важный объект информатизации (далее – КВОИ) – объект информатизации, который на основании отнесения объектов информатизации к критически важным объектам информатизации и показателей уровня вероятного ущерба национальным интересам Республики Беларусь в политической, экономической, социальной, информационной, экологической и иных сферах включен в Государственный реестр критически важных объектов информатизации. Данным положением регулируются особенности технической и криптографической защиты информации, обрабатываемой на КВОИ, в свою очередь порядок отнесения объектов информатизации к КВОИ, регулируются Положением о порядке отнесения объектов информатизации к критически важным объектам информатизации. Показатели уровня вероятного ущерба национальным интересам Республики Беларусь в политической, экономической, социальной, информационной, экологической и иных сферах в случае создания угроз информационной безопасности либо в результате возникновения рисков информационной безопасности в отношении объекта информатизации, не предназначенного для проведения работ с использованием государственных секретов (его составляющих элементов), утверждены приказом Оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь (далее - ОАЦ) от 20 февраля 2020 № 65. Порядок технической и криптографической защиты информации, обрабатываемой на КВОИ регулируется Положением о порядке технической и криптографической защиты информации, обрабатываемой на критически важных объектах информатизации, утвержденным приказом ОАЦ от 20.02.2020 № 66 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 9 декабря 2019 г. № 449».

В целях повышения уровня защиты национальной инфраструктуры от внешних и внутренних угроз Главой государства 14.02.2023 подписан Указ № 40 «О кибербезопасности» (далее - Указ № 40), регулирующий основные принципы создания и функционирования национальной системы обеспечения кибербезопасности. Указ № 40 является правовым фундаментом национальной системы обеспечения

кибербезопасности, комплексным и многоуровневым механизмом противодействия кибератакам на госорганы и организации, критически важную информационную инфраструктуру и направлен на дальнейшую реализацию положений Концепции национальной безопасности и взаимосвязан с Концепцией информационной безопасности. Отдельно необходимо сакцентировать внимание на том, что требованиями Указа № 40 на руководителя госоргана и иной организации напрямую возлагается персонафицированная ответственность за обеспечение кибербезопасности (документом предусмотрено назначение одного из заместителей руководителя ответственным за организацию работы по обеспечению кибербезопасности, в том числе за осуществление мероприятий по обнаружению, предотвращению и минимизации последствий кибератак). Предполагается, что данный нормативный правовой акт явится триггером для увеличения вложения средств организаций в обеспечение собственной информационной безопасности.

В рамках реализации Указа № 40 ОАЦ издан приказ от 25.07.2023 № 130 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 14 февраля 2023 г. N 40», которым утверждены ряд технических регламентов и требований, а также положений информационно-телекоммуникационного и оперативно-функционального характера, которые должны воплотить идеи, заложенные в Указе № 40.

В современном мире возросла роль информационно-коммуникационных технологий. Кибератаки на информационную структуру критических объектов рассматриваются в мире как одна из наиболее значимых угроз безопасности. США рассматривает киберпространство как поле боя и быстро наращивают свои возможности для доминирования в данной сфере. НАТО официально объявила киберпространство новой сферой проведения операций и регулярно проводит киберучения. Главой государства уделяется повышенное внимание вопросам кибербезопасности. На нормативном уровне в Республике Беларусь осуществляется выделение и регламентирование функционирования КВОИ. Вступил в силу и действует Указ № 40, регулирующий основные принципы создания и функционирования национальной системы обеспечения кибербезопасности в Республике Беларусь. На национальном уровне осуществляется поддержка и поощрение к применению лучших практик применения кибербезопасности, а также достижения киберустойчивости КВОИ, в том числе путем реализации комплекса правовых, организационных и технических мероприятий.

Список использованных источников

1. Бартош, А.А. Гибридная война : учебное пособие / А.А. Бартош. – Москва : КНО-РУС, 2023. – 306 с.
2. Белоус, А.И. Основы кибербезопасности. Стандарты, концепции, методы и средства обеспечения / А.И. Белоус, В.А. Солодуха. – Москва : Техносфера, 2021. – 482 с.
3. Встреча с руководящим и оперативным составом органов госбезопасности [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Республики Беларусь. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/events/vstrecha-s-rukovodyashchim-i-operativnym-sostavom-organov-gosbezopasnosti>. - Дата доступа : 23.09.2024.
4. Совещание по теме кибербезопасности. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Республики Беларусь. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/events/soveshchanie-po-teme-kiberbezopasnosti>. – Дата доступа : 23.09.2024.

5. Белоус, А.И. Кибероружие и кибербезопасность. О сложных вещах простыми словами / А.И. Белоус, В.А. Солодуха. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2020. – 692 с.

УДК 378.091

О РОЛИ ФОРМАЛЬНЫХ ОПРЕДЕЛЕНИЙ БАЗОВЫХ ПОНЯТИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЯ «ЭКОНОМИКА»

Герасименко П.В., д-р тех. н., профессор

Петербургский государственный университет путей сообщения

Императора Александра I, Санкт-Петербург, Россия

Gerasimenko P.V., Doctor of Engineering sciences, professor

St. Petersburg State University of Communications of Emperor Alexander I,

St. Petersburg, Russia, pv39@mail.ru

Аннотация. Обосновывается введение в учебный процесс бакалавров направления «Экономика» предлагаемого определения базового понятия «риск», нахождение показателей которого является важнейшей задачей экономиста, поскольку служит основой для принятия решения, связанного с началом функционирования экономического объекта.

Ключевые слова: формальное определение, понятие, знания, фундаментальная подготовка, цифровизация.

Потребность в высококвалифицированных экономистах в России в 21 веке усиливается в связи с возникающими перед страной новыми задачами. Подготовка в экономических вузах и на факультетах специалистов-экономистов, способных решать новые инновационные задачи, требует в обучении стремительно внедрять компьютерные технологии.

Однако широкое внедрение в учебный процесс информационных технологий, наряду с огромным их позитивным значением, обуславливает возникновение дополнительных проблем, требующих своего разрешения. Одну из них формирует противоречие возникновения дефицита времени, которое требуется для освоения информационных технологий, что лишает возможности уделять достаточного внимания на освоения студентами фундаментальных экономических знаний.

Следует отметить, что компьютерные технологии в профессии экономиста следует рассматривать как необходимый инструмент, владение которым дает широкие возможности алгоритмически решать многие экономические задачи, однако они непосредственно не способствуют глубине знаний и творчеству в предметной области будущего экономиста.

Другими словами, цифровизация непосредственно не оказывает позитивного влияния на глубокое изучение фундаментального теоретического материала экономических дисциплин. Создавая впечатление, что цифровые технологии как бы позволяют решать все вопросы, а фактически уводят обучаемого от получения прочных базовых знаний. Именно в этой связи в сфере образования ведутся дебаты как обеспечить фундаментальную экономическую подготовку при реализации учебного процесса в условиях ограниченного времени на учебный процесс и выделения дополнительного времени на изучение информационных технологий.

Сегодня наряду с цифровизацией, приоритетной задачей инновационного образования в вузе является развитие аналитического мышления, обеспечивающе-

го будущему экономисту после окончания вуза возможность в том числе самосовершенствования. Поэтому процесс его подготовки, с учетом современных требований государства и общества, должен быть направлен на приобретение студентами качественного фундаментального и профессионально ориентированного образования с учетом освоения компьютерных технологий.

Как отмечалось, это существенно повышает требования к учебному процессу, порождая одновременно новые проблемы временного дефицита, который существует сегодня при подготовке современного экономиста. На базе фундаментальных знаний будущие экономисты должны развивать способности к аналитическому мышлению, где велика роль принадлежит формальным определениям базовых понятий.

Определение понятия – это процесс суждения, в результате которого мы указываем, что мы понимаем, когда говорим о нем. Формально определение понятия является одним из способов описания знания в научных суждениях и производственных действиях.

Одно из негативных направлений сегодня вызвано разнообразием изложения студентам в разных интерпретациях основные базовые понятия. К таким понятиям прежде всего относится «риск», умение оценивать показатели которого является важнейшей задачей экономиста. Следует, учитывая его многогранность, а поэтому оно переопределено и как это следует из [1] и [2]. Отдавая должное философской трактовке понятия «риск» [3], его применимость в экономической сфере, как и в любой практической области, достаточно ограничена, поскольку из нее трудно сформировать суждение о полезности построения алгоритма количественной оценки показателей риска.

Следует заметить, что существует множество, как бы определений, где понятие подменяют присвоением ему названия объектов или заменяют их показателями, а иногда представляют определения в виде классификации рисков.

В настоящей работе будет дано обоснование определения, принятое в [2] и [4]. В ней риск связан с поступком (действием) субъекта принять решение, направленное на достижение планируемого показателя цели экономической системы в условиях неопределенности.

Риск невозможно рассматривать вне некоторой конкретной экономической системы, которая, как минимум, должна содержать: объект и субъект, который имеет цель и заинтересован в функционировании объекта для ее достижения; внешнюю среду в которой функционирует объект; предмет, по которому оценивается достигаемая цель функционирования объекта.

Показатель риска следует связывать с объясняемой субъектом количественной характеристикой меры возможного отклонения смоделированного им результата от запланированного, достижение которого является целью функционирования объекта. Отсюда логически выводится ряд важных заключений [4]: рисковать означает принимать решение на функционирование объекта в условиях не полной информации (неопределенности), а, следовательно, при возможном недостижении цели; рискуют субъекты (физические или юридические лица), поскольку именно они при конкретных условиях и обстоятельствах принимают решение на функционирование объекта, а также несут ответственность за его последствия; риск существует тогда и только тогда, когда фактический исход субъекту известен с интервалом его отклонений, т.е. когда при функционировании объекта возможно не единственное развитие событий и каждое из них может привести к раз-

ному уровню ущерба или иному негативному последствию, затрагивая интересы субъекта; риск без принадлежности не существует. Схема формирования определения риска представлена на рисунке.



На основании описания хода решения субъектом поставленной задачи по достижению цели экономической системы, под риском следует понимать субъективную характеристику меры отклонения планируемой от прогнозной конечной цели функционирования объекта системы, поскольку она моделируется субъектом в условиях неопределенности внешних условий, что может привести к различным последствиям, соответствующим размерам ошибок предсказания. Исходя из данного определения в [4], [5] приведены примеры построения алгоритмов и выполнено оценивание показателей рисков.

Следует отметить, что субъект, приняв решение на функционирование экономической системы после ее изучения, рискует из-за неопределенности исходной информации при моделировании движения системы к конечной цели, может в реальности не достичь ее. Но, если субъект вносит свои ошибки в ходе реального функционирования системы, то он рискует потерять свое право в дальнейшем принимать подобные решения, а за ход функционирования экономической системы должен рисковать вышестоящий субъект, у которого подчиненный допускает ошибки, отсутствующие в модели.

Список использованных источников

1. Теория и практика управления рисками: монография / под общ. ред. д-ра техн. наук, проф. С.Г. Опарина. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020, 236 с.
2. Герасименко П.В. Теория оценивания риска. Учебное пособие. Санкт-Петербург, 2015. 51 с.
3. Гориш И.В. Риск как атрибут предпринимательства // Банковская система: устойчивость и перспективы развития, Сборник научных статей четырнадцатой международной

научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, / УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 2023. С. 296-300.

4. Герасименко П.В. О методологических аспектах оценивания показателя риска, возникающего при достижении плановой выручки предприятия // Банковская система: устойчивость и перспективы развития, Сборник научных статей четырнадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, / УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 2023. С. 292-296.

5. Герасименко П.В. Оценка показателей управленческого риска при прогнозировании результатов производственной деятельности предприятия // Вестник Приднестровского университета. Серия: Физико-математические и технические науки. 2012. № 3 (42). С. 134-141.

УДК 338.4

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ

Гоголев Игорь Михайлович, д.э.н., профессор,

Злобина Оксана Олеговна, к.э.н., доцент,

Остаев Гамлет Яковлевич, к.э.н., доцент,

Кондратьев Дмитрий Валерьевич, к.э.н., доцент

Удмуртский государственный аграрный университет, г. Ижевск, Россия

Gogolev Igor Mikhailovich, Doctor of Economics,

Zlobina Oksana Olegovna, PhD in Economics,

Ostaev Gamlet Yakovlevich, PhD in Economics,

Kondratiev Dmitri Valerievich, PhD in Economics, kondratievdmritri@mail.ru

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, Russia

Аннотация. Продовольственный рынок страны формирует экономическую стабильность и безопасность, поэтому появляется необходимость в классификации факторов и основных принципов формирования продовольственного рынка.

Ключевые слова: микро и макроэкономические условия, аграрная продукция, продовольственная безопасность, сельские товаропроизводители.

В современное время агропромышленный комплекс оказался в непростых условиях, от стратегических планов аграрий зависит судьба граждан в части продовольственного обеспечения на ближайшие десятилетия.

Политические и санкционные условия, сложившиеся вокруг нашей страны, непременно скажутся на сельское хозяйство, как в отрицательной динамике (удорожание производимой продукции, нехватка импортных запчастей на трактора и другую технику, нехватка импортных ветеринарных препаратов, семян и т.д.), так и в положительной динамике – в части развития сельских территорий и эксплуатации земельных ресурсов.

Несколько лет назад, с вводом санкции по отношению к России, наша страна в ответ ввела контрсанкции и пошла по курсу развития АПК. Для сельского хозяйства это было новым этапом развития и укрепления, да и опыт при таком развитии событий в нынешнее время является безусловно глобальным. Санкции по отношению к нашей стране стали жестче, но и наша страна стало сильнее в области сельского хозяйства.

Основанием развития регионального рынка является классификация факторов формирования продовольственного рынка, что дает возможность конкретизиро-

вать основные принципы продовольственного обеспечения региона и страны.

Продовольственный рынок страны формирует экономическую стабильность и безопасность, поэтому необходимо учесть специфические тенденции и разработать мероприятия по его устойчивому развитию.

Развитие АПК и экономики страны в текущих обстоятельствах осуществляются в рамках Евразийского экономического пространства и санкции, введенные странами Евросоюза, США и других стран по отношению к российской экономике. Эти обстоятельства не могут не сказаться на деятельности сельскохозяйственных организации в формировании продовольственной безопасности региона и страны.

Ответные меры России предполагают комплексный и точечный (синергетическая диагностика) анализ, поиск резервов и возможностей отечественного сельского хозяйства в решении задачи продовольственной безопасности региона и страны в новых реалиях. Эти меры являются приоритетными направлениями агропродовольственной политики страны в современной действительности [1].

Как нам представляется, при формировании регионального аграрного рынка в современных условиях, необходимо определить принципы продовольственного обеспечения региона и разработать алгоритм организационно-экономических мероприятий для принятия управленческих решений с целью обеспечения продовольственной безопасности страны [2].

Производство, потребление и качество продуктов питания составляют фундаментальную основу жизнедеятельности, способствуют решению задачи продовольственной безопасности государства [3]. Последние десятилетия свидетельствуют о правильно выбранном векторе развития АПК, наращивания его потенциала, сопровождаемые принятием различных государственных программ и национальных проектов [4].

Методы исследования. В ходе исследования был применен описательный метод, представляющий собой систему процедур сбора, первичного анализа и изложения данных и их характеристик.

Результаты исследования. Как нам представляется, при формировании регионального аграрного рынка в текущих условиях необходимо определить принципы продовольственного обеспечения региона и разработать алгоритм организационно-экономических мероприятий для принятия управленческих решений с целью обеспечения продовольственной безопасности страны.

Главной целью процесса формирования продовольственной безопасности региона и страны является создание благоприятных микро и макроэкономических условий для роста объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции отечественными товаропроизводителями, повышения качества и их доступности для всех слоев населения, сокращение доли импорта в структуре потребления [5]. Производство, потребление и качество продуктов питания составляют фундаментальную основу жизнедеятельности, способствуют решению задачи продовольственной безопасности государства. Последние десятилетия свидетельствуют о правильно выбранном векторе развития АПК, наращивания его потенциала, сопровождаемые принятием различных государственных программ и национальных проектов. На формирование продовольственного рынка оказывает влияние ряд факторов [6], которые классифицированы по группам на рисунке.

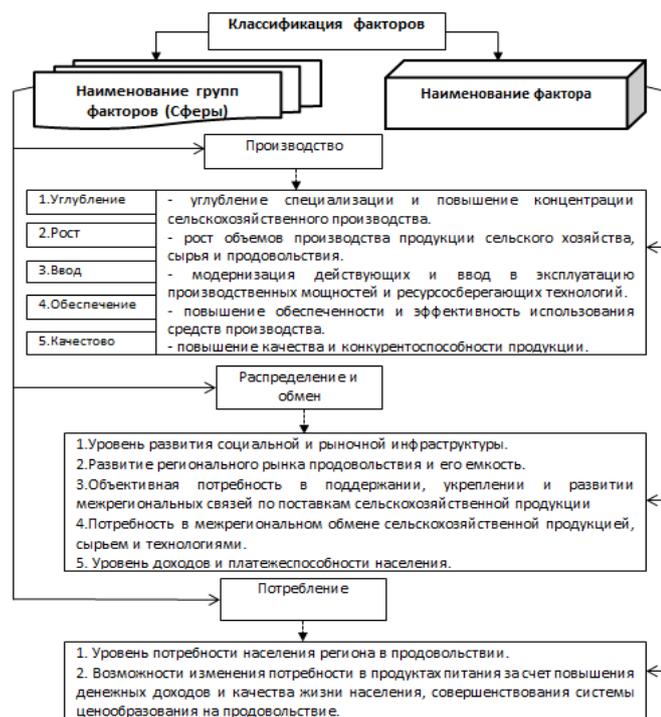


Рисунок – Классификация факторов, влияющих на формирование продовольственного рынка (разработано авторами)

Предлагаемая классификация факторов формирования продовольственного рынка дает возможность конкретизировать основные принципы продовольственного обеспечения региона (табл. 1).

Таблица 1. – Основные принципы продовольственного обеспечения региона

Принципы	Целевые установки
Формирование	Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности. Основная цель – рациональное и целевое использование сельскохозяйственного сырья и продовольствия (более полное удовлетворение спроса различных групп населения и пополнение запасов).
Обеспечение	Поддержка сельских товаропроизводителей на всех этапах развития. Основная цель – обеспечение производительности и доходности производственно-экономической деятельности.
Безопасность	Защита экономических интересов потребителей продуктов питания. Основная цель – регулирование системы ценообразования на рынке при любых обстоятельствах, в том числе форс-мажорных.
Приращение	Повышение денежных доходов, платежеспособности населения. Основная цель – увеличения занятости, размера оплаты труда и экономической доступности сельскохозяйственного и иного продовольствия.
Содействие	Оказание социальной поддержки малообеспеченным слоям населения. Основная цель – повышение уровня потребления продовольствия.
Управление и координация	Осуществление контроля за качеством реализуемой продукции. Основная цель – мониторинг качества выпущенной продукции.

Источник: разработано авторами.

Как нам представляется для дальнейшего роста объемов сельскохозяйственного производства и устойчивого развития регионального агропродовольственного рынка для целей продовольственной безопасности страны необходимо выполнение управленческих и организационно-экономических мероприятий (табл. 2).

Таблица 2. – Управленческие и организационно-экономические мероприятия (алгоритм) развития регионального агропродовольственного рынка

Этапы	Управленческие и организационно-экономические мероприятия
Программно-целевое регулирование	В целях достижения эквивалентности необходимо государственное регулирование межотраслевого обмена, соблюдения паритета цен.
Стратегическое ценообразование	Совершенствование системы ценообразования на продукцию сельского хозяйства, обеспечивающую аграриям доходность на уровне расширенного воспроизводства.
Обеспечение экономических процессов	В зависимости от современного уровня сельскохозяйственного производства на внутреннем рынке совершенствовать и видоизменять квоты на импорт продовольствия.
Реализация и практическое воплощение	Дальнейшее принятие и реализация различных федеральных и региональных программ по развитию отдельно взятых отраслей сельскохозяйственного производства.
Фиксированная поддержка	Совершенствование механизмов и рост уровня государственной поддержки сельских товаропроизводителей, устойчивого развития сельских территорий.
Использование и техническая поддержка	В рамках государственной поддержки обеспечение сельских товаропроизводителей всеми видами средств производства в соответствии с нормативами и эффективное их использование.
Исследование и системная оценка	Системное исследование (мониторинг) продовольственных ресурсов в целях обеспечения баланса производства и потребления основных продуктов питания.
Формирование устойчивой среды	Формирование благоприятной экономико-правовой политики государства к сельским товаропроизводителям, создание оптимальных условий для привлечения инвестиций в развитие сельскохозяйственного производства.
Организация и управление ресурсно-деятельностного вклада	Совершенствование взаимоотношений сельских товаропроизводителей, организаций перерабатывающей промышленности и торговли на основе учета фактического вклада всех участников процесса.
Сопровождение инновационных процессов	Научное сопровождение агрокомплекса, на основе внедрения в производственный процесс новейших it-технологий, роботизированных систем, ресурсосберегающих технологий, переход на инновационную модель развития АПК.
Контроль заготовительного процесса	Довести до каждого сельскохозяйственного товаропроизводителя государственный заказ на поставку основных видов продовольствия в федеральный и региональный фонды и осуществлять контроль их выполнения.
Принятие управленческих решений	Осуществление процесса принятия решений с учетом всех факторов и нормативно-правовых актов, для целей повышения качества продуктов питания и обеспечения безопасности государства.

Источник: разработано авторами.

Как известно, система эффективности производства сельскохозяйственной продукции во многом зависит от применения в сельскохозяйственных организациях – научно обоснованных экономико- управленческих методов, включающих научную организацию производства, труда и его оплаты.

Для достижения научной организации производства, труда и его оплаты в аграрных организациях предлагаем создавать два типа центров финансовой ответственности:

- а) по выполнению работ и оказанию услуг;
- б) по производству сельскохозяйственной продукции.

Эти центры финансовой ответственности должны функционировать на принципах самоуправления, самоконтроля и самокупаемости. Трудовой коллектив и

менеджеры центров финансовой ответственности по выполнению работ (машинно-тракторный парк, автотранспортное хозяйство и др.) должны контролировать объемы выполненных работ, затраты на выполнение этих работ и их окупаемость.

Трудовые коллективы и менеджеры центров финансовой ответственности по производству продукции должны контролировать свои затраты, объемы производства продукции, ее качество, себестоимость, валовой (маржинальный) доход и операционный чистый доход (операционную прибыль) от производства этой сельскохозяйственной продукции.

Заключение. Для обеспечения продовольственной безопасности страны необходимо четко выполнять представленные мероприятия. При выполнении представленного алгоритма мероприятий на уровне региона и экономических субъектов даст возможность дальнейшего роста объемов сельскохозяйственного производства, эффективности деятельности, прибыли и формирования продовольственной безопасности региона и страны в современных реалиях.

Список использованных источников

1. Кондратьев, Д.В. Анализ современного состояния и тенденции развития молочного скотоводства Удмуртской Республики Российской Федерации (на материалах Малопургинского района) / Д.В. Кондратьев, К.В. Павлов // Бухгалтерский учет и анализ. – 2024. – № 8 (332). – С. 20-30.
2. Аганбегян, А.Г. Замещение импорта продовольствия и развитие «зеленой» агроэкономики как стратегические ответы на антироссийские секторальные санкции / А.Г. Аганбегян, Б.Н. Порфирьев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – №2. – С. 16-27.
3. Боткин, О.И. Продовольственный рынок России в системе национальной безопасности / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, В.Г. Загуменнов // Проблемы региональной экономики. – 2015. – № 3-4. – С. 7-18.
4. Кондратьев, Д.В. Управление развитием производства продукции молочного скотоводства: Монография / Д.В. Кондратьев, Г.Я. Остаев, Б.Н. Хосиев, Л.В. Басиева. – Ижевск: Шелест, 2021. – 242 с.
5. Гоголев И.М. Определение уровня самообеспеченности региона продовольствием / И.М. Гоголев, К.И. Гоголев // Проблемы региональной экономики. – № 3-4. – 2016. – С. 138-147.
6. Alborov, R.A. Management of agricultural crops production depending on land quality and intensification factors / R.A. Alborov, D.A. Karagodin, et. al. // Revista de la Universidad del Zulia. – 2022. – vol. 13. – no 36. – pp. 80-92.

УДК 334.028

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ Голякович Юлия Олеговна, Полесский государственный университет

Экономика становится более динамичной, сильной и устойчивой, когда все граждане – как женщины, так и мужчины – могут вносить равный вклад. Ограничение вклада женщин препятствует полному раскрытию экономического потенциала. В этом контексте женское предпринимательство становится важным аспектом экономики, который на протяжении последних десятилетий привлекает все больше внимания исследователей, государственных структур и общественных организаций. Оно охватывает широкий спектр действий, связанных с созданием и управлением бизнесом женщинами, и играет значительную роль в экономическом

развитии и социальной стабильности. Таким образом, поддержка и развитие женского предпринимательства не только способствуют равенству, но и укрепляют экономику в целом.

До 1990-х годов основные академические изыскания в мире и в России воспринимали женщин только как владельцев малых предприятий или индивидуальных предпринимателей. Бизнес-модель, ориентированная на мужчин, считалась естественной моделью ведения бизнеса. Однако дальнейшие исследования женщин-предпринимателей показали, что предпринимательство — это гендерное явление. В результате возникает настоятельная необходимость исследовать различные аспекты женского предпринимательства.

Женское предпринимательство можно определить как деятельность, направленную на создание и развитие бизнеса женщинами. Это включает в себя не только малые и средние предприятия, но и стартапы, а также участие женщин в управлении крупными корпорациями. Однако женщины-предприниматели часто сталкиваются со специфическими вызовами, такими как доступ к финансированию, социальные стереотипы и недостаток поддержки.

Эти трудности подчеркивают важность понимания этапов становления женского предпринимательства, поскольку каждый из них влияет на способность женщин преодолевать барьеры и достигать успеха в бизнесе. Анализ этих этапов позволяет выявить ключевые моменты, на которых необходима поддержка и ресурсы для обеспечения устойчивого развития (в таблице 1 представлены основные этапы развития женского предпринимательства).

Таблица 1. – Этапы становления женского предпринимательства

Ранние этапы	Поствоенный период	Современный период
Исторически женщины традиционно занимались семейным бизнесом и ремеслом, однако их вклад часто оставался незамеченным. С начала XX века, с развитием феминистского движения, женщины начали активно выходить на рынок труда и создавать собственные предприятия.	После Второй мировой войны женщины начали занимать более активные позиции в экономике. Мировые войны привели к изменению ролей, и многие женщины стали предпринимателями, чтобы обеспечить свои семьи. В это время стали появляться первые организации, поддерживающие женщин в бизнесе.	С конца XX века наблюдается значительный рост женского предпринимательства. В разных странах мира стали внедряться программы поддержки женщин-предпринимателей, такие как доступ к финансированию, обучение и менторство. Это способствовало увеличению числа женщин в бизнесе и улучшению их экономического положения.

Источник: [собственная разработка].

Литература по основному предпринимательству, в основном посвященная предпринимателям-мужчинам, возникла в 1930-е гг. Но в конце 1970-х стал появляться публикации, в основном в западных странах, касающиеся женского предпринимательства. В таблице 2 представлены основные исторические этапы публикации женского предпринимательства.

Таблица 2. – Основные исторические моменты публикации женского предпринимательства

Год	Описание
1976	Первая статья журнала Шварц, Э. (1976). Предпринимательство: новый женский рубеж. Журнал современного бизнеса.
1979	Первый отчет о политике Итог: неравное предпринимательство в Америке. (1979). Отчет Президентской межведомственной рабочей группы по делам женщин-предпринимателей Владельцы.
1983	Документ первой конференции презентация Хисрич, Р.Д., Браш, К.Г. (1983). Женщина предприниматель: последствия семьи, образования и профессии. В Г.А. Хомадай, Г.А. Тиммонс и К. Веспер (ред.), Границы предпринимательства исследования - Труды конференции колледжа Бэбсона по Предпринимательство
1985	Первая академическая книга Гоффи Р. и Скейс Р. (1985). Ответственные женщины: опыт женщин-предпринимателей. Лондон: Джордж Аллен и Анвин.
1998	Первая политическая конференция о женском предпринимательстве
2003	Первая международная политическая конференция о женском предпринимательстве
2006	Отчет GEM о женщинах и Предпринимательстве Специальный тематический отчет Global Entrepreneurship Monitor (GEM) по теме женщины и предпринимательство
2009	Первый специализированный журнал Международный журнал гендера и предпринимательства
2015	Первый доклад «Индекс женского предпринимательства» Анализ условий для развития женского предпринимательства. Выявлена первая десятка стран, в которых было сформулировано понятие женщины предпринимателя.
2020	Содействие развитию женского предпринимательства вносит важный вклад в достижение Республикой Беларусь Целей устойчивого развития 5, 8, 10 и других ЦУР.
2023	Американский экономист, историк экономики и специалист по экономике труда, а также по гендерным вопросам. Лауреат Нобелевской премии по экономике (2023) за исследование проблематики гендерного неравенства на рынке труда.

Источник: [собственная разработка]

Развитие женского предпринимательства играет важную роль в достижении многих целей устойчивого развития. Женщины, до сих пор, являются наиболее уязвимой частью населения всего мира. В этой связи поддержка развития женского предпринимательства выступает как действенный инструмент решения многих актуальных задач, стоящих перед обществом: как социальных, так и экономических.

Наибольшего успеха в поддержке женского предпринимательства добились инновационно-ориентированные страны. Так, в рейтингах Female Entrepreneurship Index и Mastercard Index of Women Entrepreneurs традиционно лидирующие позиции занимают следующие страны: США, Новая Зеландия и Австралия, Канада, Швейцария. Согласно исследованию Index of Women Entrepreneurs в экономически развитых странах, таких как США, Новая Зеландия и Австралия, женщины составляют около 31–35% учредителей компаний. Ситуация в Беларуси схожа с российской, где доля женщин-владельцев бизнеса составляет 31,2%. Стоит отметить, что наибольший процент женщин в предпринимательстве наблюдается в странах с низким уровнем дохода, таких как Уганда, Гана и Ботсвана, где этот показатель достигает 36–38%.

Разница в доле женщин-предпринимателей в различных странах обусловлена множеством факторов, которые можно классифицировать на экономические, социальные, культурные, правовые и образовательные.

1. Экономические условия

Экономический контекст существенно влияет на уровень женского предпринимательства. В странах с высоким уровнем дохода женщины чаще имеют доступ к финансовым ресурсам и возможностям для начала и развития бизнеса. Экономическая стабильность также играет важную роль: в условиях нестабильности женщины могут быть менее склонны к открытию собственных предприятий, что может ограничивать их участие в экономической активности.

2. Социальные и культурные нормы

Социальные стереотипы и культурные ожидания относительно роли женщин могут существенно ограничивать их возможности в бизнесе. В обществах, где поддерживается идея гендерного равенства, наблюдается более высокая доля женщин в предпринимательстве. Напротив, в странах с традиционными представлениями о гендерных ролях женщины могут сталкиваться с дополнительными барьерами.

3. Доступ к финансам

Финансовая доступность является ключевым фактором, влияющим на участие женщин в предпринимательстве. Женщины часто сталкиваются с трудностями при получении кредитов и инвестиций, что обусловлено предвзятостью со стороны финансовых учреждений. Наличие государственных программ и инициатив, направленных на поддержку женщин-предпринимателей, также может оказывать значительное влияние на уровень их вовлеченности в бизнес.

4. Образование и подготовка

Уровень образования и профессиональная подготовка женщин являются важными факторами, способствующими их успешному участию в предпринимательстве. Более высокий уровень образования, как правило, коррелирует с большей вероятностью открытия и успешного ведения бизнеса. Доступ к обучающим программам, направленным на развитие предпринимательских навыков, также является значимым аспектом.

5. Правовая среда

Правовая среда и законодательство, защищающее права женщин, существенно влияют на уровень их участия в предпринимательской деятельности. Наличие законов и норм, поддерживающих гендерное равенство и защищающих предпринимательские права женщин, способствует увеличению их доли в бизнесе. Напротив, сложные бюрократические процедуры могут выступать в качестве барьеров, отталкивающих женщин от создания собственных предприятий.

6. Сетевые возможности

Доступ к менторству и профессиональным сетям является важным фактором, способствующим успешному развитию женского предпринимательства. Наличие менторов и участие в сетевых сообществах могут значительно повысить шансы женщин на успех в бизнесе, обеспечивая необходимую поддержку и ресурсы.

Женское предпринимательство является важным элементом устойчивого экономического роста и социальной инклюзии. Несмотря на преодоленные препятствия, женщины продолжают вносить значительный вклад в бизнес, меняя представления о роли женщин в экономике. Поддержка и развитие женского предпри-

нимательства должны оставаться приоритетом для государств и общества в целом, чтобы обеспечить равные возможности для всех.

Список использованных источников

1. Алгада Х. Женское предпринимательство как предмет научных исследований / Х. Алгада // Экономика и управление народным хозяйством. – 2021. – №1. – С. 5-11.
2. Mastercard Index of Women [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [//newsroom.mastercard.com/news/insights/2022/mastercard-index-of-women-entrepreneurs-2021/](https://newsroom.mastercard.com/news/insights/2022/mastercard-index-of-women-entrepreneurs-2021/). – Дата доступа: 10.09.2024.
3. Малышевская, Ю.Ю. Особенности формирования социальной группы «женщины-предприниматели» / Ю. Ю. Малышевская // Социально-политические науки. – 2013. – №4. – С. 26-32.

УДК 346.26

ОСОБЕННОСТИ ПЕРИОДИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гориш Ирина Владимировна, Полесский государственный университет
Gorish Irina Vladimirovna, Polesky State University, gorish.i@polessu.by

Аннотация. В актуальной отечественной экономической литературе не определены современные периоды развития предпринимательства в Беларуси. Последние, проанализированные исследователями, включают 2010-2014 годы. Автором в данной работе выделены и описаны три периода развития белорусского предпринимательства, что позволяет комплексно и в динамике оценивать изменения современной бизнес-среды.

Ключевые слова: предпринимательство, периодизация, государственное регулирование, кооперативное предпринимательство, самозанятые, ремесленники.

После прекращения существования Советского Союза, в отличие от других постсоветских государств, Беларусь выбрала постепенный переход от плановой, основанной на общественной собственности, к рыночной экономике, что выразилось в умеренных структурных реформах, сосредоточенных главным образом на реструктуризации, а не на продаже активов (как в ближайших странах-соседках).

Становление предпринимательства в Беларуси фактически началось после распада СССР в контексте сложного и болезненного трансформационного периода. Предпринимательство как вид хозяйственной деятельности было узаконено. Частнопредпринимательская деятельность перестала быть как в советские времена уголовно наказуемым преступлением. Произошли соответствующие изменения в законодательстве, стал появляться слой предпринимателей (в основном индивидуальных), стали возникать мелкие и частные предприятия.

1. *Кооперативное предпринимательство* (1988-1991гг.). Здесь основным источником предпринимательских доходов было использование разницы между государственными и свободными ценами. Первые субъекты малого предпринимательства стали возникать на основе нормативных документов Советского Союза, таких как Постановления Совета Министров СССР №160 от 05.02.1987г. «О создании кооперативов общественного питания» и №162 от 05.02.1987г. «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления». Их принятие было обусловлено изменением экономической ситуации в государстве и, по сути, законодательно закрепило право граждан на осуществление частного предприни-

мательства. В 1987 г. был принят Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», в 1988 г. – «О кооперации в СССР», в 1990г. – «О предприятиях СССР», «О предпринимательской деятельности». 14 декабря 1990 года Совет Министров БССР принимает Закон «О предприятиях в БССР», а 20 мая 1991 года – Постановление «О малых предприятиях БССР».

2. *Предпринимательство в условиях свободного ценообразования* (1992-1995гг.). В то время наблюдался бурный рост предпринимательской активности, а сами предприниматели начали осознавать себя как социальный слой со своими экономическими интересами. В целях практической поддержки предпринимательства и развития частной инициативы Совет Министров Республики Беларусь 28 января 1992 г. принял Постановление №36 «О развитии предпринимательства и образовании Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей». В январе 1993 г. был принят Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь». Он должен был способствовать развитию малого предпринимательства. Позже действие Закона было приостановлено Декретом Президента Республики Беларусь «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» №3 от 20.03.1998г.

3. *Предпринимательство в условиях централизованного государственного регулирования* (с 1996 г. по 1998 г.). В июле 1996 г. Указом Президента Республики Беларусь №260 создается Министерство предпринимательства и инвестиций. 16 октября 1996 г. был принят Закон Республики Беларусь №685-ХІІІ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» призванное поддерживать негосударственный сектор экономики, начинается процесс формирования инфраструктуры. Ежегодно принимаются постановления Совета Министров «О государственной поддержке малого предпринимательства». Законом от 31.12.1997 г. №121 «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» с 1 января 1998 года в Республике Беларусь была впервые введена упрощенная система налогообложения. Следует отметить недостаток данного этапа: периодическое изменение подходов к налоговому законодательству, разрабатываемому для предпринимательства.

4. *Период активного формирования государственных органов, призванных осуществлять контроль в отношении субъектов малого предпринимательства* (1998-2004 гг.). В январе 2003 г. был принят Декрет Президента Республики Беларусь №4 «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности», результатом чего стало применение вмененного налогообложения для субъектов малого предпринимательства. В этот период предприниматели используют забастовки как инструмент отстаивания своих интересов. Наблюдалось уменьшение предпринимательской инициативы, количества предпринимательских структур и развитие протекционистских настроений среди большинства действующих субъектов малого предпринимательства.

5. *Период совершенствования нормативной базы в области государственной поддержки субъектов малого предпринимательства* (2005-2014 гг.). Рост числа субъектов малого бизнеса в 2012г. по сравнению с 2005г. стал результатом поддержки и стимулирования развития государством малого предпринимательства, в частности, реализации мероприятий, предусмотренных Указами Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 148 «О неотложных мерах по поддержке

предпринимательства» и от 18 июня 2005 г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности», от 16 мая 2005 г. №225 «О некоторых вопросах осуществления физическими лицами ремесленной деятельности». Все это обеспечило гарантии соблюдения прав и законных интересов предпринимателей, расширился рынок товаров и услуг, улучшился экономический климат [2].

В этот период в 2010 году для стимулирования инновационной активности предпринимателей Государственным комитетом по науке и технологиям совместно с Национальной академией наук при участии Министерства образования и других заинтересованных впервые организуется республиканский конкурс инновационных проектов, где рассматриваются социально значимые инновационные проекты различной стадии реализации [1].

6. *Период увеличения количества субъектов малого предпринимательства, институализации статуса самозанятых (2015-2019 гг.)*. Значимым стало издание Указа № 151 от 18 апреля 2017 г., разрешившим самозанятым самостоятельно без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам осуществлять виды деятельности, предусмотренные в абзаце 35-44 ч. 4 ст. 1 Гражданского кодекса по заказам организаций и ИП, и Указа № 337 от 19 сентября 2017 г., которым был упорядочен ряд вопросов, связанных с осуществлением «непредпринимательской» деятельности, а также был расширен до тридцати список видов такой деятельности. Таким образом, по данным МНС на 1 января 2019 г., число самозанятых «непредпринимателей» в Беларуси превысило 38 тысяч человек [4]. Важно отметить, что был также урегулирован вопрос с уплатой страховых взносов в Фонд социальной защиты населения, что позволило самозанятым гражданам получить некоторые социальные гарантии (больничные, пенсии).

Отметим, что в Гражданском кодексе Республики Беларусь не определено понятие «самозанятый», а только в ст. 1 выделен ряд видов деятельности, не относящихся к предпринимательской. Т.е. необходимо законодательно закрепить определение самозанятого в соответствующих нормативных актах, поскольку это активно развивающаяся сфера предпринимательской активности.

Значимым в данный период стало развитие стартап-движения и привлечение высших учебных заведений к процессу разработки стартапов. На базах вузов начали работать бизнес-школы и стартап-школы, призванные стимулировать предпринимательскую инициативу и содействовать выявлению талантливой молодежи. Особыми площадками для представления стартап-проектов стали инвест-уикенды.

7. *Период смены парадигмы развития субъектов малого предпринимательства (2020-2025 гг.)*. Сложный этап, связанный с пандемией и волнениями в Беларуси, приведшими к существенным изменениям структуры предпринимательства и их количества. С августа 2021 года в г. Минске был приостановлен процесс регистрации ИП в связи с планируемыми изменениями в налоговом законодательстве. По мнению Правительства, назрела необходимость в реорганизации ИП в юридические лица либо самозанятых. Количество ИП в 2021 году превысило 273 тысячи, при этом министр финансов Ю.М. Селиверстов отметил, что «некоторые предприниматели платят налоги, которые не адекватны их заработкам» [5]. Еще одна причина, на наш взгляд, связана с тем, что в Беларуси не соблюдается пропорция деловой активности между центром и регионами: имеет место высокая

концентрация предпринимателей в г. Минске.

С 1 октября 2024 года будет прекращена регистрация новых ИП на территории всей республики. Отметим, что речь идет только о тех ИП, вид деятельности которых не будет включен в специальный перечень, который будет определяться правительством исходя из экономической целесообразности. До 31 декабря 2025 года индивидуальным предпринимателям следует выбрать удобную организационно-правовую форму для реорганизации – юридическое лицо или самозанятость. Предусмотрен упрощенный – «бесшовный» механизм перехода в течение одного рабочего дня без процедуры ликвидации ИП.

8. *Период внедрения обновленной архитектуры предпринимательства* (с 01.01.2026 года). Так, предполагается, что она будет состоять из двух категорий: юридических лиц (малых с численностью работающих до 100 человек, средних с численностью до 250 человек и крупных – свыше 250 человек) и физических лиц, которые будут вправе заниматься предпринимательской деятельностью в качестве ремесленника, владельца агроэкоусады, индивидуального предпринимателя, самозанятого.

Создание экономических условий, стимулирующих предпринимательскую деятельность, является важнейшей задачей любого государства. Но особое значение имеет для стран с переходной экономикой, к которым относится и Республика Беларусь. Президент Республики Беларусь в своем обращении к Национальному собранию и белорусскому народу отметил, что «...отдельную часть населения, которая хочет более свободной, либеральной жизни, жить и работать честно, платить налоги и работать на себя, быть богатыми, работать ради своей семьи и защищать свою семью, свой очаг, для людей, которые занимаются, прежде всего, ремеслом, предпринимательством и бизнесом, нужным для нашей страны, чтобы эти предприниматели, бизнесмены через свои фирмы и предприятия смогли оттянуть с рынка безработицы десятков-другой тысяч человек, - мы этим людям должны упростить порядок работы, раскрепостить» [3].

Список использованных источников

1. Инновационное предпринимательство в Беларуси: меры поддержки и развитие технопарков [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Режим доступа: <https://www.belta.by/comments/view/innovatsionnoe-predprinimatelstvo-v-belarusi-mery-podderzhki-i-razvitie-tehnoparkov-8104/>. – Дата доступа: 05.10.2024.

2. Пекарская, А.Ю. Малый бизнес в Республике Беларусь: этапы становления и перспективы развития [Электронный ресурс] / А.Ю. Пекарская // Электронная библиотека БГУ. – Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/88777/1/Пекарская_Малый%20бизнес%20в%20РБ.pdf. – Дата доступа: 14.09.2024.

3. Программная речь Президента Республики Беларусь Лукашенко А.Г. // Знамя юности, 2004, №139-141.

4. Самозанятым разрешили работать с субъектами хозяйствования [Электронный ресурс] / Экономическая газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/samozanyatym-razreshili-rabotat-s-subektami-hozyajstvovaniya/>. – Дата доступа: 14.09.2024.

5. Три месяца в Минске не регистрируют ИП. Почему и когда уже? [Электронный ресурс] / Onliner. – Режим доступа: <https://money.onliner.by/2021/11/17/tri-mesyaca-v-minske-ne-registriruyut-ip>. – Дата доступа: 05.10.2024.

УДК 339.138

**ИНТЕГРАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ ПРИПЯТСКОГО ПОЛЕСЬЯ**

Гречишкина Елена Александровна, к.э.н., доцент,
Пилипчик Александра Степановна, магистрант
Полесский государственный университет
Hrechyshkina Olena, PhD in Economics, Associate Professor,
Pilipchik Alexandra, graduate student
Polessky State University

Аннотация В данной статье рассматривается интеграция инструментов интернет-маркетинга в стратегическое планирование устойчивого развития туризма в регионе Припятского Полесья. Обосновывается необходимость использования современных цифровых технологий для продвижения туристических ресурсов, повышения их конкурентоспособности и привлечения туристов.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, стратегическое планирование, устойчивое развитие, туризм, туристический потенциал, конкурентоспособность, интеграция.

Регион Припятского Полесья обладает уникальными природными ресурсами и культурным наследием, что делает его привлекательным для туристов. Развитие туризма в этом регионе может стать важным фактором экономического роста, однако требует комплексного подхода, основанного на принципах устойчивого развития. Для реализации туристического потенциала региона необходимым видится внедрение современных инструментов интернет-маркетинга в стратегическое планирование. Цель данной статьи – исследовать возможности интеграции интернет-маркетинга в туристическую стратегию региона, а также определить его влияние на устойчивое развитие.

В качестве стратегических целей устойчивого развития региона целесообразно рассматривать следующие:

1. Повышение узнаваемости региона Припятского Полесья как уникального туристического направления.
2. Увеличение туристического потока.
3. Создание новых рабочих мест в туристической сфере.
4. Сохранение природных ресурсов и культурного наследия региона.
5. Развитие туристической инфраструктуры с учетом принципов устойчивого развития.

Интеграция инструментов интернет-маркетинга – это процесс объединения различных цифровых маркетинговых инструментов и платформ в единую стратегию для достижения общих бизнес-целей. Это включает в себя использование различных каналов, таких как социальные сети, электронная почта, контент-маркетинг, поисковая оптимизация (SEO), контекстная реклама и аналитика, для создания согласованного и эффективного подхода к продвижению товаров или услуг.

Если противопоставить традиционный ATL-маркетинг и BTL-коммуникации в офлайне интернет-маркетингу, то главные преимущества, которые дает цифровая среда – это сочетание охвата и персонализации [1, с. 15].

Для инструментов интернет-маркетинга существует деление на категории по выполняемым задачам [2]:

1) продающие:

- поисковая оптимизация или Search Engine Optimisation (SEO);
- контекстная и таргетированная реклама;
- маркетинг повторных продаж (Email/SMS/WebPush-уведомления);

2) охватно-имиджевые:

- баннерно-медийная реклама (Display Ads);
- продвижение в социальных сетях Social Media Marketing (SMM).

Интеграция инструментов интернет-маркетинга является неотъемлемой частью успешной маркетинговой стратегии в современном цифровом мире. Она позволяет компаниям более эффективно взаимодействовать с аудиторией, оптимизировать расходы и достигать поставленных бизнес-целей, что особенно важно в условиях высокой конкуренции и быстро меняющихся рыночных условий (рис.).



Рисунок – Результат интеграции инструментов интернет-маркетинга

1. Увеличить охват аудитории. Интеграция различных инструментов позволяет охватить более широкую аудиторию, так как разные группы пользователей предпочитают различные каналы коммуникации. Например, молодежь может быть более активна в социальных сетях, в то время как пожилые люди могут предпочитать электронную почту.

2. Повысить эффективность маркетинговых кампаний. Согласованность между различными инструментами и каналами позволяет создавать более целостные и эффективные маркетинговые кампании. Например, контент, созданный для блога, может быть адаптирован для публикации в социальных сетях или рассылок, что увеличивает его видимость и вовлеченность.

3. Улучшить взаимодействия с клиентами. Интеграция инструментов позволяет лучше понимать клиентов и их поведение, что способствует созданию более персонализированного опыта. Это может включать в себя использование аналитики для отслеживания взаимодействия с пользователями и адаптации маркетинговых стратегий на основе полученных данных.

4. Оптимизировать затраты. Эффективная интеграция инструментов помогает избежать дублирования усилий и ресурсов, что может привести к значительной экономии затрат. Например, использование одного и того же контента в разных каналах снижает необходимость в создании новых материалов.

5. Проанализировать и улучшить результаты. Интеграция инструментов интернет-маркетинга позволяет более эффективно собирать и анализировать данные о результатах различных кампаний. Это, в свою очередь, помогает в принятии обоснованных решений и внесении коррективов в стратегии для достижения лучших результатов.

6. Создать сильный бренд. Согласованное сообщение через различные каналы помогает формировать устойчивый и положительный имидж бренда [2].

В регионе Припятского Полесья наблюдается рост интереса к экотуризму и культурному туризму, однако существуют определенные проблемы, такие как недостаточная информированность потенциальных туристов о возможностях региона и отсутствие четкой маркетинговой стратегии [4; 5]. Анализ показывает, что многие местные организации не используют современные инструменты интернет-маркетинга, что ограничивает их конкурентоспособность.

В пределах региона расположены Припятский национальный парк, и заказники республиканского значения: Житковичский – ботанический, Низовье Случи – биологический, Бабинец – клюквенник и Ленинский – охотничий. Кроме того, здесь находятся большое количество заказников областного и местного значения (Бобриковский, Комаровичский, Глухой Мох и др.), а также различные памятники природы. Припятское Полесье заслуженно называют ”лёгкими Европы“, ведь здесь находится крупнейший лесоболотный комплекс континента, а именно болота лучше всего обогащают воздух кислородом [6].

Для эффективной интеграции инструментов интернет-маркетинга в стратегическое планирование устойчивого развития туризма в регионе Припятского Полесья можно предложить:

1. Создание единой маркетинговой стратегии, учитывающей различные каналы коммуникации и целевую аудиторию. Например, целевая аудитория: молодежь и взрослые, увлекающиеся спортом, группы друзей, семьи.

- Создание собственных форумов для обсуждения активного отдыха, советов и обмена опытом.

- Участие в существующих сообществах, связанных с активным образом жизни.

Платные рекламные кампании:

- Запуск контекстной рекламы на Google и социальных сетях для привлечения целевой аудитории.

- Ретаргетинг для людей, которые уже проявили интерес к услугам.

2. Использование контент-маркетинга для создания качественного контента, который будет привлекать туристов и информировать их о возможностях региона.

- Ведение блога с полезными статьями о безопасности, подготовке к активным видам отдыха и лучших местах для занятий спортом.

- Создание руководств и чек-листов для путешественников.

3. Активное продвижение в социальных сетях, что позволит установить контакт с молодежной аудиторией и повысить вовлеченность.

- Публикация контента, связанного с активным отдыхом: видео с приключениями, советы по подготовке к походам.

- Проведение прямых эфиров с инструкциями по активным видам спорта.

4. Анализ результатов маркетинговых кампаний для корректировки стратегий и повышения их эффективности. Это важный процесс, который способствует повышению эффективности маркетинга. Используя систематический подход к сбору и анализу данных, компании могут оптимизировать свои усилия и достигать лучших результатов в будущем [3].

Таким образом, интеграция инструментов интернет-маркетинга в стратегическое планирование устойчивого развития туризма в регионе Припятского Полесья является необходимым шагом для повышения его конкурентоспособности. Использование современных цифровых технологий позволит не только привлечь больше туристов, но и способствовать сохранению культурного и природного

наследия региона. Внедрение интегрированных маркетинговых стратегий поможет создать устойчивую туристическую экосистему, ориентированную на долгосрочное развитие.

Список использованных источников

1. Интернет-маркетинг в электронном бизнесе: основные инструменты digital-маркетинга : учеб.-метод. Пособие / С. В. Рындина. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2021. – 52 с.
2. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учеб. пособие. URL: https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/digital_strategies_tutorial.htm (дата обращения: 16.10.2024).
3. Chaffey, Dave, author. / Chadwick, Fiona, author. Title: Strategy, implementation and practice / Dave Chaffey, Fiona Ellis Chadwick // Digital Marketing. Pearson, 2019. – 534 p.
4. Зубко, В. А. Экологический туризм как фактор устойчивого развития регионов / В. А. Зубко // Вестник регионального развития, Минск, 2021.
5. Гречишкина, Е.А. Потенциал кластерного взаимодействия субъектов туристического рынка в дестинации «Припятское Полесье» / Е.А. Гречишкина, С.А. Демьянов // Туризм и гостеприимство : научно-практический журнал. – 2023. – № 1. – С. 35-43.
6. Национальный парк «Припятский» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.npp.by/>. (дата обращения: 16.10.2024).

УДК 340+330

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКОМ УРОВНЕ (В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ)

Гринько Владимир Валерьевич, младший научный сотрудник
Институт экономики НАН Беларуси

Grinko Vladimir, Junior Researcher of the Institute of Economics
National Academy of Sciences of Belarus, grinkow2001@mail.ru

Аннотация. Целью настоящего исследования является анализ отдельных аспектов правового обеспечения борьбы с коррупцией в Республике Беларусь на стратегическом уровне и формулирование предложений по их совершенствованию. Методологическую базу составляют формально-юридический и метод инструментального анализа. По результатам проведенного исследования предложена авторская редакция отдельного пункта Стратегии борьбы с коррупцией Республики Беларусь, а также обоснована необходимость разработки нормативного правового акта, закрепляющего критерии оценки эффективности борьбы с коррупцией в Республике Беларусь. Научная новизна обусловлена выработанными предложениями по совершенствованию правового регулирования противодействия коррупции. Практическая значимость исследования определяется возможностью использования его результатов в нормотворческой деятельности правоохранительных органов Республики Беларусь.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коррупция, стратегия.

Проблема коррупции носит комплексный характер. Как справедливо отмечается в научной литературе, «коррупция как социальное явление детерминирована факторами совершенно разной природы: правовыми, экономическими, политическими, психологическими и даже технико-юридическими» [1, с. 188]. Системная

природа коррупции требует стратегического подхода в решении проблем, возникающих в процессе борьбы с ней.

Стратегическое планирование в Республике Беларусь нормативно урегулировано и осуществляется на основе таких нормативных правовых актов, как Концепция национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденная Решением Всебелорусского народного собрания от 25 апреля 2024 г. № 5, Закон Республики Беларусь от 12 июля 2023 г. № 279-З «Об изменении Закона Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» и др.

Государственное планирование основывается на принципах научной обоснованности, системности, открытости, преемственности и непрерывности, реалистичности, сценарности (вариантности) прогнозов, измеримости поставленных целей и задач, гибкости и эффективности.

Особое значение в процессах стратегического планирования, на наш взгляд, приобретает принцип системности, использование которого позволяет осуществлять планирование основываясь не только на знании о практической области его применения, но и на соотношении указанной области с иными явлениями социогенной природы, оказывающими на нее воздействие.

Как указывает Ю.В. Курносов, «при исследовании какой-либо предметной области, явлений и процессов, происходящих в реальной жизни, крайне важно получить вначале общее целостное представление об объекте и лишь потом можно переходить к детализации» [2, с. 134].

Документом государственного прогнозирования Республики Беларусь, определяющим цели и приоритеты деятельности государственных органов, осуществляющих борьбу с коррупцией, а также государственных органов и иных организаций, участвующих в борьбе с коррупцией является Стратегия борьбы с коррупцией Республики Беларусь (далее – Стратегия), утвержденная решением республиканского координационного совещания по борьбе с преступностью и коррупцией от 23 декабря 2022 г. № 23 [3].

В Стратегии закреплена совокупность официальных взглядов на состояние, цели, задачи, специальные принципы, стратегические направления борьбы с коррупцией в Республике Беларусь, а также механизм реализации указанной Стратегии.

Несмотря на такие ее преимущества, как детальная проработка механизмов борьбы с коррупцией, акцент на предотвращение коррупционных проявлений, учет психологических факторов в части формирования нетерпимости к коррупционному поведению и закрепление механизма реализации, существуют отдельные аспекты требующие уточнения.

Стратегия нормативно закрепляет семь задач, одной из которых является устранение базовых причин и условий коррупции. Согласно техническому руководству по осуществлению Конвенции ООН против коррупции «в стратегии должны ставиться четкие и достижимые цели» [4].

Отвечая на вопрос о возможности излечения от такой социальной болезни, как коррупция, представляется, что ее нельзя победить окончательно. Данное утверждение требует верификации в части определения вероятности устранения базовых причин и условий коррупции.

Так, В.П. Кутицкий к социокультурным причинам коррупции относит «правовой нигилизм, отсутствие диалога между властью и обществом, низкую гражданскую активность населения» [5, с. 140].

Правовой нигилизм и низкая гражданская активность, на наш взгляд, являются следствием укоренившихся традиций, сформировавшихся в условиях политической системы СССР. Указанные детерминанты зарождались в процессе длительной социализации, которая занимала не одно десятилетие, что делает невозможным их полное преодоление, по крайней мере, в период срока стратегического планирования (срок долгосрочного государственного планирования – 15 лет).

Диалог власти и общества может осуществляться непосредственно или через механизм представительства интересов. На наш взгляд, прямая демократия позволяет в полной мере реализовывать коммуникацию, исключая посредников, влияющих на трансформацию конкретных интересов. Однако, при практической реализации многих положений теории прямой демократии остаются открытыми проблемы автономии личности и свободы индивидуальности.

На нынешнем этапе общественно-исторического развития, внедрение прямой демократии не представляется возможным и необходимым. До нашего времени дошли и трансформировались некоторые институты прямой демократии (например, референдумы), но круг вопросов, решаемых в рамках функционирования данных институтов, сузился до наиболее важных проблем общественного развития.

Таким образом, видится рациональным сделать вывод о недостижимости выполнения задачи по устранению базовых причин и условий коррупции.

В данной связи в целях совершенствования правового обеспечения борьбы с коррупцией в Республике Беларусь на стратегическом уровне предлагается изложить п. 2.1 Стратегии в следующей редакции: «идентификация и борьба с базовыми причинами и условиями коррупции» с учетом разработки планируемых результатов выполнения поставленной задачи, а также критериев их измерения и оценки.

Стратегия борьбы с коррупцией не содержит в себе критериев оценки результатов, полученных в ходе её выполнения.

В гуманитарных науках наблюдаются тенденции по внедрению измерительного подхода к объекту изучения. Такой подход позволяет оценить текущее состояние объекта, степень соответствия его определенным стандартам, а также произвести оценку регулирующего воздействия и эффективности мер по его изменению.

Разработка критериев оценки борьбы с коррупцией позволит проанализировать исходный уровень состояния прокурорского надзора за исполнением законодательства в сфере борьбы с коррупцией, определить возможные последствия правовых новелл в данной сфере, наиболее точно спрогнозировать ожидаемый результат от реализации положений Стратегии и в конечном счете (на основе результатов практической деятельности) оценить степень реализованности задач, указанных в Стратегии.

Интересный опыт в данной связи предлагает Республика Казахстан. Указом Президента Республики Казахстан от 2 февраля 2022 г. № 802 была утверждена Концепция антикоррупционной политики Республики Казахстан на 2022 – 2026 годы.

В разделе 6 Концепции антикоррупционной политики Республики Казахстан закреплена система целевых индикаторов по итогам 2026 года. Казахский законодатель включает в данную систему следующие показатели: индекс восприятия коррупции; доля лиц, которые в предыдущие 12 месяцев хотя бы один раз имели контакт с государственным должностным лицом и которые заплатили взятку государственному должностному лицу или от которых это государственное должностное лицо требовало взятку; индекс эффективности государственного управления Всемирного Банка; индикатор «Институты» Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума; индекс верховенства закона Всемирного проекта правосудия; индекс учета мнения населения и подотчетность государственных органов Всемирного Банка; индекс контроля коррупции Всемирного Банка; сокращение в структуре ВВП страны доли участия государства в экономике; уровень доверия населения к антикоррупционной службе.

Первое преимущество предложенных индикаторов заключается в повышенной точности прогнозируемого результата. Антикоррупционная стратегия требует серьезного обоснования, а конкретность ожидаемых улучшений антикоррупционной ситуации является одним из его элементов.

Второе преимущество обусловлено потребностью индикации борьбы с коррупцией. С одной стороны, измерение эффективности борьбы с коррупцией позволит объективно оценивать уровень текущего состояния прокурорского надзора за антикоррупционным законодательством и оперативно реагировать на ошибки при исполнении мероприятий по реализации задач, установленных Стратегией. С другой стороны, использование таких мировых индексов как Corruption Perceptions Index, The Worldwide Governance Indicators, World Justice Project, Rule of Law Index, Voice and Accountability повысит авторитет государства на международной арене и уровень доверия граждан к государственным органам, осуществляющим борьбу с коррупцией.

Необходимо отметить, что ввиду политической ангажированности отдельных международных организаций использование международных индексов в качестве инструмента определения состояния текущей коррупционной обстановки в Республике Беларусь будет целесообразно в части проверки предварительно оцененных в соответствии с национальными индикаторами данных.

Таким образом, видится рациональной разработка нормативного правового акта, закрепляющего критерии оценки эффективности борьбы с коррупцией в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Коротич, Е. А. Коррупционные риски в сфере экономической деятельности: теоретико-правовой аспект / Елена Коротич // Право и экономика. – 2022. – С. 188–195.
2. Курносов, Ю. В. Азбука аналитики [Текст] / Ю. В. Курносов. – Москва : Автор, 2013. – 153 с.
3. Решение республиканского координационного совещания по борьбе с преступностью и коррупцией от 23 декабря 2022 г. № 23 «Об утверждении Стратегии борьбы с коррупцией Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – URL: <https://prokuratura.gov.by/upload/Стратегия.pdf> (дата обращения 19.07.2024).
4. Техническое руководство по осуществлению Конвенции ООН против коррупции [Электронный ресурс]. – URL: https://www.unodc.org/documents/treaties/UNCAC/Publications/TechnicalGuide/10-53208_ebook_r.pdf (дата обращения 19.07.2024).

УДК 248

ВЛИЯНИЕ ESG–ФАКТОРОВ НА ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Гупенец Антон Юрьевич, аспирант

Тюменский государственный университет

Gupenets Anton Yurievich, graduate student, Tyumen State University, antongupenets@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена анализу влияния ESG – факторов на инвестиционные решения. Исследование раскрывает взаимосвязь между ESG – факторами и финансовыми показателями компаний. Анализ различных отраслей экономики показывает, что учёт ESG – критериев становится ключевым фактором при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: ESG – инвестирование, нефинансовая отчетность, инвестиционный портфель, ESG – рейтинг, долгосрочная перспектива, финансовая устойчивость.

В современных условиях все чаще на первый план выдвигаются экологические и социальные проблемы, вызванные человеческой деятельностью. Если раньше инвесторы ориентировались только на финансовые показатели [3, с.73], то теперь во внимание берутся и нефинансовые показатели, такие как: экологическая устойчивость, социальная ответственность и качество корпоративного управления. Увеличение внимания к таким мировым вызовам, как изменение климата и социальное неравенство, побуждает инвесторов изменить свои подходы. Теперь они стремятся находить компании, которые не только нацелены на получение прибыли, но и активно заботятся об экологии и вносят позитивный вклад в общество. В данном исследовании мы будем анализировать влияние ESG–факторов на процесс принятия инвестиционных решений. Для этого мы сосредоточимся на нескольких ключевых вопросах:

- Какова связь между ESG – рейтингами компаний и их финансовыми показателями?
- Какие отрасли экономики представляют наибольший интерес для инвесторов, ориентирующихся на ESG – принципы?
- Как различные группы инвесторов, включая институциональных и частных, учитывают ESG – факторы при составлении своих инвестиционных портфелей?

Объектом нашего исследования станут инвестиционные решения, принимаемые с учетом ESG – факторов, а предметом — влияние этих факторов на формирование инвестиционных портфелей.

Гипотеза исследования: «Компании с низкими ESG – рейтингами, имеют высокие шансы перестать быть конкурентными, на фоне компаний с высокими ESG – рейтингами».

Впервые термин ESG появился в 2004 году, когда члены ООН, решили вовлечь финансовые организации к решению общемировых проблем. В то время остро стоял вопрос о производстве оружия и табачных изделий. Инвесторы старались

избегать вложения в такие компании, и вкладывали в компании, которые не только соответствовали их моральным убеждениям, но и учитывали экологические аспекты. С ростом экологического движения и осознанием глобальных экологических проблем внимание к компаниям, минимизирующим негативное воздействие на природу, стало возрастать.

В 2005 году, ООН представила «Принципы ответственного инвестирования», благодаря которым инвесторы стали включать ESG – принципы в методику оценки целесообразности инвестирования в ту или иную компанию. Термин «ESG» быстро набирал популярность среди инвесторов. Повышенный интерес к ESG – инвестированию обусловлен несколькими факторами, среди которых можно отметить следующие:

1. Повышенное внимание к социальным и экологическим проблемам.
2. Раскрытие нефинансовой информации об компании.
3. Ужесточение регулирования в области устойчивого развития

ESG объединяет три ключевых аспекта деятельности компаний:

- E (экологические факторы): описывают, как деятельность компании влияет на природу. К ним относятся выбросы парниковых газов, использование природных ресурсов, управление отходами и влияние на биоразнообразие.

- S (социальные факторы): касаются отношений компании с её работниками, клиентами и обществом в целом. Включают аспекты трудовых прав, безопасность на рабочем месте, разнообразие и инклюзивность.

- G (корпоративное управление): относится к структуре управления компанией, её прозрачности и ответственности перед акционерами и другими заинтересованными сторонами. Важные элементы включают соблюдение этических норм, борьбу с коррупцией и эффективность работы совета директоров [5.с.16].

Одним из важных вопросов данного исследования является наличие связи между ESG – рейтингами и финансовыми результатами компаний. Исследования показывают, что организации с высокими ESG – оценками, как правило, демонстрируют лучшие финансовые результаты по сравнению с теми, кто не учитывает эти факторы в своей деятельности. Это обуславливается сразу несколькими причинами:

1. Снижение рисков: компании, которые улучшают свои ESG – рейтинги, являются более привлекательными для инвесторов, т. к. менее подвержены экологическим и правовым рискам.

2. Повышение репутации: компании с высокими ESG – рейтингами привлекают внимание инвесторов, что помогает им создать положительный имидж. Это, в свою очередь, способствует увеличению клиентской базы и улучшению обслуживания.

3. Доступ к финансированию [4, с.10]: инвесторы всё чаще ориентируются на компании с высокими ESG – оценками, что может привести к снижению стоимости капитала для таких организаций. Это открывает новые возможности для привлечения средств и развития бизнеса.

Отвечая на наш следующий вопрос, можно сказать, что, к сожалению, не все отрасли могут придерживаться ESG – факторам, обуславливая это спецификой работы. Компании, работающие в сфере возобновляемой энергетики, устойчивого сельского хозяйства, строительства и экологически чистых технологий, являются более привлекательными для инвесторов, ориентирующихся на устойчивое развитие. В противоположность этому, традиционные отрасли, такие как угольная и

нефтяная, сталкиваются с растущими требованиями со стороны инвесторов, которые настаивают на внедрении ESG-факторов. Кроме того, сектора, которые напрямую направлены на улучшение социальных аспектов, такие как здравоохранение и образование, также привлекают внимание инвесторов. Эти области не только предоставляют возможности для получения прибыли, но и способствуют повышению качества жизни и социальному благосостоянию.

Благодаря открытости нефинансовых отчетностей и доступности инструментов для анализа, частные инвесторы начинают осознавать значимость ESG – факторов. Все больше индивидуальных инвесторов стремятся включать эти факторы в свои портфели. Это может проявляться как в выборе отдельных акций, так и в использовании ESG – фондов. Если рассматривать крупных инвесторов, владеющими активами на триллионы долларов, то они начинают все чаще учитывать ESG – факторы в своих стратегиях. Однако не все крупные инвестиционные компании делятся детальной информацией о своих инвестиционных портфелях, но при этом, можно проследить взаимосвязь между высокими финансовыми показателями и ESG – рейтингами. По их опыту можно сказать, что компании с высокими ESG – рейтингами демонстрируют более привлекательные финансовые результаты в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим одну из крупнейших инвестиционных компаний в мире – BlackRock, которая является одним из лидеров в области ESG – инвестирования. Компания активно внедряет ESG-факторы в свои инвестиционные процессы и оказывает давление на компании, в которые она инвестирует, с целью улучшения их показателей. Согласно опыту компании BlackRock, факторы ESG играют важную роль в управлении долгосрочными инвестиционными рисками. Они позволяют проводить детальный анализ, который помогает оценить финансовую устойчивость компании.

Проводя свои исследования, MSCI – известный поставщик индексов и аналитических данных, выявили такую закономерность, что компании с высокими ESG – рейтингами, демонстрируют высокие финансовые показатели. На основе их анализов, можно сказать, что портфели, составленные из таких компаний, в долгосрочной перспективе обеспечивают более высокую доходность по сравнению с традиционными инвестициями, а также характеризуются меньшей волатильностью, что говорит о их устойчивости к внешним рискам. Исследования показывают, что такие компании имеют более высокую рентабельность, меньший уровень задолженности и лучшую ликвидность. При этом, такие портфели могут стоить на 1–2% больше, чем традиционные, эта небольшая разница в цене полностью компенсируется их более высокой доходностью в долгосрочной перспективе. Стоит отметить, что стандартное отклонение доходности таких портфелей на 5–10% ниже, чем у обычных [1, с.33].

S&P Global, еще одно авторитетное рейтинговое агентство, также подтверждает наличие положительной взаимосвязи между ESG – рейтингами и финансовыми показателями компаний. Обычно компании с высокими ESG – рейтингами также обладают хорошими кредитными рейтингами. Это дает им возможность получать кредиты на более выгодных условиях, включая низкие процентные ставки. Это указывает на то, что учет ESG-рейтингов становится все более важным при оценке кредитоспособности организации [2, с.62].

Интеграция ESG – факторов в инвестиционные стратегии способствует устойчивому развитию экономики и общества. Инвесторы, принимающие во внимание

ESG – критерии, не только получают финансовую выгоду, но и помогают решать глобальные проблемы, такие как изменение климата и социальное неравенство. Несмотря на все это, ESG – инвестирование сталкивается с определёнными трудностями, такими как, отсутствие единой методологии для оценки ESG – показателей, нехватку данных и политическими решениями. Необходимо продолжать развивать методы оценки ESG и повышать прозрачность корпоративной отчетности.

В целом, ESG – инвестирование становится все более распространенным в мировой финансовой системе. Инвесторы, игнорирующие ESG – факторы, рискуют упустить возможности и отстать от конкурентов. Поэтому дальнейшее изучение влияния ESG – факторов на инвестиционные решения остается актуальным для понимания динамики современного рынка. В будущем важно продолжать исследовать, как различные ESG – факторы воздействуют на различные сектора экономики и как их можно интегрировать в более широкие инвестиционные стратегии.

Список использованных источников

1. Володина А. О., Траченко М. Б. Доходность ESG–инвестирования на развитых и развивающихся рынках с учетом временного горизонта [Электронный ресурс] / А. О. Володина, М. Б. Траченко. – Финансовый журнал. – 2023. – Т. 15. – № 2. – С. 59–73. – URL: https://www.finjournal-nifi.ru/images/FILES/Journal/Archive/2023/2/statii/04_2_2023_v15.pdf (дата обращения 15.10.2024)

2. Вострикова Е. О., Мешкова А. П. ESG–критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт [Электронный ресурс] / Е. О. Вострикова, А. П. Мешкова. – Финансовый журнал. – 2020. – Т. 12. – № 4. – С. 117–129. – URL: https://esg-library.mgimo.ru/upload/iblock/42c/nj0thhdz8ovm9912j8uvjpmndc70d50v/08_4_2020_v12.pdf?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения 15.10.2024)

3. Воронова Н. С., Мирошниченко О. С., Тарасова А. Н. Детерминанты развития российского банковского сектора как факторы экономического роста. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз / Н. С. Воронова, О. С. Мирошниченко, А. Н. Тарасова. – 2016. – № 4 (46). – С. 165–183. DOI: 10.15838/esc.2016.4.46.9 (дата обращения 15.10.2024)

4. Воронова Н. С., Мирошниченко О. С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала / Н. С. Воронова, О. С. Мирошниченко. – Финансы и кредит. – 2013. – № 34 (562). – С. 9–19. (дата обращения 15.10.2024)

5. Ведерин И. В., Головщинский К. И., Давыдов М. И., Петько Б. Б., Сабирова М. С. ESG: три буквы, которые меняют мир [Электронный ресурс] / Ведерин И. В., Головщинский К. И., Давыдов М. И., Петько Б. Б., Сабирова М. С. – Национальный исследовательский университет «ВШЭ». – 2022. – 16 с. – URL: https://esg-library.mgimo.ru/publications/esg-tri-bukvy-kotorye-menyayut-mir/?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения 15.10.2024)

**СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ИХ РОЛЬ
В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ**

Жилко Анна Васильевна, магистрант,

Рыбалко Юлия Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Zhilko A.V., Master's student, a.zhilko@belapb.by

Rybalko J.A., PhD in Economics, Associate Professor, rybalko.u@polessu.by

Polessky State University

Аннотация. В статье рассмотрена важность маркетинговой стратегии и их роль для успешной организации и совершенствования маркетинговой деятельности в работе с клиентами в ОАО «Белагропромбанк», анализируя актуальные исследования об активности пользователей в социальных сетях.

Ключевые слова: маркетинговая, рекламная активность, популяризация продукции, прибыль, маркетинг, социальные сети, маркетинговая стратегия, работа с клиентами, банк, имидж, целевая аудитория, социальные сети, совершенствование механизмов.

Ключевой элемент в бизнесе, который приносит деньги, а значит, способствует дальнейшему росту и развитию, - это продажи. Именно поэтому маркетинг, реклама и продвижение продукта компании - всегда важнейшие части развития любой организации, независимо от ее размера, показателей производства и специфики деятельности.

Только грамотно выстроенная маркетинговая стратегия предприятия позволит вам:

- популяризировать продукцию на рынке;
- повысить узнаваемость бренда;
- начать получать первую прибыль;
- показать свои сильные стороны, чтобы выделиться среди конкурентов и эффективно использовать свои преимущества, ресурсы.

Маркетинг в социальных сетях сегодня считается одним из наиболее перспективных направлений продвижения товаров и услуг. И это также произошло благодаря развитию самих социальных платформ, которые позволяют не только позиционировать себя в интернет сообществе, но и получать информацию о новинках на рынке. С ростом популярности социальных сетей растет и интерес маркетологов к социальным сетям как к новым источникам целевой аудитории и сегментов.

Например, работа по информационному сопровождению деятельности ОАО «Белагропромбанк» осуществляется на системной основе и позволяет обеспечивать эффективное информационное покрытие всех сегментов потенциальных потребителей с учетом выполнения условия фокусной направленности рекламных активностей.

Для обеспечения качественного присутствия банка в глобальной компьютерной сети Интернет реализован проект по разработке новой версии корпоративного сайта и осуществлен его запуск в эксплуатацию в 2024 году. В период реализации стратегии с 2022 года банку удалось эффективно отреагировать на влияние внешних факторов, оказавших негативное воздействие на информационный ресурс

банка, и оперативно остановить негативную динамику показателей посещаемости сайта.

В период реализации стратегии развития банк осуществлял планомерный переход от количественных к качественным показателям взаимодействия с целевой аудиторией в социальных сетях. Осуществлены мероприятия по внедрению информации о продуктах (услугах, сервисах) банка в социальных сетях с учетом технологических возможностей, предоставляемых соответствующими платформами.

В продвижении продуктов (услуг, сервисов) банка и информировании потенциальных клиентов на системной основе проводилась работа по внедрению новых инструментов и каналов взаимодействия с целевой аудиторией. Осуществлялся системный переход к расширению использования digital-инструментов и увеличению доли расходов на продвижение и рекламу в цифровой среде – в бюджете на 2024 год доля расходов на интернет-рекламу запланирована на уровне 40%.

Обеспечивалось выполнение стратегической задачи по расширению рекламно-информационного сопровождения и продвижения продуктов и услуг корпоративного блока. Совокупные расходы на рекламу корпоративного бизнеса за период реализации стратегии увеличены более чем в два раза.

В период реализации стратегии банком проводилась комплексная и системная работа по формированию положительного имиджа банка как надежной, клиентоориентированной, современной и динамично развивающейся финансово-кредитной организации (по итогам за 2022 год в 2023 году банк удостоен премии «Банк года – 2022» 1-е место в номинации «Лидер кредитования»), реализующей принципы корпоративно-социальной ответственности (по итогам за 2022 год в 2023 году банк удостоен премиями «Банк года – 2022»: 1-е место в номинации «Корпоративно-социальная ответственность», 1-е место в номинации «Вклад в науку и образование»), что позволило обеспечить высокие показатели лояльности клиентов к банку (в 2023 году NPS составил 50,2%), а также достичь в 2024 году нулевых показателей распространения негативной информации о банке в информационном поле. Для усиления и укрепления имиджевой составляющей в информационном пространстве проводилась системная работа по выстраиванию взаимоотношений с ключевыми имидж-партнерами банка.

Проводилась работа по совершенствованию механизмов и методов маркетинговых исследований, направленная на повышение качества и полноту информации. Изменена и применяется методика проведения исследований оценки восприятия клиентами банка качества оказываемых услуг, оценки уровня лояльности и удовлетворенности с привлечением независимой сторонней организации. В исследование оценки удовлетворённости качеством оказываемых услуг включено направление корпоративного бизнеса банка.

Расширение компетенций сектора внутреннего маркетинга с преобразованием в отдел внутреннего маркетинга позволило обеспечить дальнейшее совершенствование работы в направлении внутреннего маркетинга и продвижения HR-бренда банка как надежного нанимателя. Расширены формы взаимодействия с соискателями (новые форматы проведения мероприятий «День с Белагропромбанком»), в том числе с применением современных технологий коммуникаций (онлайн-ярмарка вакансий). Реализуются проекты по освещению специфики деятельности структурных подразделений, достижений в деятельности работников, направленные на повышение уровня корпоративной культуры и лояльности работников. В

банке развернута комплексная программа оценки уровня удовлетворенности и лояльности сотрудников с регулярным информированием руководства о состоянии микроклимата в коллективе и предложениями по его совершенствованию.

В предстоящем стратегическом периоде 2025-2027 гг. по направлению маркетинга и рекламы продолжится реализация мероприятий, направленных на повышение и поддержание конкурентоспособности банка.

Для повышения качества представления банка, а также его продуктов, услуг и сервисов в глобальной компьютерной сети Интернет, улучшения эффективности взаимодействия банка с клиентами через корпоративный сайт будут совершенствоваться:

- контентное наполнение корпоративного сайта, система навигации и маршрутизации, инструменты онлайн взаимодействия клиентов с банком;

- использование специализированных сервисов, позволяющих обеспечить распространение информации о банке в глобальной компьютерной сети Интернет.

Оценка мероприятия будет осуществляться на основе таких показателей, как число отказов (метрика, отражающая в процентном соотношении долю пользователей, покинувших сайт (время сессии менее 15 секунд), после перехода по ссылке от поисковой системы), время нахождения пользователя на сайте, глубина просмотра (количество страниц, просмотренных пользователем за одну сессию), посещаемость информационных карточек банка в специализированных (картографических, справочных) интернет-сервисах.

Для повышения привлекательности аккаунтов банка в социальных сетях для представителей целевой аудитории, оперативного реагирования на изменения в развитии технологических платформ социальных сетей с учетом влияния внешних факторов будут осуществляться:

- оформление и сопровождение аккаунтов банка в социальных сетях и дифференциация представления информации о банке с учетом социально-демографических и поведенческих факторов целевой аудитории;

- расширение представленности в аккаунтах банка информации о его продуктах, сервисах и услугах, использование эффективных инструментов взаимодействия с банком;

- перераспределение ресурсов, направляемых на сопровождение социальных сетей банка, исходя из текущих приоритетов банка по взаимодействию с целевой аудиторией, продвижению продуктов банка с учетом влияния внешних факторов.

Анализ привлекательности аккаунтов банка в социальных сетях будет осуществляться посредством мониторинга показателей по уровню охвата аудитории (оценка количества показов пользователям размещаемых банком сообщений в социальных сетях) и вовлеченности (оценка взаимодействия пользователей с контентом банка в социальных сетях, основанного на получении обратной реакции пользователей на сообщение банка).

Для поддержания положительного имиджа банка как среди клиентов, так и в среде контактных аудиторий, поддержания уровня лояльности клиентов к банку, обеспечения установленных показателей риска потери деловой репутации будут осуществляться:

- выстраивание долгосрочных взаимовыгодных партнёрских отношений с имидж-партнерами банка, совершенствование и расширение работы по информационному освещению партнёрских взаимодействий;

поддержание надлежащего уровня взаимодействия со средствами массовой информации с целью недопущения распространения негативной информации о банке.

Оценка мероприятия будет осуществляться на основе показателей: NPS, отношение негативных публикаций в средствах массовой информации к нейтральным и позитивным.

Будет продолжено совершенствование маркетинговой системы информационного обеспечения деятельности банка с целью предоставления руководству банка и его бизнес-подразделениям необходимой и достаточной информации для принятия управленческих решений при формировании продуктовой политики и политики продвижения продуктов (услуг, сервисов) банка на рынке.

Маркетинговые исследования будут осуществляться на основе системного и планового подхода к их организации с учетом внедрения в практику банка дополнительных инструментов проведения. Планируется дальнейшая работа по совершенствованию механизмов информационного обмена между структурными подразделениями банка и расширению практики принятия решений с учетом рассмотрения результатов маркетинговых исследований.

Развитие основных элементов системы внутреннего маркетинга, направленных на формирование и поддержание положительного имиджа HR-бренда банка, совершенствование корпоративной культуры и повышение уровня лояльности сотрудников, развитие системы удержания ключевых специалистов будет реализовываться посредством:

- активного внедрения в систему управления персоналом практик принятия решений на основе изучения и анализа поведенческих факторов, построения комплексной системы HR-аналитики с применением EJM (Employee Journey Map) моделей;

- совершенствования механизмов коммуникаций с целевой аудиторией в социальных сетях и расширения цифровых инструментов взаимодействия с потенциальными соискателями;

- активного развития действующей системы внутренних коммуникаций и внедрения новых инструментов и форматов.

Маркетинговая стратегия должна быть систематической и непрерывной. Это позволит не только корректировать текущие действия, но и формировать более эффективные подходы в будущем, адаптируясь к изменениям на рынке и потребительским предпочтениям.

Список использованных источников

1. Стратегия развития ОАО «Белагропромбанк» на 2025-2027 гг.
2. Стратегия развития ОАО «Белагропромбанк» на 2022-2024 гг.

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ В ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Карпицкая Марина Евгеньевна, к.э.н., доцент,

Замана Оксана Владимировна, старший преподаватель

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Marina Evgenievna Karpitskaya, PhD in Economics, Associate Professor,

m.karpickaya@grsu.by

Oksana Vladimirovna Zamana, Senior Lecturer, isachenko_ov@grsu.by

Yanka Kupala State University of Grodno

Аннотация. Международная торговля в современном понимании является важным связующим звеном в системе экономических отношений стран мира. Однако, с учетом масштабов этой деятельности, уровень рисков, возникающих в процессе международной торговли, остается достаточно высоким. Данный фактор обуславливает актуальность исследования вопросов, связанных со страхованием рисков в сфере международного товарооборота.

Ключевые слова: комплексная оценка, международная торговля, мировой товарооборот, риски, страхование, страховая организация «Белэксимгарант», финансовые риски, экспорт.

Международная торговля является ключевым механизмом обмена товарами и услугами между государствами, который значительно усиливается под воздействием технологического прогресса и процессов глобализации экономических связей. В условиях современного мира, где экономическая интеграция и взаимозависимость стран становятся все более выраженными [1, с. 29], международная торговля играет важную роль в стимулировании экономического роста, повышении конкурентоспособности и создании новых возможностей для бизнеса.

Международная торговля является многогранной экономической категорией, которую можно рассмотреть в трех ключевых аспектах:

- организационно-технический аспект. Этот подход акцентирует внимание на физическом перемещении товаров между странами и связанных с этим проблемах, таких как логистика и транспортировка;

- рыночный аспект. С точки зрения рыночной экономики, международная торговля представляет собой совокупность спроса и предложения. Спрос отражает количество товаров, которое покупатели готовы приобрести по текущим ценам, тогда как предложение показывает объем товаров, который производители могут предложить. Именно в процессах импорта и экспорта проявляются эти рыночные силы;

- социально-экономический аспект. В рамках этого направления международная торговля определяется как комплекс общественных отношений, обладающих определенными характеристиками. Эти отношения имеют глобальный характер, так как в них участвуют все страны мира и экономические объединения, а также являются объективными и универсальными, не зависящими от решений отдельного потребителя.

Выделяют семь основных показателей, характеризующих международную торговлю (рис. 1).



Рисунок 1. – Показатели международной торговли

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [1, с. 43]

Все эти показатели взаимосвязаны и влияют друг на друга. Например, общая структура товарооборота может существенно влиять на торговый баланс страны. В ситуациях, когда экспортируются товары с высокой добавленной стоимостью, это может привести к положительному сальдо, что является индикатором экономической устойчивости.

Коэффициенты эластичности играют ключевую роль в анализе эффективности внешнеэкономической деятельности и позволяют оценить, как изменения цен воздействуют на спрос и предложение. Эти колебания непосредственно влияют на внешнеторговую квоту, которая отражает уровень открытости экономики к международной торговле.

Уровень специализации в производственной деятельности также оказывает влияние на внешнеэкономическую активность. Высокая степень специализации может свидетельствовать о том, что страна активно участвует в международной торговле и имеет определенную зависимость от импорта специфических товаров.

Для комплексной оценки состояния международной торговли в современных условиях, считаем необходимым введение дополнительного показателя – динамика валютных курсов. Колебания валют оказывают влияние на стоимость экспортируемых и импортируемых товаров, что, в свою очередь, воздействует на объемы торговли. Важно отметить, что валютные курсы связаны не только с изменением цен, но и с общей комплексной оценкой рисков в международной торговле.

В данном контексте комплексная оценка рисков является важным инструментом, который помогает компаниям принимать обоснованные решения, основываясь на динамике мирового товарооборота и изменениях в рыночной структуре [2, с. 61].

Если рассматривать экономику Республики Беларусь, то можно сказать, что на данный момент она находится в фазе умеренного роста, обусловленного увеличением экспорта и внутреннего спроса, активизацией промышленного сектора и инвестиционной активности.

В 2023 г. экономика страны выросла на 103,9 % к уровню 2022 г. На 2024 г. ВВП запланирован на уровне 103,8 % [3]. Рост экономики будет обеспечиваться реализацией трех программ: производственной, экспортной и инвестиционной.

Экспортная программа на 2024 г. предусматривает увеличение экспорта товаров и услуг на 7,6 %, до 53 млрд. долл. США [3]. Рост экспорта планируется за счет увеличения поставок продукции основным торговым партнерам — России (до 26 млрд. долл. США) и Китаю (до 2,5 млрд. долл. США), а также расширения поставок на рынки стран «дальней дуги».

Республика Беларусь не попадает под строгую категорию развивающихся стран, но и не соответствует полностью характеристикам развитых государств. С экономической точки зрения она находится на переходной стадии между развивающимися и развитыми странами, что подчеркивает ее сложное положение на мировой арене. При этом текущие и следующие годы можно назвать эрой развивающихся рынков (рис. 2), поскольку развивающиеся страны продолжают демонстрировать более высокие темпы роста по сравнению с развитыми экономиками.

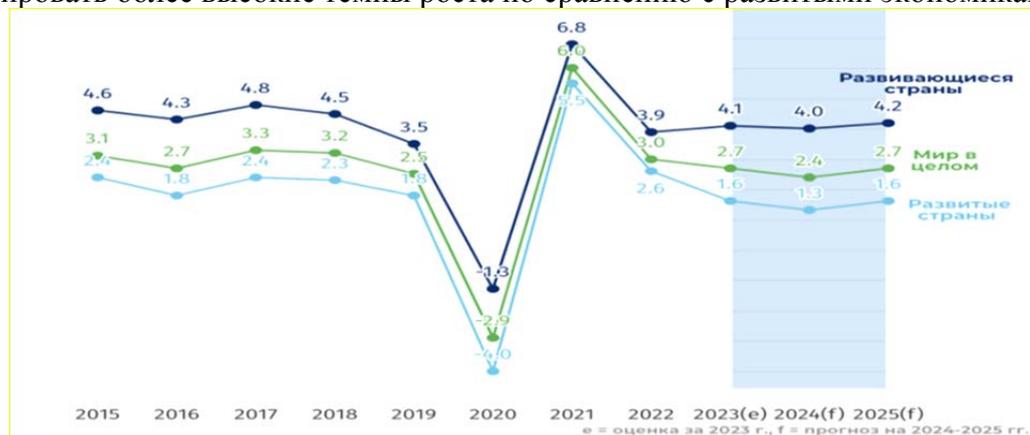


Рисунок 2. – Динамика экономического развития в мире в период с 2015-2025 гг.
Примечание – Источник: собственная разработка на основании [4]

Важно отметить, что разрыв в темпах их развития увеличивается [5], а это создает уникальные возможности для стран, таких как Республика Беларусь. Это открывает перед страной новые перспективы в сфере торговых и инвестиционных отношений, хотя и требует адаптации к глобальным вызовам.

Международная торговля, как и любой бизнес, невозможна без страхования рисков, которые связаны с внешнеэкономической деятельностью. В условиях санкций ключевые риски становятся еще более актуальными и требуют особого внимания.

Сегодня основными рисками в международной торговле являются:

- коммерческие риски;
- политические риски;
- валютные риски;
- логистические риски;
- риски, связанные с расчётами;
- юридические риски.

Таким образом, в условиях санкций участники международной торговли сталкиваются с рядом специфических рисков, которые требуют гибкости и адаптации. Эффективное управление такими рисками требует применения специализированных инструментов страхования, включая экспортное кредитование, страхование политических рисков и валютное хеджирование, что помогает минимизировать возможные убытки и поддерживать стабильность внешнеэкономической деятельности.

Страхование стало ключевым элементом экспортно-импортных операций, обеспечивая защиту имущественных интересов сторон. Контракт между страховщиком и страхующей стороной определяет виды страхования и риски, от которых защищён товар. Если конкретные риски не указаны, страхование происходит по

принципу «ответственности за все риски», исключая убытки, вызванные умышленными действиями, грубой неосторожностью, внутренними свойствами товара или военными рисками.

В настоящее время для Республики Беларусь особенно актуальным является вопрос разработки эффективного механизма укрепления экспортного потенциала через развитие финансовых инструментов кредитования и страхования внешней торговли.

В Республике Беларусь правом на проведение страхования экспортных рисков с поддержкой государства наделена организация БРУПЭИС «Белэксимгарант» (п. 2 Указа Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)»).

БРУПЭИС «Белэксимгарант» предлагает различные механизмы поддержки экспорта, которые помогают компаниям развивать свою экспортную деятельность и снижать риски, связанные с международной торговлей.

Однако есть ряд факторов, которые негативно сказываются на качестве практики страхования экспортных рисков и экспортного кредитования в Республике Беларусь. К таким факторам относятся:

- введение с 2016 г. ограничений на доступ всех коммерческих банков и резидентов к механизмам экспортного кредитования, за исключением лизинговых компаний и нерезидентов Республики Беларусь;

- затруднения в использовании механизма финансирования под уступку денежного требования (экспортного факторинга) и сложные процедуры принятия решений о возможности компенсации процентов банкам со стороны Министерства финансов Республики Беларусь;

- установление перечня товаров, на приобретение которых предоставляются экспортные кредиты;

- длительные сроки рассмотрения судами дел с участием иностранных лиц.

Решение этих проблем возможно через внедрение инновационных подходов организационно-правового, маркетингового и управленческого характера. Это позволит эффективно функционировать национальной системе поддержки экспорта, используя механизмы экспортного кредитования и страхования бизнес-рисков с государственной поддержкой, предлагаемые БРУПЭИС «Белэксимгарант».

Деятельность БРУПЭИС «Белэксимгарант» в этой области способствует полному задействованию установленных механизмов страхования экспортных рисков, поддержанных государством. Это укрепляет фундамент для эффективного использования данных инструментов поддержки экспорта и соответствует лучшим мировым практикам в области экспортного кредитования и страхования.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о важности страхования рисков в современных условиях международной торговли. В ходе анализа ключевых факторов, таких как коммерческие, политические, валютные, логистические и юридические риски, а также показателей международной торговли, очевидно, что страхование рисков является частью международных экономических отношений и направлено на защиту имущественных интересов при наступлении страхового случая из средств, которые формируются на основе страховых взносов. При этом страхование экспортных операций с государственной поддержкой, такое как предлагаемое БРУПЭИС «Белэксимгарант», способствует

снижению рисков для бизнеса и стимулирует международные торговые операции, что важно для поддержания конкурентоспособности на мировых рынках.

Таким образом, страхование рисков становится важнейшим механизмом, позволяющим не только защитить участников международной торговли, но и укрепить позиции страны на международной арене, стимулируя рост экспортных и импортных операций в условиях глобальной неопределенности.

Список использованных источников

1. Малкова О.В. Страхование в системе международных экономических отношений. М.: Феникс, 2015. 61 с.
2. Карпицкая, М.Е. Влияние рисков на развитие транснациональных транспортных коридоров и механизм их страхования / М. Е. Карпицкая, П.А. Филипчук // Исследователь года 2023: сб. ст. научно-исследовательского конкурса, Петрозаводск, 10 декабря 2023 г. – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2023. – С. 59- 69.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eg.by/about/pokazateli-deyatelnosti – Дата доступа: 29.09.2024.
4. Новости ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2024/01/1448302> – Дата доступа: 29.09.2024.
5. Экономика-Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bloomberg.com/markets/economics – Дата доступа: 29.09.2024.

УДК 334.72

ВЛИЯНИЕ СТАРТАПОВ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ И РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Колосовская Екатерина Михайловна, аспирант
Полесский государственный университет

Kolosovskaya Ekaterina Mikhailovna, postgraduate, Polessky State University,
yushcko.katerina@yandex.ru

Аннотация. Статья содержит сведения о влиянии стартапов на национальную и региональную экономику. Раскрывается понятие и сущность стартапа, а также его значимость для экономики. Рассмотрены яркие примеры того, как страны могут в относительно короткие сроки перестроить свою экономику и стать местом с самой привлекательной стартап-экосистемой.

Ключевые слова: стартап, стартап-экосистема, инкубаторы, акселераторы, программы грантов, инвестиции.

Национальная и региональная экономика находятся в постоянном развитии, и одной из движущих сил, подталкивающих к этому развитию, является появление стартапов. Эти организации обладают потенциалом для разрушения целых отраслей, создания новых рабочих мест и стимулирования экономического роста.

Понятие «стартап» очень активно используется в настоящее время и в научной, и в деловой среде. Кто-то подразумевает под этим понятием молодежный бизнес-проект, для некоторых это бизнес в сфере информационных технологий, кто-то полагает, что это бизнес, содержащий в себе инновационную технологию, которой не существовало ранее [1].

В Беларуси, как и во многих других странах, пока нет законодательного определения термину «стартап». Однако Стив Бланк, американский предприниматель и создатель восьми успешных стартапов, а также автор методики, которая легла в

основу концепции бережливого стартапа, говорит о том, что стартап – временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [2]. Это определение является основой для восприятия данного термина во всем мире.

На основании вышеизложенного, в качестве стартапа можно рассматривать любой бизнес, применяющий инновационное решение на основе технологий, имеющих потенциал для достижения эффекта масштаба. Однако в мировом сообществе не все страны в полной мере осознают значимость стартапов, что влечет за собой отсутствие надежной стартап-экосистемы внутри страны. Таким образом, существует несколько различных точек зрения, которых может придерживаться то или иное государство, каждая из которых имеет различные последствия для поддержки стартапов и подхода к формированию стартап-экосистемы.

Ряд государств, можно охарактеризовать с точки зрения отсутствия понимания истинной ценности, которую стартапы приносят экономике. В этом сценарии государство не может в полной мере осознать преобразующий потенциал стартапов и их положительное влияние на занятость, инновации и экономический рост. В результате в экономике приложены минимальные усилия для развития региональной или национальной экосистемы стартапов. Такое отсутствие поддержки подавляет рост стартапов, лишая экономику рабочих мест и технологических достижений, которые они могли бы генерировать.

Есть и иная точка зрения внутри некоторых стран: стартапы воспринимаются как просто «шумиха» или преходящая тенденция. Правительства, относящиеся к этой категории, могут признавать существование стартапов и даже пытаться продемонстрировать подобие экосистемы стартапов, чтобы считаться прогрессивными. Однако их действия могут не иметь подлинной приверженности и всесторонней поддержки стартапов. Такой подход может создать поверхностную среду, в которой стартапы изо всех сил пытаются процветать из-за недостаточной поддержки и ограниченного доступа к ресурсам.

Третью категорию стран можно охарактеризовать как страны с наиболее успешной перспективой, когда государства признают стартапы мощными двигателями экономического роста и относятся к ним серьезно. Правительства, придерживающиеся этой точки зрения, понимают решающую роль стартапов в создании рабочих мест, продвижении инноваций и развитии культуры предпринимательства. Таким образом, они разрабатывают и реализуют политику и инициативы, которые активно поддерживают стартапы, предоставляя им необходимую инфраструктуру, финансирование, наставничество и нормативную среду для процветания.

В такой проактивной экосистеме государства могут создавать инкубаторы и акселераторы для стартапов, предлагая необходимые ресурсы и руководство начинающим предпринимателям. Они также могут создавать благоприятные налоговые льготы и программы грантов для привлечения инвестиций и поощрения принятия рисков инвесторами. Более того, дальновидные правительства могут оптимизировать нормативные процессы и сократить бюрократические барьеры, что упрощает стартапам преодоление юридических сложностей и сосредоточение на инновациях.

Принимая стартапы как жизненно важный компонент экономического роста, правительства открывают двери множеству возможностей. Например, успешные стартапы могут стать лидерами отрасли и крупными работодателями, способствуя

циклу создания рабочих мест и экономического процветания. Кроме того, поскольку стартапы внедряют инновации и разрабатывают передовые технологии, отрасли могут развиваться, что приводит к повышению производительности и глобальной конкурентоспособности.

Стартапы играют ключевую роль в создании рабочих мест, открывая множество возможностей трудоустройства, которые выходят далеко за рамки их непосредственной рабочей силы. По мере того, как эти предпринимательские предприятия запускают свою деятельность, они активно нанимают сотрудников, которые разделяют их видение и стремление. Эта прямая занятость вносит значительный вклад в экономику, предоставляя людям новые перспективы трудоустройства и стабильные источники дохода.

Более того, по мере роста и расширения охвата стартапы часто взаимодействуют с поставщиками технологий и бизнес-консультантами для оптимизации своей деятельности и эффективного масштабирования. Интеграция этих внешних услуг создает экосистему взаимосвязанных предприятий, что приводит к дополнительному всплеску вакансий в этих смежных секторах.

Волновой эффект занятости, обусловленной стартапами, не только укрепляет местную экономику, но и стимулирует национальные рынки труда. Согласно отчету Организации экономического сотрудничества и развития OECD, в число которой входят 38 стран, по данным за 2023 год молодые компании в странах-членах составляют почти половину всех новых рабочих мест несмотря на то, что они составляют всего около 20% от общей занятости [3]. Это демонстрирует глубокое влияние стартапов на стимулирование роста рабочих мест и снижение уровня безработицы.

Помимо цифр, возможности трудоустройства, предлагаемые стартапами, дают людям возможность активно участвовать в экономике, что приводит к повышению покупательной способности и более высокому располагаемому доходу. По мере того, как все больше людей находят работу через стартапы и смежные отрасли, потребительские расходы переживают подъем, что еще больше стимулирует экономический рост. Дополнительный доход, полученный этими трудоустроенными людьми, также приводит к увеличению налоговых поступлений для правительства, которые могут быть реинвестированы в общественные услуги и инфраструктуру, принося пользу обществу в целом.

Поскольку стартапы сотрудничают и конкурируют на глобальном уровне, они способствуют и культурному обмену. Люди с разным опытом и ценностями работают вместе, делятся идеями и распространяют культурные аспекты по всему миру.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать о том, что стартапы являются движущей силой экономического роста. Они привлекают инвестиции, создают богатство и часто реинвестируют свою прибыль в дальнейшие инновации. Эта экономическая жизнеспособность имеет каскадный эффект и позволяет расширять экономику и развивать общество.

На сегодняшний день существуют уже примеры того, как страны сделали правильный выбор и начали создавать условия для функционирования стартап-экосистемы. Ярким примером служит Израиль.

Израиль, часто называемый «страной стартапов», является ярким примером того, как стартапы могут стимулировать экономический рост. С населением чуть более 9 миллионов человек процветающая экосистема стартапов страны произве-

ла множество успешных компаний, включая Waze, Wix и Mobileye. Стартап-сцена Израиля особенно известна своей силой в области технологий.

Одной из причин успеха Израиля в мире стартапов является ориентация страны на инновации и технологии. Правительство вложило значительные средства в исследования и разработки и создало благоприятную среду для предпринимателей.

Канарские острова, популярное туристическое направление, являются еще одним примером того, как стартапы могут стимулировать экономический рост. На островах уже есть сильная туристическая индустрия, но, осознавая важность диверсификации своей экономики, они объединились со StartupBlink для разработки и поддержки своей экосистемы стартапов. Пандемия COVID-19, которая привела к резкому спаду туризма, подчеркнула важность наличия разнообразных источников дохода для устойчивого экономического роста. Случай Канарских островов иллюстрирует, что полагаться на единственный внешний источник дохода может быть рискованно, а стартапы – отличный способ обеспечить альтернативный источник дохода и стимулировать экономический рост.

Кингстон — один из примеров небольшого города, развивающего свою экосистему стартапов. Несмотря на свои небольшие размеры, Кингстон развивает яркое и процветающее сообщество стартапов благодаря усилиям местного правительства, руководителей бизнеса и самого сообщества стартапов.

Пандемия COVID-19 подчеркнула важность инноваций и адаптивности в экономике. Застойная экосистема стартапов также может привести к утечке мозгов, когда талантливые люди покидают страну в поисках лучших возможностей в других местах. Это то, что испытали многие города и страны, например, основатели стартапов стоимостью в миллиарды долларов Shopify и Ethereum, которые покинули свои родные страны, чтобы запустить свой бизнес в другом месте.

Развитие экосистемы стартапов является важной частью любой экономики, и правительства должны взять на себя инициативу по развитию и поддержке региональных сообществ стартапов. Однако многие государства могут колебаться по разным причинам, таким как страх неудачи, нехватка времени и ресурсов или ошибочное суждение, что им еще слишком рано вмешиваться. Но важно помнить, что путь развития экосистемы стартапов долгий, и те, кто входит в игру раньше, имеют больше шансов на успех.

Важно отметить, что будущее экосистем стартапов лежит в городах, а не в странах. Сегодня люди все чаще живут в городских районах, и независимо от размера города, у него есть потенциал стать процветающим центром стартапов. Развитие экосистем стартапов в городах является ключом к будущим инновациям и экономическому росту.

Список использованных источников

1. Стартап (значения) [Электронный ресурс] / Сайт «<https://ru.wikipedia.org>». – 2024. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап/>. – Дата доступа: 20.09.2024.
2. Blank, Steve What's A Startup? First Principles [Электронный ресурс] / Сайт «<https://steveblank.com>». – 2024. – Режим доступа: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>. – Дата доступа: 28.09.2024
3. Measuring job creation by start-ups and young firms [Электронный ресурс] / Сайт «<https://www.oecd.org>». – 2024. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/en/about/projects/measuring-job-creation-by-start-ups-and-young-firms.html>. – Дата доступа: 20.09.2024.

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ
КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ковалевская Юлия Дмитриевна, аспирант,
Потапова Наталья Васильевна, к.э.н., доцент
Брестский государственный технический университет
Kovalevskaya Y.D., kovyuliadm@gmail.com,
Potapova Natalya Vasilievna, PhD in Economics, pnatv@tut.by
Brest State Technical University

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме мотивации персонала таможенных органов как источника кадровых рисков. Целью работы является поиск управленческих решений, применяемых в рамках профилактики профессионального выгорания, а также теоретическое обоснование методов борьбы с ним. Сделан вывод о необходимости применения социально-психологических инструментов при организации и мотивации деятельности таможенной службы.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, социально-психологические методы, профессиональное выгорание, сотрудники таможни, таможенная служба.

Для Республики Беларусь в период неустойчивой внешнеполитической и внешнеэкономической обстановки таможенная служба является ключевой структурой, обеспечивающей национальную безопасность. Эффективное и стабильное функционирование таможенной системы является важнейшим условием обеспечения устойчивого развития страны, уровня насыщения рынка товарами и услугами и повышения качества жизни населения.

Ключевым фактором роста эффективности и результативности деятельности в таможенной сфере является человеческий фактор. Деятельность сотрудников таможни связана с постоянным воздействием стрессов и высокой степенью напряжения в процессе осуществления профессиональных обязанностей.

Труд таможенного служащего имеет ряд особенностей, влияющих как на правовое регулирование отношений, так и непосредственно на состояние сотрудника и его мотивацию к труду. Рассмотрим некоторые из особенностей. Значительный объем информации и необходимость регулярной ее актуализации характеризует трудовую деятельность таможенника, процесс обучения при этом является непрерывным, что связано с регулярным изменением требований и норм действующего законодательства [1]. Как следствие – высокий уровень интеллектуальной нагрузки.

Также некоторые сотрудники таможенных органов работают во вредных для здоровья условиях или несут службу в ночные часы, в своей профессиональной деятельности взаимодействуют с факторами, оказывающими негативное влияние на здоровье.

Ежедневно персонал таможенных постов, выполняя манипуляции, направленные на проверку грузов и транспортных средств, осмотр физических лиц, взаимодействуют с потенциально опасными веществами химической и биологической природы. Одним из факторов трудового процесса, влияющим на удовлетворенность условиями труда, является вынужденная рабочая поза. Длительное пре-

бывание в положении стоя, работа в любых погодных условиях может приводить к физическому дискомфорту, что не может не отражаться и на эмоциональном состоянии сотрудника. Таким образом, все вышеперечисленное, а также индивидуальные нервно-психические особенности, особенности личности, уровень здоровья определяют вероятность снижения мотивации к труду таможенных служащих.

Для эффективной деятельности любой организации, включая таможенную службу, необходимо наличие квалифицированных сотрудников, мотивированных на достижение общих целей. Разработка квалификационных требований к различным категориям сотрудников таможенных органов, определение нагрузки таможенных служащих, повышение внимания психологической и физической подготовленности специалистов является важными задачами таможенного образования [2]. Более того, у сотрудников таможенных органов нет прямой заинтересованности в результатах своей работы, поскольку их трудовая деятельность по своему содержанию направлена на реализацию общенациональных интересов. Кроме того для таможенной системы характерен жесткий, авторитарный стиль управления, зачастую упускающий индивидуальные особенности личности сотрудника. Это требует разработки, наряду с материальным стимулированием, социально-психологических методов мотивации персонала таможенных органов.

В связи с этим актуальным видится исследование социально-психологической составляющей мотивации в таможенных органах.

А. Маслоу в своей теории проанализировал влияние человеческих потребностей на мотивацию. В разработанной ученым пирамиде у основания находятся физиологические потребности, за которыми в порядке возрастания расположились потребности в безопасности, социальные потребности, потребности в признании и потребность в самоактуализации, выступающая в качестве высшего мотивационного фактора. Следовательно, в зависимости от того способствует ли трудовая деятельность удовлетворению потребностей работника, сотрудник может быть мотивирован или демотивирован. Так, если условия труда и материальное вознаграждение за труд будут гарантировать достойный уровень жизни (физиологическая потребность) наибольшее влияние на мотивацию сотрудника будут оказывать социально-психологические факторы (признание, уважение, самоактуализация).

Таможенная служба характеризуется достаточно жесткой системой социальной иерархии. Деятельность сотрудников таможни строго регламентирована и подчинена законодательству, что накладывает определенные ограничения на сферу профессиональной реализации и проявление творческой активности [3].

Это выдвигает необходимость использования социально-психологических методов мотивирования и повышения эффективности трудовой деятельности сотрудников [4]. В рамках изучения путей решения проблем трудовой мотивации сотрудников таможенных органов, а также возможности их применения были рассмотрены следующие направления.

Необходимо принимать во внимание группу риска, которая определяется родом профессиональной деятельности сотрудника. Так, к группам риска среди таможенных служащих можно отнести лиц, работающих на пунктах пропуска. Ежедневно в подобных подразделениях сотрудники взаимодействуют с различным контингентом населения, зачастую находящимся в неуравновешенном состоянии,

что негативно сказывается на психике и вызывает эмоциональную напряженность.

Вероятному падению трудовой мотивации в большей степени подвержены интроверты, склонные накапливать эмоции и переживания. Поэтому следует принимать во внимание особенности характера и личности сотрудника. Так, сотрудники склонные к перфекционизму рискуют быстрее «перегореть», если результаты их деятельности не были замечены и поощрены должным образом. Это требует от руководства и специалистов кадровой службы использовать личностно-ориентированный подход и своевременно применять превентивные меры [5].

Также, следует заниматься командообразованием. Проведение совместных мероприятий, игр, туристических слетов, корпоративных и спортивных мероприятий будет способствовать созданию благоприятной атмосферы в коллективе, а, следовательно, способствовать повышению трудовой мотивации.

Перспективным социально-психологическим методом поднятия трудовой мотивации видится проведение соревнований, как профессиональных, так спортивных и творческих. Лидер подразделения, определенный по итогам этапа конкурса, получает возможность попробовать себя в следующем этапе. Так, желание достигнуть определенного результата в соревнованиях приводит не только к повышению трудовой активности, но и поднятию социального статуса отдельного сотрудника и возможности быть замеченным руководством. Это позитивно сказывается на психике сотрудника, его удовлетворенности трудом.

Таким образом, мотивация – это процесс, начинающийся с физиологической или психологической потребности, которая активизирует поведение или создает побуждение, направленное на достижение определенного вознаграждения. В заключение, следует отметить, что использование социально-психологических методов позволит связать мотивацию работников с конечными результатами трудовой деятельности за счет обеспечения развития потенциала сотрудников, выявления лидеров, эффективной коммуникации и внимания к потребностям конкретного сотрудника таможенной службы.

Список использованных источников

1. Савина С. В. «Особенности управления деятельностью таможенных органов: основные подходы управления». Аллея науки. Т. 2, № 10. С. 539-542.
2. Потапова, Н.В., Ковалевская, Ю.Д. Анализ зарубежного и отечественного опыта профессиональной подготовки специалистов таможенного дела. Вестник БрГТУ 2024, 190-195.
3. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.
4. Киевич А.В. Социальная сфера как драйвер экономического роста / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 12 (244). С. 93-98.
5. Потапова, Н. В. Стратегии и инновации социально-ответственного бизнеса / Н. В. Потапова, Е. О. Дружинина, Е. В. Черноокая // Инновации: от теории к практике: сборник научных статей VIII Международной научно-практической конференции, Брест, 21–22 октября 2021 г. / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский областной исполнительный комитет, Брестский научно-технологический парк, Брестский государственный технический университет ; редкол.: В. В. Зазерская [и др.]. – Брест : БрГТУ, 2021. – С. 114–119.

УДК 338.43

**РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ЗАВИСИМОСТИ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА
ОТ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ**

Кондратьев Дмитрий Валерьевич, к.э.н., доцент¹

Павлов Константин Викторович, д.э.н., профессор

**Полоцкий государственный университет им. Евфросинии Полоцкой,
г. Новополоцк**

Остаев Гамлет Яковлевич, к.э.н., доцент¹

Дьяков Максим Петрович, аспирант¹

¹**Удмуртский государственный аграрный университет, г. Ижевск, Россия**

Kondratiev Dmitri Valerievich, Ph.D. in Economics¹, kondratievdmitri@mail.ru

Pavlov Konstantin Viktorovich, Doctor of Economics

Polotsk State University named after Euphrosyne of Polotsk, Novopolotsk

Ostaev Hamlet Yakovlevich, Ph.D. in Economics¹

Dyakov Maxim Petrovich, graduate student¹

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, Russia

Аннотация. Инновационная активность экономики сельского хозяйства определяет перспективный уровень интенсивности и темпы роста производства в отрасли, но, в свою очередь, в значительной степени зависит от имеющих место в прошлом и настоящем вливаний в современную технику и разработки.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, стохастический анализ, прогнозирование, программирование, сельское хозяйство, экономика.

Авторами ряда работ отмечается, что исследование инновационной активности и результатов инновационной деятельности в АПК и сельском хозяйстве осложняется отсутствием требуемой для этого информации, в частности в отраслевой статистике сельского хозяйства какие-либо показатели об инновационной деятельности просто отсутствуют, а в региональных и иных специализированных статистических материалах информация по аграрному сектору не отражается [1].

Также авторами, с которыми мы полностью согласны, отмечается, что характерной особенностью инновационной деятельности является то, что оценка ее результатов, обычно может быть осуществлена на основе анализа динамики показателей, значения которых лишь неявно отражают воздействия инновационных процессов, такие как урожайность растений, производительность труда, продуктивность животных, объем производства продукции, себестоимость продукции и т.д. [2] Также авторами отмечается, что признаками присутствия инновационного фактора в отрасли являются устойчивость значений этих показателей, устойчивость тенденций их роста независимо от характера возмущающих воздействий окружающей среды [3].

В данной работе для целей исследования зависимости производственно-экономических результатов деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей от влияющих инновационных факторов в качестве основного результативного критерия инновационно-хозяйственной деятельности принят объем производства продукции сельского хозяйства в целом, а также объемы производства продукции в подотраслях растениеводство и животноводство в частности. В качестве же влияющих факторов, определяющим объемы внедрения современных

технологий и оборудования, производственных комплексов и материалов (кормовые добавки, удобрения, средства защиты растений, ветеринарные препараты и т.п.), согласно нашим предположениям (гипотезе) должны выступать следующие:

1) остаточная стоимость основных фондов отрасли – отражают размер имеющихся и применяемых, а также динамику современных внедренных производственных мощностей. С одной стороны, большинство предприятий и организаций отрасли сельского хозяйства в последние годы работают в основном с устаревшими производственными помещениями, машинами и оборудованием, но, с другой стороны, меньшинство хозяйств в основном активно занимается приобретением и строительством, как правило, современной техники и производственных помещений, за счет которых обеспечивается прирост объемов производства продукции [2-4]. Современные комплексы и оборудование имеют очень высокую стоимость, соответственно прирост (или отсутствие снижения) стоимости, если таковой имеется, должен обеспечивать рост производительности труда, урожайности культур и продуктивности животных. По данным таблицы 1 видно, что стоимость производственных мощностей в номинальном выражении медленно, но растет;

2) норма прибыли на остаточную стоимость основных средств (фондов) отрасли – отражает перспективную привлекательность отрасли для будущих инвестиций в современные производственные мощности, технику и оборудование отрасли сельского хозяйства. Чем выше норма прибыли, тем больше должны быть объемы инвестиций в модернизацию и расширение производственных мощностей и, соответственно, объемы производства продукции сельского хозяйства [4, 5]. Очевидно, что влияние нормы прибыли, во-первых, опосредовано через объемы инвестиций, а во-вторых, связано с временным лагом от момента принятия решений об инвестициях и фактической их реализацией. По данным таблицы 1 видно, что норма прибыли в целом по отрасли низкая, а ее динамика не обнадеживающая;

3) объем инвестиций в основной капитал – отражает объем и динамику внедряемых новых производственных мощностей, что более ярко в отличие от стоимости основных средств неопределенной новизны, характеризует и предопределяет инновационность и, следовательно, потенциал интенсивности производственных мощностей отрасли. Чем больше объем инвестиций в отрасль, не зависимо от источника их финансирования, тем выше производительность, экономичность труда и производства, качество и цена производимой продукции. По данным таблицы 1, видно, что инвестиции в отрасль из года в год растут, что видимо очень сильно предопределяет развитие производства и рост объемов производимой продукции сельского хозяйства;

4) объем прямых субсидий и грантов сельскохозяйственным товаропроизводителям – отражает объем и динамику компенсируемых государством расходов, причем преимущественно текущих расходов на производство приоритетных в конкретном регионе видов продукции. В условиях Удмуртии – это в первую очередь продукция молочного скотоводства. Субсидии стимулируют большинство производителей вкладывать более крупные суммы финансовых ресурсов в более современные и качественные оборотные средства (сортовые семена и посадочный материал, кормовые добавки, средства защиты животных и растений и т.д.), которые при последующем использовании (расходовании) в производстве позволяют обеспечить более высокую продуктивность животных и урожайность культур, прирост объемов производства продукции и повышение ее качества. Кроме того,

небольшая доля субсидий и преобладающая доля грантов также предоставляются для частичного покрытия капитальных вложений, что можно также расценивать в качестве безвозмездных инвестиций, что усиливает эффект третьего фактора. Данные таблицы показывают, что объем предоставляемых субсидий и грантов до 2019 года снижался, но в последние годы имеет место их рост.

Таблица 1. – Исходные данные стохастического анализа инновационной активности предприятий и организаций (включая КФХ и ИП) отрасли сельского хозяйства Удмуртии

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.
Годовой темп инфляции, %	11,36	12,91	5,38	2,52	4,27	3,05	4,91	8,39	11,92
Стоимость (остаточная) основных фондов отрасли, млрд. руб.	27,3	27,4	31,4	35,1	34,6	33,8	35	35,5	36,3
Сальдированный финансовый результат отрасли, млрд. руб.	2,6	2,7	3	2,5	2,5	2,5	3	3	4,1
Норма прибыли (по остаточной стоимости основных средств) в отрасли, %	9,5	9,9	9,6	7,1	7,2	7,4	8,6	8,5	11,3
Инвестиции в основной капитал отрасли, млрд. руб.	4,1	5,2	4,9	5,7	5,2	7,7	7,9	8,1	9
Объем прямых субсидий и грантов сельским предприятиям, млрд. руб.	2,7	2,71	3,15	2,24	2,09	2,11	2,52	2,68	2,7
Объем производства продукции сельского хозяйства организациями и КФХ, млрд. руб.	36,7	40,9	43,1	45,7	44,6	48,4	51,9	55,7	71,1
в т.ч. в животноводстве	25,6	29,1	32,2	33,1	33,2	37,1	39,7	45,4	55,1
в растениеводстве	11,1	11,8	10,9	12,6	11,4	11,3	12,2	9,3	16

Источник: составлено авторами на основании статистических данных [6].

Стохастический анализ количественного влияния перечисленных выше инновационных факторов на объемы и динамику объемов производства продукции отрасли сельского хозяйства произведен с применением регрессионного метода и программы «Регрессия» группы программ «Анализ данных» пакета прикладных программ MS Excel. Исследование проводилось по четырем вариантам количественных оценок влияющих факторов (четырем вариантам стохастической модели):

- 1) по фактическим (номинальным) значениям факторов (показателей), представленным в таблице 1;
- 2) по значениям факторов, скорректированных на индекс роста цен;
- 3) по фактическим (номинальным) значениям скользящей средней исследуемых факторов (приведены в таблице 2);
- 4) по значениям скользящей средней факторов, скорректированных на индекс роста цен.

В процессе исследования установлено, что норма прибыли сельскохозяйственных товаропроизводителей не оказывает влияния на объемы производства продукции сельского хозяйства региона, как результата инновационной активности, ни в текущем, ни в краткосрочном аспектах, что возможно связано с низкими ее значениями и неустойчивой динамикой. Поэтому данный фактор пришлось исключить из стохастической модели.

Таблица 2. – Фактические (номинальные) значения скользящей средней исследуемых факторов

Показатели	2013-2015гг	2014-2016гг	2015-2017гг	2016-2018гг	2017-2019гг	2018-2020гг	2019-2021гг	2020-2022гг
Стоимость (остаточная) основных фондов отрасли, млрд. руб.	27,1	28,7	31,3	33,7	34,5	34,5	34,8	35,5
Норма прибыли (по остаточной стоимости основных средств) в отрасли, %	8,1	9,7	8,9	8,0	7,2	7,7	8,2	9,5
Инвестиции в основной капитал отрасли, млрд. руб.	4,3	4,7	5,3	5,3	6,2	6,9	7,9	8,2
Объем прямых субсидий и грантов сельским предприятиям, млрд. руб.	2,9	2,9	2,7	2,5	2,1	2,2	2,4	2,6
Объем производства продукции сельского хозяйства организациями и КФХ, млрд. руб.	36,7	40,2	43,2	44,5	46,2	48,3	52,0	59,6
в т.ч. в животноводстве	25,6	29,0	31,5	32,8	34,5	36,7	40,7	46,7
в растениеводстве	11,1	11,3	11,8	11,6	11,8	11,6	10,9	12,5

Источник: рассчитано авторами на основании табл. 1 и статистических данных [6].

Из всех перечисленных вариантов стохастических моделей реалистичной (достоверной с высокой вероятностью) представляется только одна модель – модель, полученная на основе фактических (номинальных) значений скользящей средней результативного и влияющих факторов (третий вариант модели).

Ошибка (Р-значение) коэффициентов регрессии в различных модификациях этого варианта модели не превышает 2,5%, что говорит о практически абсолютной достоверности наличия зависимости объемов производства продукции от остаточной стоимости основных средств, инвестиций в основной капитал и субсидий, грантов сельхозтоваропроизводителям. При этом установлено, что в условиях Удмуртской Республики такая зависимость обусловлена внедрением новых технологий и развитием отрасли животноводства и, в частности, молочного скотоводства и птицеводства (главные специализации региона), занимающих практически абсолютный удельный вес в животноводстве. Объемы же производства продукции растениеводства не имеют связи с изучаемыми факторными показателями.

В результате исследования установлена следующая функциональная зависимость объемов производства продукции отрасли сельского хозяйства (кроме хозяйств населения) от влияющих факторов:

$$Y_{c/x} = -48,17 + 1,514 * X_1 + 2,901 * X_2 + 10,800 * X_3$$

где $Y_{c/x}$ – объем производства продукции сельского хозяйства организациями и КФХ региона, млрд. руб.

X_1 – остаточная стоимость основных фондов отрасли сельского хозяйства, млрд. руб.

X_2 – инвестиции в основной капитал отрасли, млрд. руб.

X_3 – объем прямых субсидий и грантов организациям и КФХ, млрд. руб.

Представленное уравнение свидетельствует о том, что 1 млрд. руб. остаточной стоимости основных средств ежегодно позволяет получить 1,514 млрд. руб. продукции сельского хозяйства региона. Отсюда следует вывод, что каждый дополнительный миллиард современных производственных мощностей в сельском хозяйстве будет обуславливать прирост стоимости производимой продукции на указанную сумму. По аналогии, каждый дополнительный миллиард инвестиций и субсидий в современные технологии отрасли мультиплицирует прирост объемов производства соответственно на 2,901 и 10,8 млрд. руб. в год. Свободный член

уравнения, отрицательное значение которого составляет 48,2 млрд. руб., показывает, что совокупность (сумма) прочих влияющих факторов, в числе которых в общем-то могут присутствовать как негативно, так и позитивно влияющие факторы, в целом отрицательно влияет на производство отрасли и ведет к потерям 48,2 млрд. руб. продукции (возможно это климатические факторы, неблагоприятные условия хозяйствования, диспаритет цен и т.д.).

По аналогии получено уравнение зависимости объемов производства продукции животноводства от влияния тех же факторов, которое имеет вид:

$$Y_{\text{ж}} = -47,94 + 1,268 * X_1 + 2,969 * X_2 + 9,113 * X_3$$

Значения коэффициентов данного уравнения свидетельствуют о том, что в регионе значимость инвестиций в основной капитал превалирует для подотрасли животноводства (коэффициент регрессии составляет 2,969 и его значение выше, чем в первом уравнении) и если даже вложения производятся в современные технологии в растениеводстве, то последние в конечном счете работают на благо животноводства. По основным фондам и субсидиям с грантами коэффициенты регрессии несколько ниже, чем в первом уравнении. Это говорит о том, что небольшая часть этих двух факторов видимо работает на отрасль растениеводства или другие не сельскохозяйственные отрасли и виды деятельности, присутствующие в деятельности сельских товаропроизводителей. Значение свободного члена второго уравнения практически сопоставимо с его значением в первом уравнении. Это указывает на тот факт, что высокое совокупное неблагоприятное воздействие на отрасль сельского хозяйства (-48,17) почти полностью приходится на подотрасль животноводства (-47,94), что возможно связано с проблемами производства кормов в растениеводстве для животноводства, перепроизводством продукции животноводства в ПФО и проблемами со сбытом, а также другими негативными факторами. В целом, следует констатировать факт сильного благоприятного влияния всех исследованных факторов на инновационное и интенсивное развитие отрасли сельского хозяйства республики, а также необходимость содействия и обеспечения наращиванию объемов (значений) этих факторов, что находится в компетенции органов государственного и муниципального управления.

Полученные уравнения регрессии помимо оценки и анализа количественных зависимостей результативных показателей от влияющих факторов позволяют также строить прогнозы и программировать воздействие изучаемых инновационных факторов на результаты инновационно-хозяйственной деятельности сельских товаропроизводителей. В частности, на ближайшую перспективу предполагается, что годовые объемы субсидий и грантов сельским товаропроизводителям Удмуртии должны быть увеличены до 3 млрд. руб., инвестиции в основной капитал – до 12 млрд. руб., а прирост стоимости основных средств соответственно составит до 2 млрд. руб. (прогнозная стоимость с учетом прироста – 38,3 млрд. руб.) Тогда, подставив прогнозируемые значения факторов в имеющиеся уравнения регрессии, получим прогнозные оценки результативного показателя:

$$Y_{\text{с/х}} = -48,17 + 1,514 * 38,3 + 2,901 * 12 + 10,8 * 3 = 77,0$$

$$Y_{\text{ж}} = -47,94 + 1,268 * 38,3 + 2,969 * 12 + 9,113 * 3 = 63,6$$

Представленные расчеты показывают, что при прогнозируемых значениях влияющих факторов ожидаемый средний объем производства продукции сельского хозяйства должен составить 77 млрд. руб., в том числе продукция животноводства – 63,6 млрд. руб., растениеводства – 13,4 млрд. руб.

Несмотря на установленную зависимость, как показывают полученные регрессионные модели, по отдаче субсидий и грантов продукцией сельского хозяйства в размере 9-11 руб./руб., это достигается не простой раздачей бюджетных денег, а выполнением сельскими товаропроизводителями определенных условий для их получения. Ничем не мотивированная компенсация затрат на производство влечет стимулирование не производственного потребления. Поэтому даже субсидии, не смотря на их безвозмездность и безвозвратность, должны предполагать отдачу как прироста объемов производства продукции, так и отчислений в бюджеты различных уровней, а также предполагать другие виды эффектов (общеекономический, социально-экономический и др.). Что касается инвестиций в основной капитал, грантов и стоимости основных средств, то эти факторы сами по себе предполагают отдачу продукцией и различными выгодами, которые оцениваются их правообладателями, являющимися обычно частными хозяйственными структурами. Другое дело, что государство должно стимулировать последних к инвестициям и расширению современных мощностей посредством создания различных благоприятных условий, непосредственного участия в инвестиционных проектах и стоимости имущества, в текущих расходах на производство продукции и т.д., в том числе путем прямой безвозмездной поддержки в виде субсидий и грантов.

Список использованных источников

1. Акмаров, П.Б. Интегральная оценка уровня цифровизации производства в сельском хозяйстве / П.Б. Акмаров, Г.Р. Алборов, О.П. Князева, Д.В. Кондратьев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций. – 2024. – № 5. – С. 63-67.
2. Тенденции и проблемы развития сельских территорий: (по материалам Удмуртской Республики): коллективная монография / Под научной редакцией д.э.н., проф. А. К. Осипова. – Ижевск: Шелест, 2023. – 394 с.
3. Осипов, А.К. Центры и полюса роста Удмуртской Республики: проблемы формирования и перспективы развития / А.К. Осипов // Воспроизводственный потенциал региона: проблемы измерения потенциала и конкурентоспособности: материалы VIII Международной научно-практической конференции (Уфа, 2-3 июня 2022 г.). – Уфа: Башкирский государственный университет, 2022. – С. 120-129.
4. Кондратьев, Д.В. Тенденции развития молочного скотоводства Удмуртской Республики и перспективы формирования молочного кластера (на материалах Малопургинского района) / Д.В. Кондратьев, А.К. Осипов, К.В. Павлов, И.В. Зенькова, И.А. Позднякова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2024. – Т. 4. – № 2. – С. 157-173.
5. Кондратьев, Д.В. Инновационное развитие производственной системы в сфере АПК Удмуртской Республики / Д.В. Кондратьев, Г.Я. Остаев, А.В. Зверев, С.В. Бодрикова // Развитие методов и технологий экономического управления в условиях цифровой трансформации бизнеса и общества. Материалы национальной научно-практической конференции с международным участием, посвященной 40-летию юбилею экономического факультета УдГАУ. – Ижевск: Шелест, 2024. – С. 110-115.
6. Сельское хозяйство Удмуртской Республики: статистический ежегодник. Ижевск: Удмуртстат, 2023. 120 с. Режим доступа: <http://portal.izhgsha.ru/index.php?q=docs&download=1&parent=51447&id=51886>. Дата доступа: 20.09.2024.

УДК 338.48

АГРОЭКОТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Корхова Ольга Николаевна, аспирант

Полесский государственный университет

Korkhova Olga Nikolaevna, PhD Student, Polessky State University,
olmik15@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрено направление внутреннего туризма – агроэкотуризм, проведен анализ статистических данных, отражены перспективы развития Брестской области.

Ключевые слова: агротуризм, субъект агротуризма, агроусадьба, агроэкотуризм.

Все более популярным на национальных и мировом туристическом рынках становится агротуризм – так, по оценке Всемирной туристской организации 20–30% от общего числа туристов сельский туризм, что обеспечивает 25% дохода глобальной туристической индустрии [1, с.52].

Приоритетным направлением во внутреннем туризме Брестской области является агроэкотуризм. Агроэкотуризм рассматривается как фактор ускоренного развития сельских территорий, способствующий не только обеспечению их социально-экономической устойчивости, но и обеспечивающий рост благосостояния сельского населения. В таблице 1 показана динамика числа субъектов агроэкотуризма по областям Республики Беларусь.

Таблица 1. – Число субъектов агроэкотуризма по регионам Республики Беларусь

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	2760	2936	3150	3043	2409
Брестская область	423	434	462	429	356
Доля области, %	15,33	14,78	14,67	14,10	14,78
Витебская область	647	670	732	699	469
Доля области, %	23,44	22,82	23,24	22,97	19,47
Гомельская область	171	182	206	188	143
Доля области, %	6,20	6,20	6,54	6,18	5,94
Гродненская область	399	433	455	447	377
Доля области, %	14,46	14,75	14,44	14,69	15,65
Минская область	891	972	1054	1056	882
Доля области, %	32,28	33,11	33,46	34,70	36,61
Могилевская область	229	245	245	224	182
Доля области, %	8,30	8,34	7,78	7,36	7,56

Первое место, по числу субъектов агроэкотуризма, занимает Минская область, второе – Витебская, третье – Гродненская, четвертое – Брестская, пятое – Могилевская, шестое – Гомельская область.

С 2019 года по 2021 год количество агроэкоусадоб в Брестской области равномерно увеличивалось, но начиная с 2022 года увеличилось число прекращений деятельности субъектами агроэкотуризма.

За прошлый год услугами агроэкоусадоб воспользовались 450 415 человек, 96,09% из которых являются гражданами Республики Беларусь. В таблице 2 от-

ражена динамика численности туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, по регионам страны.

Таблица 2. – Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма по регионам Республики Беларусь, человек

Регионы	Категории размещенных лиц	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	Всего	514767	433294	563604	559783	450415
	граждане Республики Беларусь	465744	424164	551395	540523	432794
Доля граждан РБ, %		90,48	97,89	97,83	96,56	96,09
Брестская область	Всего	81228	69440	94215	102951	91251
	граждане Республики Беларусь	71237	67689	92185	100868	89586
Доля граждан РБ, %		87,70	97,48	97,85	97,98	98,18
Витебская область	Всего	56631	57609	63239	64907	41939
	граждане Республики Беларусь	50316	56946	61905	61452	39815
Доля граждан РБ, %		88,85	98,85	97,89	94,68	94,94
Гомельская область	Всего	41481	39825	51208	46400	41143
	граждане Республики Беларусь	40623	39689	51032	45511	40874
Доля граждан РБ, %		97,93	99,66	99,66	98,08	99,35
Гродненская область	Всего по категориям размещенных лиц	85528	65724	99140	104881	82410
	граждане Республики Беларусь	78454	63871	97317	100432	79320
Доля граждан РБ, %		91,73	97,18	98,16	95,76	96,25
Минская область	Всего по категориям размещенных лиц	198234	157616	197000	177784	144030
	граждане Республики Беларусь	177905	153745	193312	171583	135004
Доля граждан РБ, %		89,74	97,54	98,13	96,51	93,73
Могилевская область	Всего по категориям размещенных лиц	51665	43080	58802	62860	49642
	граждане Республики Беларусь	47209	42224	55644	60677	48195
Доля граждан РБ, %		91,38	98,01	94,63	96,53	97,09

Максимальную численность 144030 туристов приняли 882 агрокоусадьбы Минской области. Но вместе с тем, при 356 субъектах агроэкотуризма Брестская область в 2023 году приняла 91251 туриста и заняла второе место.

По количеству агрокоусадоб Брестская область занимает четвертое место среди других регионов страны. Агрокоусадьбы зарегистрированы во всех районах области, наибольшее количество объектов характерно для Каменецкого (49), Брестского (41), Кобринского (28), Пинского (21) районов [2].

На протяжении последних пять лет доля Брестской области в распределении потока принятых граждан Республики Беларусь выросла с 15,30% до 20,70% (таблица 3). А доля Минской области наоборот снизилась с 38,20% до 31,19%, это говорит о том, что поток туристов из центрального региона сместился в периферию.

Таблица 3. – Распределение граждан Республики Беларусь, принятых агроэкоусадьбами, по областям

Регионы	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	465744	424164	551395	540523	432794
Брестская область	71237	67689	92185	100868	89586
<i>Доля области, %</i>	<i>15,30</i>	<i>15,96</i>	<i>16,72</i>	<i>18,66</i>	<i>20,70</i>
Витебская область	50316	56946	61905	61452	39815
<i>Доля области, %</i>	<i>10,80</i>	<i>13,43</i>	<i>11,23</i>	<i>11,37</i>	<i>9,20</i>
Гомельская область	40623	39689	51032	45511	40874
<i>Доля области, %</i>	<i>8,72</i>	<i>9,36</i>	<i>9,26</i>	<i>8,42</i>	<i>9,44</i>
Гродненская область	78454	63871	97317	100432	79320
<i>Доля области, %</i>	<i>16,84</i>	<i>15,06</i>	<i>17,65</i>	<i>18,58</i>	<i>18,33</i>
Минская область	177905	153745	193312	171583	135004
<i>Доля области, %</i>	<i>38,20</i>	<i>36,25</i>	<i>35,06</i>	<i>31,74</i>	<i>31,19</i>
Могилевская область	47209	42224	55644	60677	48195
<i>Доля области, %</i>	<i>10,14</i>	<i>9,95</i>	<i>10,09</i>	<i>11,23</i>	<i>11,14</i>

Брестская область на четвертом месте по количеству агроэкоусадоб и на втором месте по количеству принятых туристов, 98% из которых являются гражданами Республики Беларусь. Таким образом, это направление туристической деятельности отражает развитие специализации Брестского региона на внутреннем туризме.

Список использованных источников

1. Гайдукевич Л. М. Совершенствование системы государственного управления туристическим комплексом Республики Беларусь в конце XX – начале XXI века // Труды БГТУ. Сер. 6, История, философия. 2021. № 2 (251). С. 52–57.
2. Интернет-портал Управления спорта и туризма Брестского областного исполнительного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <https://bresttravel.by>. (дата обращения: 18.10.2024).

УДК 338.45

ИНДУСТРИЯ МОДЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Косырева Наталья Владимировна, аспирант, старший преподаватель
Белорусский национальный технический университет
 Kosyreva Natallia, postgraduate student, Senior Lecturer
 Belarusian National Technical University, kosyravanv@bntu.by

Аннотация. Статья содержит анализ развития индустрии моды в Республике Беларусь, начиная с народных традиций и заканчивая современными реалиями. Рассматриваются возможности, подчеркивая необходимость комплексного подхода к изучению индустрии моды.

Ключевые слова: индустрия моды, экономика, инновации, легкая промышленность.

Индустрия моды играет важную роль в мировой экономике и культуре, оказывая влияние на социальные, культурные и экономические процессы в обществе. Она формирует вкусы, поддерживает традиции и способствует развитию индустрий, тем самым оказывая заметное воздействие на жизнь людей.

История моды в Беларуси уходит в глубокое прошлое и тесно связана с народными традициями и ремеслами. До начала XX века белорусы сохраняли свои уникальные навыки в ткачестве, вышивке и изготовлении одежды из натуральных материалов, таких как лен и шерсть. В то время экономика страны была в основном аграрной, а ремесленные мастерские играли вспомогательную роль. С ростом городов и развитием торговых путей появились первые мастерские и мануфактуры, которые занимались производством текстиля и одежды для местного населения.

Приход советской власти в 1917 году стал важной точкой отсчета для развития белорусской экономики, включая и модную индустрию. В течение первых пятилеток (1928–1937 гг.) государство активно инвестировало в индустриализацию, что способствовало развитию текстильной и швейной отраслей. Были созданы крупные предприятия, такие как Оршанский льнокомбинат, который стал одним из главных производителей льняных тканей в Советском Союзе, и Барановичская швейная фабрика, которая производила одежду для гражданского населения и армии. Эти предприятия стали основой для легкой промышленности в Беларуси, создавая рабочие места для тысяч людей и способствуя урбанизации.

В условиях плановой экономики все аспекты производства – от объемов до ассортимента и цен – определялись государственными планами. Продукция одежды и текстиля стандартизировалась по ГОСТу, что сильно ограничивало разнообразие и делало основной упор на функциональность. Мода как самостоятельное направление не рассматривалась в качестве приоритета.

После распада Советского Союза в 1991 году Беларусь оказалась перед лицом значительных экономических изменений, которые коснулись и модной индустрии. В начале 1990-х началась приватизация государственных предприятий: часть из них преобразовали в акционерные общества, а другие закрылись из-за нерентабельности. Экономический кризис и потеря традиционных рынков сбыта в бывших республиках СССР привели к сокращению производства и увеличению безработицы в отрасли.

Переход к рыночной экономике открыл возможности для частных компаний и предпринимателей в модной сфере. Появились новые формы бизнеса, такие как дизайнерские студии и ателье, в которых независимые дизайнеры стали создавать свои бренды и коллекции. Также появились малые и средние предприятия, нацеленные на нишевые рынки и особые группы потребителей. Совместные предприятия с иностранным капиталом привлекли инвестиции, что помогло модернизировать производство и выйти на новые рынки.

Сегодня белорусская модная индустрия представляет собой сложную, многоуровневую систему, в которой сосуществуют различные сегменты производства и продажи модных товаров и услуг. Рынок характеризуется сочетанием крупных государственных предприятий, частных компаний, а также малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей. Основу белорусской модной индустрии составляет производство текстиля и одежды. На 2023 год производство в этих секторах выросло на 7,7% по сравнению с предыдущим годом [1]. Основные предприятия сосредоточены в Минске, Бресте, Витебске и Могилеве. Белорусские текстильные компании производят широкий ассортимент тканей, трикотажа, спортивной и повседневной одежды. Среди ведущих игроков можно выделить предприятия концерна «Беллегпром», такие как ОАО «Світанак», ОАО «Купалинка» и ОАО «Элема», которые специализируются на массовом производ-

стве одежды и текстильной продукции. Частные компании отличаются более гибким подходом, быстро реагируют на изменения спроса, внедряют инновации и новые технологии. Среди таких компаний можно выделить «Mark Formelle», «Conte» и «Milavitsa». Дизайнерские дома и ателье, в свою очередь, представляют собой небольшие предприятия, которые создают эксклюзивные изделия и работают под своими брендами, уделяя особое внимание уникальности продукции.

Сотрудничество в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) дает белорусским производителям возможность более успешно конкурировать на рынках стран-партнеров благодаря снижению таможенных барьеров и унификации нормативных требований. Экспорт белорусской одежды и обуви в Россию и Казахстан остается важным направлением внешнеэкономической деятельности для модной индустрии страны. Согласно данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), взаимная торговля товарами легкой промышленности между странами ЕАЭС демонстрирует устойчивый рост. Так, в 2023 году объем торговли между Беларусью и другими членами ЕАЭС в сфере легкой промышленности увеличился на 5,8%, что обусловлено ростом спроса на качественную продукцию местного производства и расширением экспортных возможностей [2].

История модной индустрии Беларуси — это путь от традиционных ремесел к современной промышленности, интегрированной в мировые процессы. На протяжении столетий мода в Беларуси развивалась под влиянием различных социальных, экономических и культурных факторов. Советская эпоха оставила глубокий след в развитии производственной базы, но также наложила ограничения на творческое самовыражение и индивидуальность.

Однако, несмотря на большой потенциал, белорусская модная индустрия сталкивается с множеством проблем и вызовов, которые препятствуют ее полному развитию и интеграции в мировую экономику моды. Многие предприятия продолжают использовать устаревшее оборудование и технологии, что снижает производительность, увеличивает издержки и ухудшает качество продукции. Ограниченный доступ к современным технологиям мешает компаниям адаптироваться к быстро меняющимся модным тенденциям и требованиям рынка. Кроме того, подотрасли легкой промышленности в Беларуси часто испытывают дефицит сырья, что также создает дополнительные трудности.

На текущем этапе белорусская экономика сталкивается с ограничениями, введенными европейскими странами в отношении белорусского бизнеса. В этих условиях одним из способов сохранения отрасли является перенос производственных мощностей в страны с более доступными производственными ресурсами. Белорусско-китайское сотрудничество играет в этом большую роль. Например, белорусские дизайнеры передают свои разработки китайским фабрикам для массового производства. В статье А.А. Быкова упоминается конкретный пример: «Изначально производственные мощности компании находились в Минске, и предприятие было вынуждено поддерживать уровень заработной платы, сопоставимый с другими аналогичными предприятиями в городе. Чтобы оставаться конкурентоспособными по цене, было решено сотрудничать с китайскими субпоярдами, которым передали выполнение производственных заказов. Белорусская компания сохранила за собой функции разработки и дизайна, а также управления финансами и распределением продукции в торговые сети» [1].

Крупнейший льнокомбинат в Орше смог выйти на новый уровень благодаря применению оборудования, технологий и финансовой поддержки от китайской

Харбинской льняной фабрики. Индустриальный парк «Великий камень» также играет важную роль в модернизации национальной экономики, развитии высокотехнологичных производств и стимулировании экспорта.

В эпоху цифровой трансформации становится жизненно важным использовать информационные технологии. Белорусская модная индустрия отстает в вопросах цифровизации, что затрудняет внедрение современных маркетинговых инструментов, управление цепочками поставок и взаимодействие с клиентами. Многие предприятия испытывают трудности с привлечением инвестиций для обновления и расширения производства.

Для решения проблем и вызовов белорусской модной индустрии требуется системный подход. Технологическое отставание, нехватка инвестиций, дефицит квалифицированных кадров, бюрократические препятствия и ограниченный доступ к международным рынкам мешают развитию отрасли. Конкуренция с зарубежными брендами и меняющиеся предпочтения потребителей создают дополнительное давление на местных производителей.

Несмотря на все эти трудности, белорусская модная индустрия обладает значительным потенциалом для роста и укрепления своих позиций как на внутреннем, так и на мировом уровне. Современные тенденции мировой экономики, технологические инновации и разнообразные подходы к изучению моды открывают новые возможности для развития. Внедрение автоматизированных систем и робототехники в производственные процессы может значительно повысить производительность, сократить затраты и улучшить качество продукции. Перспективы развития модной индустрии в Беларуси требуют сочетания инновационных решений, устойчивого роста, укрепления национальных брендов и активного участия в глобальных процессах. Теоретические подходы, предложенные такими мыслителями, как Зиммель, Зомбарт, Бодрийяр и Липовецкий, помогают лучше понять природу моды и адаптировать эти знания к белорусскому контексту.

Инвестиции в технологии и инновации, развитие человеческого капитала, улучшение брендинга и маркетинга, а также активное международное сотрудничество помогут белорусской модной индустрии преодолеть существующие трудности и занять достойное место на мировой модной арене. Это будет способствовать экономическому росту и повышению культурного статуса страны.

Список использованных источников

1. Быков А.А. Стратегический анализ предприятий легкой промышленности как звеньев цепочек создания стоимости / Быков А.А., Авдеева Т.Г., Зезюлькина А.Е. // Вестник ВГТУ. – 2013. – №1(24). – Б/н.
2. О макроэкономической ситуации в государствах – членах Евразийского экономического союза и предложениях по обеспечению устойчивого экономического развития [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/69e/v116nueikd2r216mfs79uhm3vnjtsbce/Analytical_report_2023.pdf. Дата доступа: 05.10.2024
3. Социально-экономическое положение Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/e57/4y5uqa23iik5c5c2i9mj5lta2ekqp2fo.pdf>. Дата доступа: 05.10.2024

БРЕСТСКИЙ РЕГИОН БЕЛАРУСИ: ГЕНДЕРНЫЙ РАЗРЫВ В ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ

Кот Ульяна Владимировна, младший научный сотрудник

Институт экономики НАН Беларуси

Kot Ulyana, Junior Researcher

Institute of Economics National Academy of Sciences of Belarus,

ulyankot@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается проблема гендерного разрыва в ожидаемой продолжительности жизни населения Брестской области. Обосновывается важность гендерно-ориентированного подхода в охране здоровья. Выделены направления деятельности в данной сфере.

Ключевые слова: Брестская область, продолжительность жизни, причины смерти, охрана здоровья, гендерно-ориентированный подход, меры в области охраны здоровья.

Гендерный разрыв в ожидаемой продолжительности жизни – серьезная демографическая проблема как в целом для Беларуси, так и для ее регионов. На примере Брестской области можно рассмотреть можно отметить высокую смертность населения в трудоспособном возрасте, особенно среди мужчин. Поэтому, коэффициенты смертности по основным классам причин смерти необходимо рассмотреть в зависимости от пола.

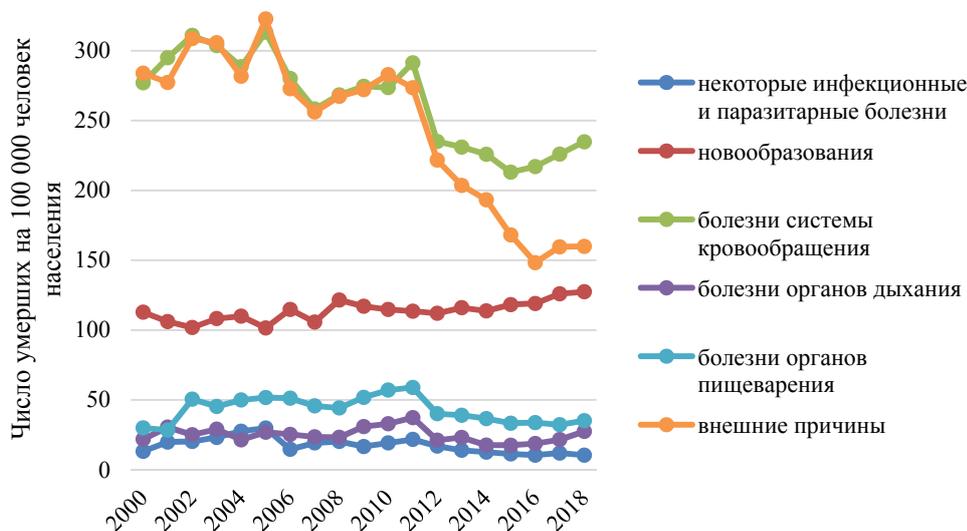


Рисунок 1. – Коэффициенты смертности по основным классам причин смерти среди мужчин в трудоспособном возрасте в Брестской области за 2000 – 2018 гг., число умерших на 100 000 человек населения [сост. авт. по 1, 2]

В первую очередь стоит обратить внимание на шкалы графиков на рисунках 1 и 2, где значения показателей среди мужчин намного превышают показатели по всем причинам смерти среди женщин.

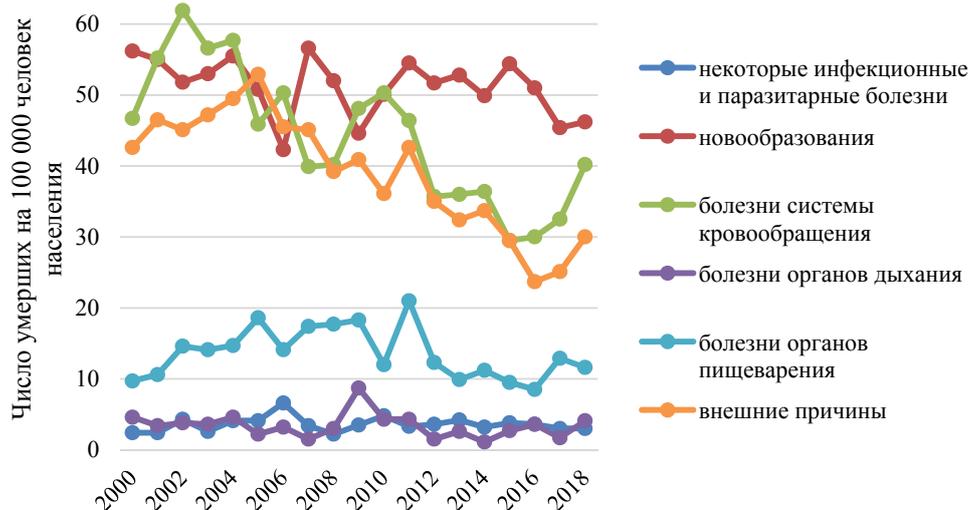


Рисунок 2. – Коэффициенты смертности по основным классам причин смерти среди женщин в трудоспособном возрасте в Брестской области за 2000 – 2018 гг., число умерших на 100 000 человек населения [сост. авт. по 1, 2]

Во-вторых, среди причин смерти у мужчин в трудоспособном возрасте наиболее высокие показатели приходятся на болезни системы кровообращения и внешние причины, в то время как среди женщин выделяется три основные причины – болезни системы кровообращения и внешние причины, а также новообразования, которые в последние годы имеют наиболее высокие показатели коэффициента.

Таким образом, основными причинами высокой смертности населения в трудоспособном возрасте являются: низкий уровень самосохранительной активности, нездоровый образ жизни, а также неудовлетворительные условия труда [3]. Более высокая предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям, более высокий уровень употребления алкоголя, табака и психоактивных веществ и меньшая склонность мужчин к обращению за медицинской помощью – основные причины мужской сверхсмертности.

Обобщающим показателем, характеризующим смертность, является ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении, где также существуют значительные различия в зависимости от пола и типа местности (рисунок 3).

Общая продолжительность жизни в Брестской области в 2019 г. составила 74,6 лет. Продолжительность жизни женщин в регионе – 79,6 лет, в свою очередь мужчин – 69,4 лет. Несмотря на рост данного показателя, ожидаемая продолжительность жизни среди женщин в регионе наиболее приближена к среднеевропейскому уровню, который к 2020 г. составил 81,6 года. Что касается мужчин, то здесь отмечается существенная разница более чем на пять лет, так как среднеевропейский уровень продолжительности жизни мужчин – 75 лет [1].

Наибольшие показатели продолжительности жизни характерны для женщин в городской местности – 80,1 лет. В сельской местности ожидаемая продолжительность жизни женщин – 78,2 года. Что касается мужского пола, то здесь разрыв между городской и сельской местностью больше – 70,5 и 66,9 лет в 2019 г. соответственно [1].

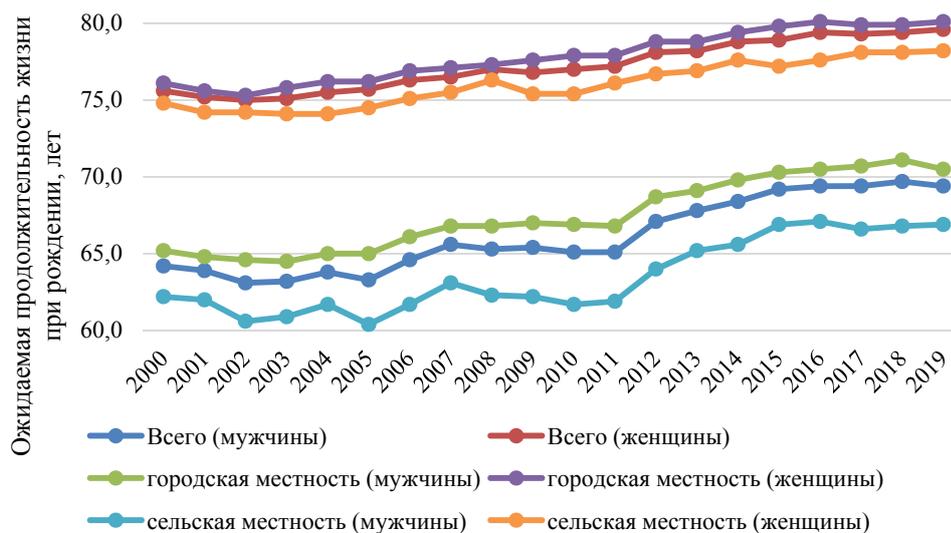


Рисунок 3. – Ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении в Брестской области по полу и типам местности за 2000 – 2019 гг., лет [сост. авт. по 4]

Ввиду такого существенного гендерного разрыва в ожидаемой продолжительности жизни, который во многом объясняется неинфекционными заболеваниями, нездоровым образом жизни и тяжелыми условиями труда. В современных реалиях особенно важным представляется подход к гендерно-ориентированной охране здоровья. Данный аспект отражается в мероприятиях Национального плана по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2021-2025 гг. [5].

Нежелание мужчин обращаться за медицинской помощью можно объяснить различными факторами, но наиболее частыми из них является склонность к преуменьшению своих проблем со здоровьем и избегание обращения за помощью без крайней необходимости. Недооценка важности профилактического ухода и регулярных осмотров приводит к тому, что многие мужчины пренебрегают своим здоровьем до тех пор, пока симптомы не станут серьезными или неконтролируемыми.

Еще более сложной является ситуация в сфере ментального здоровья среди мужчин, которые склонны подавлять свои эмоции. Психологи могут предоставить мужчинам безопасное пространство, что может помочь им развить более здоровые механизмы преодоления трудностей и улучшить свое эмоциональное состояние. Нормализация в белорусском обществе обращения за профессиональной психологической помощью может привести к улучшению показателей ментального здоровья и улучшению качества жизни мужчин.

Одна из важнейших проблем в сфере здравоохранения – значительная доля новообразований в структуре причин смерти среди женщин. Регулярные ежегодные медицинские осмотры и гендерно-ориентированный подход к профилактике и скринингу позволяет выявлять проблемы и заболевания, такие как рак молочной железы, рак шейки матки, кисты яичников и другие гинекологические заболевания на ранней стадии, когда они еще могут поддаваться лечению. Немаловажную роль играют и общие профилактические осмотры, которые направлены на улучшение общего состояния здоровья, чтобы женщины имели возможность вести здоровый и сбалансированный образ жизни.

Гендерно-ориентированный подход к охране здоровья способствует повышению качества жизни и улучшению общего состояния здоровья как мужчин, так и женщин, позволяя им получать медицинскую помощь, которая будет соответствовать их потребностям. Учитывая имеющиеся проблемы в сфере здравоохранения, можно выделить несколько направлений деятельности в данной сфере.

1. Совершенствование и разработка новых форм и способов информационно-просветительских кампаний по продвижению здорового образа жизни и активного долголетия, направленных на повышение осведомленности и ответственности как мужчин, так и женщин за сохранение здоровья и профилактику заболеваний. Помимо этого, важным является развитие информационных кампаний, направленных на профилактику травматизма, отравлений, курения, употребления алкоголя и психоактивных веществ.

2. Продвижение культуры активного обращения за медицинской помощью и более сознательного отношения к своему здоровью, что может способствовать раннему выявлению заболеваний и профилактике осложнений. Например, создание специализированных медицинских программ и услуг, ориентированных на мужское и женское здоровье – важный аспект обеспечения эффективного медицинского обслуживания.

3. Мероприятия по повышению лояльности к диагностике различных заболеваний, в особенности сердечно-сосудистых и новообразований. Как вариант, можно рассмотреть и усиление мер по внедрению обязательного ежегодного медицинского осмотра.

4. Нормализация обращений к специалистам за психологической помощью (дальнейшее развитие психологического и психотерапевтического консультирования на базе поликлиник и создание вариантов анонимного консультирования). В настоящий момент в обществе все еще существуют негативные предубеждения и стереотипы в отношении психических расстройств. Проведение информационных кампаний, открытое обсуждение проблем психического и ментального здоровья в средствах массовой информации способствует снижению стигматизации. Важной составляющей для развития культуры обращения за психологической помощью будет являться работа с детьми и подростками в учреждениях образования в направлении психологического и гендерного образования.

5. Ужесточение мер по охране труда – важный шаг для профилактики травматизма на рабочих местах и повышения безопасности на производстве. Комплексный подход, совмещающий ужесточение нормативно-правового регулирования, организационные, технические и медицинские меры, а также вовлечение работников, позволит снизить риск травматизма.

Список использованных источников

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2012. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_3527/ (дата обращения: 16.10.2024).

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2019. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_14356/ (дата обращения: 16.10.2024).

3. Шабунова А.А., Шахотько Л.П., Боброва А.Г., Маланичева Н.А. Смертность трудоспособного населения России и Беларуси как угроза демографическому развитию

территорий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 2 (20). – С. 83-94.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Интерактивная информационно-аналитическая система распространения официальной статистической информации, 2024. – URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/> (дата обращения: 15.10.2024).

5. О Национальном плане действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2021–2025 годы, 2020. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22000793> (дата обращения: 20.03.2024).

УДК 37.378.14

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Кузьмич Р.К., магистрант

Васильченко Анастасия Олеговна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Kuzmich R.K., master's degree, roman.kuzmitch2018@yandex.by

Vasilchenko A.O., PhD in Economics, Associate Professor

Polesky State University

Аннотация. Статья содержит описание основных инструментов интернет-маркетинга, используемых в сфере образования. Автор составил их подробные характеристики и описал возможности практического использования в сфере высшего образования для повышения качества образовательных услуг. Методической основой исследования являются результаты мониторинга и анализа информации по обозначенной тематике.

Ключевые слова: инструменты, интернет-маркетинг, эффективность, среднее образование, ВУЗ, образовательные услуги.

Необходимость использования инструментов маркетинга в сфере образования обусловлена дифференциацией интересов и потребностей обучающихся и их родителей. К использованию инструментов интернет-маркетинга подталкивает также возрастающая конкуренция за высоко мотивированных учащихся, гранды, спонсорские средства, квалифицированный персонал. Поэтому проблема актуальности применения маркетинга в области образования вызывает огромный интерес. Использование инструментов интернет маркетинга также дает практическую возможность повысить эффективность оказываемых услуг в учреждениях образования [1]. Высокую роль в сфере маркетинга образовательных услуг играет государство и исполнительные органы управления. В отличие от маркетинга других товаров и услуг, здесь государство не только является одним из конкретных субъектов маркетинговых отношений, но и активно включено в разработку маркетинговой стратегии на рынке и выделение приоритетных направлений развития образования и обновления образовательной услуги.

В маркетинге философия участников рынка образовательных услуг опирается на положение о том, что ограничение взаимоотношений с конкурентами только соперничеством – бесперспективно и непродуктивно.

В образовании сотрудничество конкурентов проявляется постоянно и эффект его значителен: при формировании новых учебных дисциплин, подготовке учебных и методических пособий, использовании научно-педагогических кадров, создании и эксплуатации дорогостоящих комплексов учебного и научного оборудо-

вания, а также других объектов инвестирования. Учитывая долгосрочность появления эффекта инвестиций в образовании (в высшей школе через 5-8 лет), инвесторы стремятся минимизировать риск, поощряют готовность образовательных учреждений к сотрудничеству с конкурентами.

В среде образовательных учреждений такая работа еще проводится малым количеством ВУЗов. В результате ведущие принципы маркетинга по ориентации на потребителя не оказывают действия на поведение субъектов рынка образовательных услуг в регионе, а их поступки оказываются мало увязанными друг с другом, противоречивыми и в результате – неэффективными.

Поэтому главными задачами образовательного маркетинга на настоящий момент являются:

- Исследование рынка труда региона для определения наиболее востребованных профессий и перспектив развития данных потребностей в связи с реструктуризацией экономики;
- Изучение рынка образовательных услуг, запросов потребителей этих услуг;
- Привлечение потенциальных потребителей образовательных услуг;
- Создание в вузе условий постоянной адаптации к социальному запросу региона на специалистов по профилям;
- Организация управления вуза для максимального удовлетворения запросов потребителей образовательных услуг;
- Учет геополитического положения региона для определения оптимальной стратегии в маркетинговой политике. [2]

Становление и развитие рынка образовательных услуг Республики Беларусь актуализирует проблему определения перспектив рекламы образовательных услуг и проведения маркетинговых исследований в области образования. Определение особенностей рекламы и PR требует учёта специфики образовательного продукта, а также этапа развития, на котором находится белорусская система образования.

Однако на сегодняшний день отсутствует единый методологический подход и теоретические основы разработки концепции маркетинга в данной сфере, ведь стандартная формула «4P» разрабатывалась для товарного рынка. При рассмотрении сферы образовательных услуг, необходимо учитывать такие факторы, как: само учреждение образование и его внутренняя система, контактный персонал, с которым взаимодействует потребитель, и материальная среда, в которой происходит обучение.

Поэтому рассмотрение сферы образовательных услуг, как товара в комплексе маркетинга, можно представить как «7P» следующим образом:

1. Product – товар, сущность оказываемой услуги.
2. Price – формирование цен.
3. Place – место продажи.
4. Promotion – продвижение и содействие сбыту товара.
5. Process – процедуры, с которыми связан процесс оказания услуги.
6. Physical evidence – среда сервисной организации, символика и физические объекты, сопровождающие коммуникацию с потенциальными клиентами и само оказание услуг.
7. People (Participants) – служащие организации, а также клиенты, участвующие в процессе оказания услуг; клиенты также влияют на качество услуги и могут

быть пропагандистами сервисной организации или, наоборот, создавать для неё «антирекламу». [3]

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, на начало 2023 года в стране существует 50 вузов, которые и составили выборку исследования. Результаты исследования характеризует развитие рекламы и маркетинга образовательных услуг по 7 направлениям, среди которых:

1. Наличие в вузе отдела по связям с общественностью и/или отдела маркетинга. Как говорилось ранее, сегодня вузу, даже имеющему многолетнюю историю и статус, невозможно полностью реализовать свой потенциал, основываясь только на традициях и не актуальных, хоть и проверенных временем учебных программах.

Согласно проведённому анализу, 34% (17 из 50) белорусских вузов имеют отдел маркетинга или отдел по связям с общественностью. В большинстве случаев маркетинговые функции распределены между структурными подразделениями вуза, как, например, в МГПУ им. И.П. Шамякина и БрГУ им. А.С. Пушкина. Однако во некоторых вузах созданы службы, близкие по своему предназначению к службе маркетинга. Например, в УО «БГУИР» создана группа маркетинга, рекламы и международного сотрудничества, а в БГПУ, МГУ им. А.А. Кулешова и ГрГУ им. Янки Купалы созданы структурные подразделения с практически идентичным названием: отдел маркетинга и рекламы при издательском центре (БГПУ и ГрГУ им. Янки Купалы) и отдел маркетинга при издательском центре (МГУ им. А.А. Кулешова). В ПолесГУ отдел по связям с общественностью занимается маркетингом совместно с кафедрой маркетинга и менеджмента, подключая постепенно программистов для интернет-рекламы. В их задачи входят рекламная, коммерческая деятельность, ведение сайта вуза и т.п.

2. Обновляемость образовательных специальностей.

Данный показатель является одним из самых значимых, т.к. в современных условиях развития рынка труда вузам необходимо регулярно обновлять перечень специальностей с целью удовлетворения спроса как со стороны абитуриентов, так и со стороны работодателей. Данные были взяты с сайта kudapostupat.by, где информация о новых специальностях публикуется регулярно на отдельной вкладке сайта. [7]

По этим данным в ПолесГУ учебная программа дополняется каждый год, а новые специальности обновляются в среднем каждые 4-5 лет (последний раз в 2021 году).

Таблица 1. – Обновляемость специальностей [6]

Частота обновления	Количество вузов	%
Каждый год	2	4
2-3 года	10 (с ПолесГУ)	20
4-5 лет	5	10
6+ лет	33	66

Исходя из полученных данных видно, что за последние 6 лет большинство белорусских вузов не обновляли список специальностей для поступления. Два вуза, которые на данный момент делают это регулярно – БГУ и ПГУ им. Евфросинии Полоцкой. [6]

3. Проведение опроса студентов с целью выявления удовлетворённости качеством предоставляемых образовательных услуг.

В настоящее время все вузы страны должны проводить данный опрос в соответствии с СМК (система менеджмента качества), поэтому данный вид деятельности проводится во всех высших учебных заведениях Беларуси.

4. Проведение профориентационных мероприятий, выставок и дня открытых дверей.

Выставки предоставляют поступающим возможность лично пообщаться с представителями учреждений образования, сравнить условия и программы. Важно также и то, что абитуриенты могут посетить выставки вместе с родителями и принять решение совместно.

Согласно данным, полученным в ходе анализа официальных сайтов белорусских вузов, все учреждения проводят профориентационные мероприятия в школах, а также дни открытых дверей. Кроме того, можно наблюдать тенденцию перехода на проведение дня открытых дверей несколько раз в год. Например, в БГУ за 2022-2023 учебный год день открытых дверей проводился 3 раза. А Белорусский государственный университет информатики и электроники за указанный срок провёл день открытых дверей более 10 раз – в отличие от большинства вузов страны, там дни открытых дверей для разных факультетов проводятся отдельно в разные дни и месяца соответственно. А в ПолесГУ за учебный год день открытых дверей проводится 2 раза в год: осенью и весной.

5. Программы лояльности.

На сегодняшний день программа лояльности реализована в немногих вузах страны, среди которых и ПолесГУ. Она представлена в трёх направлениях:

Программа лояльности «*Студенческий Альянс*» от 28 июня 2023 года, которая предоставляет уникальную возможность приобрести лидерские качества, почувствовать себя частью команды ПолесГУ и при этом получить материальное вознаграждение и некоторые другие преимущества за привлечение абитуриентов в наш университет.

Стать участником программы «*Студенческий Альянс*» могут студенты дневной и заочной форм обучения. В рамках программы вы сможете посетить школы и колледжи, рассказать об университете своим друзьям, знакомым и другим законным способом привлечь абитуриентов к поступлению в ПолесГУ.

Каждый участник программы «*Студенческий Альянс*», который привлечет нового студента в университет, получит материальное вознаграждение, сертификат участника и другие привилегии. [8]

6. Обновляемость сайта.

Наличие сайта в сети Интернет является одним из главных факторов в современном мире, т.к. сайт университета – это его «визитная карточка». Большинство поступающих начинает поиск высшего учебного заведения онлайн, так что, скорее всего, они впервые выйдут на контакт с учебной организацией на ее сайте. Кроме того, исходя из сайтов, составляются многие международные рейтинги (например, Webometrics). Согласно проведённому анализу, во многих вузах страны обновлением сайта занимаются специальные структура и службы. Результат анализа представлен в таблице 2.

Исходя из таблицы видно, что большинство белорусских вузов обновляют сайт ежедневно, что можно назвать положительной тенденцией.

Таблица 2. – Обновляемость сайта [6]

Частота обновления	Количество вузов	%
Ежедневно	37	74
Еженедельно	9	18
Ежемесячно	4	8
Ежегодно	0	0

Основная часть публикуемого материала – новости вуза, достижения студентов и сотрудников, фотоотчёты с уже прошедших и анонсы будущих мероприятий. Сюда можно включить и ведение каналов и социальных сетей.

Таким образом, по итогам исследования можно наблюдать неплохой показатель развития рекламы и PR в вузах Беларуси, однако существует достаточный потенциал для расширения и увеличения показателей.

Список использованных источников

1. Образовательный маркетинг как функция управления учреждением образования: метод. указания / ГУО «Брестский областной институт развития образования»; сост.: Л.Е. Медиченко. – Брест: БОИРО, 2019
2. Применение инструментов маркетинга в сфере образования [сайт]. Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/72886/1/Makhankova_T.P._s._8_9.pdf – Дата доступа: 02.10.2024.
3. Крум, Э. В. Мировой рынок образовательных услуг: тенденция развития, методы регулирования / Э. В. Крум. – 2013. – 226 с.
4. Плужникова И.И. Использование маркетинга в продвижении образовательных услуг / Е.Д. Гредасова, И.И. Плужникова // Интеллектуальный потенциал XXI века: сб. статей Международной научнопрактической конференции. Уфа; Омега сайнс, 2018.
5. Вольф, Ю. К. Реклама как инструмент маркетинга образования / Ю. К. Вольф // Экономика и эффективность организации производства. – 2008. – № 10. – С. 145-147.
6. Особенности организации рекламной деятельности в вузах Беларуси [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elib.psu.by/bitstream/123456789/40566/1/214-216.pdf> – Дата доступа: 02.10.2024.
7. Новые специальности в вузах, колледжах и лицеях [сайт]. Режим доступа: <https://kudapostupat.by/article/group/id/12/page/2> – Дата доступа: 02.10.2024.
8. Уважаемые студенты ПолесГУ! У нас! Инженерный факультет ПолесГУ [сайт]. Режим доступа: https://vk.com/wall-193643863_501 – Дата доступа: 02.10.2024.

УДК 339.138:004.9

THE IMPORTANCE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE DEVELOPMENT OF DIGITAL FINANCE ON THE EXAMPLE OF THE «ONE BELT, ONE ROAD» PROJECT

Liu Qinyuan, postgraduate student, alawnliu@foxmail.com

Kievich A.V., Doctor of Economics, Professor, a.v.kievich@yandex.ru

Polessky State University

Лю Циньюань, аспирант

Киевич Александр Владимирович, д.э.н., профессор

Полесский государственный университет

Annotation. This article examines the application of artificial intelligence (AI) in the development of digital finance of the ‘One Belt, One Road’ project, and proposes new digital finance initiatives for the development of this project.

Keywords: digital finance, artificial intelligence, risk control, finance, “One Belt, One Road”.

As the “One Belt, One Road” project continues to advance, trade cooperation and economic ties between countries along the route and China are becoming closer. As of March 2024, the People's Republic of China has signed more than 200 documents on cooperation with 152 countries and 32 international organizations [1]. Meanwhile, bilateral financial cooperation has become increasingly close. In terms of bilateral monetary cooperation, China has entered into bilateral local currency swap agreements with five countries, including Indonesia, Malaysia, Singapore, Laos, and Thailand, and has signed local currency settlement agreements with Indonesia, Cambodia, Laos, and many other countries [2].

Against this background, this paper aims to explore the innovative development, problems and future prospects of digital finance in the “One Belt, One Road” project, so as to promote the further implementation of the “One Belt, One Road” project and explore the construction of a community of human destiny [3].

1. Overview of Digital Finance and Artificial Intelligence

Digital finance refers to financial services utilizing modern information technology such as the Internet, blockchain, and big data, covering a wide range of areas such as payment, investment, and lending [4]. Under the framework of the “One Belt, One Road” project (BRI), digital finance is a key tool for promoting economic growth, facilitating trade and strengthening financial cooperation.

Artificial intelligence, on the other hand, refers to technologies that can simulate human intelligence, including machine learning, natural language processing and deep learning. As AI technology continues to evolve, financial practitioners are finding that AI provides powerful support in a variety of areas such as risk management, transaction processing, and regulatory compliance, thereby improving the efficiency and security of financial services. The following four main application areas are particularly important in the convergence of artificial intelligence (AI) and digital finance:

Payment system optimization and anti-fraud technology. The application of AI in the payment system greatly improves the efficiency and security of transactions, especially in the field of cross-border payments. through data analysis and intelligent algorithms, AI is able to optimize the payment path and reduce intermediate links and delays, thus accelerating the process of cross-border payments and lowering the cost of the transaction.

Risk Management and Intelligent Credit Assessment. The application of AI in risk management and credit assessment enables financial institutions to more accurately assess loan risks and customer credit. Through big data analysis, AI can quickly process large amounts of financial and non-financial data to generate real-time risk models that predict market fluctuations and potential default risks. AI can also provide personalized credit assessment by analyzing a customer's consumption behavior, repayment history and so on.

Robo-advisors and intelligent wealth management. Robo-advisors have become an important tool in wealth management, with AI providing personalized financial planning and portfolio advice to individual and institutional investors through automated investment strategies and real-time market analysis. These advisors are able to dynamically adjust portfolios to maximize returns based on the user's risk appetite, market trends and investment objectives. This technology provides intelligent investment tools

for ordinary traders in the capital markets related to the Belt and Road, and promotes the development of financial inclusion.

Financial Regulatory Technology (RegTech). Financial regulatory technology (RegTech) is another important application of AI in the financial industry, especially in the areas of anti-money laundering (AML), counter-terrorism financing (CTF) and other financial compliance. Through AI's real-time data analysis and automated processing, financial institutions are able to quickly identify unusual transactions and generate compliance reports to ensure compliance with global and regional regulatory requirements. AI can also automate the parsing of changes in regulatory documents and policies through Natural Language Processing (NLP) technology, helping institutions to adapt to new regulations in a timely manner. In the context of the "One Belt, One Road" project, AI-driven RegTech technologies can promote transparency and compliance in the financial system and reduce the risk of cross-border financial transactions.

The AI applications in these four areas demonstrate the central role of AI technology in driving digital financial change, which not only improves the efficiency and security of financial services, but also promotes digital financial innovation and cooperation under the "One Belt, One Road" framework.

2. The Strategic Significance of Artificial Intelligence in Digital Finance in the Context of the "One Belt, One Road" project.

The emergence of AI has not only changed the mode of traditional financial services, but also promoted cross-border cooperation and enhanced the degree of economic interconnection between regions, so AI in the financial field of the "One Belt, One Road" project has a variety of strategic significance.

Enhancing cross-border financial efficiency and security. In cross-border finance, trade and investment, countries along the "One Belt, One Road" usually face high transaction costs and complex cross-border payment systems, and AI technology can significantly reduce transaction costs and improve the transparency and security of payments through smart contracts, blockchain and automated payment systems. At the same time, AI can also help financial institutions better identify and prevent risks in cross-border transactions, thereby reducing fraud.

Promote Financial Inclusion. There are many developing countries and regions along the "One Belt, One Road" where the penetration of financial services is relatively low, and AI technology can provide financial services to remote areas and low-income people that are difficult to be covered by traditional financial institutions through big data analysis and intelligent decision support. For example, through AI technology-supported digital financial service platforms, people can access more convenient loans, payments and other financial services, thus promoting the economic development of these regions.

Promote Innovation and Economic Growth. AI technology can accelerate the innovation capacity building of the countries related to the "One Belt, One Road", especially in key areas such as finance, logistics and energy. Through AI-driven data analysis, market forecasting and automated decision-making, enterprises and governments can optimize resource allocation, improve productivity and accelerate economic growth. In addition, AI provides these countries with more opportunities for cooperation and promotes the upgrading of science and technology and industrial chains [5].

Strengthening international cooperation and technology exchange. The "One Belt, One Road" project itself advocates cross-border cooperation, and AI, as an emerging technology field, is an important catalyst for international scientific and technological

exchanges. Countries along the route can share data and collaborate on R&D through AI technology, and jointly promote technological progress and standardization in areas such as smart finance and smart manufacturing, thereby enhancing overall international competitiveness. This not only promotes scientific and technological progress within the region, but also promotes synergistic economic and social development on a global scale [6].

After discussing the strategic significance of AI in digital finance in the context of the Belt and Road Initiative, we should also recognize that the widespread application of these technologies is not without obstacles. Although AI technology has shown great potential in optimizing payment systems, improving risk management, promoting the intelligence of wealth management and strengthening financial regulation, it faces a series of challenges in the process of its actual promotion and application. These challenges come not only from the limitations of the technology itself, but also involve external factors such as laws and regulations, market environment and social acceptance. Only by effectively addressing these issues can the full potential of AI in the development of digital finance be truly unleashed. Therefore, these challenges and their impact on the further development of AI technology will be discussed in detail next.

3. Challenges of Artificial Intelligence in the Development of Digital Finance.

Although artificial intelligence (AI) shows great potential in promoting the development of digital finance in the Belt and Road Initiative, it also faces a series of challenges. The following are some of the main challenges it will face:

Technical limitations. Its own technological limitations continue to be a major issue preventing its wider adoption. AI's algorithms, especially deep learning models, often rely on large amounts of high-quality data. However, insufficient data quality, incomplete data collection, and the complexity of financial data can directly affect the performance of AI models. For example, the heterogeneity, volatility, and uncertainty of financial data make models prone to misjudgment when dealing with changes in financial markets [7].

In addition, the “black box” problem of AI models, i.e., unexplained complexity, makes them difficult in areas involving regulatory and legal compliance [8]. Financial institutions need to be able to explain and predict the results of the model's decisions, especially in the areas of risk management and compliance, or they will face compliance risks and trust crises.

Legal and regulatory barriers. The application of AI in the financial industry usually involves highly sensitive personal and institutional data, which poses challenges to privacy and data security issues. Laws and regulations in many countries and regions have yet to fully catch up with the rapid development of AI and digital finance, leading to regulatory inconsistencies in cross-border data transfer and processing. Especially in the context of the “One Belt, One Road” project, different countries have different regulations on data privacy, financial transaction security, etc., which exacerbates the complexity of AI implementation in digital finance [9].

Market and Social Implications. While the introduction of AI has improved financial efficiency, it has also brought about job losses and distrust of technology among market participants. The automation and intelligence of financial services may reduce the number of jobs for certain traditional financial practitioners, especially in labor-dependent positions such as bank tellers and financial advisors.

Social ethics and fairness issues. The widespread use of AI technology also raises social ethics issues, especially in the financial industry, where AI may exacerbate social

inequality. For example, the application of AI in scenarios such as credit scoring and loan approval may result in discriminatory decisions against certain groups due to model design or data bias [10].

As seen above, although AI shows great potential in promoting the development of digital finance, the challenges it faces cannot be ignored. From technological limitations, legal and regulatory barriers, to market impacts and social and ethical issues, it is necessary for academics, financial institutions and regulators to work closely together to find the best path to balance innovation and regulation.

In summary, AI has significant potential to contribute to the development of digital finance in the “One Belt, One Road” project, but the challenges it faces should not be ignored. With the continuous progress of technology and the gradual improvement of the legal framework, countries along the “One Belt, One Road” project are expected to realize smarter and deeper cooperation and development through AI.

Список использованных источников

1. Hua Guihong and Huang Yi, 2019, “Evaluation of Economic and Financial Risks in “Belt and Road” Countries, *Modern Economic Exploration*, No. 1, 55-60.
2. Li Hongquan, Tang Chun and Gan Shunshun, “The economic growth effect of China's foreign financial cooperation: a study from the countries along the “Belt and Road”, *Financial Theory Exploration*, No. 2, 3-12.
3. Jiang Feng, Lan Qingxin . Research on Opportunities, Challenges and Paths of Digital “Belt and Road” Construction [J] . *Contemporary Economic Management*, 2021, 43 (5): 1-6.
4. Wang Xu., Kievich A.V. Big data analysis and models as a unique opportunity for solving business problems / Wang Xu., A.V. Kievich // *Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XVIII международной научно-практической конференции, Пинск, 26 апреля 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2024. – С. 192-194.*
5. Zhang, L., & Liu, W. (2021). International cooperation in AI and digital finance under the Belt and Road Initiative. *Global Journal of Economics and Business*, 9(4), 45-58.
6. Zhu, Q. (2020). Financial inclusion in the age of AI: Opportunities and challenges for Belt and Road countries. *International Finance Review*, 18(3), 102-115.
7. Goodfellow, I., Bengio, Y., & Courville, A. (2016). *Deep Learning*. Mit Press.
8. Lipton, Z. C. (2016). The mythos of model interpretability. *Communications of the ACM*, 16(3), 31-36. <https://doi.org/10.1145/2957746>
9. Wang Xu., Kievich A.V. The main trends in the digital economy and finance that shape the current landscape and vector of development of industries / Wang Xu., A.V. Kievich // *Economy and Banks*. 2024. № 1. С. 42-51.
10. Eubanks, V. (2018). *Automating inequality: how high-tech tools profile, police, and punish the poor*. st. martin's Press.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ
СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Латышев Олег Юрьевич, доктор философии в филологии, п.д.н., к.филол.н.,
действительный член МАС, МАЕ, ЕАЕ, ISA, МОО АД ЮТК,
член-корр. МАПН,

профессор университета «Сайпресс», США, профессор РАЕ, президент¹

Латышева Полина Александровна, почётный доктор наук ИМА,
исполнительный директор¹

¹**Международная Мариинская академия имени М.Д. Шаповаленко,**
г. Москва, Россия

Радаэлли Массимо Энрико, д.м.н., почётный вице-президент²

Луизетто Мауро, д.ф.н., почетный вице-президент²

²**Международная Мариинская академия имени М.Д. Шаповаленко,**
г. Пьяченца, Италия

Latyshev Oleg Yurievich, D.Sc., Ph.D., D.Sc.h.c., full member of IAS, IANH, EANH,
ISA, IACUTLL, corresponding member of IAPS, professor of RANH,
president¹, papa888@list.ru

Latysheva Polina Alexandrovna, executive director¹, honorary doctor of the science of
ИМА, papa888@list.ru

¹International Mariinskaya Academy named after M.D. Shapovalenko,
Moscow, Russia;

Radaelli Massimo, MD, Vice President², radamass1@gmail.com

Luisetto Mauro, MD, academician, honorary vice-president², maurolu65@gmail.com

²International Mariinskaya Academy named after M.D. Shapovalenko, Piacenza, Italy

Аннотация. Несмотря на объективно сложные современные условия роста отечественных предприятий, следует выразить надежду на то, что подъем малого бизнеса в перспективе не только возможен, но и с наибольшей вероятностью является прогнозируемым сценарием общественного развития.

Ключевые слова: малый бизнес, предприятие, организация, работник, руководитель.

There is a wide range of ideas among modern scientists about the concept, essence and significance of small business. The expected volume of this study does not allow us to dwell on each of them in detail. Therefore, it seems most appropriate to dwell on the most traditional formulations of these definitions so that the most orthodox picture of the essence and significance of small business is formed.

The category of a small or medium-sized business entity is determined in accordance with the most significant condition for the average number of employees and revenue from the sale of goods (works, services)". T. N. Kosheleva, in the course of examining the strategy for the development of small innovative entrepreneurship, concluded that "there is the so-called "Boulton Commission", which identifies three main characteristics of small businesses, according to which an enterprise can be absolutely accurately described as "small":

- a small sales market that does not allow the organization to have a significant impact on the price or volume of goods sold;

- legal independence - the management of a small enterprise is carried out not through a system of formalized management structure, directly by the owner or owner-partners who independently control their business;

- enterprise management, which assumes that the owner or owner-partners themselves participate in all aspects of managing a small business, and that he (they) are free from external pressure» [2].

During the consideration of the problems and prospects of small business in the Russian Federation, colleagues "the following are considered the main advantages of small business:

- proximity to the client. Unlike large businesses, small businesses are almost always in close contact with the client, almost on a daily basis.

This allows these enterprises to quickly adapt and be flexible depending on the wishes of customers, and, as a result, they can ensure that the consumer will ultimately give preference to their products:

- the ability to constantly change and adapt. Small businesses have to constantly "fight for survival" in the process of carrying out their activities, as there is a high probability of being forced out by large and medium-sized enterprises. In addition, they are highly dependent on their customers and suppliers, so they are forced to constantly look for various new ways to reduce costs; - low overhead costs. It is a fact that in a traditional organization, as it expands, the range of management tasks that must be solved in the shortest possible time is constantly increasing.

At the same time, there is an increase in specific overhead costs for the ever-increasing administrative apparatus. Small companies that are devoid of internal bureaucracy can keep these costs at a relatively low level;

- use of "small niches". In the process of market saturation, the need to find new product niches is growing. In comparison with large enterprises, which mainly strive to increase the scale of their activities, small enterprises, on the contrary, see the need to find small niches.

Working at the first stage with minimal profit, they often receive an expansion of the niche as a result of their activities, which over time can become a new, large source of income;

- innovative potential. As noted above, small businesses need to constantly adapt to changes in the business environment, in production technologies, as well as in the needs of buyers.

Moreover, small organizations are often managed by entrepreneurs who are innovators in their field, who are quite ready to take risks if this will ensure them an increase in profits and the efficiency of the organization;

- the ability to combine efforts. In order for small businesses to be able to resist their large and medium-sized competitors, it is advisable for them to form various types of associations, both short-term and long-term.

Considering the great potential of small businesses, the associates suggest finding out "what significance small businesses have for the development of the state economy, in particular Russia:

1. Small business is an important sector of the economy.

Small businesses are much more easily able to withstand changes in the external environment. When the economic downturn began in Russia in the early 90s, it was small businesses that were able to provide Russia with the opportunity to adapt to the new market conditions.

This demonstrates the flexibility and greater mobility of small businesses, as well as the fact that they can significantly help in strengthening the market economy.

2. Small business is one of the main sources of tax revenues.

Small businesses play a major role in the formation of budgets at all levels. They make deductions to the budget, which are taken from the profits of various organizations, and small businesses also play a major role in the formation of jobs, that is, they are sources of income for the population. Small businesses also help collect taxes from individuals.

3. The socio-economic role of small businesses.

Small businesses have a huge impact on the creation of jobs for the population, that is, these enterprises increase the level of employment, while reducing, accordingly, the unemployment rate.

Small businesses employ a relatively small number of people, which contributes to the formation of fairly close ties in the workforce, which cannot be said about large and medium-sized enterprises.

This has a positive effect on staff motivation, due to which the performance indicators of the organization improve. In addition, it is worth noting that small businesses often provide jobs for socially unstable groups of the population, which include young people, women, immigrants, etc. " Colleagues rightly believe that "the main problem that characterizes small business seems obvious - it is necessary to constantly search for investments in order to organize your own business. In this case, it is necessary to indicate what are the reasons for the constant lack of funds:

- Investing in small business is always difficult.

The state, of course, provides support to small businesses with the help of various assistance programs, but government agencies that have the necessary funds for this are more likely to invest them in enterprises that are leaders in the markets.

As you might guess, most often they are not small businesses, but large organizations. In addition, the criminalization of small businesses is partly directly related to the lack of interest in it on the part of large investors.

- Loans are also difficult to access.

Due to the fact that beginning entrepreneurs in most cases do not have property that could be used to secure loans, banks do not have sufficient incentive to lend to such enterprises, even if the state implements relevant programs.

- Leasing or purchasing expensive equipment on credit is also difficult. In addition, the initial payments are too high for most beginning businessmen» [4]. Considering the concept and essence of small and medium-sized businesses, K. A. Zhuravleva expresses a deep conviction that "with the transition to market relations in Russia, small and large enterprises began to appear.

In this regard, such terms as "entrepreneur", "small business", "small and medium enterprises", "entrepreneurship" and others began to appear in scientific literature. Small and medium-sized businesses are an integral part of the modern state system.

As the experience of developed countries shows, entrepreneurship plays a very important role in the economy. It is important to note that small and medium-sized businesses solve many pressing economic, social and other problems, since their development affects economic growth, the acceleration of scientific and technological progress, the creation of additional jobs, and the saturation of the market with goods of the required quality» [3].

O. Kuznetsov reports that "the economist Richard Cantillon was the first to use the terms "entrepreneurship" and "entrepreneur". He believed that an entrepreneur is a person acting under risk. And he expressed the opinion that the source of wealth is land and labor, which determine the real value of economic goods» [1]. Studying small and medium-sized businesses in modern Russia, F. F. Abdullayev reports: "Adam Smith in his fundamental work "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nation", written in 1776, characterized an entrepreneur as "an owner of capital who, in order to implement some commercial idea and make a profit, takes an economic risk. In this definition, we can highlight all three key components of an entrepreneur's activity: income is the goal of the activity, a commercial idea is a way to achieve a result, and risk is a condition of the entire process» [5].

Jean Baptiste Say believed that "industrial and financial entrepreneurs are considered the main driving force behind the formation of the country's economy, and not land-owner entrepreneurs. An entrepreneur is considered an economic agent. Entrepreneurial activity is a combination of three classic factors of production - land, capital, labor» [5].

K. A. Zhuravleva notes that "the legislation on the development of small and medium-sized businesses defines two aspects of classifying individuals registered as individual entrepreneurs and organizations as small businesses: The average number of employees for the previous calendar year. Profit from the sale of goods (services, works) in the absence of value-added tax or the book value of assets for the previous calendar year must not exceed the maximum values defined by the Government of the Russian Federation.

According to these criteria, the number of employees of a microenterprise the same time. Unlike a microenterprise, a small enterprise can include in its workforce a number of employees up to and including 100 people. Medium-sized enterprise - the number of employees from 101 to 250 people inclusive; profit of 1 billion rubles. The classification of enterprises to a specific the category of small business is carried out according to the largest criterion» [2]. A. O. Blinov and I. N. Shapkin argue that "a small enterprise is a small enterprise of any form of ownership, characterized, first of all, by a limited number of employees and occupying an extremely small share in the overall volume of activity in the country, region, which is the core business of the enterprise; this share is judged by the cost of the products created and sold. In addition to manufacturing, small enterprises also include commercial and consulting firms, many retail and service enterprises» [1].

Despite the objectively difficult modern conditions of development, one should express hope that the rise of small business in the foreseeable future is not only possible, but is also the most likely predictable scenario of social development.

Список использованных источников

1. Латышев О. Ю., Латышева П. А., Радаэлли М., Луизетто М. Корпоративный договор как инструмент стимулирования прогрессивного развития предприятий // Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты: сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции, Часть 1, УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, 23–24 ноября 2023 г. редкол.: И. М. Гарчук [и др.]. – Брест : Издательство БрГТУ, 2023. – 316 с. – С. 157-162.

2. Латышев О.Ю., Луизетто М., Латышева П.А. Цифровизация как условие устойчивости экономико-правового положения агропромышленного предприятия // Человекоориентированное управление: будущее цифрового общества: сборник статей по итогам Национальной научно-практической конференции с международным участием. Санкт-

Петербург, 18–19 мая 2023 г. В двух частях. Часть 1 / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Максимцева, д-ра экон. наук, проф. В.К. Потемкина. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2023. – 324 с. –С. 139 -145.

3. Латышев О.Ю., Луизетто М.М., Латышева П.А. Устойчивость экономико-правового положения агропромышленного предприятия в условиях цифровизации // Приоритетные направления научно-технологического развития аграрного сектора России. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции, посвященной Дню российской науки. Улан-Удэ, 2023. С. 305-311.

4. Латышев О.Ю., Луизетто М.М., Латышева П.А. Устойчивость экономико-правового положения агропромышленного предприятия в условиях цифровизации //Приоритетные направления научно-технологического развития аграрного сектора России. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции, посвященной Дню российской науки. Улан-Удэ, 2023. С. 305-311.

5. Скоробогатов, А. В. Природа принципов правового регулирования предпринимательской деятельности / А. В. Скоробогатов, А. В. Краснов, О. Ю. Латышев // Российское право онлайн. – 2020. – № 3. – С. 10-16. – DOI 10.17803/2542-2472.2020.15.3.010-016. DOI: 10.29328/journal.ijcmbt.1001021

УДК 657.125.5

РОЛЬ И МЕСТО КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В РБ

Ливенский Валентин Михайлович, к.г.н., доцент

Полесский государственный университет

Livensky V.M., PhD in Economics, Associate Professor

Polesky State University, livey@tut.by

Аннотация. В статье проведён анализ сущности самого понятия контроллинга в РБ на современном этапе, определены его место и роль в процессе управления организацией.

Ключевые слова: экономика страны, субъекты малого и среднего предпринимательства, концепции управления, управленческая деятельность.

Термин «контроллинг» обозначает концепцию управления, которая синтезирует в себе управленческий учёт, планирование, контроль и аналитическую работу. Но единого понимания этого термина среди экспертов нет. Специалисты сходятся лишь в том, что отождествлять контроллинг с контролем нельзя, так как английский глагол «to control» переводится не только как «контролировать», но и как «управлять», «регулировать». В англоязычных источниках термин «контроллинг» практически не используется: в Великобритании и США укоренился термин «управленческий учёт», хотя работников, в чьи должностные обязанности входит ведение управленческого учёта, там называют контролерами [1].

Сущность самого контроллинга в понятийном плане определено литературой по-разному. Наиболее распространенное понимание контроллинга и его методов сводится к следующему:

- планирование (*подробное*),
- контроль за выполнением плана,
- глубокий анализ ответственности работников,
- учет (*управленческий*).

Контроллинг иногда сравнивают с современным навигационным оборудованием корабля, позволяющим предприятию лучше ориентироваться в бурном мире рыночных отношений.

А основной целью контроллинга является ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед организацией [2].

Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.

Контроллинг основывается на самоуправлении, на самоответственности, на полном доверии. Там, где предприятие построено централизованно, контроллингу места нет [3].

Система контроллинга целесообразна в случаях когда функции управления организацией делегированы его подразделениям (*отделам, службам*). Результативность решения какой-либо проблемы во многом определяется тем, как хорошо скоординированы цели различных уровней управления, средства и методы их реализации [4]. Поэтому задачей контроллинга является контроль и регулирование.

Суть данной задачи состоит в информационном сопровождении процесса планирования. Ее решение связано с:

- разработкой методик планирования;
- представлением информации для составления планов;
- установлением допустимых границ отклонений;
- анализом причин и разработкой предложений для уменьшения отклонений;
- учетом и контролем затрат и результатов;
- разработкой инструментария для планирования, контроля и принятия управленческих решений;
- стимулированием планирования.

Реализация данной задачи закладывает основы для подготовки к использованию будущих благоприятных условий, проясняет возникающие проблемы, и тем самым способствует продолжительности и успеху в функционировании организации и ее структурных единиц.

Контроллинг играет существенную роль в управлении организацией и является системой управления достижения целей. И предназначение контроллинга заключается именно в том, чтобы осуществлять постоянный контроль над достижением как стратегических, так и оперативных целей деятельности организации [5].

Следовательно, контроллинг как целостная система состоит из двух взаимосвязанных частей: стратегического контроллинга и оперативного контроллинга. Виды контроллинга и их признаки представлены в таблице.

Таблица – Виды и признаки контроллинга

Признаки	Стратегический контроллинг	Оперативный контроллинг
Ориентация	Внешняя и внутренняя среда предприятия	Экономическая эффективность и рентабельность деятельности предприятия.
Уровень управления	Стратегический	Тактический и оперативный
Цели	Обеспечение выживаемости. Проведение антикризисной политики. Поддержание потенциала успеха.	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия.
Главные задачи	<ul style="list-style-type: none"> – Участие в установлении количественных и качественных целей; – Ответственность за стратегическое планирование; – Разработка альтернативных стратегий; – Определение критических внешних и внутренних условий, стратегических планов; – Определение узких и поиск слабых мест; – Определение основных подконтрольных показателей в соответствии с установленными 	<ul style="list-style-type: none"> – Руководство при планировании и разработке бюджета предприятия; – Определение узких и поиск слабых мест для тактического управления; – Определение всей совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями; – Сравнение плановых (нормативных) и фактических показателей
	<ul style="list-style-type: none"> стратегическими целями; – Сравнение плановых и фактических значений подконтрольных показателей; – Анализ экономической эффективности (особенно инноваций и инвестиций). 	<ul style="list-style-type: none"> подконтрольных результатов и затрат; Анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов; – Мотивация и создание систем информации для принятия текущих управленческих решений.

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [7]

Сейчас сделаем следующий вывод, что, с одной стороны, стратегический контроллинг обеспечивает эффективное использование конкурентных преимуществ фирмы в настоящем, а также создает новые источники успешной деятельности в перспективе. В тоже время, с другой стороны, оперативный контроллинг является созданием системы эффективного управления в достижении текущих целей, которые характеризуются уровнем рентабельности и ликвидности организации.

В последние годы контроллинг является неотъемлемой частью системы долгосрочного планирования. Контроллинг формирует и управляет системой учета и внутренней отчетности. И одной из главных причин возникновения и внедрения концепции контроллинга стала необходимость в системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами в организационной системе. При этом контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений.

Контроллинг, таким образом, помогает:

- планировать и ставить цели (глобальных и локальных стратегий);
- собирать и анализировать внутреннюю и внешнюю информацию;
- целенаправленно управлять, координировать и контролировать.

Целью контроллинга является реализация глобальных и локальных целей (*стратегий*) организации. При этом высшей целью является сохранение стабильности и успешное развитие организации.

Особенностью контроллинга является ориентация на действующую концепцию управления, на будущее развитие предприятия и одновременно ориентация на узкие места предприятия и отказ от функционально-зависимого метода работы.

Система контроллинга формирует систему эффективного управления предприятием и обеспечивает координацию управленческой системы в целом, что в свою очередь сокращает затраты времени на принятие управленческих решений [6].

В результате сокращения сроков реализации управленческих воздействий достигают: упорядочивания информационных потоков внутри организации, минимизации рисков принятия неоптимального варианта управленческого решения, выявления экономических резервов и высвобождения дополнительных ресурсов деятельности, координации управленческих воздействий на предприятии в рамках единого информационного поля [8].

Контроллинг всегда ориентируется на некоторую специфику предприятия, организационную структуру, продолжительность и повышенную сложность используемых в системе бизнес-процессов, развитость структуры и эффективность тактического и стратегического управления системой, сильную зависимость результата от личностных и профессиональных качеств менеджеров [7].

Таким образом, можно отметить, что внедрение системы контроллинга в организациях позволит повысить эффективность всего процесса управления их экономической деятельностью. При этом, можно с уверенностью утверждать, что при сравнительно небольших затратах организация получит в свое распоряжение специализированную, системно-организованную информацию для оперативного и стратегического управления, направленную на достижение желаемого состояния с сохранением ключевых параметров хозяйствующего субъекта как системы.

Список использованных источников

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина [и др.]; под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: Аудит; ЮНИТИ, 2019. – 297 с.
2. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.
3. Галкина М.Н., Киевич А.В. Проблемы обеспечения информационной и экономической безопасности государства / М.Н. Галкина, А.В. Киевич // Экономика и банки. 2021. № 1. С. 65-76.
4. Киевич Д.А. Анализ инвестиционной деятельности в Республике Беларусь / Д.А. Киевич // Современные аспекты экономики. 2019. № 5 (261). С. 13–18.
5. Киевич А.В. Социальная сфера как драйвер экономического роста / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 12 (244). С. 93-98.
6. Ливенский В.М., Лисовский М.И., Янковский И.А. Тенденции развития сетевых форм организации цифровой экономики в РБ / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский, И.А. Янковский // Современные аспекты экономики. 2021. № 3 (283). С. 26-32.
7. Проровский А.Г., Четырбок Н.П. Влияние инноваций на развитие финансового рынка в Республике Беларусь / А.Г. Проровский, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 7 (287). С. 6-13.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Макеева Полина Алексеевна, аспирант

Белорусский государственный университет

Makeeva P.A., Belarusian State University, mka_ov.p.a@yandex.ru

Аннотация. В статье дана характеристика оценки бизнеса как действующего предприятия, стоимость которого превосходит стоимость имущественного комплекса на величину так называемых неосязаемых активов, неотделимых от кадрового потенциала самого предприятия.

Ключевые слова: экономика, предприятие, бизнес, доходы, расходы, движение активов и товарных ресурсов, оценка стоимости.

Оценка стоимости предприятия – процедура по расчёту рыночной стоимости организации, её активов и пассивов. Оценка рыночной стоимости предприятия означает определение в денежном выражении стоимости, которая наиболее правильно отражает свойства предприятия как товара, то есть его полезность для потенциального покупателя и затраты, необходимые для получения этой полезности [1].

На наш взгляд, понимание предприятия как имущественного комплекса не совпадает с понятием «бизнес».

Принято считать, что бизнес - это действующее предприятие и его стоимость превосходит стоимость имущественного комплекса на величину так называемых неосязаемых активов, неотделимых от кадрового потенциала предприятия (*налаженные связи и взаимоотношения с клиентами, связи в государственных органах и другие нерегистрируемые (внебалансовые) активы*).

Бизнес - это предпринимательская деятельность, направленная на производство и реализацию товаров, работ, услуг, или другая разрешенная законом деятельность с целью получения прибыли. Этой деятельностью занимается хозяйствующий субъект (*физическое или юридическое лицо*), которому и принадлежит данное предприятие [2].

Следует также отметить, что предприятие – производственно-экономический и имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Именно наличием неосязаемых активов определяется рыночная привлекательность фирм с отрицательным балансовым собственным капиталом. При осуществлении оценочной деятельности предприятие рассматривается как единое целое, в состав которого входят все виды имущества и права на него [3].

Предприятие как имущественный комплекс включает все виды имущества, предназначенного для его деятельности: земельные участки, здания и сооружения, машины и оборудование, сырье и продукцию, нематериальные активы, в том числе деловая репутация, права на товарный знак, фирменное наименование и другие исключительные права.

Здесь отметим, что владелец бизнеса имеет право продать его, заложить, застраховать и завещать, т.е. бизнес (*предприятие*) может быть предметом сделки и является товаром, имеющим следующие особенности:

- вложения в этот товар осуществляются с целью отдачи в будущем, обеспечением определенным доходом собственника предприятия, т.е. являются инвестиционными [4];
- бизнес является системой, но его подсистемы и элементы могут продаваться отдельно, становясь основой формирования новой системы;
- потребность в этом товаре зависит от процессов, которые происходят как внутри самого товара, так и во внешней среде (финансовое состояние предприятия, экономическая и политическая стабильность в стране, социальные факторы и др.);
- состояние бизнеса тесно связано с состоянием экономики и общества, что влечет участие государства в регистрации, совершении сделок купли - продажи и оценке этого товара;
- финансово убыточное предприятие может положительно оцениваться рынком из-за имиджа конкретного наименования на рынке.

Процесс оценки предполагает наличие оцениваемого объекта и оцениваемого субъекта. Субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность. Профессиональные оценщики работают по заказам, поступающим от государственных органов, предприятий, банков, инвестиционных и страховых институтов, от граждан.

Объектом стоимостной оценки является любой объект собственности. При этом в расчет принимаются не только различные характеристики объекта, но и права, которыми наделен его владелец. Объекты оценки являются объектами гражданских прав, в отношении которых установлена возможность их участия в гражданском обороте. При оценке бизнеса объектом выступает деятельность, направленная на получение прибыли и осуществляемая на основе функционирования имущественного комплекса предприятия.

Основными факторами, которые влияют на оценку стоимости предприятия (бизнеса) - это время и риск.

Время получения дохода или до получения дохода измеряется интервалами или периодами. Интервал или период, может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году. Продолжительность прогнозного периода влияет на величину рыночной стоимости, потому, что учитывается при дисконтировании. Рыночная стоимость бизнеса изменяется во времени под влиянием многочисленных факторов, поэтому она определяется только по состоянию на конкретный момент времени. Уже через несколько месяцев она может быть иной. Следовательно, постоянная оценка и переоценка объектов необходима в условиях рыночной экономики.

Риск - вероятность того, что доходы, которые будут получены от инвестиций в оцениваемый бизнес, окажутся больше или меньше прогнозируемых. При оценке важно помнить, что существуют разные виды риска и что ни одно из вложений в условиях рыночной экономики не является абсолютно безрисковым.

Результатом произведенной оценки, как правило, является рассчитанная величина рыночной стоимости или ее модификации. Рыночная стоимость - это "наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки (предприятие) может быть отчужден на открытом рынке, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Отличительной чертой ры-

ночной оценки стоимости и одновременно обязательным требованием является её привязка к конкретной дате.

При оценке бизнеса надо учитывать то, что предприятие, будучи юридическим лицом, одновременно, является и хозяйствующим субъектом, поэтому его стоимость должна учитывать кроме всего прочего, наличие определенных юридических прав - именно это является одной из особенностей бизнеса, как объекта оценки.

Другой немаловажной особенностью бизнеса как объекта оценки является то, что, оценивая стоимость бизнеса, определяют стоимость собственного капитала предприятия (организации) - потому как основу любого бизнеса составляет капитал, который функционирует в рамках определенных организационных структур предприятий [5].

Оценку предприятия (бизнеса) проводят в следующих целях:

- повышения эффективности текущего управления предприятием;
- принятия обоснованного инвестиционного решения;
- купли-продажи предприятия;
- установления доли совладельцев в случае подписания или расторжения договора или в случае смерти одного из партнеров;
- реструктуризации предприятия;
- разработки плана развития предприятия;
- определения кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании;
- страхования;
- налогообложения;
- принятия обоснованных управленческих решений и в иных случаях.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) осуществляется в соответствии с определенными принципами. Таких принципов выделяется три группы:

- принципы, основанные на представлениях собственника (полезности, ожидания);
- принципы, связанные с эксплуатацией собственности (доходности, вклада, предельной производительности, сбалансированности, пропорциональности);
- принципы, обусловленные действием рыночной среды (соотношение спроса и предложения, соответствия, регрессии, прогрессии, конкуренции, зависимости от внешней среды, изменения стоимости, экономического разделения, наилучшего и наиболее эффективного использования).

Принципы оценки должны отражать основные закономерности поведения субъектов рыночной экономики - в данном случае предприятий.

Но в реальной жизни они отражают тенденцию экономического поведения субъектов рыночных отношений, а не гарантируют определенного поведения.

Для определения стоимости предприятия (бизнеса) оценщики применяют специальные приемы и способы расчета, которые получили название методов (подходов) оценки. Каждый метод оценки предполагает предварительный анализ определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета.

Для расчета стоимости предприятия зачастую используют два метода:

- затратный (*метод стоимости чистых активов*),
- доходный (*метод капитализации дохода*).

Как правило, чтобы получить действительно реальную оценку, применяются оба подхода, а затем проводится обоснованное обобщение результатов оценки предприятия, в результате чего достигается максимально достоверный результат.

Сущность обоих методов заключается в прогнозировании доходов организации в будущих периодах и приведение их к текущей стоимости.

Таким образом, в условиях современного хозяйствования необходимость совершенствования инструментария оценки бизнеса очевидна.

Она обусловлена постоянной изменчивостью окружающей среды, её неопределенностью и рисками для предприятий, а также существенными недостатками имеющихся методик оценки [6].

Более того, в условиях рыночных отношений оценка бизнеса является одним из важнейших инструментов качества отдельно взятого предприятия.

Помимо финансовых показателей и балансовых отчетов, оценка бизнеса должна учитывать местоположение предприятия, уровень маркетинга, конкурентную среду, уникальную собственность, устойчивость к рецессии, базу клиентов и другие нематериальные активы, такие как многолетний опыт и отличная репутация в отрасли.

Список использованных источников

1. Есипов В.Е. Оценка бизнеса: полное практическое руководство: основные принципы, подходы и методы, прикладные аспекты. – М.: Эксмо, 2018. – 345 с.

2. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.

3. Киевич А.В., Койпаш Д.А. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. / А.В. Киевич, Д.А. Койпаш // Экономика и банки. 2016. № 1. С. 58–65.

4. Галкина М.Н., Бухтик М.И., Киевич А.В. Затраты на трудовые ресурсы: классификация и методика управленческого учёта в белорусской практике / М.Н. Галкина, М.И. Бухтик, А.В. Киевич // Экономические науки. 2020. № 187. С. 33-40.

5. Kievich D.A. Innovation as a factor improving economic competitiveness of the Republic of Belarus / D.A. Kievich // В книге: Сборник научных статей X Международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, посвященной 75-летию банковского образования на белорусском Полесье. Редколлегия: К.К. Шебеко [и др.]. – 2019. – С. 80-84.

6. Ливенский В.М., Лисовский М.И. Направления оптимизации государственных расходов в Республике Беларусь / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский // Современные аспекты экономики. 2019. – № 6 (262). – С. 16-22.

УДК 332.1:338.45

СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ И ВЫЗОВЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Маковецкий Сергей Александрович, к.э.н., старший научный сотрудник
Букреева Светлана Сергеевна, аспирант

ГБУ «Институт экономических исследований»

Makovetsky Sergey Aleksandrovich, Ph.D. Sc., senior researcher, ups.dn@mail.ru,

Bukreeva Svetlana Sergeevna, graduate student, svetka-kotenok36@inbox.ru

Institute of Economic Research

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблем современной мировой экономики, переживающей значительные трансформации, обусловленные как

внутренними, так и внешними факторами. Актуальность темы геоэкономических и геополитических аспектов мировой экономики определяется необходимостью понять, как происходящие изменения влияют на экономическое развитие стран и регионов.

Ключевые слова: мировая экономика, геологические аспекты, геополитические аспекты, кризис, риски.

Одним из главных факторов, влияющих на геоэкономическую ситуацию, является глобализация, которая формирует новые экономические связи и взаимодействия. Однако в последние годы мы наблюдаем признаки ее кризиса. Пандемия COVID-19 выявила уязвимости глобальных цепочек поставок и продемонстрировала, как быстро могут меняться условия международной торговли. Страны, активно использующие экспортные стратегии, оказались в ситуации, когда закрытие границ и изменение потребительского спроса существенно сказались на их экономике. Таким образом, в условиях все более сложной системы международных экономических отношений становится необходимым анализировать геоэкономические процессы, которые влияют на устойчивость и конкурентоспособность стран и регионов, а также предлагать пути их адаптации к новым вызовам.

Важной составляющей геоэкономических изменений является влияние геополитической обстановки на мировую экономику. Конфликты, политическая нестабильность и торговые войны оказывают значительное воздействие на экономические показатели стран. Примером тому служат экономические санкции, введенные против ряда государств, которые приводят к изоляции, снижению внешнеэкономической активности и внутренним экономическим последствиям. Важным аспектом исследования геополитических рисков является необходимость анализа их влияния на глобальные рынки, а также на внутренние экономические процессы, такие как инфляция, уровень безработицы и инвестиционная привлекательность. Это требует от государств не только понимания текущей ситуации, но и проведения проактивной политики в области международных отношений и экономики. Все это подчеркивает актуальность изучения взаимосвязей между геоэкономическими и геополитическими факторами, а также их влияния на социально-экономическое развитие стран [1, с. 157].

Не меньшую роль в актуальности темы играют изменения в характере международной торговли и новые подходы к экономическому сотрудничеству, появляющиеся на фоне актуальных вызовов. Например, в результате пандемии многие компании начали пересматривать свои логистические цепочки, переходить на использование местных ресурсов и задействовать новые технологии. Это открывает возможности для пересмотра стратегий экономического взаимодействия и формирования новых моделей бизнеса. Важно отметить, что во время экономических кризисов и нестабильности они могут вести к возникновению новых рыночных ниш и возможностей. Осознание этих процессов и умение использовать их для создания функциональной экономики на уровне отдельной страны, региона или даже глобально представляется крайне важным для устойчивого развития. Современные реалии требуют от экономистов и политиков гибкого подхода к оценке и продвижению комплексных изменений в геоэкономической системе, что подтверждает необходимость и значимость данного исследования [2, с. 29].

Современные геоэкономические изменения обусловлены множеством факторов, включая технологические инновации, изменения в глобальной торговле и по-

литические кризисы. Одним из ключевых аспектов является трансформация мировой торговли, которая на протяжении последних десятилетий переживает значительные изменения под влиянием глобализации и региональной интеграции. Страны стремятся укрепить свои позиции на международной арене, что приводит к образованию новых экономических альянсов и торговых блоков. Также наблюдается рост значимости развивающихся экономик, которые активно участвуют в мировой торговле, в то время как традиционные экономические центры, такие как Европа и США, сталкиваются с нарастающей конкуренцией. Это приводит к изменению геоэкономического ландшафта, где ресурсы и инвестиции перемещаются в новые регионы, создавая новые возможности и вызовы для стран, ставящих своей целью экономическое развитие [3, с. 39].

Важным аспектом этих изменений является влияние пандемии COVID-19. Она стала катализатором для ускоренной цифровизации, заставив компании и государства адаптироваться к новым условиям. Covid-19 проявил уязвимость глобальных цепочек поставок, вынудив многие страны переосмыслить свои стратегии импортозамещения и локализации производств. Эти изменения, в свою очередь, оказывают влияние на геоэкономические аспекты, так как страны начинают больше внимания уделять вопросам безопасности продовольствия, медицинских поставок и технологий. Кроме того, пандемия вызвала резкий рост экономической неравномерности между различными регионами мира и внутри стран, подчеркивая необходимость создания более устойчивых и инклюзивных моделей экономического роста.

Следующим важным аспектом являются геополитические риски, возникающие в результате экономических санкций и политических конфликтов. Санкции используются как инструмент внешней политики, и они оказывают значительное влияние на экономические отношения стран. В условиях нестабильности на мировой арене страны стремятся минимизировать возможные риски от зависимости от иностранных поставок и инвестиций. Это приводит к развитию новых экономических партнерств и альянсов, а также к изменению стратегий стабилизации своей экономики. Геоэкономические изменения требуют от стран не только анализа текущих тенденций, но и выработки долгосрочных стратегий, учитывающих важные политические и экономические факторы. Таким образом, современная мировая экономика становится ареной для развертывания конкурентной борьбы, где страны стремятся адаптироваться и выстраивать новые связи, используя свои конкурентные преимущества для достижения устойчивого развития.

Примечательно, что в условиях растущей нестабильности акцент на устойчивое развитие становится важным аргументом в геоэкономических дискуссиях. Страны все чаще осознают необходимость сбалансированного подхода к экономическому росту, который учитывает социальные, экологические и экономические аспекты. На международной арене это проявляется в заключении новых соглашений, направленных на поддержку устойчивых практик и зеленых технологий. Например, страны активнее участвуют в инициативах по снижению углеродного следа и переходу на альтернативные источники энергии, что способствует увеличению инвестиций в экологически чистые технологии и инновации. Именно такие действия формируют новые тенденции на рынке, где устойчивые практики становятся конкурентным преимуществом и способом привлечения инвестиций.

Не менее важным фактором в современных геоэкономических изменениях является роль международных организаций и форумов. Такие институты, как Все-

мировая торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, играют значительную роль в формировании правил международной торговли и финансовых потоков. Их влияние становится особенно актуальным в условиях глобальных экономических вызовов, где требуется взаимодействие и координация действий стран для решения общих проблем. Совместные усилия на международной арене могут способствовать смягчению последствий экономических кризисов и содействовать более стабильному и предсказуемому развитию мировой экономики.

Одним из таких вызовов является изменение климата, которое требует координации действий и создания согласованных стратегий для достижения устойчивого развития. На уровне стран и регионов наблюдается рост интереса к «зеленым» инвестициям, что открывает новые возможности для экономического роста, основанного на устойчивых принципах. Важно отметить, что каждая страна должна учитывать свои экономические реалии и ресурсы, разрабатывая индивидуальные стратегии для привлечения инвестиций и осуществления перехода на устойчивую модель. Это требует выработки комплексных подходов, включающих как экономические, так и экологические аспекты [4, с. 42].

На фоне глобальных изменений также наблюдается значительное влияние цифровой трансформации на геоэкономику. Цифровизация процессов, включая электронную торговлю, финансовые технологии и инновации в области логистики, меняет традиционные подходы к ведению бизнеса и взаимодействию стран. Виртуальные платформы становятся неотъемлемой частью экономической жизни, оказывая влияние на модели поведения потребителей и практики компаний. Эти изменения открывают новые возможности для малого и среднего бизнеса, предоставляя им доступ к международным рынкам. Однако, с другой стороны, цифровизация также создает новые риски, включая киберугрозы и растущую зависимость от технологий, что требует от стран более тщательной оценки и подготовки к изменениям.

Кроме того, выхода на международные рынки все чаще связаны с вопросами защиты данных и кибербезопасности. Страны понимают, что успешная интеграция в глобальную экономику требует не только готовности к открытости, но и строгих мер по защите информации и активов. Это создает новые вызовы для правительств и бизнеса, требуя адаптации к быстро меняющемуся технологическому ландшафту и разработке соответствующих законодательных и регуляторных мер. В условиях глобализации важно сохранить баланс между доступом к новым технологиям и защитой национальных интересов.

В заключение, геоэкономические изменения в мире представляют собой сложный и многогранный процесс, обусловленный как внутренними, так и внешними факторами. Устойчивое развитие, цифровизация и международное сотрудничество становятся краеугольными камнями в этих изменениях. Страны необходимо осознавать важность интеграции в глобальные цепочки создания стоимости и выстраивать свою экономическую стратегию с учетом данных трендов. Современная геоэкономика требует от стран не только гибкости и адаптивности, но и стратегического мышления для успешного использования экономической среды, характеризующейся высоким уровнем неопределенности и динамичности.

Геополитические риски, возникшие в результате нелинейных и непредсказуемых изменений на международной арене, требуют от стран пересмотра своих стратегий. Это включает в себя не только внешнее давление, но и внутренние вы-

зовы, такие как социальные протесты или общественное недовольство, которые могут негативно сказаться на стабильности. Чтобы избежать экономических катастроф, правительства должны активно работать над укреплением внутреннего рынка и повышением уровня жизни граждан. Экономическая политика должна быть ориентирована на поддержку инновативных стартапов и создание устойчивого предпринимательского климата, где идеи могут реализовываться в успешные бизнес-модели. Важно также, чтобы страны учитывали потребности и запросы населения, что позволит создать более ответственный и прозрачный процесс принятия решений.

Кроме того, значительное внимание следует уделить вопросам сохранения устойчивого развития в новых геоэкономических условиях. Это включает в себя анализ последствий экономических санкций и их влияние на миропорядок. Страны должны осознать, что поставленные ограничения могут привести к долгосрочным изменениям в структуре мировой экономики и формировании новых торговых альянсов. Этот процесс требует от стран быть настороженными и заранее разрабатывать стратегические планы по минимизации негативного влияния санкций. Важно заранее определять приоритетные отрасли экономики для инвестирования и обеспечения устойчивого роста. Также необходимо быть готовыми к перетоку капитала и потенциальной утечке мозгов, которая может возникнуть в результате высокой экономической неуверенности. В этом контексте важно развитие образования, научных исследований и технологий, что позволит странам не только адаптироваться к новым экономическим условиям, но и занять конкурентоспособные позиции на международной арене. Рациональная внешнеэкономическая политика позволит странам находить новые рынки и партнеров, что в конечном итоге может привести к созданию новых рабочих мест и улучшению социально-экономической ситуации в стране. Таким образом, страны, способные объединить усилия и эффективно адаптироваться к меняющимся условиям, смогут избежать кризисов и сформировать устойчивую экономическую основу для будущего.

Список использованных источников

1. Глазьев С. Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М. : Книжный мир, 2018. 765 с.
2. Лепа, Р. Н. Формирование рынка экологических товаров и услуг в ритейле / Р.Н. Лепа, С.Н. Маковецкий // Торговля и рынок. – 2022. – Вып. 3(63). – Т. 2. – Ч. 1. – С. 15–25.
3. Астапова, Г. В. Возможности использования нанотехнологий в промышленном производстве / Г.В. Астапова, С.А. Маковецкий, Новикова Н.И. // Вестник института экономических исследований. – 2020. – № 2(18). – С. 23–30.
4. Орлов С.Л. Стратегия для России в турбулентном мире // Мир перемен. 2020. – № 1. – С. 39–51.

УДК 330.101.52:332.021

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОБОТОТЕХНИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Маковецкий Сергей Александрович, к.э.н., старший научный сотрудник
Тенькова Алина Александровна, лаборант

ГБУ «Институт экономических исследований», г. Донецк, РФ
Makovetskiy Sergey Aleksandrovich, PhD in Economics, senior research fellow,
Allixx05@mail.ru

Tenkova Alina Aleksandrovna, laboratory assistant, Allixx05@mail.ru
Institute of Economic Research, Donetsk, Russian Federation

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы развития рынка робототехники в РФ и возможности её применения в современных условиях. Был проведен анализ динамики развития рынка промышленных роботов в России, даны тенденции развития промышленных роботов.

Ключевые слова: робототехника, рынок, промышленные роботы, тенденции, промышленность.

Развитие робототехники является приоритетным направлением для инновационной индустриализации России не только в долгосрочной, но уже и в краткосрочной перспективе. Робототехника, по-видимому, может стать локомотивом и для общего экономического роста, учитывая, что наиболее передовые развитые страны в настоящее время создают у себя роботизированные предприятия и переводят к себе производства из развивающихся стран. Важно подчеркнуть, что Четвертая промышленная революции Industry 4.0 во многом опирается на развитие робототехники. В этой связи целесообразно проанализировать показатели рынка (мировые расходы на роботизацию, данные о рынке промышленных роботов, в том числе прогнозные показатели рынков основных типов промышленных роботов, компонентов роботов, а также рынка сервисных роботов), программы и направления развития робототехники в ведущих странах, а также данные об использовании и производстве роботов за рубежом и в России. При оценке перспектив развития робототехники в нашей стране необходимо также учитывать значительный уровень деиндустриализации экономики, неблагоприятную демографическую ситуацию в России и усиление глобальной нестабильности.

Рынок промышленных роботов

По данным Международной федерации робототехники (IFR), в 2023 году количество промышленных роботов, работающих на заводах по всему миру, достигло 4 281 585 единиц. Это на 10% больше по сравнению с предыдущим годом. При этом 70% новых роботов были установлены в Азии, 17% – в Европе и 10% – в Америке. Общий объем поставок промышленных роботов в мире в 2023 году превысил 500 000 единиц.

Некоторые лидеры по количеству проданных роботов:

Fanuc – японская компания, которая реализовала около 150 000 роботов.

ABB – швейцарско-шведский гигант, который продал более 120 000 роботов.

KUKA – немецкая компания, которая в 2023 году реализовала около 100 000 роботов.

Ожидается, что мировой рынок промышленных роботов будет расти в среднем на 3,7% в год в период с 2024 по 2028 год.



Рисунок 1. – Российский рынок промышленных роботов.

Российский рынок промышленных роботов также демонстрирует положительную динамику, хотя и значительно уступает по объемам крупнейшим мировым рынкам. В период с 2018 по 2023 год наблюдается устойчивый рост потребления промышленных роботов в России.

- 2018 год: около 1 200 промышленных роботов было установлено на российских предприятиях.
- 2019 год: около 1 600 роботов, что на 33% больше по сравнению с предыдущим годом.
- 2020 год: около 2 000 роботов, что соответствует росту на 25%.
- 2021 год: около 2 500 роботов, рост на 25% по сравнению с 2020 годом.
- 2022 год: около 3 500 роботов, рост на 40%, что обусловлено активной автоматизацией в условиях санкционного давления и экономической нестабильности.
- 2023 год: около 4 500 роботов, что на 29% больше по сравнению с предыдущим годом (рис.1) [1].

Продажи промышленных роботов в России в 2023 году. В 2023 году российский рынок промышленных роботов продолжил развиваться, несмотря на внешнеэкономические трудности и санкционное давление. Было продано около 4 500 промышленных роботов, что стало новым рекордом для страны.

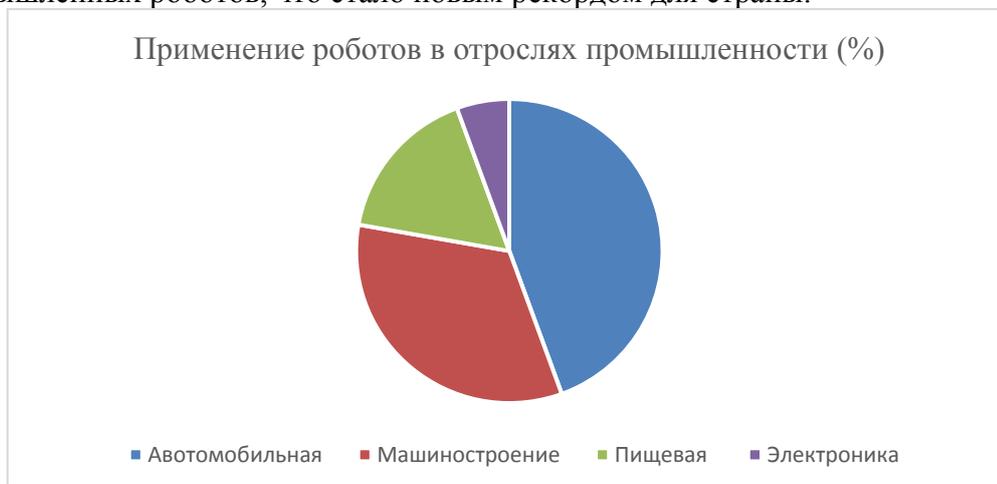


Рисунок 2. – Применение роботов в отраслях промышленности.

Основные сегменты, где применяются роботы, включают (рис.2):

1. Автомобильная промышленность – около 40% всех установленных роботов использовались в этой отрасли, главным образом для автоматизации сварочных процессов, покраски и сборки.

2. Металлообработка и машиностроение – около 30% роботов были внедрены на предприятиях, занимающихся металлообработкой и производством машин, для автоматизации таких процессов, как сварка, резка и укладка.

3. Пищевая и упаковочная промышленность – около 15% роботов применялись в пищевой промышленности, в основном для паллетирования, упаковки и укладки продукции.

5. Электроника и электрооборудование – оставшиеся 5% роботов нашли применение в производстве электроники, где требуются высокоточные операции сборки и тестирования [2].

Какие промышленные роботы были проданы в России в 2023 году Российский рынок в 2023 году характеризовался значительным присутствием как мировых лидеров, так и китайских производителей промышленных роботов. Основные бренды, которые получили распространение в России, включают:

1. Fanuc – Японские роботы Fanuc занимают значительную долю рынка, особенно в автомобильной и машиностроительной промышленности. В 2023 году было продано около 800 роботов Fanuc в России.

2. KUKA – Немецкие роботы KUKA остаются одними из наиболее популярных в России, особенно в сегментах металлообработки и сборки. В 2023 году было продано около 700 роботов KUKA.

3. Yaskawa – Японские роботы Yaskawa активно используются в сварочных и сборочных процессах. В 2023 году на российском рынке было продано около 600 роботов Yaskawa.

4. TURIN – Китайский производитель TURIN активно наращивает своё присутствие в России, предлагая экономичные и эффективные решения для автоматизации. В 2023 году было продано около 500 роботов TURIN.

5. CRP – Ещё один китайский бренд, CRP, известный своими универсальными роботами, которые находят применение в самых разных отраслях. В 2023 году было продано около 400 роботов CRP.

Новые тенденции развития промышленных роботов.

В последние годы происходит значительный рост использования следующих типов промышленных роботов:

- шарнирные (сочлененные) роботы; одним из основных факторов роста рынка является необходимость обеспечения точности работы на линиях сборки);

- декартовые или линейные роботы (также называются порталными, используются для различных промышленных применений; ожидается, что рынок этих роботов будет расти, благодаря расширению их использования в обработке материалов и сборке);

- параллельные (delta) роботы (ожидается, что мировой рынок параллельных роботов будет стабильно расти; в настоящее время такие роботы используются в пищевой промышленности для сортировки и упаковки продуктов питания; предполагается создание интеллектуальных и автономных роботов этого типа, особенно с распространением Интернета вещей (IoT), что приведет к увеличению скорости операций, снижению производственных затрат, повышению качества продукции, улучшению технического обслуживания);

• SCARA роботы (селективная совместимая монтажная роботизированная рука; используются для высокоскоростных точных операций, таких как уплотнение, распределение, сборка и пр.; эти роботы позволяют снизить время цикла, а и повысить пропускную способность; по прогнозу мировой рынок таких роботов будет расти, в первую очередь, благодаря росту спроса со стороны автомобильной промышленности) [3].

При прогнозировании развития робототехники необходимо учитывать рынок компонентов роботов, в первую очередь контроллеров (ожидается, что рынок контроллеров для роботов будет расти; разработка контроллеров компактного и малого размера, встраиваемых в роботы, привела к расширению применения промышленных роботов в полупроводниковой и электронной промышленности, а также в сфере НИОКР). Также необходимо учитывать рынок программного обеспечения для роботов – в соответствии с прогнозами ожидается, что основная доля мирового рынка будет приходиться на разработчиков OEM (Original Equipment manufacturer, – оригинальный производитель оборудования, – 19 программное и аппаратное OEM-обеспечение поставляется специально для распространения среди компаний, которые занимаются сборкой систем).

Список использованных источников

1. Банников С.А. Мировые тренды роботизации и перспективы ее развития в России /С.А. Банников // BENEFICIUM. – 2023. – № 2(47). – С. 6-12. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2023.2(47).6-12
2. Маковецкий С.А. Управление развитием промышленности в контексте перехода к перспективным технологическим укладам / С.А. Маковецкий, Р.Ю. Заглада, Савостьянова А.С. // Управленческий учет. – 2023. –№ 12-2 (2023). – С. 882–891.
3. Половян, А. В. Экономика промышленности: новые ориентиры развития / А.В. Половян, Р.Н. Лепа, Н.В. Шемякина, С.Н. Гриневская // Вестник Института экономических исследований. – 2022. – № 4(28). – С. 5–15.

УДК 330.101

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ ЭКСТЕНСИВНОГО И ИНТЕНСИВНОГО ТИПОВ: ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ

Павлов Константин Викторович, д.э.н., профессор,
Ижевский филиал Российского университета кооперации

Павлов Антон Константинович, аспирант
Удмуртский государственный университет

Pavlov Konstantin Viktorovich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the
Department of Economics and Management Izhevsk Branch of the Russian University
of Cooperation, kvp_ruk@mail.ru

Pavlov Anton Konstantinovich, PhD student at Udmurt State University,
pavankon@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и основные направления интенсификации общественного воспроизводства. Выделяются инновации и инвестиции экстенсивного и интенсивного типов.

Ключевые слова: интенсификация общественного воспроизводства, инновации, направления интенсификации, отраслевые особенности цифровизации, санкционное давление, экстенсификация.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что инновации стали базовым элементом их экономики. Доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45-65%. Данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономическое развитие, ключевым фактором роста экономики развитых стран. Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от менее развитых стран. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неэкономике, экономики инноваций, экономики знаний.

В этой связи вполне оправдана постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инновации, в том числе в сфере цифровизации экономики. На наш взгляд, в современных условиях, когда для российско-белорусской экономики судьбоносное значение приобрел переход на инновационный путь развития, особого внимания требует проблема обеспечения высокой экономической эффективности инновационных преобразований и, прежде всего, их роли в интенсификации общественного производства. Поэтому нами предлагается выделять не только инвестиции, но и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Среди инноваций и инвестиций интенсивного типа целесообразно также выделить группу, которая связана с инвестициями и инновациями для осуществления процесса цифровизации общества.

Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего это связано с демографической ситуацией последних лет (особенно в России и Беларуси), в связи с которой осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

Действительно, в данный момент прослеживается тенденция снижения численности населения в целом и численности трудовых ресурсов. За период с 2010 по 2022 гг. население Беларуси сократилось с 9,5 до 9,45 млн чел., а трудовые ресурсы – с 5,85 до 4,85 млн чел. В последующие годы, учитывая демографический провал 90-х гг. XX в., скорость убыли населения и численности трудовых ресурсов будет возрастать. Этот фактор создает трудности не только в связи с сокращением численности трудовых ресурсов, но и возникающих из-за этого проблем, связанных с пенсионным обеспечением и ростом объёма внутреннего рынка. Когда сокращается число потребителей на внутреннем рынке при неизменном уровне доходов населения, рост спроса значительно замедляется и тогда у предприятий появляются стимулы к поиску внешних рынков сбыта [2, с. 382].

В других странах актуальны также и иные направления интенсификации производства [1, с. 139]. Так, например, на постсоветском пространстве в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии – исключительно важным является водосберегающее направление интенсификации. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же

в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуальны энерго- и фондосберегающие направления интенсификации общественного воспроизводства.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала и Предуралья – в Свердловской области, Удмуртской Республики, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления интенсификации.

Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. направлению интенсификации в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны или региона. В этих подгруппах следует выделить также инвестиции и инновации интенсивного типа, способствующие также процессу цифровизации общества и экономики. Иначе говоря, кроме признания цифровизации в качестве ключевого направления современного этапа интенсификации общественного воспроизводства целесообразно также выделять в различные группы и разновидности инвестиции и инновации интенсивного типа, способствующих, обеспечивающих осуществление процесса цифровизации общества и проявляющихся в области какого-либо направления интенсификации производства (или совокупности нескольких направлений): трудосберегающего направления, фондосберегающего, материалосберегающего, землесберегающего и иного рода направлений интенсификаций, являющихся в то же время предпосылкой и фактором процесса цифровизации общества.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в мало доходные, но стабильные объекты, гарантированно приносящие высокие доходы, и рисковый портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Такого рода различия в результатах реализации разных направлений и вариантов инвестиционных стратегий по-разному повлияют на уровень, темпы и методы цифровизации общества. Очевидно, что инвестиции для реализации процесса цифровизации в основном связаны с рисковым доходным портфелем.

Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискового портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастет. Таким образом, лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях

иерархии – макро-, мезо- и микроуровне позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской и белорусской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе все же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народнохозяйственного комплекса страны. Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невозпроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет.

Цифровизация является основой цифровой экономики, в последние десятилетия она стала одним из определяющих трендов, направлений развития социально-экономической системы во всем мире. Происходит не только углубление этого процесса, но и дальнейшее его расширение – процесс цифровизации проникает и охватывает все большее число отраслей и видов производств: образование, науку, сферу услуг, отрасли материального производства. Несмотря на отраслевые особенности во всех случаях происходит представление информации в цифровой форме, что способствует созданию специфического продукта (услуги), причем в большинстве случаев такое преобразование информации в цифровой формат приводит к появлению новых возможностей, улучшению и совершенствованию разных сторон человеческой жизни и во многих случаях способствует снижению затрат и издержек.

При этом выделяют цифровизацию в узком и широком смыслах – в первом случае имеют в виду преобразование информации в цифровую форму, во втором случае рассматривается тенденция, тренд функционирования и развития экономики и социума в мире в целом, включая большинство стран. Правда, широкий смысл понимания цифровизации предполагает обязательное выполнение ряда требований: охват цифровой трансформации не только бизнеса и производства, но и повседневную жизнь большей части населения страны; результаты трансформации широко используются рядовыми гражданами, а не только специалистами – только в этом случае значительная часть граждан общества, социума владеет навыками работы с цифровой информацией и поэтому цифровизацию действительно можно рассматривать как общечеловеческий тренд.

Список использованных источников

1. Павлов, К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. Монография / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
2. Современная политэкономика: учебное пособие / [В.Г. Гусаков, С.Ю. Солодовников, В.В. Богатырева и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: РИВ, 2022. – 464с.

УДК 338.012

АГРОПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ ЗВЕНО В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Панюсько Алёна Сергеевна, аспирант
Полесский государственный университет
Panyusko Alena Sergeevna, postgraduate,
Polesky State University, panusko.a@polessu.by

Аннотация. В статье раскрываются понятие и сущность агропроизводственного потенциала как важнейшего звена в системе устойчивого развития сельских территорий. Определена важность развития сельских территорий в развитии эко-

номики страны. Были выявлены основные проблемы, влияющие на развитие сельских территорий. А также предложены приоритетные направления развития агропроизводственного потенциала как фактора развития сельских территорий.

Ключевые слова: агропроизводственный потенциал, сельские территории, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, устойчивое развитие.

Развитие сельских территорий в Республике Беларусь является важным и актуальным направлением социально-экономической политики государства. Сельские территории играют ключевую роль в развитии экономики страны, обеспечивая продовольственную безопасность и создавая дополнительные рабочие места. Однако неэффективный менеджмент приводит к углублению дифференциации социально-экономических возможностей территорий, к недоиспользованию их ресурсного потенциала, или – наоборот, к слишком высокой антропогенной нагрузке, что в конечном итоге сказывается на уровне и качестве жизни местного населения и экологии [1, с. 36].

В Республике Беларусь агропроизводственный потенциал играет ключевую роль в развитии сельских территорий. Ниже приведены основные аспекты, подтверждающие его значимость:

1. **Экономический рост:** развитие агропроизводственного потенциала способствует экономическому росту и увеличению доходов местного населения. Производство сельскохозяйственной продукции создает рабочие места и стимулирует развитие сопутствующих отраслей, таких как переработка, транспорт и торговля.

2. **Продовольственная безопасность:** высокий агропроизводственный потенциал позволяет обеспечивать население страны качественными продуктами питания, снижая зависимость от импорта и повышая самодостаточность.

3. **Социальное развитие:** аграрный сектор является основным источником занятости в сельской местности. Увеличение агропроизводственного потенциала приводит к созданию новых рабочих мест и улучшению условий жизни сельского населения. Это помогает сократить уровень безработицы и предотвратить миграцию молодежи в города.

4. **Экологическая устойчивость:** эффективное использование природных ресурсов и внедрение экологически чистых технологий позволяют сохранять окружающую среду и улучшать качество сельскохозяйственных земель.

5. **Инновации и технологии:** развитие агропроизводственного потенциала подразумевает внедрение новых технологий и методов ведения сельского хозяйства, что повышает конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках.

6. **Инфраструктурное развитие:** развитие агропроизводственного потенциала требует улучшения инфраструктуры, такой как дороги, складские помещения и логистические сети. Это способствует улучшению условий для ведения сельскохозяйственной деятельности и повышению её эффективности.

Агропроизводственный потенциал – это совокупность всех ресурсов и возможностей, которые могут быть использованы в сельскохозяйственном производстве для достижения устойчивого развития и повышения эффективности [2, с. 51].

К основным составляющим агропроизводственного потенциала относятся:

1. **Земельные ресурсы:** площадь и качество земель, пригодных для сельскохозяйственного производства.

2. Водные ресурсы: доступность и качество воды для орошения и других нужд.

3. Трудовые ресурсы: наличие рабочей силы, ее квалификация и продуктивность.

4. Технические ресурсы: машины, оборудование и технологии, используемые в сельском хозяйстве.

5. Финансовые ресурсы: средства для инвестиций в развитие аграрного сектора.

6. Инфраструктура: транспорт, складские помещения, логистические сети.

7. Организационные ресурсы: система управления, организация производственных процессов, маркетинг и сбыт продукции.

В Республике Беларусь реализуются следующие государственные программы, направленные на развитие сельских территорий (таблица).

Таблица – Динамика и структура составляющих устойчивого развития в законодательных актах Республики Беларусь

Нормативный правовой акт	Составляющие устойчивого развития		
	Социальная	Экологическая	Экономическая
Государственная программа «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2021-2025 годы	+		
Директива Президента Республики Беларусь от 4 марта 2019 г. № 6 «О развитии села и повышении эффективности аграрной отрасли»	+		+
Государственная программа «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов на 2021 - 2025 годы»		+	+
Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2021 годы	+	+	+
Государственная программа «Аграрный Бизнес» на 2021-2021 годы	+	+	+
Государственная программа инновационного развития на 2021-2025 годы	+	+	+
Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2021-2025 годы	+	+	+

Источник: разработано автором на основе [1, с. 37]

За последние годы реализация государственных программ позволила улучшить качество и уровень жизни сельского населения, повысить эффективность аграрного бизнеса, решить ряд вопросов экологического благополучия.

Однако, несмотря на действующие государственные программы, на развитие агропроизводственного потенциала и сельских территорий влияют множество взаимосвязанных проблем, которые требуют комплексного подхода для их эффективного решения:

1. Недостаточное финансирование ограничивает возможность модернизации сельскохозяйственного оборудования и внедрения новых технологий.

2. Использование устаревших методов и технологий ведет к низкой производительности и качеству продукции.

3. Уменьшение численности и старение сельского населения создают дефицит рабочей силы и снижают возможности для роста агропроизводства.

4. Нарушение экологического баланса, такие как деградация почв и загрязнение водных ресурсов, негативно сказываются на сельскохозяйственном производстве.

5. Изменение погодных условий, частые засухи и наводнения влияют на урожайность и стабильность агропроизводства.

6. Плохое состояние дорог, систем водоснабжения и электрических сетей ограничивает возможности для развития сельских территорий.

7. Низкий уровень доходов, ограниченные возможности для образования и здравоохранения создают неблагоприятные условия для жизни в сельской местности.

8. Массовый отток молодежи в города приводит к демографическим проблемам и снижению человеческого потенциала в сельской местности.

9. Ограниченная государственная поддержка и недостаточное внимание к развитию сельских территорий усугубляют существующие проблемы.

Решение этих проблем требует скоординированных усилий со стороны государства, частного сектора и органов местной власти.

Недавние исследования показывают, что устойчивое развитие сельских территорий требует комплексного подхода, включающего социально-экономические, экологические и технологические аспекты. Важным шагом является внедрение современных технологий и методов ведения сельского хозяйства, а также повышение уровня образования сельского населения [3, с. 58; 4, с. 50].

Приоритетные направления развития агропроизводственного потенциала как фактора развития сельских территорий включают следующие ключевые аспекты:

- внедрение передовых технологий и инновационных методов ведения сельского хозяйства;
- автоматизация и роботизация производственных процессов для повышения производительности и качества продукции;
- улучшение транспортной и логистической инфраструктуры, включая дороги, мосты, склады и логистические центры;
- обеспечение доступа к качественным услугам связи и интернету для улучшения условий работы и жизни в сельских территориях;
- внедрение экологически чистых и устойчивых методов ведения сельского хозяйства;
- развитие системы образования и профессиональной подготовки для работников сельского хозяйства;
- разработка и внедрение программ государственной поддержки и субсидий для сельского хозяйства;
- привлечение частных инвестиций и создание благоприятных условий для инвесторов;
- создание комфортных условий для жизни и работы в сельских территориях;
- развитие социальной инфраструктуры, такой как школы, больницы, культурные и спортивные учреждения;
- развитие эффективных систем маркетинга и сбыта сельскохозяйственной продукции;

– поддержка экспорта продукции на международные рынки и повышение её конкурентоспособности.

Таким образом, данные мероприятия способствуют развитию агропроизводственного потенциала и устойчивому развитию сельских территорий.

Список использованных источников

1. Юдицкая, С. Д. Повышение устойчивости развития сельских территорий на основе взаимодействия города и села / С. Д. Юдицкая // Экономический бюллетень НИЭИ. – 2023. – № 8 (314) – С. 36–50.

2. Филипенко, В.С. Национальная экономика Беларуси : для экономических специальностей [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / В.С. Филипенко, Т.В. Зглюй, А.С. Панюсько ; УО «Полесский государственный университет». – Пинск : ПолесГУ, 2022. – 171 с.

3. Панюсько, А.С. Институциональные аспекты диверсификации национальной экономики / А.С. Панюсько // Пинские чтения : Материалы I международной научно-практической конференции, Пинск, 15–16 сентября 2022 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; ред. кол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – С. 56-58.

4. Панюсько, А.С. Диверсификация в сельскохозяйственных организациях - фактор финансовой устойчивости и конкурентоспособности / А.С. Панюсько // Современные аспекты экономики : научный журнал. – 2022. – № 4 (296). – С. 49-54.

УДК 338.242.25

ФИНАНСОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Пархомчик Мария Андреевна, аспирант

Белорусский государственный университет

Parhomschik M.A., Belarusian State University, Par_hik.m.a@yandex.ru

Аннотация. В статье проведён анализ финансовых особенностей малого бизнеса в Республике Беларусь на современном этапе, определены источники его поддержки и финансирования.

Ключевые слова: экономика РБ, субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная поддержка, налоговые ставки, финансовые гарантии, финансирование, кредитование.

В настоящее время малое предпринимательство во многих странах является одним из важнейших секторов экономики. Малое предпринимательство не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования [1].

По сравнению с развитыми странами роль малого и среднего бизнеса в экономике РБ не столь значима, но из года в год в последнее время он укрепляет свои позиции. Понимая это, правительство РБ в последние годы предпринимает широкие шаги для стимулирования МСП в РБ, включая упрощение процедуры регистрации бизнеса, снижение налоговых ставок и предоставления финансовых гарантий для предпринимателей. Каждый желающий может начать свой бизнес по заявительному принципу. При этом государство оказывает помощь в открытии своего дела либо его расширении [2].

Здесь особо нужно отметить, что жизненный цикл малого бизнеса - это жизненный цикл товара, составляющего предмет деятельности предприятия. Это незатейливое определение относится к предприятиям, специально создаваемым под какие-либо новые для рынка продукты или услуги, но оно хорошо ложится и на реалии уже достаточно давно работающих предприятий, решающихся на инновационную деятельность [3].

Можно выделить четыре основных этапа жизненного цикла малого предприятия:

I этап – научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара - это (*в экономическом, конечно, а не в юридическом смысле*) перинатальный период предприятия;

II этап – начало производства товара и выход его на рынок - это детство предприятия, делающего первые шаги;

III этап – коммерческий успех товара - зрелость предприятия;

IV этап – деградация рынка товара - жизненный закат предприятия.

Давайте детально рассмотрим вышеперечисленные этапы.

I этап – научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара – это перинатальный период предприятия. В этот период выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия -отрицательные, велики и неопределенность, и риск. Производство и ком-мерциализация товара потребуют значительных инвестиций в достаточно длительном временном интервале.

Практика показывает, что до 70% предприятий погибают в этом периоде. Руководитель вряд ли может рассчитывать на банковский кредит. Чаще всего используются собственные средства владельца, его семьи и близких друзей, иногда спонсоров [4].

II этап - начало производства товара и выход его на рынок – это детство предприятия, делающего первые шаги. Для многих предприятий этот период может закончиться крахом, если привлеченных средств окажется недостаточно, чтобы покрыть хотя бы базовые расходы (*приобретение оборудования, обустройства и т.д.*). Если все же начаты производство и реализация, то пока еще возрастают только расходы, но не доходы. Денежные потоки глубоко отрицательны. Не выдерживают 30-50% предприятий, переживших I этап. Главные задачи этого этапа: экономно и разумно управлять оборотными средствами, постараться получить внешнее финансирование, хотя это и трудно, т.к. риск по-прежнему велик [5].

На первых двух этапах для малых предприятий наиболее трудно решается дилемма либо рентабельность, либо ликвидность. Как правило, высокие темпы наращивания оборота влекут за собой повышенные ликвидные потребности. Достичь динамичного развития наличия достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособности трудно, но возможно. Для этого необходимо определить посильные для предприятия темпы прироста оборота. Возможны следующие варианты:

- Наращивание оборота за счет самофинансирования.

Если вся чистая прибыль остаётся нераспределённой, и структура пассивов меняется в пользу источников собственных средств, то темп прироста объёма продаж и выручки ограничен уровнем рентабельности активов. Например, если рентабельность активов равна 30%, то, как раз на эти 30% увеличиваются и актив, и пассив, а это даст те же 30% прироста выручки без прорехи в бюджете.

Если выплачиваются дивиденды, то темп прироста рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta T = \frac{\text{НП}}{\text{А}} * 100\%$$

где НП – нераспределенная прибыль;

А – актив.

- Нарастивание оборота за счёт сочетания самофинансирования с заёмными средствами.

При неизменной структуре пассивов приемлемым признаётся такой темп прироста оборота, который совпадает с процентом прироста собственных средств, причём на этот же % увеличиваются и заёмные средства.

Если конкретный темп прироста оборота превышает возможный темп прироста собственных средств, то приходится привлекать дополнительное внешнее финансирование (*метод % от продаж*).

III этап - коммерческий успех товара - зрелость предприятия. Улучшается финансово - хозяйственное положение, денежные потоки должны стать положительными, хотя темпы прироста оборота несколько снижаются по сравнению с этапом II.

Новые задачи:

- делать рекламу;
- совершать техническую доводку товара по результатам реакции рынка.

Это требует средств. Но уже состоявшемуся предприятию легче получить внешнее финансирование (*например, банковский кредит*). Некоторые предприятия могут преобразовываться в акционерное общество и, мобилизовать средства на выпуск акций.

IV этап - деградация рынка товара - жизненный закат предприятия. Этот этап желательно избежать. Опыт показывает, что выигрывает тот, кто заранее выделяет денежные средства на разработку и внедрение новых товаров, сознательно идя на некоторое снижение финансовых результатов предыдущего этапа. Иначе придётся начинать всё сначала.

Свидетельство авторитетного ученого Дж. К. Ван Хорна о «малых компаниях с ориентацией на расширение»: «Новое предприятие в растущем секторе экономики по своей сути отличается от компании в традиционной сфере бизнеса, которая всегда останется маленькой. Фирма, работающая в областях высоких технологий - электронике, компьютерной технике, системах информации - может разрастись, начав с малого».

Задача малой фирмы с ориентацией на расширение - осуществлять его наиболее эффективным способом. Компании подобного рода сталкиваются с необходимостью принятия стратегических решений в самых различных областях: маркетинг, новые товары, производство и множество других, в числе которых проблема финансирования - одна из самых важных.

В большей части малых фирм с ориентацией на расширение, специализирующихся в области высоких технологий, прирост активов обгоняет рост нераспределенной прибыли. Хотя эти компании обычно не выплачивают дивиденды, средства, помещенные в дебиторскую задолженность, запасы, основные фонды, в процентном выражении обычно больше, чем размер нераспределенной прибыли. Иногда проблема становится менее острой, если осуществлять аренду зда-

ний и оборудования, а также более интенсивно использовать рабочую силу, а не капитал. Но даже с учётом этих мер дебиторская задолженность и запасы продолжают расти.

Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность должна покрывать эту разницу. Эта задолженность может принимать форму банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам. Поскольку фирма небольшая, даже пусть и растущая, открытая эмиссия обыкновенных облигаций не рассматривается, т. е. фирма ограничена в выборе источников финансирования.

Несбалансированный рост, увеличение долговых показателей в конце концов порождают вопросы у кредиторов, поэтому становится необходимо или увеличить собственный капитал, или ограничить темпы роста фирмы. Собственный капитал зачастую предоставляют собственники венчурного капитала.

Таким образом, малой фирме, специализирующейся в области высоких технологий, приходится заниматься следующими вопросами: персонал, маркетинг, производство и финансирование, последний из которых, является ключевым по отношению ко всем остальным [6].

Очевидно, создавать компанию на базе небольшого капитала опростетливо. Зачастую проблема заключается в использовании краткосрочного финансирования: банковских ссуд и кредиторской задолженности, запасов и основных средств. Но, в конце концов, приходит день расплаты и гораздо лучше сформулировать проблему сбалансированного финансового роста раньше, чем, когда будет поздно.

Рисков, сопряженных с основанием и ведением ориентированной на расширение компании высоких технологий, великое множество. Здесь права на ошибку почти не может быть. Собственный капитал просто не дает соответствующего буфера. Поэтому, если начинаются сложности, компания обычно не в состоянии их преодолеть. Хотя одним из путей выживания может быть простое ограничение роста, но лишь у немногих предпринимателей хватает на это выдержки. Зачастую, когда кредиторы предлагают данный вариант, уже слишком поздно. Отсюда и большое число банкротств малых, а не крупных фирм.

Исходя и всего материала, перечисленного выше, следует, что в финансовом менеджменте малых и средних предприятий имеются свои особенности, заключающиеся в следующем:

1. На предприятиях малого и среднего бизнеса функции финансового менеджера выполняет, как правило, гл. бухгалтер совместно с руководителем организации. Для их выполнения достаточно квалификации бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции не выходят за рамки обычных безналичных расчетов, основой которых является денежный оборот.

2. С точки зрения финансового менеджмента, предприятия малого бизнеса можно разделить на две категории: предприятия малого бизнеса входящие в структуру объединений (*холдинги, консорциумы и т. д.*) и предприятия малого бизнеса, находящиеся в конкурентных условиях. Это также накладывает отпечаток на организацию управления финансовыми ресурсами предприятия.

3. Способы организации структуры управления финансами малого бизнеса специфичны. Среди них можно выделить следующие: совмещение должностей; передача финансового управления в специализированную организацию, так называемый аутсорсинг.

4. Анализ финансового положения малых и средних предприятий, осуществляемый на основе данных бухгалтерской отчетности, позволяет отследить тенденции ее развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности. Он служит связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью фирмы.

Список использованных источников

1. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.
2. Потапова Н.В., Четырбок Н.П. Роль малого бизнеса в экономике Республики Беларусь / Н.В. Потапова, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 4 (284). С. 23-29.
3. Панюсько А.С., Киевич А.В. Совершенствование подходов к обоснованию диверсификации хозяйственной деятельности предприятия / А.С. Панюсько, А.В. Киевич // Экономика и банки: научно-практический журнал ПолесГУ. – 2021. – № 2. – С. 70-79.
3. Галкина М.Н., Киевич А.В. Проблемы обеспечения информационной и экономической безопасности государства / М.Н. Галкина, А.В. Киевич // Экономика и банки. 2021. № 1. С. 65-76.
4. Киевич А.В. Социальная сфера как драйвер экономического роста / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 12 (244). С. 93-98.
5. Ливенский В.М., Лисовский М.И., Янковский И.А. Тенденции развития сетевых форм организации цифровой экономики в РБ / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский, И.А. Янковский // Современные аспекты экономики. 2021. № 3 (283). С. 26-32.

УДК 338.24.021.8

ОЦЕНКА ИНДИЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Паршутич Ольга Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Parshutich Olga Aleksandrovna, PhD in Economics,

Polesky State University, olgak1980@tut.by

Аннотация. Статья посвящена основным направлениям модернизации Индии и тем тенденциям, которые направлены на экономические преобразования в стране. Автором рассмотрены также особенности политики реформ в Индии и инструменты их достижения, приведены некоторые показатели, достигнутые в результате реформирования.

Ключевые слова: экономические реформы, проблемы экономики, инструменты реформирования.

Институтом прогнозирования и макроэкономических исследований (ИПМИ) проведено исследование по оценке ключевых реформ в Индии – одного из лидеров развивающегося мира. Проанализировав экономические реформы, осуществленные за 1950-2020 гг., эксперты оценили в каких направлениях и за счет каких мер и факторов Индии удалось занять одну из лидирующих позиций на мировой арене.

В соответствии с полученными результатами было определено, что ключевыми факторами успехов реформ в Индии были:

– активная поддержка государством приоритетных отраслей с использованием экономических мер стимулирования развития;

– прозрачно обозначенная позиция правительства по приоритетам развития, которая периодически пересматривалась в соответствии с изменениями в складывающейся ситуации в мире и внутри страны.

Главной особенностью политики реформ в Индии являлась на протяжении всего периода постоянная приверженность к стимулированию научных исследований, внедрению новых технологий, расширению и диверсификации экспорта, разделению сфер государственного контроля и частного сектора, мониторингу и адаптации опыта других стран, вовлечению населения и диаспор в решение социально-экономических проблем и проведению реформ.

В результате проводимых реформ наибольших успехов Индия добилась в развитии ИТ индустрии и промышленном развитии, поддержке науки. Также имеются определенные успехи в сфере сельского хозяйства, образования, сферы услуг, инвестиционной политике и политике борьбы с бедностью.

Так, развитие ИТ индустрии и промышленного сектора было обеспечено за счет формирования официально принятой промышленной политики, предполагающей постепенную смену приоритетов и механизмов поддержки: от полностью контролируемой государством промышленности в 1960-1970 годах до практически полной отмены государственного вмешательства к 2000-м годам, от ориентации на удовлетворение внутреннего спроса до стимулирования экспорта и встраивания в мировые цепочки добавленной стоимости. Важную роль сыграла активная поддержка научных исследований на всех уровнях управления: от создания общегосударственных институтов стимулирования науки, до отраслевых фондов и создания научно-исследовательских подразделений на предприятиях. Кроме того, определенную роль сыграли и реформы системы образования, включая внедрение «формулы трех языков», а также единого вступительного экзамена для поступающих на технические и естественно-научные специальности, итоги которого принимаются любым вузом соответствующей направленности.

В сфере сельского хозяйства успех реформ достигнут за счет грамотной системы государственной поддержки (субсидирование закупок семян, ссуды и кредиты, развитие ирригации) и стимулирования научных исследований по получению высокоурожайных сортов сельхозкультур и эффективному ведению хозяйства. Благодаря тому, что фермеры и правительственные чиновники сосредоточили свое внимание на продуктивности фермерских хозяйств и передаче знаний, общее производство продовольственного зерна в Индии резко возросло. Средняя урожайность пшеницы в Индии выросла 0,8 тонны с 1 га в 1948 году до 4,7 тонны с 1 га в 1975 году с той же земли.

Особую роль в развитии страны сыграла инвестиционная политика, которая кроме регулирования притока иностранного капитала в страну уделяла особое внимание стимулированию приобретения индийскими компаниями активов в других странах мира: в развитых странах – для изучения современных технологий и подходов к управлению, в развивающихся странах – для расширения экспорта индийской продукции.

Ключевую проблему своей экономики – проблему бедности, наряду с традиционной государственной адресной поддержкой, Индия решила за счет вовлечения населения и диаспор в решение социально-экономических проблем и проведению реформ: создание групп взаимопомощи, развитие микрокредитования, стимули-

рования создания микропредприятий и мелкого предпринимательства. Но бедность (подушевой доход Индии по ППС не достигает трех тысяч долларов в год), безработица, неравенство в распределении доходов остаются нерешенными социально-экономическими проблемами и их давление на темпы роста сохранится. Микрокредитование, как форма реформирования заключается в приобщении бедняков к рыночным отношениям. Оно способно помочь лишь маргинально, отдельным группам населения. Но поскольку проблема затрагивает жизни миллионов людей, микрокредитование необходимо, однако само по себе совершенно недостаточно. Системы мер для вовлечения в процесс развития основных слоев населения не предложено. Об эффективности предпринятых мер реформирования экономики Индии и достигнутом прогрессе свидетельствует ряд показателей.

Если в период становления Индии (1950-1970-е годы) рост ВВП в год составлял в среднем 3,5% с наблюдавшимся спадом экономики в отдельные годы, то в период 1980-х годов уже ВВП достиг среднегодового роста в 5,6%, а в период последних 20 лет рост ВВП составлял в среднем 6,5% в год. Почти с нуля созданы новые сектора экономики, включая автомобилестроение и информационные технологии. ВВП на душу населения только с 1960 года вырос в 21 раз, а доля населения, живущего за чертой бедности, сократилась с 85% до 21,9%. Произошли сдвиги в структуре ВВП, приближающие ее к современному соотношению секторов – сельское хозяйство 18.6%, промышленность 27.6%, услуги 53.8%. Однако сектор услуг весьма своеобразен – ультра современный финансовый аутсорсинг, кооперирующийся с ведущими американскими компаниями, и массовые традиционные услуги в торговле и домохозяйствах.

Экспортно-ориентированная модель экономики реализуется в Индии с 1991 г. по настоящее время. Она является новым этапом в индийской экономике, которая ознаменована началом проведения в 1990-х гг. либеральных реформ под руководством министра финансов Манмохана Сингха. Суть данной реформы заключалась в переходе к экспортно-ориентированной модели. Она подразумевала следующие меры:

- Коррекция валютного курса посредством проведения девальвации рупий.
- Отмена лицензирования во многих отраслях промышленности страны.
- Либерализация внешней торговли, которая подразумевает снижение импортных пошлин, отмену количественных ограничений на некоторые ввозимые товары и пр.
- Поощрение действий, связанных с привлечением иностранного капитала в конкретные отрасли.
- Уменьшение роли государства и его одновременное сохранение его участия в приоритетных отраслях экономики.
- Ослабление ограничений крупного и монополистического капиталов.
- Ослабление протекционистской защиты мелкой и незаконной промышленности.
- Серьезное сокращение круга товаров, цены на которые регламентируются государством.
- Снижение налоговой нагрузки для акционерных компаний и физических лиц, которые получают крупные доходы.
- Либерализация финансового рынка и пр.

С начала XXI века экспорт Индии вырос в 9 раз. Более 70% его приходится на промышленную продукцию. Это нефтехимическая промышленность, алмазная,

ювелирная, легковое автомобилестроение. Ключевыми рынками сбыта индийской продукции остаются страны ЕС и США, 17% и 16% соответственно. На КНР приходится около 4% всего экспорта. В структуре импорта более 50% составляет промышленная продукция и 30% – минеральные ресурсы, в том числе топливные. Это позиционирует Индию в качестве страны-импортера энергоресурсов. Почти 15% импорта поступает из КНР и 10% из стран ЕС, импорт из других стран ШОС невелик.

Государство сохраняет за собой право участвовать в стратегических отраслях экономики, среди которых оборонные предприятия, железнодорожный транспорт, атомная энергетика. Говоря о других предприятиях, необходимо сказать, что не существует цели тотально ликвидировать в них государственный сектор, при этом процесс приватизации характеризуется большой постепенностью и осторожностью. Здесь главная цель состоит в том, чтобы провозгласить повышение конкурентоспособности государственного сектора, а также его приспособление к рыночной среде.

В качестве одного из инструментов достижения указанной цели выступает получение определённой автономии в деятельности государственных корпораций. Частный сектор преобладает в индийской экономике, поскольку им производится порядка 75% ВВП. Справедливо заметить, что частный сектор доминирует в сельском хозяйстве, лёгком машиностроении, пищевой промышленности и медицинской промышленности, а также в строительстве, торговле и автотранспорте.

В среднесрочной перспективе реально ожидать продолжения темпов роста экономики Индии на уровне 8 - 9% годовых за счет увеличения спроса на внутреннем рынке и очень медленного, но все же сокращения масштабов бедности. Государственный бюджет будет нести бремя субсидий наиболее уязвимым слоям населения из опасений политических рисков. При этом неизбежно не только сохранение нынешнего разрыва в доходах, но и его возрастание. Но известно, что страны, как и люди, могут долго жить с нерешенными проблемами.

Список использованных источников

1. Захаров, А.И. Вступление Индии в глобальный мир: особенности пути [Текст] / А.И. Захаров // Россия и мир в XXI веке. – 2020. – №2. – С.113-134.
2. Лиснявская, В. Экономика Индии: рост, структура, особенности / В.Лиснявская // РБК. Тренды.- 03.09.2024 – (<https://trends.rbc.ru/trends/social/62b9b3b59a7947336eed1321>).
3. Каримов М., Султанова Д., Назарова У., Раимов А. Реформы в Индии: ключевые факторы экономического роста/ М.Каримов, Д.Султанов, У.Назарова, А.Раимов // Институт макроэкономических и региональных исследований. – 21 ноября 2021. – (<https://imrs.uz/publications/articles-and-abstracts/india>).

УДК 339.138:04

КИТАЙ ПОГРУЖАЕТСЯ В ДЕФЛЯЦИОННУЮ СПИРАЛЬ: РЫНКИ НАЧАЛИ БИТЬ ТРЕВОГУ

Пержинская Мария Сергеевна, аспирант

Белорусский государственный университет

Perginskaja M.S., Belarusian State University, Perg_ja.m.s@yandex.ru

Аннотация. В статье проведены некоторые параллели между экономиками КНР и Японии, акцентируется внимание на неудовлетворительное состояние в

КНР рынка недвижимости, слабых частных инвестиций и внутреннего потребления, огромного долгового навеса и быстро стареющего населения.

Ключевые слова: экономика, рынки, доходность, дефляция, потребление, реформы, стимулы.

Особо отметим, что на сегодня инвесторы на рынке государственных облигаций КНР объёмом 11 трлн. долл. США никогда так не были столь пессимистичны в отношении экономики страны, а некоторые из них теперь делают ставки на дефляционную спираль, подобную ситуации в Японии в 1990-2010 х годах.

И действительно, доходность китайских суверенных облигаций со сроком погашения через 10 лет упала до исторического минимума, создав беспрецедентный разрыв в 300 базисных пунктов с американскими аналогами, несмотря на ряд мер экономического стимулирования, неоднократно объявляемых властями КНР [1].

Падение, из-за которого доходность китайских облигаций оказалась намного ниже уровней, достигнутых во время мирового финансового кризиса 2008 года и пандемии COVID, подчёркивает растущую обеспокоенность тем, что действующие политики не смогут остановить сползание КНР в «экономическую болезнь», которая может потом длиться десятилетиями.

И если эти риски реализуются, последствия будут более чем серьёзными [2]. Длительный период дефляции в этом случае затормозит один из крупнейших двигателей экономического роста в мире, добавит новые проблемы в сфере социальной стабильности в стране и усугубит отток капитала. Между тем, отток с китайских финансовых рынков будет уже рекордным в 2024 году.

Здесь отметим, что судьба Японии в «потерянные десятилетия» между 1990 и 2010 годами является суровым предупреждением для инвесторов, вложившихся в китайские активы.

Индекс Nikkei 225 тогда потерял более 70% своей стоимости за этот период, усугубив проблемы банков и компаний, поскольку уровни долга к собственному капиталу резко возросли [3]. И индексу Nikkei 225 потребовалось более 30 лет, чтобы вернуться на свой пик 1989 года - он был достигнут только в 2024 году и только после длительного периода чрезвычайного денежного стимулирования, смены парадигмы в корпоративном управлении и долгожданного возрождения инфляции в Японии.

И в знак того, насколько серьёзно инвесторы относятся к риску «японизации» экономики КНР, 10 крупнейших брокерских компаний Китая провели исследование потерянных десятилетий соседней страны. А известные экономисты в КНР сейчас уже проводят некоторые параллели между двумя странами, т.к. пример Японии является важным ориентиром для китайских инвесторов в акции, которые были потрясены худшими показателями почти за последнее десятилетие.

И действительно, сейчас сходства в экономике трудно игнорировать.!

Обе страны пострадали от краха рынка недвижимости, слабых частных инвестиций и внутреннего потребления, огромного долгового навеса и быстро стареющего населения [4]. Даже инвесторы, которые указывают на более жёсткий контроль в КНР над экономикой как на причину для оптимизма, обеспокоены тем, что чиновники не спешат действовать более решительно. Один чёткий урок из Японии: чем дольше власти ждут, чтобы искоренить пессимизм среди инвесторов, потребителей и предприятий, тем сложнее становится возродить рост экономики

страны. Сейчас эта нисходящая спираль, и ситуация будет продолжать ухудшаться, если её не пытаться исправить. А в уроках Японии есть ещё и психологический элемент: чем дольше это продолжается, тем слабее становится доверие бизнеса и потребителей.

Как пример, Китаю ещё долго придётся «разгребать» проблемы сектора недвижимости. Год назад суд постановил ликвидировать некогда крупнейшего девелопера КНР - Evergrande. А по ещё более крупному девелоперу Country Garden в суде ведутся дискуссии [1].

Вообще долгов у застройщиков КНР очень много, а продажи недвижимости идут слабо. Если меры господдержки будут расширены (*Пекин это пока обещает*) и окажутся эффективными, дно в китайской недвижимости может случиться во 2-й половине 2025 года. Однако неопределённость слишком большая и до реального разворота (*роста цен, наращивания инвестиций*) может пройти ещё не один год.

На рынках сказывается ещё и тот фактор, что инвесторы готовятся к обострению геополитической напряжённости в преддверии выборов в США. Есть риск, что после прихода Д.Трампа и планируемое им повышение тарифов может усугубить экономические проблемы КНР.

На этом фоне рынки КНР находятся в полном пессимизме. И поскольку базовая доходность 10-летних облигаций находится ниже 1,6%, эксперты заговорили и о некогда немыслимой перспективе доходности - близкой к нулю.

Индекс MSCI China также находится в полном пессимизме. И индекс CSI 300, относящийся к китайским акциям на материке, также в пессимизме.

Офшорный юань практически торгуется вблизи рекордно низкого уровня.

И на фоне всех этих просадок на рынках, основные фондовые биржи КНР начали просить некоторые крупные паевые инвестиционные фонды ограничивать продажу акций (*в некотором временном лаге*), что также не вызывает доверия у инвесторов.

А ещё 2025 год будет нести много рисков и неопределённости в связи с перспективой «торговых войн».

Действия китайских властей.? Конечно, власти КНР пытаются принимать меры. Масштабный пакет стимулов, развернутый с конца сентября 2024 г., оказал поддержку экономике, и председатель КНР Си Цзиньпин уверен, что страна достигнет своего целевого показателя роста около 5% в 2024 году.

Высшие должностные лица пообещали ещё более увеличить фискальные расходы и сделать стимулирование внутреннего спроса главным приоритетом. А фондовые биржи Шанхая и Шэньчжэня заявили, что начали проводить встречи с иностранными институтами для повышения доверия инвесторов. И на ежегодной Центральной экономической рабочей конференции (*проходит в декабре*) планируется принять программу стабилизации рынков акций и недвижимости - как главный приоритет в 2025 году.

Дальнейшие действия властей страны намечено продолжить сразу же в начале 2025 года. Так, Народный банк Китая объявит о приостановке покупок государственных облигаций в попытке сдержать спекуляции на слабом экономическом росте, которые подрывают курс валюты и доверие бизнеса. Как заявили в ЦБ КНР, предложение облигаций сейчас находится ниже спроса, и возобновление покупок будет зависеть от рыночных условий. Эксперты считают, что ЦБ КНР вообще пойдёт на долгосрочную приостановку покупки облигаций, чтобы под-

держат курс юаня и охладить спекуляции на фоне агрессивного смягчения денежно-кредитной политики.

Но проблема ещё и в том, что до сих пор принятые меры не были достаточно амбициозными, чтобы справиться с замедлением роста цен, при этом слабая потребительская уверенность, кризис в сфере недвижимости и неопределенная деловая среда в совокупности уже подавляют инфляцию.

Так, по данным Национального бюро статистики, рост потребительских цен в КНР в декабре 2024 г. замедлится до 0,1% в годовом выражении, что усилит опасения по поводу дефляции по окончании всего 2024 года.

Кроме того, дефлятор ВВП - самый широкий показатель цен в экономике КНР, находится сейчас в своей самой длинной дефляционной полосе вообще в этом столетии.

В тоже время, пока внутренний спрос в КНР остаётся умеренно приемлемым, и конкурентоспособность остаётся высокой, в том числе за счёт низких внутренних издержек и низкого реального курса юаня.

А вот на фоне возможного роста протекционизма со стороны США Китаю обязательно придётся ещё добавлять стимулы в экономику, а также расширять географию своих экспортных поставок.

В настоящее время инвесторы ждут и некоторых стратегических сигналов от заседания Всекитайского собрания народных представителей (*заседание состоится в КНР в марте*) целевого показателя роста экономики Китая на 2025 год и подробных планов по увеличению внутреннего потребления.

Китай может справиться.? Некоторые экономисты считают, что у Китая есть инструменты, чтобы избежать судьбы Японии. Поскольку правительство КНР имеет жёсткий контроль над экономикой, у него есть возможность реализовать финансовые меры, направленные на сокращение или даже устранение многих негативных элементов [5]. А накопление стимулов и возможное достижение дна рынком жилья в 2025 г. может привести к восстановлению экономики в 2026 году. Влияние сектора недвижимости на экономику может ослабнуть, в то время как новые отрасли, включая электромобили, станут играть более важную роль. Каковы же возможности для инвесторов.? Возможная «японификация» и если она действительно произойдет, также создаст возможности для инвесторов - это возможности для инвестиций, включая акции с высокими дивидендами, технологические компании с потенциалом для роста и экспортеров с разнообразными источниками доходов. Например, некоторые фонды уже переключились на производителей микросхем после объявления центральным банком КНР о стимулировании в сентябре 2024 г., основываясь на убеждении, что Китай может избежать того же пути, что и Япония.

Тем не менее, время для Китая идёт стремительно. Аналитики говорят, что Пекину нужно быстро извлечь уроки из «экономических болезней» своего соседа. И один из распространённых советов для властей - возродить активность в экономике и стимулировать людей тратить [4], а это очень сложная задача, учитывая продолжающийся кризис доверия.

Например, экономика Японии начала реагировать позитивно только после того, как политики наконец-то начали напрямую переводить средства в «карманы людей», а не вкладывать деньги в инфраструктуру и компании.

Но для всего этого потребовалось 20 лет, прежде чем политики усвоили этот урок. И мы будем надеяться, что лидеры КНР обладают мудростью, чтобы повы-

сильную покупательную способность своих граждан и перезапустить свою экономику.

Список использованных источников

1. URL: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.finam.ru/publications/item/rynki-byut-trevogu-kitay-pogruzhaetsya-v-deflyatsionnyuyu-spiral-20250112-1227/>. - Дата обращения: 23.09.2024 г.
2. Киевич А.В., Койпаш Д.А. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. / А.В. Киевич, Д.А. Койпаш // Экономика и банки. 2016. № 1. С. 58–65.
3. Kievich A.V. Great depression no. 2 As a reason for escalation of geopolitics and a new revision of the world / A.V. Kievich // В книге: сборник трудов XIV международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Шебеко К.К. (главный редактор), Кручинский Н.Г, Золотарева О.А., Бучик Т.А., Рыбалко Ю.А., Гречишкина Е.А., Игнатенко Ю.В., Жилевич О.Ф., Лозицкий В.Л., Лукашевич В.А., Лисовский М.И., 2020. С. 206-207.
4. Киевич А.В. Социальная сфера как драйвер экономического роста / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 12 (244). С. 93-98.
5. Li Hongquan, Tang Chun and Gan Shunshun, “The economic growth effect of China's foreign financial cooperation: a study from the countries along the “Belt and Road”, Financial Theory Exploration, No. 2, 3-12.

УДК 338.242

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА НА ПРИМЕРЕ УТИЛИЗАЦИИ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ НА МУСОРНЫХ ПОЛИГОНАХ

Петрушкевич Анна Александровна

Полесский государственный университет

Petrushkevich Anna Aleksandrovna, Polessky State University,

kopytovskikh_anna@mail.ru

Аннотация. Выполнена сравнительная оценка расчета экологического ущерба и размеров его фактического возмещения на примере ущерба, возникающего при утилизации пластиковых отходов на мусорных полигонах вместо организации их переработки в качестве вторсырья.

Ключевые слова: экологический ущерб, эколого-экономическая эффективность, цена экологического вреда, переработка отходов.

На II Всемирной конференции по окружающей среде и развитию в 1992 году была принята экологическая программа «Повестка дня на XXI век», где были рассмотрены основные направления устойчивого развития общества на основе концепции разумного удовлетворения потребностей человечества с учетом отсутствия экологических угроз существованию будущих поколений [1, с. 6].

В это же время впервые в экономической науке начали использоваться термины экологического ущерба и возмещенного экологического ущерба [2, с. 6; 3 с. 55], причем изначально существовали различные подходы к определению данного понятия. Например, под экологическим ущербом понималось изменение полезности окружающей среды вследствие ее загрязнения, причем сущность термина «полезность» не раскрывалась. В качестве ущерба также принимались как фактические, так и возможные материальные и финансовые потери и убытки от ухуд-

шения в результате антропогенного воздействия качественных и количественных параметров окружающей природной среды в целом или ее отдельных эколого-ресурсных компонентов (водные, воздушные, земельные ресурсы, ресурсы растительного и животного мира). Предотвращенный ущерб предлагалось также оценивать как необходимые затраты общества, связанные с восстановлением количественных и качественных показателей состояния природной среды. Вследствие наличия указанной неопределенности в качестве ущерба могли использоваться различные экономические показатели: стоимость и себестоимость утраченных природных ресурсов, убыток, возникающий при отсутствии природоохранных мероприятий и др. Аналогично при реализации природоохранных проектов в качестве экологических критериев могли применяться показатели стоимости восстановленных ресурсов, затрат на их восстановление, прибыли, получаемой в результате реализации проектов по защите окружающей среды.

В настоящее время для расчетов эколого-экономической эффективности проектов используется следующая зависимость [2, с. 30].

$$E_{\text{эк}} = \frac{Y_{\text{в}} - Z_{\text{эк}}}{K_{\text{эк}}}, \quad (1)$$

где $E_{\text{эк}}$ - коэффициент эколого-экономической эффективности капитальных вложений в реализацию проекта по защите окружающей среды;

$Y_{\text{в}}$ – возмещенный за счет реализации экологического проекта ущерб, руб;

$Z_{\text{эк}}$ – эксплуатационные затраты, связанные с внедренными согласно проекту мероприятиями по защите окружающей среды, руб.;

$K_{\text{эк}}$ – капитальные вложения, связанные с реализацией экологического проекта, руб.

Исходя из структуры формулы (1) можно сделать вывод, что в понятие возмещенного экологического ущерба вкладывается стоимостной смысл, т.е. под ним следует понимать полученную стоимостную оценку возмещенных или сохраненных природных ресурсов в результате реализации проекта по защите окружающей среды. Соответственно, в понятие начального экологического ущерба вкладывается стоимостная оценка утраченных природных ресурсов при создании или реконструкции промышленного предприятия, для которого экологический проект не был реализован или был выполнен не в полном объеме. Под конечным (остаточным) ущербом при этом понимается та часть ущерба, которую на данном этапе не представляется возможным возместить за счет природоохранных мероприятий.

Расчет экологического ущерба выполняется по методике, приведенной в [2, с.13; 3, с.57].

Экологический ущерб определяется по зависимости

$$Y = \gamma J \sigma f M \quad (2)$$

где Y – экономический ущерб, тыс. руб.,

γ – множитель, численное значение которого равно 2.4 руб./т в ценах на начало 1991 года,

J – индекс цен расчетного периода к уровню цен на начало 1991 г.,

σ – параметр, определяемый в зависимости от типа территории,

f – поправочный коэффициент, учитывающий характер рассеивания загрязняющих примесей. [3, с. 58],

M – приведенная масса загрязняющих веществ, усл. т. [3, с. 58].

В целях соответствия показателей ущерба согласно приведенной выше методики реальным значениям расценки (таксы), получаемой на основании фактических расчетов компетентными государственными органами в денежном выражении выполнена соответствующая сравнительная оценка на примере захоронения пластиковых отходов на мусорных полигонах вместо организации их переработки (рециклинга).

В соответствии с «Законом Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» от 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ» (в редакции от 31.12.2017 г.) экологический ущерб, наносимый природной среде, должен возмещаться в полном размере [4]. Факт причинения вреда окружающей среде фиксируется государственным органом, осуществляющим государственный контроль в области охраны окружающей среды, а именно: Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды, Государственной инспекцией охраны животного и растительного мира, Министерством лесного хозяйства, Министерством сельского хозяйства и продовольствия. Размер возмещения вреда, причиненного окружающей среде (штрафные санкции), определяется в соответствии с таксами, установленными Указом Президента Республики Беларусь от 24.06.2008 № 348 «О таксах для определения размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде» (в редакции от 31.05.2017 г.).

При использовании одного коэффициента формула для расчета выглядит следующим образом [5, с. 25]:

$$C_y = T K_u P, \quad (3)$$

Если применяется несколько коэффициентов, то:

$$C_y = T \sum K_u P, \quad (4)$$

где C_y – размер (цена) возмещения вреда, причиненного окружающей среде, в белорусских рублях,

T – таксы, установленные Указом № 348 и № 580, умноженные на размер базовой величины, установленной законодательством на дату составления акта об установлении факта причинения вреда окружающей среде,

K_u – соответствующие коэффициенты, установленные данными указами,

$\sum K_u$ – сумма соответствующих коэффициентов, установленных Указом № 348 и № 580,

P – показатель массы загрязняющих веществ.

Таблица – Сравнительная оценка величины наносимого экологического ущерба и размеров возмещаемого вреда при окислении различных видов пластика на мусорных полигонах (в ценах января 2024 года)

Виды пластика	Экологический ущерб согласно [2], руб./т	Размер фактического вреда согласно [3], руб./т	Относительное отклонение, %
Полиэтилен	5719,86	5593,98	2,25
Полипропилен	5089,89	5635,93	-9,69
Полистирол	7165,26	6269,94	14,28
Поливинилхлорид	10747,09	11120,78	-3,36
Полиэтилентерефталат	5517,34	5529,49	-0,20

В качестве примера в таблице выполнена сравнительная оценка величины наносимого экологического ущерба, рассчитанного в соответствии с [2, с.13; 3, с.

57] и размеров возмещаемого вреда (штрафных санкций) юридическими лицами в соответствии с [5, с. 22] при окислении (сжигании) различных видов пластика на мусорных полигонах вместо организации его переработки как вторсырья.

Расчеты свидетельствуют об относительном отклонении результатов сравнения ущерба с размером возмещения вреда не более 14,28 %, что свидетельствует о возможности использования в практике показателя ущерба для проектирования природоохранных мероприятий и определения размеров компенсационных выплат при нанесении ущерба природной среде.

Список использованных источников

1. Методические рекомендации по совершенствованию экономических инструментов регулирования природоохранной деятельности в Республике Беларусь; Мн., БелНИЦ «Экология», 1999. С. 55- 47 с.

2. Децук, В.С. Оценка ущерба от загрязнения окружающей природной среды: учеб.-метод. пособие /В.С. Децук; М-во транспорта и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. Гос. Ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2015. – 50 с.

3. Кочановский, В.С. Методика и результаты экономической оценки ущерба от загрязнения атмосферного воздуха и водных источников / Кочановский, В.С., Войтов И.В., Ванеева И.П., Неверова Т.А.; Природные ресурсы, № 3, 2000. – с. 55 – 67.

4. Об охране окружающей среды – Закон Республики Беларусь от 26 ноября 1992 года № 1982-XXII [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.techinnoprom.by/> - Дата доступа: 15. 08.2024.

5. Овсейко, С.С. Порядок исчисления возмещения вреда, причиненного окружающей среде / С.С. Овсейко – Экология на предприятии : производственно-практический журнал для экологов / ОДО «Профигруп». - Минск, 2018, № 3 (81). - С.22-31.

УДК 339.138

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Прокопец Т.Н., к.э.н., доцент

Владимирова Е.О., студент

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования**

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,

г. Ростов-на-Дону,

Prokopetz T.N., PhD in Economics, Associate Professor, hatani@mail.ru

Vladimirova E.O., student, euavladimirova@gmail.com

Rostov State University of Economics (RSUE), Rostov-on-Don, Russian Federation

Аннотация. В данной статье рассматривается актуальная тема применения маркетинга в сфере ресторанного бизнеса. Описаны и раскрыты наиболее эффективные на сегодняшний день современные технологии, используемые в продвижении ресторанов, такие как: ведение социальных селей, продвижение в геосервисах, внедрение программы лояльности, сотрудничество с известными блогерами, таргетированная реклама, создание сайта и приложения, сотрудничество с известными брендами и приложениями доставки.

Ключевые слова: маркетинг, ресторанный бизнес, технологии, продвижение, продвижение.

С каждым годом ресторанный бизнес растет и развивается. Тренды маркетинга

в данной сфере не стоят на месте и модернизируются. Внедряются новые методы, которые помогают привлечь и удержать гостей. Грамотное продвижение заведения встает на одну ступень по важности с вкусной кухней и атмосферой зала. Важно успевать следить за новыми трендами развития этого направления и соответствовать запросам и потребностям клиентов [3]. В данной статье описаны наиболее эффективные на сегодняшний день современные технологии, используемые в продвижении ресторанов.

Так как ресторанный бизнес это одна из самых конкурентных областей, грамотный маркетинг жизненно необходим. Для того чтобы не отставать от своих конкурентов, предприятию необходимо грамотно развивать возможные онлайн площадки. На сегодняшний день существует множество инструментов продвижения, однако важно выделить среди них наиболее эффективные.

Ведение некоторых социальных сетей для продвижения предприятий постепенно идут на спад, но это дает возможность для развития другим площадкам, таким как:

- «ВКонтакте»;
- «Telegram».

Публикация фотографий, видео, интересных статей, юмористических смешных новостей, позволяет привлечь новых подписчиков, которые потенциально могут стать клиентами и удержать старых.

Создание уникального творческого контента, создает узнаваемость заведения и позволяет выделиться на фоне конкурентов. Для успешного ведения социальных сетей необходимо следить за постоянно меняющимися трендами, публиковать интересный и уникальный контент, отвечать в комментариях подписчикам, публиковать какие-либо акции и предоставлять живой контент заведения [4].

Не смотря на все сложности, социальные сети остаются одним из основных способов продвижения. Их ведение дает возможность наладить контакт с целевой аудиторией, разрекламировать заведение и привлечь новых клиентов.

Постепенно, на смену социальным сетям, приходит набирающее популярность продвижение в геосервисах, таких как:

- «Яндекс Карты»;
- «2ГИС».

Преимуществами данных сервисов являются:

- Отображает заведение в геосервисах. Когда пользователь сервиса ищет определенную услугу или товар, при сотрудничестве, именно данное заведение будет отображаться в результатах поиска, что увеличивает шансы на привлечение новых клиентов.

- отображение в геосервисах содержат полезную информацию, которая позволяет клиенту принять решение о выборе нужного заведения.

- отображение контактной информации, часы работы, отзывы клиентов, меню заведения с указанием цен, возможность оформить доставку из заведения с помощью геосервисов.

- возможность использования геосервисов для размещения рекламных акций и скидок, что способствует привлечению новых клиентов и удержанию старых.

Полностью заполненная карточка предприятия, красочное меню с фотографиями и интригующими подписями, работа с отзывами и размещение актуальной информации, на данный момент является неотъемлемой частью продвижения ре-

сторана. Очень удобная площадка, узнать всю необходимую информацию о заведении и его расположении за 1 минуту.

Следующий эффективный способ продвижения – это подключение программы лояльности. Современные маркетинговые технологии делают возможным создание индивидуализированных программ лояльности, адаптированных под конкретные потребности и предпочтения каждого клиента. Цифровые программы лояльности позволяют ресторанам собирать и анализировать данные о клиентах, исходя из которых можно предлагать персонализированные предложения и скидки.

Основные цели программы лояльности:

- Выгодные цены и акции привлекают клиентов, что способствует увеличению количества покупок, с программой лояльности клиенты, приобретают товары в большем количестве, чем планировали изначально;

- программа лояльности так же позволяет изучать, предпочтения клиентов, изучать полученную информацию, чтобы в дальнейшем использовать ее в разработке новых скидок и акций, а также иных маркетинговых стратегий;

- с помощью программы лояльности, клиенты будут понимать, что заведение их ценит, что не может не сказаться на положительном отношении со стороны клиентов и увеличении положительных отзывов.

Программы лояльности становятся все более популярным инструментом для привлечения и удержания клиентов в ресторанном бизнесе. Внедрение данной, собственной системы позволяет ресторанам лучше понять потребности своих клиентов, улучшить обслуживание и увеличить частоту посещений.

Еще одним принципом маркетинга можно выделить сотрудничество с популярными блогерами. Это достаточно эффективный способ завлечения новых клиентов.

Тактика работы заключается в предоставлении блогеру депозита, на определенную сумму, но с условием освещения данного заведения в его социальных сетях. Для того что бы метод с привлечением блогеров был успешен, необходимо учитывать его стиль работы и целевую аудиторию.

Также для успешного привлечения можно предложить блогеру какой-либо уникальный контент: мастер класс от шеф-повара заведения, дегустации, участие в разнообразных мероприятиях, благотворительность, интервью с известной личностью.

Сотрудничество с блогерами повышает узнаваемость заведения, создает заинтересованность среди потенциальных клиентов, выделяет его на фоне конкурентов, распространяет новости, а также открывает новые возможности для рекламы, в том числе таргетированной.

Таргетированная реклама – это способ продвижения в интернете, который позволяет показывать объявления определенной целевой аудитории с заданными параметрами в социальных сетях, на сайтах или в приложениях. Простыми словами таргетинг – это реклама, направленная на определенный сегмент аудитории. Этот рекламный алгоритм снижает расход финансов, путем показа рекламы только заинтересованным пользователям.

Технология таргетинга в ресторанном бизнесе имеет разные виды и методы:

- Таргетинг по интересам, самый распространенный вид в сети, этот метод показывает рекламу, на основе исследования ресурсов, который посещает пользователь;

- географический таргетинг, позволяет показывать рекламные объявления, исходя из данных наиболее часто посещаемых мест пользователя;
- временной таргетинг – это показ объявлений и рекламы в определенные часы, ко времени завтрака, обеда или ужина, и возможность отключать рекламные объявления о заведении ночью, в нерабочие часы.

Правильно настроенная персонализированная реклама привлекает много новых клиентов, снижает финансовые расходы, затрачиваемые на рекламу, анализирует результаты здесь и сейчас.

Также можно отметить важность создания собственного сайта и приложения ресторана, в условиях мировой цифровизации – это необходимо. Они увеличивают видимость заведения в сети, что способствует привлечению новых клиентов.

Сайт и приложение, также упрощает знакомство и взаимодействие с заведением, клиенты могут увидеть меню ресторана и всевозможные рекламные акции. Так как это уже популярный маркетинговый метод, необходимо грамотно и уникально создавать дизайн приложения и меню.

Сайт и приложение позволяет оформлять быстрый и удобный заказ на доставку, клиент выбирает понравившиеся блюда по картинке и описанию. Таким образом, создание сайта и мобильного приложения становится важным инвестиционным шагом для ресторанного бизнеса, позволяющим не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих [2].

Сотрудничество с известными брендами, еще один популярный маркетинговый метод. Ресторанное предприятие, которое сотрудничает со сторонними предприятиями, повышает свой имидж, так как их продвигает уже известный и доверенный бренд, у которого есть своя аудитория.

Основной способ сотрудничества – это заключение партнерского соглашения, при котором, ресторан предлагает продукцию, товар или услугу в подарок от своего партнера, по предъявлению флаера и наоборот.

Однако, необходимо помнить, что сотрудничество с известными брендами требует определенных вложений и усилий со стороны ресторана. Вначале необходимо найти подходящего партнера и установить контакт с его представителями. Затем следует обсудить условия партнерства, согласовать детали и подписать соглашение. После этого необходимо разработать и провести маркетинговую кампанию, пригласить гостей и обеспечить их положительным опытом в ресторане [1].

Еще одной новинкой в области маркетинговых технологий является сотрудничество с популярными приложениями и сайтами доставки, такими как:

- «Яндекс Доставка»;
- «Деливери»;
- «Купер».

Клиенты, заказывая доставку в этих популярных приложениях будут видеть продукт заведения, что способствует продажам и набору популярности.

Продвижение ресторана таким способом способствует выходу на новую аудиторию и новым рекламным возможностям.

Таким образом, можно сделать вывод, что важно понимать, какие инструменты эффективны для конкретного заведения и как правильно их применять, чтобы успешно конкурировать с остальными заведениями, привлекать новых клиентов, удерживать существующих и улучшать общую репутацию.

Список использованных источников

1. Глебова Г.С. [Разновидности] [DIGITAL-технологий в маркетинговых коммуникациях в отрасли общепита] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/raznovidnosti-digital-tehnologiy-v-marketingovyh-kommunikatsiyah-v-otrasli-obschepita/viewer> – Дата доступа 18.11.2024.
2. Китченко Е.Н., Чемерис А.В. [Использование средств маркетинга в ресторанном бизнесе] [Электронный ресурс] Е.Н. Китченко, А.В. Чемерис Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-sredstv-marketinga-v-restorannom-biznese/viewer> – Дата доступа 18.11.2024
3. Богатова Н.Б. [Как продвигать ресторан?] [Лучшие маркетологи, пиарщики и рекламщики раскрывают карты] Наталья Богатова, 2020. - 160 с.: – Дата доступа 19.11.2024.
4. Новостная газета «SOSTAV.RU» [Ресторанный маркетинг тренды и антитренды] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.sostav.ru/publication/restorannyj-marketing-v-2025-godu-trendy-i-antitrendy-71230.html?ysclid=m3q0erdg3p964321228> – Дата доступа 19.11.2024.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проровский Андрей Геннадьевич, к.т.н., доцент
Брестский государственный технический университет
Prarouski Andrei G., PhD in technics,
Brest State Technical University, prorovag@mail.ru

Аннотация. Статья содержит анализ современного состояния инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, экономика Республики Беларусь (РБ), основной капитал, основные фонды, машины, оборудование, транспортные средства.

Инвестиционная деятельность играет важную роль в экономическом развитии страны: как напрямую (строительство и монтаж оборудования, что составляет 5,1% ВВП), так и опосредованно (через создания новых основных фондов для увеличения объемов производства и услуг) [1]. И активизация инвестиционных процессов в Республике Беларусь (РБ) позволит выйти на устойчивый рост экономики [2].

Объем инвестиций в основной капитал по территории Республики Беларусь в 2023 году значительно вырос после падения в 2022 году (Таблица 1). Этот рост характеризуется однородностью по всем регионам и обусловлен как восстановительным ростом после падения в 2022 году, так и общей долгосрочной тенденцией роста инвестиций в Республике Беларусь.

Анализируя технологическую структуру в основной капитал, можно сделать вывод, что инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства, инструмент, инвентарь в 2023 году выросли на 158%, что позволило почти выровнять инвестиции в строительно-монтажные работы и приобретение активной части основных фондов.

Таблица 1. – Объем инвестиций в основной капитал по территории Республики Беларусь, тысяч рублей

Территория Республики Беларусь	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	28798885	29633426	31042411	28461655	37382392
Брестская область	3225240	3329702	3870610	3915534	5546954
Витебская область	2608915	2873968	3007688	2504600	3250526
Гомельская область	4176099	4251483	4314219	3945701	4717553
Гродненская область	3977525	3622255	3610588	3470326	4131700
г. Минск	5728456	5716708	6257499	5652064	7534360
Минская область	7004614	7780528	7690652	6745628	9288254
Могилевская область	2039992	2044528	2265564	2217588	2906688

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

Таблица 2. – Технологическая структура инвестиций в основной капитал, тысяч рублей

Технологическая структура инвестиций в основной капитал	2019	2020	2021	2022	2023
Всего инвестиций в основной капитал	28798885	29633426	31042411	28461655	37382392
Строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	14289201	15602342	15217489	14685928	17427015
Машины, оборудование, транспортные средства, инструмент, инвентарь	11508650	10910045	12540445	9751456	15401315
Прочие работы и затраты	3001034	3121039	3284477	4024271	4554062

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

Инвестиции в основной капитал в цифровую экономику по территории Республики Беларусь в 2023 году вырос на 163% относительно 2022 года (Таблица 3). В тоже время инвестиции в сектор контента и СМИ и в цифровую торговлю снизились в 2023 году после значительного роста в 2022 году.

Таблица 3. – Инвестиции в основной капитал в цифровую экономику по территории Республики Беларусь, млн. рублей

Секторы цифровой экономики, цифровая торговля	2021	2022	2023
Всего	890,4	848,3	1385,5
сектор ИКТ	836,2	749,6	1330,2
сектор контента и СМИ	37,7	53,8	40,8
цифровая торговля	16,5	44,9	14,5

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

Число введенных в эксплуатацию зданий по территории Республики Беларусь выросло в 2023 году, но четко выраженной тенденции роста за 5 лет не наблюдается (Таблица 4). Ввод в эксплуатацию зданий нежилого назначения после роста в 2020-2021 годах снизился в 2022 году без роста в 2023 году.

Таблица 4. – Число введенных в эксплуатацию зданий по территории Республики Беларусь, единиц

Виды зданий	2019	2020	2021	2022	2023
Всего – виды зданий	11185	11533	12566	11640	12203
жилого назначения	10505	10673	11719	11006	11571
нежилого назначения	680	860	847	634	632

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

Анализируя ввод в эксплуатацию жилых домов на 1000 человек населения по территории Республики Беларусь, можно сделать вывод, что средний показатель равный 450 квадратных метров общей площади не имеет ярко выраженной тенденции ни к росту, ни к снижению (колеблется в пределах 431-472). У Минской области и г. Брест этот показатель выше среднереспубликанского (Таблица 5).

В 2010 году строительный комплекс Республики Беларусь приближался к показателю 1 квадратный метр общей площади на 1 человека. Для обеспечения бездефицитного рынка недвижимости необходимо восстанавливать объемы строительно-монтажных работ. Иначе, будет наблюдаться необеспеченный спрос, что приведет к росту цен на недвижимость и снижению доступности жилья.

Таблица 5. – Ввод в эксплуатацию жилых домов на 1000 человек населения по территории Республики Беларусь, квадратных метров общей площади

Территория Республики Беларусь	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	431	443	472	458	457
Брестская область	508	485	473	496	509
Витебская область	286	275	298	279	292
Гомельская область	360	358	370	386	298
Гродненская область	432	430	426	476	468
г. Минск	254	346	480	446	387
Минская область	860	809	825	706	848
Могилевская область	320	362	312	332	339

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

Более половины организаций строительства в Республике Беларусь зарегистрированы в г. Минске и Минской области (Таблица 6). Этот показатель остается стабильным с незначительными колебаниями, как по годам, так и по регионам.

Таблица 6. – Число организаций строительства по территории Республики Беларусь, единиц

Территория Республики Беларусь	2019	2020	2021	2022	2023
Республика Беларусь	8332	8357	8101	8034	8073
Брестская область	840	866	868	857	861
Витебская область	666	664	642	635	628
Гомельская область	836	834	810	791	802
Гродненская область	635	604	590	590	591
г. Минск	2928	3011	2922	2949	2967
Минская область	1704	1669	1588	1542	1557

Примечание – Собственная разработка на основе источника [3]

В настоящее время Республике Беларусь, несмотря на негативные внешние факторы, необходима активизация инвестиционных процессов. Можно выделить следующие приоритетные направления этой активизации:

1. Привлечение в инвестиционный процесс всех возможных источников финансирования: населения, малых и средних предприятий, иностранных источников [4].

2. Развития фондового рынка в Республике Беларусь: необходимо создать удобную финансовую инфраструктуру для инвестирования в белорусские корпоративные ценные бумаги.

3. Увеличение темпов инвестирования в цифровизацию всей экономики Республики Беларусь: это позволит структурно изменить экономику Республики Беларусь в сторону производств с высокой добавленной стоимостью [5].

4. Активизировать инновационные процессы в экономике Республики Беларусь: для эффективного использования человеческого капитала.

5. Создать условия, чтобы инновационные разработки стали главным фактором конкурентоспособности белорусских предприятий, как на внутреннем, так и на внешних рынках [6].

6. Создать инфраструктуру для снижения рисков ведения бизнеса для малых и средних предприятий.

Таким образом, инвестиционные процессы играют важнейшую роль в экономике Республики Беларусь. Но для обеспечения устойчивого развития белорусской экономики, и для повышения благосостояния населения РБ необходима активизация инвестиционной деятельности.

Список использованных источников

1. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.

2. Проровский А.Г., Четырбок Н.П. Влияние инноваций на развитие финансового рынка в Республике Беларусь / А.Г. Проровский, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 7 (287). С. 6-13.

3. Статистика инвестиций в основной капитал, Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dataportal.belstat.gov.by/osids/rubric-info/1063385> – Дата доступа: 17.10.2024.

4. Панюсько, А.С. Совершенствование подходов к обоснованию диверсификации хозяйственной деятельности предприятия / А.С. Панюсько, А.В. Киевич // Экономика и банки : научно-практический журнал. – 2021. – № 2. – С. 70-79.

5. Ливенский В.М., Лисовский М.И., Янковский И.А. Тенденции развития сетевых форм организации цифровой экономики в РБ / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский, И.А. Янковский // Современные аспекты экономики. 2021. № 3 (283). С. 26-32.

6. Проровский, А. Г. Развитие экономики Республики Беларусь в условиях внешнего давления // Актуальные проблемы современных экономических систем – 2024 : сборник научных трудов / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский государственный технический университет ; редакционная коллегия: А. Г. Проровский [и др.]. – Брест, 2024. – ISBN 978-985-493-630-7. – С. 4–9.

**ИЗМЕНЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С ПОСТАВЩИКАМИ У АВТОДИЛЕРОВ**

Рындина Светлана Валентиновна, к.ф.-м.н., доцент

Герасина Яна Николаевна

Пугачева Анастасия Валерьевна

Пензенский государственный университет

Ryndina Svetlana Valentinovna, PhD in Physics and Mathematics,

Associate Professor, svetlanar2004@yandex.ru,

Gerasina Yana Nikolaevna, gerasina05@bk.ru

Pugacheva Anastasia Valeryevna, nastya.pugachva.05@mail.ru

Penza State University

Аннотация. Статья содержит описание процессов взаимодействия с поставщиками, которые в текущий момент изменяются под влиянием двух трендов: цифровой трансформации и переориентации на поставки автомобилей из Китая.

Ключевые слова: автодилер, взаимодействие с поставщиками, автомобильный рынок, цифровая трансформация.

Современный автомобильный рынок характеризуется быстро меняющимися требованиями клиентов, высокой конкуренцией и постоянным увеличением объема информации. В такой среде автодилеры будут искать возможность удержаться на определенном уровне, благодаря улучшению эффективности работы, снижению затрат и повышению качества обслуживания.

Стоит отметить, что цифровая трансформация бизнес-процессов большинства компаний независимо от отрасли происходит по типовой дорожной карте, включающей внедрение электронного документооборота, платформ электронной торговли, систем управления запасами и аналитики данных. Однако изменение состава поставщиков требует более нестандартных подходов: меняется линейка моделей, сроки поставки оригинальных запасных частей и гарантийные сроки выпуска этих запчастей, а также многие другие параметры, влияющие на все процессы деятельности автодилеров.

Взаимодействие с поставщиками является одним из ключевых процессов для цифровой трансформации. Одновременная переориентация на поставщиков прежде всего Китая накладывает дополнительные требования на процессы, к которым относится не только заключение договоров, но и логистика, банковские расчеты и т.п.

Традиционные методы взаимодействия с поставщиками характеризуются высокой долей ручного труда и низкой прозрачностью как самого исполнения процессов, так и их результата:

- формирование заказа часто происходит в условиях дефицита информации о запасах, сложнее выполнять прогнозирование спроса, т.е. уже на начальном этапе обработки в заказе могут появиться как завышенные, так и заниженные данные;

- оформление заказа силами менеджеров вне единой информационной системы сложнее контролировать, он находится под риском влияния человеческого фактора (ошибочное дублирование позиций, потеря дефицитных позиций и т.п.) и не является эффективным по затратам стоимость-время;

– на этапе выполнения заказа отслеживание его статусов вне цифрового пространства представляет собой нетривиальную задачу взаимодействия со всеми исполнителями, участвующими в процессе.

Отсутствие единой системы управления взаимодействием с поставщиками также усложняет контроль над качеством поступаемых товаров и сроками поставки.

Цифровая трансформация взаимодействия с поставщиками у автодилеров – это процесс внедрения цифровых технологий для оптимизации и автоматизации всех этапов взаимодействия с поставщиками, от заказа до оплаты и доставки. Цель цифровой трансформации – повышение эффективности, прозрачности и гибкости процессов, а также снижение затрат.

Уровень цифровой зрелости компании определяется составом цифровой поверхности компании, какие решения эксплуатируются в процессах в данный момент, а также готовностью к следующему этапу цифровых преобразований. Оценка готовности к дальнейшей трансформации складывается из определения профиля цифровых компетенций сотрудников, аудита информационных систем и оценки согласованности их работы в условиях реализации сквозных бизнес-процессов, а также анализа доступных для внедрения технологических решений и оценки их адаптивности под процессы компании.

Первый этап цифровой трансформации для автодилеров обычно связан с переходом на электронный документооборот (ЭДО). Преимущества ЭДО: снижение бумажной работы, ускорение процессов обработки документов, повышение точности и безопасности. ЭДО поддерживается следующими технологическими решениями: электронные подписи, онлайн-платформы для обмена документами, возможность интеграции с бухгалтерскими и ERP-системами (Enterprise Resource Planning, управление ресурсами предприятия).

Следующий этап – создание платформ электронной торговли. Появилась возможность автоматизации процессов заказа и оплаты товаров, возможность сравнивать цены и условия разных автодилеров. На автоматизации процессов, связанных с обслуживанием клиентов, в первую очередь сосредоточены усилия автобизнеса [1]. Для оптимизации уровня запасов, снижение риска нехватки или избытка товаров, управление сроками поставки активно внедряются системы управления запасами: ERP-системы, WMS (Warehouse Management System, системы управления складом), системы аналитики данных, которые используются для построения моделей управления запасами и прогнозирования спроса. Среди отечественных решений следует отметить разработки одной из крупнейших технологических компаний Yandex, которая предлагает платформу для автоматизации бизнес-процессов автодилеров [2].

Наиболее представлены на платформе «Авто.ру Бизнес» сервисы и услуги по продвижению и аналитике, например, прогнозирование цены продажи или предсказание числа звонков на основе указанной в объявлении цены автомобиля (рис.).

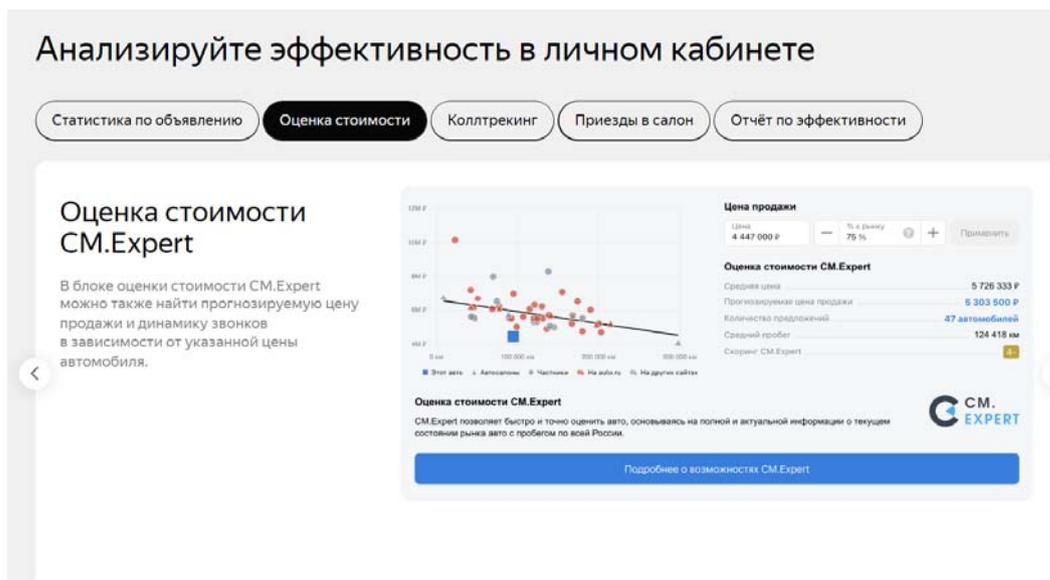


Рисунок – Оценка стоимости автомобиля с помощью сервиса платформы «Авто.ру Бизнес»

Платформа «Авто.ру Бизнес» постоянно развивается, в том числе на основе технологий искусственного интеллекта [3].

GPS-трекинг, мобильные приложения для отслеживания заказов, системы автоматического уведомления дополняют функционал перечисленных систем возможностью отслеживания заказов и поставок в реальном времени, что повышает прозрачность процессов, уменьшает риск ошибок и задержек, позволяет оптимизировать маршруты доставки по целевым критериям затраты-время.

Наиболее обслужены разработанными цифровыми сервисами ключевые процессы, связанные с продажами, продвижением, документооборотом. Эффективные решения для управления клиентами, для управления складом и запасами с возможностью адаптации под потребности и специфику процессов автодилеров также распространены. Но на рынке практически нет цифровых решений, позволяющих автоматизировать процессы взаимодействия автодилеров с поставщиками.

Однако есть возможность адаптировать функционал тех систем, которые эксплуатируются автодилерами, под задачи процессов взаимодействия с поставщиками.

Аналитические возможности ERP-систем, WMS, а также инструменты специализированных платформ аналитики, позволяющие извлечь из данных дополнительную информацию, – наиболее ценны в текущий момент, когда перед автодилерами встает проблема выявления наиболее востребованных моделей новых поставщиков из Китая на российском рынке. Так как данных по продажам и последующей эксплуатации пока не так много, то и прогнозы спроса на конкретные модели не отличаются большой точностью. По мере накопления данных о послепродажном обслуживании, доступности запчастей и других параметров владения автомобилем будут выявлены наиболее популярные варианты в каждом из сегментов рынка.

Также накопление опыта реализации бизнес-процессов взаимодействия с новыми поставщиками позволит перенастроить используемые цифровые решения с

учетом специфики представленных моделей авто, их послепродажного обслуживания, организации цепочек поставок и их оплаты.

Цифровая трансформация взаимодействия с поставщиками – ключевой фактор успеха для современных автодилеров. В то же время используемые решения должны быть адаптированы к изменившимся условиям взаимодействия с поставщиками.

Список использованных источников

1. Цифровизация автоиндустрии: пример цифровой трансформации автохолдинга РРТ. [Электронный ресурс] // piter.tv: [сайт]. – Режим доступа: https://piter.tv/event/Cifrovizaciya_avtoindustrii_primer_cifrovoj_transformacii_avtoholdinga_RRT/?usclid=m1qiwptbzi768125824. – Дата доступа: 03.10.2024.

2. Авто.ру Бизнес. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://business.auto.ru/>. – Дата доступа 03.10.2024.

3. «Авто.ру Бизнес» открывает дилерам возможность генерации описания автомобилей с помощью YandexGPT. [Электронный ресурс] – URL: https://www.cnews.ru/news/line/2024-04-24_avtoru_biznes_otkryvaet. – Дата режим: 03.10.2024.

УДК 33.332

ОЦЕНКА КОМФОРТНОСТИ СРЕДЫ ВНЕГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ

Сидоров Валерий Петрович, к.г.н., доцент,
заведующий кафедрой географии, картографии и геоинформатики,
заведующий лабораторией пространственных исследований
Удмуртский государственный университет, РФ, г. Ижевск
Sidorov Valery, Candidate of Science, Head Department of Geography,
Cartography and Geoinformatics, Head laboratory of spatial studies,
Associate Professor,
Udmurt State University, Russia, Izhevsk, sidorov@yandex.ru

Аннотация. Целью научно-исследовательской работы, о которой говорится в предлагаемой статье, является разработка методических приемов оценки комфортности среды внегородских территорий, как инструмента маркетинга территорий.

Ключевые слова: маркетинг территорий, комфортность среды, методика оценки

Интерес к самому понятию – «комфортная среда», к методике ее оценки и к самой оценке сохраняется в России уже почти 10 лет. Этому способствуют и выступления Президента Российской Федерации, и названия национальных и федеральных проектов РФ («Комфортная и безопасная среда для жизни», «Жилье и городская среда»), и деятельность отдельных федеральных ведомств (например, Минстроя РФ). Этому способствует интерес и запросы самого населения к комфортности среды своего обитания. Рост уровня жизни уже не «удовлетворяется» только наличием собственного жилья, но требует еще и определенного набора и количества удобств, доступных хозяевам жилья. То есть, доступности определенного уровня комфортности среды.

На федеральном уровне была оценена комфортность среды населенных пунктов России. Методику такой оценки разработало и апробировало одно известное московское конструкторское бюро, а утвердил Минстрой РФ.

В то же время, среди той части научного сообщества, которая занимается схожими исследованиями, возникли замечания к упомянутой методике: как применительно к набору частных показателей, так и применительно к форме и методике расчета интегрального показателя комфортности среды.

Автор статьи вместе со своими коллегами с кафедры и из лаборатории разработали собственный интегральный показатель комфортности городской среды. Показатель был успешно использован для оценки комфортности почти 250 жилых комплексов Ижевска и для всех микрорайонов города [1, 2, 3].

В то же время, как-то в стороне остаются внегородские территории. Поэтому автор с коллегами работают над разработкой и применением методики оценки комфортности среды внегородских территорий, основанной на методике оценки комфортности городских пространств [4].

В предлагаемой статье перечислен набор частных показателей, которые будут использованы для оценки комфортности среды внегородских территорий. Показатели объединены в 12 блоков.

1-й блок: «Экономико-географическое положение» (расстояние от райцентра: до ближайшего города, до ближайшей железнодорожной станции или вокзала, до ближайшей автостанции или автовокзала, до автомобильной транзитной магистрали, до ближайшего аэропорта).

2-й блок: «Обеспеченность транспортными услугами»: (количество видов транспорта, имеющихся на данной территории, количество маршрутов и остановочных пунктов общественного транспорта; расстояние до ближайшей остановки общественного транспорта; интенсивность движения общественного транспорта).

3-й блок: «Социальная (образовательная) инфраструктура»: (количество: дошкольных образовательных учреждений, средних школ, средних полных школ, средних специальных учебных заведений, учреждений дополнительного образования).

4-й блок: «Социальная инфраструктура (здравоохранение)»: (количество: больниц – стационаров, поликлиник, фельдшерско-акушерских пунктов, санаториев, аптек и аптечных пунктов).

5-й блок: «Социальная (инженерная) инфраструктура»: (обеспеченность (протяженность) центральным водопроводом и газовыми сетями; покрытие дороги до сельских поселений и тротуаров в них).

6-й блок: «Социальная (инженерная) инфраструктура»: (количество операторов сотовой связи, наличие и качество сотовой и интернет-связи, освещенность улиц, количество автозаправочных станций и пунктов ТО автотранспорта).

7-й блок: «Социальная инфраструктура (культура и бытовое обслуживание)»: (количество: домов культуры, кинотеатров, библиотек, видов предприятий бытового обслуживания, количество предприятий бытового обслуживания).

8-й блок: «Социальная (торговая) инфраструктура»: (количество: супермаркетов, торговых центров, продовольственных магазинов, непродовольственных магазинов, рынков).

9-й блок: «Рекреационная (туристская) инфраструктура»: (количество: учреждений временного проживания (гостиниц), мест в учреждениях временного проживания, предприятий общественного питания, мест в предприятиях обще-

ственного питания, структура и количество объектов рекреационной аттрактивности (туристской привлекательности).

10-й блок: «Благоустройство общественных пространств»: (наличие и качество пешеходной связи между улицами, наличие и качество автомобильной связи между улицами, набор элементов ландшафта рядом с сельским поселением (лес, река, родник, пруд, поле), количество детских площадок, парков и скверов).

11-й блок: «Состояние окружающей среды»: (величина КИЗА (комплексного индекса загрязнения атмосферы), прохождение транзитной магистрали через населенный пункт, удаленность от сельскохозяйственного и промышленного предприятия (запах, мухи, тракторы), расположение сельскохозяйственного и промышленного предприятия относительно сельского населенного пункта (по розе ветров), наличие отдельных проездов для сельскохозяйственной техники).

12-й блок: «Безопасность среды обитания»: (количество пожаров на территории, частота возникновения наводнений, уровень преступности, уровень распространения наркомании, наличие учреждений МЧС и пожарной службы).

Перечисленные выше частные показатели будут использованы для расчета интегрального показателя комфортности среды конкретных внегородских территории (муниципальных образования, главным образом, бывших сельских административных районов).

В свою очередь, показатели комфортности среды станут важным подспорьем при реализации программы активного маркетинга любого сельского пространства.

Список использованных источников

1. Сидоров В.П. Географические факторы формирования комфортной городской среды // Географические аспекты устойчивого развития регионов [Электронный ресурс]: III междунар. Научн.–практ. Конф., посвящ. 50-летию геол.-геогр. Фак. И каф. Геол. И геогр. (Гомель, 23–25 мая 2019 г.) : сб. материалов / М-во образования Респ. Беларусь, Гомельский гос. Ун-т им. Ф. Скорины, Гомельский обл. отдел обществ. Об-ния «Белорусское геогр. О-во», Рос. Центр науки и культуры в Гомеле ; редкол. : А. И. Павловский (гл. ред.) [и др.]. – Электрон. Текст. Данные (19,4 МБ). – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2019. – Системные требования: IE от 11 версии и выше или любой актуальный браузер, скорость доступа от 56 кбит. – Режим доступа: <http://conference.gsu.by>. Беларусь, Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2019. С.141 – 144.

2. Сидоров В.П. Комфортность городской среды // «Общественная география в меняющемся мире: фундаментальные и прикладные исследования»: материалы междунар. Науч. Конф. В рамках X ежегод. Науч. Ассамблеи российских географов-обществоведов. 17–22 сентября 2019 года, Казань. Казань: Изд-во Казан. Ун-та, 2019. С. 283–284.

3. Сидоров В.П., Ситников П.Ю., Рубцов В.А. Оценка комфортности городской среды (на примере города Ижевск) // Вестник Удмуртского университета. Серия: «Биология. Науки о Земле», 2020 г., Т. 30, Выпуск 2. Ижевск: УдГУ, 2019. С.244–254.

4. Сидоров В.П. Динамика комфортности сельских пространств // Общественно-географическая структура и динамика современного евразийского пространства: вызовы и возможности для России и её регионов: материалы междунар. науч. конф. В рамках XI ежегодная научн. Ассамблеи Ассоциации российских географов-обществоведов. 14-20 сентября 2020 г., Владивосток. Владивосток: ТИГ ДВО РАН, 2020. С. 467–471.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ситникова Оксана Геннадьевна, старший преподаватель
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Севастопольский государственный университет»
Sitnikova Oksana, Senior Lecturer, Sevastopol State University

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются отдельные аспекты экономического взаимодействия и финансовой безопасности БРИКС на пути сотрудничества. В настоящее время это особенно актуально для развития новых мировых взаимоотношений.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, БРИКС, экономика, пути развития, финансы

Создание таможенного союза в рамках БРИКС затрудняет отсутствие зоны свободной торговли и закрытость национальных экономик. В рейтинге стран мира по индексу экономической свободы в 2022 году Южная Африка занимает 112 позицию, Россия – 125, Индия – 131, Бразилия – 132. Страны входят в четвертую группу «в целом несвободные (mostly unfree)». Китай – 158 в группе, подверженной постоянному администрированию.⁴ Участники объединения не готовы либерализовать таможенное пространство. Сложность создания единого транспортно-логистического комплекса по причине существенных расстояний между участниками объединения, отсутствие возможности в большинстве случаев осуществления межнациональных поставок автомобильным и железнодорожным транспортом, наличия принципиальных противоречий и разногласий при определении таможенных квот и тарифных преференций препятствует согласованию и унификации таможенного законодательства.

Строительство общего рынка, предполагает снятие трансграничных барьеров для перемещения финансовых активов, активной части населения, товаров, услуг. Демографический кризис в России, криминогенная обстановка в ЮАР и Бразилии, проблема лишнего населения в Китае и Индии – факторы, которые не позволяют открыть границы, для свободного перемещения трудовых ресурсов. В торговле внутри объединения, доля КНР составляла в 2021 году 46,05 %, Бразилии 22,72%, России 16,06%, Индии 6,58%, ЮАР 8,6 %.⁵ В структуре РФ, ЮАР, Бразилии, Индии преобладают минеральные ресурсы и в случае снятия торговых, таможенных барьеров китайские производители промышленных товаров, смогут доминировать на национальных рынках партнеров по многим направлениям. С учетом вышеизложенного, созидательные процессы в формировании структуры организации БРИКС и создание общей системы финансовой безопасности объединения требует поиска индивидуального инструментария, позволяющего обойти «проблемные точки» в развитии интеграционного объединения, а именно, невозможность финансового сотрудничества на основе единого торгового таможенного пространства. Элементами возможной структуры могли бы стать стратегические шаги, описанные ниже.

⁴ Рейтинг Фонда наследия/Heritage Foundation, оценивает степень вмешательства правительства в производство, распределение и потребление товаров и услуг <https://www.heritage.org/index/ranking>

⁵ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ, <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Snapshot%202022.pdf>

Члены БРИКС одновременно являются крупнейшими мировыми потребителями и ведущими лидерами по добыче и производству минерального сырья и продукции.

Таблица – Доля БРИКС в добыче и производстве ряда минеральных товарных групп в 2020 году⁶

Доля в мировой добыче, в процентах	Потенциальные ресурсные союзники	Доля в мировой добыче, в процентах
Добыча нефти, включая газовый конденсат.		
21,66	ОПЕК	35,39
Добыча природного газа.		
24,29	Казахстан, Аргентина, Египет, Индонезия, Иран, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Туркменистан, Узбекистан	22,39
Производство стали		
68,06	-----	-----
Примечание – Другими важными товарными группами являются уголь, золото, алмазы, химические ресурсы		

Согласованная политика в формировании спроса, предложения, стоимости природных ресурсов, которыми обладает организация, совместная переговорная позиция с внешними, ресурсными партнерскими союзами одновременно гарантирует энергетическую безопасность объединения и стабильность на долгосрочный период по ряду стратегических внешнеторговых операций.

Создание торгово-ресурсных площадок на базе финансовых платформ в структуре БРИКС даст возможность организации участвовать в контроле мировых финансовых потоков, влиять на мировой спрос и предложение стратегических ресурсов, позволит нарастить государственную энергетическую безопасность. Перенаправление части потоков глобальных капиталов на финансовые площадки БРИКС позволит увеличить возможность расширения географии распространения национальных финансовых инструментов участников объединения.

Суммарный военно-политический потенциал Китая, России, Индии, Бразилии, ЮАР может стать фактором, гарантирующим организации минимальную вероятность внешней агрессии и защиты от внешней агрессии в финансовую сферу. Формируя согласованную политику, создавая экономические и правовые условия для вовлечения в интеграционную финансово-экономическую орбиту территориальных партнеров, учредители союза имеют возможность увеличить географию организации. Результатом расширения географии объединения станет возможность увеличения потенциала и мировой вес, создаваемых финансовых инструментов объединения, увеличения активов инвестиционно-кредитных институтов организации. Одним из направлений перспективного развития ЕАЭС, обсуждается кооперация с БРИКС в финансовой сфере – «целесообразным является объединение потенциалов макрофинансовых институтов развития БРИКС, Азиатского

⁶ Сайт

ЕЭК, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx

банка инфраструктурных инвестиций, ЕАБР, а также национальных институтов развития».⁷

Одним из факторов создания стабильной структуры финансовой самостоятельности объединения необходимо формирование единой стратегии дедолларизации в рамках союза и на пространстве потенциальных экономических партнеров. Залогом стабильности самостоятельной финансовой политики является устойчивая национальная валюта. На данном этапе интеграционного развития объединения введение фиатной валюты на пространстве объединения невозможно, участники союза проводят суверенную национальную денежно-кредитную политику и заключенные межгосударственные соглашения БРИКС не предусматривают приведение системы к единой наднациональной. Проведение межгосударственных транзакций в национальных валютах, частично решает задачу дедолларизации, но при одновременной реализации других финансово-экономических факторов. При конвертации национальных денежных единиц участников объединения необходим базовый индикатор, функцию которого на данный момент выполняет доллар США, например, безналичные транзакции между РФ и КНР с помощью UnionPay в национальных единицах происходят с конвертацией в долларах, что требует использование корреспондентских счетов в банках США. Вторым слабым местом является невысокая ликвидность денежных единиц участников БРИКС, за исключением КНР, что при внутренних диспропорциях во взаимных внешнеторговых операциях препятствует расширению подобной формы расчета. Обесценивание и падение покупательской способности национальных денежных единиц БРИКС, выше среднемировых показателей, сдерживает накопление валютных резервов стран БРИКС в валютах РФ, Индии, Бразилии, ЮАР. Наиболее осуществим внутренний расчет в юанях, как одной из мировых резервных валют, наиболее стабильной, но на данном этапе, нет экономико-политического согласования со стороны КНР и отрицательная позиция Индии. На рис. показана ежегодная разница между национальной инфляцией в США и членами БРИКС. Наиболее стабильной валютой объединения является юань. Уровни инфляции в Индии, Бразилии и ЮАР превосходят ежегодный уровень инфляции в США в пределах 3–8%. Рубль с инфляцией с ежегодной выше американской в пределах 13-22% наименее стабильная валюта в союзе, что делает её слабым средством для национальных валютных резервов партнеров по БРИКС.

Суммарный дефлятор инфляции в % ВВП составил в период с 2010 по 2021 год, составил в США 23,0 %, Китай 39,9%, ЮАР 81,3%, Индия 88,5 %, Бразилия 216,3 %, РФ 262,5%. Российская валюта, в рамках объединения, наименее подходящая валюта для национальных резервов и как индикатор формирования мировых цен на энергоносители.

⁷ Сайт ЕЭК, <https://eec.eaeunion.org/en/news/eaes-i-briks-prorobotayut-sozdanie-universalnoy-platezhnoy-sistemy-i-nezavisimyykh-mezhdunarodnykh-in/>

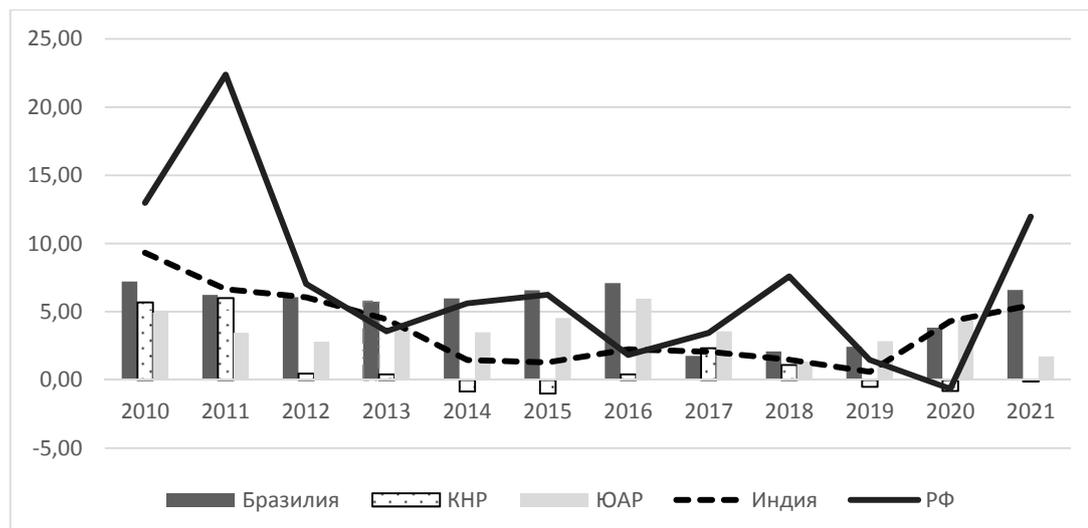


Рисунок – Ежегодная разница между национальной инфляцией в США и членами БРИКС с 2010 по 2021 год⁸

Источник: рассчитано автором по данным сайта Всемирного Банка.

При создании наднациональной цифровой валюты организации, у учредителей союза возникает несколько возможных направлений:

1. Производить расчеты в одной из денежных единиц союза. На роль интеграционного расчетного средства, в большей степени подходит юань, как наиболее стабильная валюта союза.

2. Производить расчеты в единой цифровой СКВ, основанной на пуле валют членов союза, в согласованной пропорции. Подход требует создание наднационального института, с полномочиями финансового регулятора и согласование бюджетно-финансовой политики участников.

3. Производить расчеты в валюте, с привязкой курса к материальным ресурсам – золоту или энергетическим полезным ископаемым. Предварительно необходимо создание товарно-финансовых структур на пространстве объединения для биржевого ценообразования на сырьевые товары, на основе соблюдения интересов производителей сырья и ограничения возможностей для финансовых спекуляций.

Современную глобальную финансовую структуру определяют и контролируют западные институты, через следующие инструменты и механизмы – инвестиционно-кредитные организации, аудиторские и рейтинговые агентства, торговые площадки, решение споров на основе англо-американского и европейского права. Важным элементом будущей финансовой структуры объединения и интеграционной системы финансовой безопасности должны стать собственные независимые финансовые институты. Для согласования позиций, рекомендаций, экспертиз в 2013 году был создан совещательный орган Деловой совет БРИКС (ДСБ). В рамках совета сформированы рабочие группы, в том числе по финансовым услугам, цифровой экономике. Члены БРИКС на 2023 год реализовали общие проекты для интеграционного пространства инвестиционный Новый банк развития НБД, стабилизационный резервный фонд CRA (пул валютных резервов).

⁸ Сайт Всемирного банка, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG?view=chart>

Список использованных источников

1. Григорьева, М.С. Россия и регионы: основные тенденции и перспективы сотрудничества // StudNet. – 2020. – № 14 (159). – С. 254-258.
2. Денисова, Д.Э. БРИКС: вчера, сегодня, завтра // Гуманитарные и политико-правовые исследования. – 2022. – № 15. – С. 202-209.
3. Карабанова, М.А. Приоритетное направление реализации экономической дипломатии Российской Федерации // Международные отношения. – 2017. – № 6. – С. 147-153.
4. Конкин, А.А. Анализ потенциала сотрудничества стран БРИКС в системе глобального управления // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2017. – № 15 (236). – С. 258-263.
5. Кочетков, Н.Д. Проблемы и противоречия. Чем выгодна организация для России // Научные записки молодых исследователей. – 2019. – № 11 (125). – С. 299-312.

УДК 336.19.71.5

ВИДЫ КРИПТОВАЛЮТ: ОСОБЕННОСТИ И ОТЛИЧИЯ

Стельмах Анна Петровна, аспирант

Белорусский государственный университет

Stelmah A.P., Belarusian State University, stel_jo.a.p@yandex.ru

Аннотация. В статье проведён анализ современного состояния рынков криптовалюты, которая молниеносно завоевала современный финансовый мир, увеличивая узнаваемость термина “биткоин”.

Ключевые слова: современный финансовый мир, криптовалюта, блокчейн-технологии, оптимизация бизнес-процессов.

Как уже известно, и всего за несколько последних лет, криптовалюты молниеносно завоевали современный финансовый мир, увеличивая узнаваемость термина “биткоин”. Однако на сегодня ассоциация между криптовалютой и биткоином уже и не так однозначна. В мире по факту уже более 1500 криптовалют, и их число продолжает увеличиваться [1].

Криптовалюты. Что это такое.?

Термин “криптовалюта” стал широко известен в 2009 году, когда Сатоши Накамото, чья личность до сих пор остается неизвестной, представил концепцию виртуальной денежной системы. А некоторые вообще предполагают, что за ним могла стоять группа людей.

Криптовалюта представляет собой цифровой код, созданный с помощью шифровальных (*криптографических*) алгоритмов.

Криптовалюта - это цифровой аналог стоимости. Она функционирует как единица счета, способ обмена или накопления, но не обладает статусом законного платежного средства. Эта форма денег не попадает под гарантии государства из-за того, что ни одно правительство мира не может влиять на выпуск и переводы криптовалюты между пользователями.

В операциях с криптовалютой используется технология блокчейна, которая служит основой, на которой строится вся система [2]. Блокчейн обеспечивает подотчетность и защищенность сделок. Это распределенная (*нет одного общего сервера*) база данных, которая хранит свою информацию в виде строго упорядоченных записей транзакций. Эти записи собираются в последовательность блоков, которые зашифрованы и защищены от какого-либо вмешательства извне. То

есть незаметно подделать или изменить эту “бухгалтерию” криптовалют, отображающую их движение от пользователя к пользователю, невозможно.

К тому же криптовалюты являются децентрализованной системой, которая не нуждается в посредниках при совершении операций.

В контексте криптовалюты B2B платформа (*бизнес-к-бизнесу*) относится к взаимодействию и сделкам между компаниями, использующими криптовалюты или блокчейн-технологии. Это включает в себя совершение транзакций между криптовалютными компаниями, провайдерами услуг и другими организациями. Также B2B может охватывать использование блокчейна для оптимизации бизнес-процессов, управления цепочками поставок, обмена данными и заключения смарт-контрактов между компаниями.

Первой криптовалютой был биткойн, представленный вышеупомянутым Саतोши Накамото. До настоящего времени было создано несколько десятков тысяч цифровых валют, однако далеко не все они стали успешными [3].

Типы криптовалют и их характерные особенности.

Все криптовалюты можно объединить в несколько групп по определенным характеристикам:

Монеты. Криптовалюты с собственным блокчейном, который является сложной технологией и требует от разработчиков много ресурсов. Примеры таких монет: Bitcoin, Ethereum, XRP, Solana, Tezos, EOS.

Bitcoin - первая и наиболее известная криптовалюта с самой высокой рыночной капитализацией. Имеет ограниченное предложение, что делает её популярным выбором для инвесторов.

Глобальность и финансовая поддержка биткойна отличает его от всех “пирамид”, это совсем другой тип. В долгосрочной перспективе самой большой угрозой и последствиями видится не что-то регулирующее или хакерское [4], а скорее массовый исход идеалистов и игроков высшего и среднего уровня в улучшенный Биткойн 2.0. Доминанция биткойна – 55,43%. Биткойн часто показывает изменения в стоимости более чем 30% за сутки. И такие колебания присущи только криптовалютам.

Монета ETH использует блокчейн Ethereum для выполнения всех транзакций внутри сети. Одной из особенностей Ethereum является его способность поддерживать запуск децентрализованных приложений (DApps) на своей платформе.

Криптокомпании присоединяются к Ethereum для создания своей криптовалюты или реализации других идей. Известные проекты: криптобиржа Uniswap, биржевой агрегатор 1inch, децентрализованный кредитный инструмент Aave и др.

Альткоины. В погоне за успехом биткойна, а также исправляя его недостатки, разработчики завалили рынок разнообразными криптовалютами. Так, появились альткоины, суть которых заключена в самом названии - альтернатива биткойна.

Проще говоря, альткоином называют любую криптовалюту, кроме биткойна. Поскольку биткойн стал первой, наиболее надежной и самой крупной криптовалютой по капитализации, любая другая криптовалюта считается альтернативой биткойну или просто альткоином. То есть альткоином можно также назвать ETH.

Токены. Токен - это криптовалюта, не имеющая своего собственного блокчейна. Его можно сравнить с виртуальными ценными бумагами, предоставляющими права собственности или доступ к определенным услугам и функциям платформы.

Токены бывают нескольких типов:

Security – токен, дающий долю владения финансовым инструментом, например акциями или облигациями.

Utility – токен, представляющий наибольшую ценность внутри своей сети.

Asset-backed – токен, чья ценность подтверждена реальным активом, не существующим на блокчейне. К примеру, золотом или валютой.

Стейблкоины. Стейблкоин - это токен, стоимость которого привязана к золоту или обычной валюте, что делает его более стабильным и менее подверженным изменениям цены.

Самые популярные стейблкоины (Tether, USD Coin, Binance USD, DAI) привязаны к доллару США.

Наиболее ценные криптовалюты. Как формируется их стоимость?

В наше время цифровую валюту можно использовать для оплаты товаров и услуг, подобно обычным деньгам. Тем не менее, наиболее распространенным способом её использования остается инвестирование с целью получения пассивного дохода [5]. Заработать на криптовалюте можно на криптобиржах, которые предоставляют инструменты для трейдинга.

Ценность криптовалют определяется их рыночной капитализацией, которая часто используется для ранжирования. Более высокая рыночная капитализация обычно указывает на более стабильную и популярную криптовалюту.

В процессе оплаты кредитной картой участвуют несколько посредников или третьих лиц, гарантирующих кредитоспособность покупателя и возможность продавца принять платеж.

Криптовалютные кошельки исключают участие этих посредников, что устраняет комиссии за транзакции. Это преимущество особенно ценится в контексте международных платежей.

Тем не менее, некоторые биржи могут взимать комиссии за совершение сделок с криптовалютой.

Технология блокчейн обеспечивает надежную защиту данных пользователя, сохраняя каждую новую транзакцию в большем количестве блоков. Однако риск существует, поскольку цифровая природа криптографии подвергает систему угрозе сбоя, которые могут привести к потере активов без резервной копии.

Отсутствие центрального органа управления большинством криптовалют исключает возможность контроля сделок, но также лишает индивидуальной ответственности в случае проблем. И хотя криптовалюты обладают преимуществами, такими как анонимность, они также используются в преступных операциях, что вызывает опасения в отношении их легальности.

Торговля криптовалютой ассоциируется с высокой волатильностью и низкой ликвидностью, что может сделать процесс торговли сложным и рискованным. Кроме того, на торговые процессы могут влиять рыночные манипуляции, а криптовалютные обменники могут стать объектом атаки мошенников, что усиливает риски вложений.

В целом, инвестирование в криптовалюту остается азартным делом из-за отсутствия государственного контроля, однако это также привлекает крупных инвесторов, которые добиваются успеха на этом рынке.

Тем не менее, эта игра привлекает крупных инвесторов, ведь Крис Ларсен, Тайлер и Кэмерон Винкловос, Роджер Вер - люди, которые стали долларовыми миллиардерами на криптовалюте [6].

И по данным специализированного ресурса CoinGecko, который отслеживает криптовалюты по капитализации, наиболее ценным является Bitcoin (BTC) с рыночной капитализацией более 1 трлн. долл. США [6].

За ним в списке: Ethereum (ETH), Tether (USDT), BNB (BNB), Solana (Sol), USDC (См. ниже Рис.).

Монета	Цена	1ч	24ч	7д	Объем торгов за 24 часа	Рыночная капитализация	Последние 7 дней
Биткоин BTC	65 294,27 \$	▲ 0.6%	▲ 6.7%	▲ 4.2%	31 789 350 530 \$	1 283 742 048 651 \$	
Эфириум ETH	2 999,86 \$	▲ 0.6%	▲ 4.3%	▼ 0.6%	11 977 451 947 \$	359 491 287 954 \$	
Tether USDT	1,00 \$	▲ 0.2%	▲ 0.2%	▲ 0.1%	37 194 472 659 \$	111 235 515 337 \$	
BNB BNB	584,19 \$	▲ 0.4%	▲ 3.2%	▼ 0.3%	1 126 731 122 \$	89 690 378 042 \$	
Solana SOL	154,57 \$	▲ 0.6%	▲ 7.9%	▲ 5.3%	2 691 750 556 \$	69 158 563 202 \$	
USDC USDC	1,00 \$	▲ 0.2%	▲ 0.1%	▲ 0.1%	5 899 915 968 \$	32 989 669 248 \$	
XRP XRP	0,5164 \$	▲ 0.3%	▲ 2.6%	▼ 2.1%	840 778 444 \$	28 543 317 993 \$	
Lido Staked Ether STETH	2 997,50 \$	▲ 0.6%	▲ 4.2%	▼ 0.7%	65 838 415 \$	27 986 348 730 \$	
Toncoin TON	7,03 \$	▲ 1.0%	▲ 1.7%	▲ 20.7%	424 225 729 \$	24 380 682 000 \$	
Dogecoin DOGE	0,1527 \$	▲ 1.3%	▲ 4.8%	▲ 2.0%	1 297 870 695 \$	21 921 095 940 \$	
Кардано ADA	0,448 \$	▼ 0.1%	▲ 4.0%	▼ 3.2%	271 445 435 \$	15 793 406 350 \$	
Shiba Inu SHIB	0,000024 \$	▲ 0.9%	▲ 3.2%	▲ 3.9%	650 396 711 \$	14 075 725 917 \$	

Рисунок – Основные криптовалюты по капитализации в сентябре 2024 года.

Примечание – Источник [6]

Таким образом, и это произошло на наших глазах и всего-то за несколько последних лет, криптовалюты молниеносно завоевали современный финансовый мир, увеличивая узнаваемость термина “биткоин”. И на сегодня ассоциация между криптовалютой и биткоином уже и не так однозначна. В мире по факту уже более 1500 криптовалют, и их число продолжает постоянно увеличиваться.

Список использованных источников

1. Блокчейн и Крипта // Binance Academy [Электронный ресурс]. – 2024. – Режим доступа: <https://academy.binance.com/en>. – Дата доступа: 15.09.2024.
2. Ван С., Киевич А.В. Цифровой рубль в России - третья форма денег в виде цифрового кода / Ван Сюй, А.В. Киевич // В сборнике: Банковская система: устойчивость и перспективы развития. сборник научных статей четырнадцатой международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики. Пинск, 2023. С. 29-34.
3. Гид по криптовалютам: чем отличается биткоин от Ethereum // Forbes [Электронный ресурс]. – 2024. – <https://www.forbes.ru/tehnologii/357451-gid-po-kriptovalyutam-chem-otlichaetsya-bitkoin-ot-ethereum>. – Дата доступа: 15.09.2024.

4. Белоглазова Г.Н., Киевич А.В. Модернизация регулирования финансовых систем: поиск новых моделей / Г.Н. Белоглазова, А.В. Киевич // Банковское дело. 2011. № 7. С. 14-20.

5. Киевич, А.В. Анализ основных показателей финансового рынка Республики Беларусь / А.В. Киевич // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : сборник трудов XVI международной научно–практической конференции, Пинск, 29 апреля 2022 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – Ч. 1. – С. 83-89.

6. Биткоин. Рынки // CoinGecko [Электронный ресурс]. – 2024. – Режим доступа: <https://www.coingecko.com/ru/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D1%8B/%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B8%D0%BD>. - Дата доступа: 15.09.2024 г.

УДК 339.543

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Тихонова Анна Николаевна, аспирант

Потапова Наталья Васильевна, к.э.н., доцент

Брестский государственный технический университет

Tikhonova A.N., ann16tt@gmail.com

Potapova Natalya Vasilievna, PhD in Economics, pnatv@tut.by

Brest State Technical University

Аннотация. В статье рассматривается значимость защиты прав на объекты интеллектуальной собственности (ИС), описываются современные подходы к защите ИС и аспекты, требующие улучшения, приводятся рекомендации по повышению эффективности защиты прав на объекты ИС.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, таможенные органы, контрафактная продукция, защита прав.

Сфера интеллектуальной собственности (*далее ИС*) – это сложная система, отражающая уровень развития государства и его конкурентоспособность на мировой арене. Она выступает ключевым индикатором инновационного потенциала, влияя на темпы экономического роста и формируя облик современной экономики.

Более того, ИС является двигателем прогресса, технологий. Высокотехнологичные отрасли особенно остро нуждаются в создании эффективной системы охраны ИС. Патенты на изобретения, товарные знаки, авторские права, промышленные образцы – все эти инструменты становятся необходимыми условиями для привлечения инвестиций, развития и выхода на международные рынки. Защита этих нематериальных активов - это не просто соблюдение формальностей, это стратегическое преимущество, позволяющее компаниям минимизировать риски и увеличивать прибыль.

В связи с этим актуальным является изучение деятельности таможенных органов Республики Беларусь по обеспечению защиты прав на объекты ИС, определить роль таможенных органов в защите прав на объекты ИС и основные направления деятельности по защите прав в этой области, провести анализ данных о результатах правоприменительной практики в сфере борьбы с нарушениями прав на объекты ИС, выявить проблемные аспекты в этой сфере, рассмотреть мероприятия, проводимые для повышения эффективности защиты ИС.

Эффективное использование ИС не ограничивается только её созданием. Критически важна надежная защита от несанкционированного использования. Потери от контрафакта могут быть катастрофическими, приводя к снижению прибыли, потере репутации и даже к банкротству.

Ввиду этого, современные подходы к защите ИС включают в себя:

1. Регистрацию прав на объекты ИС. Получение патентов, свидетельств на товарные знаки является первым и важнейшим шагом в защите ИС. В разрезе категорий нарушений прав на объекты ИС в Республике Беларусь отмечается преобладание именно нарушений в области незаконного использования товарных знаков [1].

2. Мониторинг рынка. Постоянный мониторинг рынка на предмет выявления контрафактной продукции и нарушений авторских прав помогает своевременно реагировать на угрозы.

3. Юридическую защиту. При возникновении нарушений необходимо оперативно обратиться к юристам, специализирующимся в области ИС, для защиты прав. Законодательством Республики Беларусь предусмотрено также осуществление таможенными органами мер по защите прав на объекты ИС при перемещении товаров через таможенную границу [2].

4. Просвещение и образование. Повышение осведомлённости о важности защиты ИС как среди создателей, так и среди потребителей, способствует формированию здоровой конкурентной среды.

На основании вышеизложенного можно сформулировать цель защиты прав на объекты ИС таможенными органами – борьба с перемещением контрафактной продукции в целях обеспечения устойчивого развития экономики.

Вместе с тем необходимо помнить, что инициатива в этой области лежит на правообладателе. Государственные органы Республики Беларусь в редких случаях осуществляют самостоятельные действия. Защита объектов ИС без инициативы правообладателя происходит лишь тогда, когда нарушения могут угрожать жизни или здоровью граждан. Во всех остальных случаях защита прав ИС должна инициироваться самим правообладателем.

Контрафакт проникает во все секторы экономики – от фармацевтики и пищевой промышленности до электроники и легкой промышленности. Кроме того, контрафакт:

1. Подрывает легальный бизнес. Законные производители несут значительные убытки из-за снижения продаж. Это особенно актуально для малого и среднего бизнеса, который часто не имеет ресурсов для эффективной борьбы с контрафактом.

2. Сдерживает инновации. Отсутствие защиты интеллектуальной собственности демотивирует компании инвестировать в разработку новых продуктов и технологий. Зачем вкладывать средства в инновации, если их легко скопировать и продать по более низкой цене?

3. Финансирует организованную преступность, т.к. торговля контрафактом является одним из основных источников дохода для преступных группировок, которые используют эти средства для финансирования других видов незаконной деятельности.

4. Наносит ущерб государственному бюджету. Снижаются налоговые поступления от легального бизнеса. Помимо этого, затраты на борьбу с контрафактом негативно влияют на государственный бюджет.

Следовательно, торговля контрафактной продукцией - это серьезная социально-экономическая проблема, затрагивающая все сферы жизни государства. Так, одним из эффективных способов борьбы с контрафактом является защита прав интеллектуальной собственности таможенными органами. Традиционно противодействие контрафакту со стороны таможенных органов обеспечивается посредством национальных таможенных реестров объектов ИС. Владелец исключительных прав на объект ИС вправе подать в Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (далее – ГТК) заявление об осуществлении таможенными органами Республики Беларусь мер по защите его исключительных прав. На основании принятого ГТК решения по итогам рассмотрения заявления владельца объект ИС, в отношении которого будут осуществляться меры по защите, включается в таможенный реестр объектов ИС. Ввоз товаров любыми лицами, неуказанными в качестве уполномоченных импортеров, будет рассматриваться как нарушение прав, и выпуск таких товаров будет приостановлен, о чем таможенные органы уведомляют правообладателя или его представителя.

По результатам проведенного анализа в период с 2016 по 2021 год в Республике Беларусь наблюдалась общая тенденция к увеличению выявленных нарушений в сфере ИС. При этом стоит отметить снижение выявленной контрафактной продукции в указанный период. Проведем более подробный анализ данных 2019-2022 гг. в таблице.

Таблица – Анализ данных, связанных с деятельностью таможенных органов Республики Беларусь в сфере защиты ИС

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2020 в % к 2019	2021 в % к 2020	2022 в % к 2021
Количество выявленной контрафактной продукции, ед.	163 486	133 307	127 004	49 295	81,5	95,3	38,8
Количество выявленных правонарушений в сфере ИС	122	97	211	169	79,5	217,5	80,1

Примечание – Источник: [1]

В Республике Беларусь в 2022 году пресечено 169 нарушений прав на объекты интеллектуальной собственности. Общее количество нарушений, выявленных в отчетном периоде, снизилось по сравнению с прошлым отчетным периодом на 19,9%. За отчетный период в Республике Беларусь выявлено 49 295 единиц контрафактной продукции, что составляет 38,8% от уровня 2021 года. В 2022 году усматривается самый низкий показатель количества выявленных контрафактных товаров за все время наблюдения данных показателей (с 2016 года), что свидетельствует об улучшении правовой защиты объектов ИС, усилении контроля за перемещением контрафактных товаров и развитии технологий.

Несмотря на достигнутый прогресс, борьба с контрафактом в ЕАЭС остается сложной задачей. В существующей системе защиты прав на объекты ИС присутствует ряд важных аспектов, требующих улучшения:

1. Неэффективный обмен информацией. Задержки в предоставлении данных о нарушениях, расхождения в методологиях и технологиях обработки информации существенно снижают эффективность борьбы с правонарушениями. Необходи-

дима унификация форматов обмена данными и внедрение современных цифровых платформ для обеспечения беспрепятственного потока информации [3].

2. Пассивность правообладателей. Недостаточная заинтересованность во включении товарных знаков и других объектов ИС в таможенные реестры существенно снижает эффективность таможенного контроля. Это обусловлено, в том числе, недостатком знаний о доступных механизмах защиты и сложностью процедур [4].

3. Недостаток цифровых решений. В эпоху цифровизации и активного развития онлайн-торговли, крайне важно совершенствовать цифровые сервисы для выявления нарушений прав ИС в сети Интернет. Необходимо развитие специализированных платформ для мониторинга и блокировки незаконного контента.

Учитывая вышеизложенное, для повышения эффективности защиты ИС можно рассмотреть следующие мероприятия:

1. Усиление межгосударственного сотрудничества. Разработка и реализация согласованных стратегий борьбы с нарушениями прав ИС, создание единой информационной базы данных и обмен опытом между правоохранительными органами. Для упрощения процедур, связанных с защитой прав интеллектуальной собственности на всей территории ЕАЭС, Евразийская экономическая комиссия совместно с государствами-членами ЕАЭС осуществляет формирование нормативной правовой базы в целях обеспечения функционирования Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности [5].

2. Повышение осведомленности правообладателей. Проведение масштабных информационных кампаний, семинаров и тренингов для обучения правообладателей методам защиты своих прав, в том числе с использованием таможенных механизмов и современных цифровых сервисов. Разработка доступных и понятных инструкций и руководств.

3. Развитие цифровых технологий. Внедрение современных IT-решений, разработка и внедрение унифицированных электронных платформ для обмена информацией между государственными органами и правообладателями, создание автоматизированных систем мониторинга и анализа данных для выявления нарушений в сети Интернет [6].

Таким образом, интеллектуальная собственность представляет собой мощный инструмент, способствующий экономическому росту, инновациям и развитию. Только осознание стратегической важности ИС и активная работа по её защите гарантируют процветание компаний и общественное благополучие [7]. Лишь комплексный подход, основанный на постоянном мониторинге ситуации и адаптации мер к изменяющимся условиям, позволит эффективно противостоять угрозе контрафактной продукции и создать благоприятные условия для развития легального бизнеса и инноваций в рамках ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/comission/department/dobd/intelsobs/>. – Дата доступа: 25.10.2024.

2. Таможенные органы Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.customs.gov.by/zashchita-prav-na-obekty-intellektualnoy-sobstvennosti/mery-pozashchite-prav-intellektualnoy-sobstvennosti/>. – Дата доступа: 25.10.2024.

3. Ливенский В.М., Лисовский М.И., Янковский И.А. Тенденции развития сетевых форм организации цифровой экономики в РБ / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский, И.А. Янковский // Современные аспекты экономики. 2021. № 3 (283). С. 26-32.

4. Галкина М.Н., Киевич А.В. Проблемы обеспечения информационной и экономической безопасности государства / М.Н. Галкина, А.В. Киевич // Экономика и банки. 2021. № 1. С. 65-76.

5. Киевич А.В., Король О.В. Евразийский экономический союз: итоги деятельности за год / А.В. Киевич, О.В. Король // «Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія». – 2016. – Том 6. – № 2. – С. 69-76.

6. Потапова Н.В., Четырбок Н.П. Роль малого бизнеса в экономике Республики Беларусь / Н.В. Потапова, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 4 (284). С. 23-29.

7. Потапова, Н. В. Стратегии и инновации социально-ответственного бизнеса / Н. В. Потапова, Е. О. Дружинина, Е. В. Черноокая // Инновации: от теории к практике: сборник научных статей VIII Международной научно-практической конференции, Брест, 21–22 октября 2021 г. / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский областной исполнительный комитет, Брестский научно-технологический парк, Брестский государственный технический университет ; редкол.: В. В. Зазерская [и др.]. – Брест : БрГТУ, 2021. – С. 114–119.

УДК 330

ДОВЕРИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Хмель Ольга Анатольевна, к.э.н.

Полесский государственный университет

Khmel Olga Anatoljevna, PhD in Economics, Polessky State University,
khmel.o@polessu.by

Аннотация. В статье раскрыты подходы к определению социального капитала, рассматривается категория доверия в качестве составляющего элемента социального капитала, определяются ключевые аспекты данной категории, приводятся методы измерения доверия.

Ключевые слова: социальный капитал, категория «доверие», измерение доверия.

На сегодняшний день всё больше и больше отечественных и зарубежных исследователей занимаются темой «социального капитала», так как важность социального капитала для личности и общества в целом в современном мире является неоспоримой, однако само понятие имеет разнообразную интерпретацию. И содержание, и методы измерения социального капитала рассматриваются с разных углов.

Социальный капитал – это характеристика общества, определяющая качество жизни в стране. Наряду с человеческим капиталом, социальный капитал увеличивает производительность общества в целом.

Одними из первых авторов, внесших значительный вклад в развитие теории социального капитала, являются Дж. Коулман и П. Бурдьё. Так П. Бурдьё в работе *Le capital social* определяет «социальный капитал» как «агрегат актуальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства или признания». Он рассматривал социальный капитал как одну из форм капитала наряду с человеческим, экономическим и культурным. По мнению автора, чем большим капиталом различных форм обладает индивид, тем выше уровень доверия, которым сопровождается обмен ресурсами при использовании социального капитала.

По мнению Дж. Коулмана, социальный капитал – это сумма тех ресурсов, которыми человек обладает вследствие его участия в различных социальных связях в рамках организации, а также семьи [3]. Дж. Коулман полагал, что социальный капитал позволяет успешно решать не только общественные задачи, но и личные. Люди проявляют стремление добиться целей, неважно общественной или личной, если это приносит им пользу. Т.е. социальный капитал можно трактовать как благо, которым пользуется и все общество.

В работах исследователя Р. Патнэма социальный капитал является необходимым условием для того, чтобы экономика функционировала результативно, а управление осуществлялось эффективно. Он считает, что социальный капитал не может находиться в собственности одного человека. По мнению Р. Патнэма, социальный капитал не принадлежит ни к общественным, ни к личным благам, так как он не обладает всеми теми признаками, которыми обладают общественные блага.

В современном обществе как ключевой элемент социального капитала рассматривается доверие. С этой точки зрения социальный капитал можно рассматривать как совокупность норм и ценностей, которые разделяются членами группы и выражаются в способности людей достигать общих целей в группах, работая в сотрудничестве.

Большое внимание в своих работах категории «доверия» уделяет Ф. Фукуяма. Под доверием он понимает сложившуюся в обществе ситуацию, в которой члены сообщества ожидают от других членов этого же сообщества уважения общих фундаментальных норм поведения, таких как справедливость, честность, порядочность и др., либо норм, принятых в корпоративной культуре организации [4]. Особенностью концепции Ф. Фукуямы является то, что социальный капитал рассматривается им через призму экономической деятельности. Наличие устойчивых норм доверия и социальных связей создает условия для новых экономических возможностей, что может способствовать увеличению общественного благосостояния.

Также Дж. Коулман считает, что группа, в которой наблюдается высокий уровень доверия, способна достичь большего, чем группа с низким уровнем доверия [4]. Так, высокий уровень доверия позволяет решать коллективные проблемы без внешнего регулирования. Т.е. рост доверия, в свою очередь, повышает уровень социальных отношений.

Считается, что положительные эффекты доверия не ограничиваются только экономической сферой. Доверие особенно важно для формирования гражданского общества и развития политических институтов, так как способствует развитию гражданского самосознания и понимания важности политического участия [4].

Таким образом, под категорией доверия предлагается рассматривать общее доверие, т.е. доверие ко всем людям, к общественным, государственным и правительственным структурам, а также доверие к друзьям, близким и родственникам.

Наиболее спорным аспектом являются подходы к измерению доверия. В литературе можно найти следующую классификацию методов измерения доверия: первая группа методов оценивает мнение людей относительно уровня доверия – опрос индивидов, а вторая группа методов направлена на измерение доверия посредством наблюдения за поведением людей в ситуациях, которые могли бы охарактеризовать их уровень доверия – проведение экспериментов.

В качестве примера предлагается ряд вопросов, которые можно использовать для опроса, для определения уровня доверия в обществе:

1. **Общие вопросы о доверии:**
 - Как вы оцениваете уровень доверия между людьми в вашем сообществе? (1 - очень низкий, 5 - очень высокий)
2. **Доверие в экономических отношениях:**
 - Насколько вы доверяете бизнесу в вашем регионе? (1 - совсем не доверяю, 5 - полностью доверяю)
3. **Доверие к институтам:**
 - Как вы оцениваете уровень доверия к местным властям? (1 - очень низкий, 5 - очень высокий)
 - Как вы оцениваете доверие к образовательным учреждениям в вашем регионе? (1 - очень низкий, 5 - очень высокий)
4. **Социальные связи:**
 - Как часто вы обращаетесь за помощью к друзьям или соседям? (никогда, иногда, часто)
 - Насколько вы доверяете людям, которых не знаете лично, в общественных местах? (1 - совсем не доверяю, 5 - полностью доверяю)
5. **Участие в общественной жизни:**
 - Насколько вы согласны с утверждением: «Я готов участвовать в общественных инициативах, если знаю, что другие люди тоже участвуют»? (1 - совершенно не согласен, 5 - полностью согласен)
 - Как часто вы участвуете в общественных мероприятиях или волонтерских акциях? (никогда, иногда, часто)
6. **Влияние на доверие:**
 - Какие меры, на ваш взгляд, могут повысить уровень доверия в обществе? (открытые диалоги, улучшение качества жизни, повышение прозрачности и т.д.).

В качестве примера второй группы методов можно рассматривать классическую в экспериментальной экономике игру Public Goods, где участникам предлагается анонимно вложить сумму в общий фонд, который впоследствии будет потрачен на приобретение общественного блага. Возникает «социальная дилемма»: превалирующая стратегия для каждого участника – ничего не вкладывать. Но в действительности люди договариваются, доверяют друг другу, и вкладывают деньги.

В целом необходимость изучения категории доверия как составляющего элемента социального капитала имеет несколько важных аспектов:

Экономическое развитие: доверие между участниками экономических отношений снижает транзакционные издержки, так как стороны более охотно идут на сотрудничество и делятся информацией. Это может способствовать экономическому росту и развитию бизнеса.

Укрепление социальных связей: доверие способствует формированию и укреплению социальных связей между людьми и группами. Это, в свою очередь, создает более сплоченные сообщества, что является основой для эффективного взаимодействия и сотрудничества.

Социальная стабильность: высокий уровень доверия в обществе может способствовать снижению конфликтов и повышению социальной стабильности. Люди, которые доверяют друг другу, менее склонны к агрессии и конфликтам.

Психологическое благополучие: доверие также связано с психологическим благополучием индивидов. Люди, которые чувствуют доверие в своём социальном окружении, как правило, имеют более высокий уровень удовлетворенности жизнью и меньшую предрасположенность к стрессу.

Поддержка общественных инициатив: доверие играет ключевую роль в поддержке и реализации общественных инициатив и проектов. Когда люди доверяют друг другу и институтам, они более охотно участвуют в совместных действиях, направленных на улучшение качества жизни в обществе.

Институты и управление: доверие к институтам (государственным, образовательным, медицинским и др.) важно для их эффективного функционирования. Высокий уровень доверия к институтам способствует лучшему соблюдению законов и норм, а также повышает легитимность власти.

Развитие гражданского общества: доверие является основой для активного участия граждан в общественной жизни и способствует созданию и поддержанию организаций гражданского общества.

В целом, изучение доверия как элемента социального капитала позволяет глубже понять, как взаимодействуют социальные, экономические и политические факторы, а также как можно улучшить качество жизни в обществе.

Список использованных источников

1. Бурдые, П. Формы капитала // Экономическая социология. 2005. – № 3. С. 60-74.
2. Золотарёва, О.А. Доверие как нематериальный актив развития высшей школы / О.А. Золотарёва, О.А. Хмель, А.А. Минченко // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : сборник трудов XVI международной научно-практической конференции, Пинск, 29 апреля 2022 г. : в 2 ч. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В.И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2022. – Ч. 1. – С. 66-69.
3. Игумнов, О.А. Социально-экономический смысл концепта «социальный капитал» // Вестник Евразийской науки, 2019. – №1.
4. Обзорное исследование социального капитала в контексте улучшения человека. / В.А. Аникин, С.Г. Пашков и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: 2022. – 92 с. – (7 том доклада «Глобальный ландшафт исследований и перспективных разработок в области укрепления человека», науч. Ред. В.А. Аникин.
5. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию, 2004. – ООО «Изд-во АСТ».

УДК 336.719

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»

Хмельницкая Екатерина Васильевна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Khmielnitskaya Katsiaryna Vasilievna, Senior Lecturer, Polesky State University,
khemelnitskaia.e@polessu.by

Аннотация. В статье рассмотрены результаты оценки конкурентных преимуществ по методике КФУ ОАО «АСБ Беларусбанк» и выделены направления, на которые следует обратить особое внимание руководству для повышения конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, услуги, конкуренты, конкурентные преимущества, многоугольник конкурентоспособности, реклама, маркетинг.

Оценка конкурентоспособности банка – это ключевой фактор успешной и эффективной деятельности банка на рынке банковских услуг. Отслеживая позицию своего банка относительно конкурентов, сотрудники могут правильно оценить конъюнктуру рынка и определять скрытые угрозы.

Конкуренция в банковской сфере представляет собой соперничество банковских организаций, заинтересованных в достижении одной и той же цели – продаже клиенту конкретной банковской услуги или продукта.

Обладание конкурентными преимуществами позволяет занять прочную позицию на рынке. Основными направлениями достижения конкурентных преимуществ являются предоставление всевозможных банковских услуг и продуктов, а также затрачивать минимум ресурсов на их предоставления.

Предоставляя широкий спектр услуг, как физическим, так и юридическим лицам, ОАО «АСБ Беларусбанк» занимает одну из ведущих позиций на рынке банковских услуг. Позиция банка на рынке определяется результатами его деятельности, конкурентными преимуществами и недостатками по сравнению с другими финансово-кредитными учреждениями.

Конкурентами ОАО «АСБ Беларусбанк» являются следующие банковские организации: ОАО «Белагропромбанк»; ОАО «Белинвестбанк»; ОАО «Приорбанк»; ОАО «Сбербанк»; ЗАО «МТБанк»; ЗАО «Альфа Банк»; ЗАО «ВТБ Банк».

Одной из отличительных особенностей банка является его информационная открытость, доступность услуг благодаря широкой банковской сети, максимально приближенной к населению.

Таблица – Оценка конкурентных преимуществ по методике КФУ ОАО «АСБ Беларусбанк» и его основных конкурентов

Показатели конкурентоспособности	ОАО «АСБ Беларусбанк»		ОАО «Белагропромбанк»		ОАО «Белинвестбанк»		ОАО «Приорбанк»		ЗАО «Альфа-Банк»	
	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка	Оценка фактора	Взвешенная оценка
Репутация	5	0,76	4	0,48	5	0,76	5	0,76	4	0,48
Качество обслуживания	4	0,48	3	0,27	4	0,48	5	0,76	4	0,48
Надежность организации	5	0,76	5	0,76	5	0,76	5	0,76	4	0,48
Известность бренда	5	0,76	4	0,48	4	0,48	5	0,76	3	0,27
Сайт	3	0,27	3	0,27	3	0,27	4	0,48	4	0,48
Скорость проведения операций	4	0,48	3	0,27	4	0,48	4	0,48	3	0,27
Реклама и маркетинг	3	0,27	3	0,27	4	0,48	4	0,48	4	0,48
Приятная атмосфера	4	0,48	3	0,27	4	0,48	4	0,48	5	0,76
Сумма	33	4,27	28	3,09	33	4,21	36	4,97	31	3,73

Примечание – Источник: собственная разработка

Преимуществом обслуживания в ОАО «АСБ Беларусбанк» является:

1. Четкость – расчеты ведет автоматизированный электронный комплекс. Клиенты имеют возможность оплачивать кредиты на всей территории Республики Беларусь независимо от того, в каком филиале им был предоставлен кредит. В ОАО «АСБ Беларусбанк» создана единая база данных по счетам физических лиц для проведения операций по вкладным счетам независимо от места открытия счета с использованием централизованного хранилища данных.

2. Быстрота – платежи проводятся в режиме реального времени. Банк располагает современными средствами связи, которые позволяют быстро переводить денежные средства и проводить платежи.

3. Удобство – обширная сеть структурных подразделений банка, которая охватывает наибольшее количество сельского населения.

4. Современность – развитая инфраструктура. Чтобы облегчить и ускорить общение клиента и банка ОАО «АСБ Беларусбанк» предлагает своим клиентам воспользоваться электронными банковскими услугами, предоставляемыми посредством Интернет-банкинга и М-Банкинга.

Для рассмотрения конкурентных преимуществ ОАО «АСБ Беларусбанк» и его конкурентов по основным характеристикам предоставления банковских услуг и продуктов, была составлена карта конкурентов, которая показала, что ОАО «АСБ Беларусбанк» является конкурентоспособной организацией и уступает конкурентам только в разработке сайта.

Для оценки конкурентов, а в итоге и конкурентоспособности в целом, был проведен метод экспертных оценок (экспертами выступали сотрудники ДКСОКиМ) по средствам расчета сводного показателя конкурентоспособности, согласно которой сводным показателем является отношение произведения значения i -го критерия и его весомости к общему количеству рассматриваемых критериев.

Наиболее конкурентными организациями для ОАО «АСБ Беларусбанк» являются ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Приорбанк» и ЗАО «Альфа-Банк».

В качестве критерий были взяты: репутация, качество обслуживания, надежность организации, бренд, скорость проведения операций, сайт, реклама и маркетинг, атмосфера.

Оценка конкурентных преимуществ ОАО «АСБ Беларусбанк» и ее основных конкурентов по методике КФУ представлена в таблице.

На основании исследования можно сделать следующие выводы: основными конкурентами ОАО «АСБ Беларусбанк» являются ОАО «Белинвестбанк» и ОАО «Приорбанк». ОАО «Приорбанк» является безусловным лидером, т.к. по оценкам имеет высокую рейтинговую оценку 4,97. Результаты оценки конкурентоспособности ОАО «АСБ Беларусбанк» и его основных конкурентов представлены в виде многоугольника конкурентоспособности (рисунок).

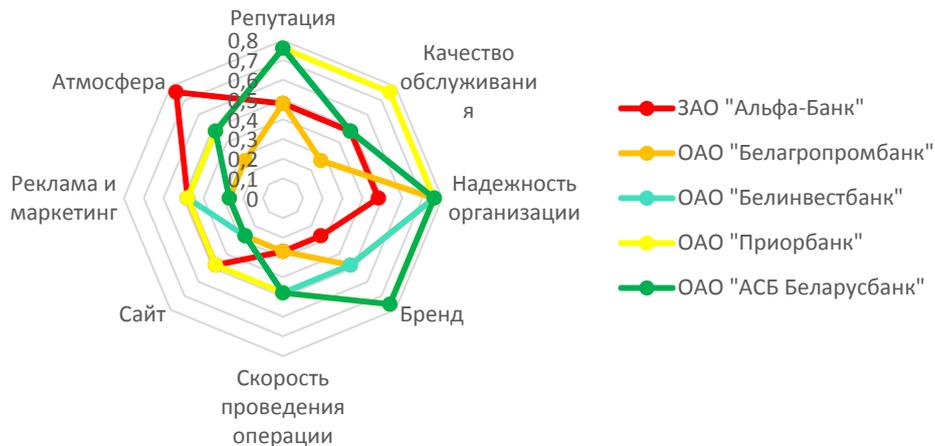


Рисунок – Многоугольник конкурентоспособности ОАО «АСБ Беларусбанк» и его основных конкурентов

Примечание – Источник: собственная разработка

По результатам проведенной оценки факторов, характеризующих конкурентные преимущества ОАО «АСБ Беларусбанк» и его конкурентов можно отметить, что:

— бренд ОАО «АСБ Беларусбанк» способствует повышению конкурентоспособности организации и является не самой сильной стороной ключевых конкурентов ОАО «Белинвестбанк» и ЗАО «Альфа-Банк»;

– высокое качество обслуживания клиентов характерно для ОАО «Приорбанк» тогда как низкое балльное значение этого фактора характеризует деятельность ОАО «Белагропромбанк» тем самым, оказывая отрицательное влияние на ее конкурентные позиции;

– хорошо разработанный официальный сайт характерен для ОАО «Приорбанк» и ЗАО «Альфа-Банк», что способствует повышению их конкурентоспособности;

– реклама и маркетинг хорошо проработаны в ОАО «Белинвестбанк» и ОАО «Приорбанк». Для ОАО «АСБ Беларусбанк» данный фактор является слабой стороной.

Построение многоугольника конкурентоспособности показало, что сайт, реклама и маркетинг ОАО «АСБ Беларусбанк» являются слабыми сторонами, на что следует обратить особое внимание руководству для повышения конкурентоспособности организации.

Таким образом, в результате анализа и оценки конкурентоспособности ОАО «АСБ Беларусбанк» можно утверждать следующее, что максимальную оценку получило ОАО «Приорбанк», второе место занимает ОАО «АСБ Беларусбанк» получив также высокую комплексную оценку. Совсем рядом расположилось ОАО «Белинвестбанк». ЗАО «Альфа-Банк» занимает четвертое место по оценке конкурентоспособности, а ОАО «Белагропромбанк» по данному критерию занимает последнее место.

Оценочными критериями ОАО «АСБ Беларусбанк» требующими совершенствования стали сайт, реклама и маркетинг.

Можно сделать вывод, что ОАО «АСБ Беларусбанк» является конкурентоспособным предприятием. Также отметим то, что на конкурентоспособность, по мнению экспертов в большей степени влияют такие факторы как качество обслуживания и спектр предоставляемых услуг. ОАО «АСБ Беларусбанк» хорошо справляется с данными факторами. Стоит сказать, что о высокой степени конкурентоспособности свидетельствует высокая комплексная оценка конкурентоспособности среди других банков-конкурентов, а также первенство в предоставлении услуги – банковская платежная карта.

УДК 331.1

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ И СОЦИАЛИЗАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Чекан Анна Алексеевна, к.э.н., доцент

Калашников Павел Сергеевич, магистрант

Государственный университет просвещения

Anna Alekseevna Chekan, PhD., Associate Professor, anna.chekan@mail.ru

Kalashnikov Pavel Sergeevich, master's student, pucyhok15@gmail.com

State University of Education

Аннотация. В статье рассматривается практическое состояние системы адаптации и социализации молодых специалистов в современных организациях. Одной из наиболее серьезных проблем сегодня является создание необходимых условий для успешной социализации и полноценной самореализации молодых специалистов.

Ключевые слова: адаптация, социализация, молодой специалист, наставничество, организация, корпоративная культура

В современном, постоянно меняющемся мире, где постоянно происходят трансформации в различных сферах трудовой деятельности, все чаще стала затрагиваться проблема процесса профессиональной адаптации личности, однако еще чаще, эта проблема идет совместно с тяжелой социализацией человека, и все это в процессе активного освоения нового вида трудовой деятельности [4].

Данная проблема особенно актуальна в разрезе молодых специалистов, так как молодые специалисты входят в ту социально-демографическую группу, которая занимает особенную роль в процессах воспроизводства профессиональных структур общества [5]. Именно поэтому, познание всех особенностей профессиональной адаптации и социализации должно опираться на теоретико-методологические подходы к проблеме.

На протяжении всего 2023 году работодатели чаще искали именно молодых специалистов для привлечения в свои организации, в декабре 2023 года количество вакансий начального уровня увеличилось на 111% по сравнению с январем 2022 года.

Некоторые из распространенных проблем, с которыми могут столкнуться молодые специалисты в процессе адаптации и социализации в современной организации, включают в себя:

– Недостаток структурированного онбординга. Отсутствие четкого плана введения новых сотрудников в организацию и нехватка информации о ключевых процессах и ожиданиях может затруднить процесс адаптации [3].

– Недостаточное внимание к коммуникации. Слабая коммуникация со стороны руководства и коллег может привести к ощущению изоляции и затруднить процесс взаимодействия в коллективе [6].

– Отсутствие обратной связи и поддержки. Недостаточное предоставление обратной связи и поддержки со стороны руководства может создать чувство неопределенности и неуверенности у новых сотрудников.

– Ограниченные возможности обучения и развития. Отсутствие программ обучения и перспектив для профессионального роста может привести к потере мотивации у молодых специалистов.

– Несоответствие ожиданий и реальности. Различия между ожиданиями новых сотрудников и реальными условиями работы и корпоративной культурой могут вызвать дезориентацию и неудовлетворенность.

– Неэффективное взаимодействие в команде. Проблемы в коллективном взаимодействии, конфликты или отсутствие поддержки со стороны коллег могут замедлить процесс адаптации молодых специалистов.

Процесс адаптации и социализации молодых специалистов в современной организации чаще всего встречается следующих видов [1]: welcome-тренинги; элементы или система наставничества; индивидуальная программа или план адаптации для разных категорий должностей.

Программа Welcome-тренинга получило широкое распространение у отечественных компаний. Компания «Сибур» успешно применяет такую программу адаптации еще с 2010 года. Два раза в месяц компания приглашает на тренинг в качестве спикеров высшее руководство и начальников отделов с презентацией о компании. Спикеры отвечают на все интересующие вопросы новых членов команды, а так же задают и вопросы от себя, которые касались бы вопроса комфорта работы, совпали ли ожидания и реальность, чтобы в дальнейшем принять к сведению возможные замечания. Тренинг заканчивается командообразующей игрой, где участники рисуют общий «Агитационный плакат», где должна быть отражена одна из ценностей компании.

Система наставничества в российских компаниях используется в качестве эффективного механизма обмена опытом между более опытными сотрудниками и вновь прибывшими, не нарушая при этом привычного темпа работы отдела [2]. Вспомогательным документов в регламентации данного вида деятельности является Положение о наставничестве.

Рассмотреть такой интересный способ адаптации можно на примере ПАО «ВТБ». Наставничество в данной компании происходит через обозначение определенных целей, задач, планируемых сроков и ответственных лиц.

Срок назначения наставника варьируется от одного до трех месяцев, определяется это в зависимости от должности или категории сотрудника.

Статус наставника подразумевает четкое выполнение каждого из выделенных этапов адаптации, каждый из которых имеет свое содержание, согласно существующему адаптационному плану. План содержит следующий список задач: наиболее слабые области знания новичка; моральная поддержка; помощь в понимании работы корпоративной системы и программ; создание полного понимания о деятельности компании и взаимодействиях внутри рабочего коллектива; подача примера в выполнении своих должностных обязанностях.

Ярким примером применения адаптационных планов и программ выступает ПАО «Газпром». В компании существует отдельный центр, который называется

«Газпром корпоративный институт», в котором специалисты по мере необходимости актуализируют информацию о своем персонале и вносят необходимые корректировки и правки в планы и адаптационные программы.

Организация предоставляет своим сотрудникам типовую адаптационную программу, в которой можно найти список возможных к посещению мероприятий в период прибытия в организацию, для сокращения времени на адаптацию. Также в компании практикуется предоставление личных планов адаптации, который, при определенной должности должен быть расписан в точности до дня.

ПАО «Газпром» вводит систему обратной связи для молодых специалистов. Руководители имеют возможность оценивать работу новых сотрудников и давать им рекомендации и конструктивную критику. Это помогает ускорить процесс адаптации и улучшить профессиональные навыки молодых сотрудников.

Существуют и дополнительные способы к решению проблемы адаптации и социализации молодых специалистов в современных организациях:

1. Компания «Яндекс» проводит специальные программы стажировки для молодых специалистов. В рамках этих программ каждому стажеру назначают опытного наставника, который помогает новичку быстрее войти в рабочий ритм, ориентироваться в организации и решать профессиональные задачи. Также стажерам предлагаются обучающие курсы и мастер-классы от ведущих специалистов компании.

Стажерам предлагается рабочий день от 20 до 40 часов в неделю, что дает возможность совмещать стажировочные часы и обучение, без особых затруднений и в зависимости от возможностей стажеров.

При успешном прохождении стажировки, можно бесшовно остаться в Яндексе, как правило без дополнительных тестовых и собеседований, согласно предоставленной на официальном сайте статистике, офферы в штат получает половина стажёров.

Это дает возможность молодым специалистам получить опыт для прохождения собеседований и решении будущих технических задач, увидеть и познакомиться с жизнью компании изнутри, сконвертирует стажировку в штатную работу, важно также отметить, что данный вид стажировки будет оплачен.

2. Компания «Сбербанк» реализует программу менторинга для молодых специалистов начиная с 2016 года. Каждому новому сотруднику назначается опытный сотрудник, который помогает ему в освоении новой должности, знакомит с организацией и корпоративной культурой, а также поддерживает и советует в рабочих вопросах. Менторинг является долгосрочным процессом, который способствует не только адаптации новичка, но и его профессиональному росту.

3. Компания «Лукойл» организует специальные интеграционные мероприятия для молодых специалистов. Это могут быть спортивные соревнования, тренинги, семинары или корпоративные мероприятия.

В организации бесперебойно работает и советы молодых специалистов, где главной задачей является оказывать поддержку молодым работникам в адаптации и социализации в новых для них условиях уже трудовой, коммуникации с коллективом, получению новых знаний в области выбранной ими специальности и должности. Не менее важно, что это будет воспитывать в новичках корпоративный дух, ценности компании и в целом даст понимание о корпоративной культуре. Советы молодых специалистов созданы на уровне организаций и регионов.

Также, для развития молодого специалиста и повышения его профессиональной эффективности проводятся различные мероприятия:

- комплекс тренингов личностной эффективности на развитие лидерских и деловых качеств;
- стажировки в других организациях Группы «ЛУКОЙЛ»;
- корпоративное вовлечение молодых специалистов через участие во внутренних мероприятиях – корпоративных и отраслевых научно-технических конкурсах и конференциях, форумах, Дне молодого специалиста и т.д.

Такие мероприятия помогают новым сотрудникам лучше узнать коллектив, наладить контакты с коллегами, а также создают единую командную атмосферу.

4. Компания «Ростелеком» создает корпоративные университеты и образовательные программы для молодых специалистов.

Программа получила название «РТК Мастер», суть ее заключается в прохождении пяти основных образовательных модулей

1. управление финансами;
2. основы менеджмента;
3. управление персоналом;
4. маркетинг и организация продаж и бизнес- этика.

Данные модули имеют две части, а именно это очные встречи с менторами преподавателями, а также выполнение самостоятельных работ в разрезе проектов.

Интересен факт, что занятия очного формата подразумевают базовых теоретических знаний по каждому направлению, но отрабатываются посредством креативного подхода: деловые игры, разбор реальных ситуаций, мини-презентации, что дает большую заинтересованность и вовлеченных молодых специалистов.

Говоря о самостоятельной работе, по окончании модуля участникам выдается индивидуальное задание для проработки и закрепления полученных знаний, далее на протяжении 3-4 недели дается обратная связь от преподавателя.

Занятия по очередному модулю будут проводиться с интервалом в 1,5-2 месяца, и, таким образом, длительность программы «РТК Мастер» составит 8-10 месяцев.

Цель таких программ - обучить новых сотрудников не только специфическим навыкам и знаниям, но и развивать их лидерские качества, коммуникативные и творческие способности. Это помогает молодым специалистам лучше адаптироваться к организации и стать эффективными сотрудниками на ранних этапах карьеры.

Проанализировав опыт российских организаций по социализации и адаптации молодых специалистов, представленных выше, можно заметить, что в каждой из них наблюдается тенденция, к использованию одинаковых методов по удержанию новичков, что говорит о популярности и эффективности части из них, однако, у некоторых компаний есть и уникальные методики, которые позволяют также эффективно вести процессы адаптации и социализации молодого кандидата.

Список использованных источников

1. Афонин А.И., Мирзаев В.Р. Организационно-управленческая структура реализации региональной молодежной политики// В сборнике: Управление персоналом: реалии настоящего и возможности будущего. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции приуроченной к 55-летию инженерно-экономического факультета. Донецк, 2024. С. 411-418.

2. Жураховский А.С., Федотова М.А. Особенности управления российскими компаниями с точки зрения индекса человекоцентричности// Друкерровский вестник. 2023. № 4 (54). С. 119-126.

3. Истратий А.Ю., Ловска А.Д. Онбординг как один из эффективных инструментов адаптации персонала: опыт Ozon// В сборнике: Развитие предпринимательства в России: нормативно-правовые и социально-экономические аспекты. Сборник научных трудов преподавателей и студентов кафедры финансово-экономического и бизнес-образования. Москва, 2024. С. 83-88.

4. Назарова О.Г., Брага И.В. Тренды-2024: в каких направлениях развивать российский бизнес// В сборнике: Наука на благо человечества 2024. Сборник по итогам Международной научной конференции молодых ученых. Москва, 2024. С. 57-62.

5. Чекан А.А., Шолотонова Е.С. Особенности привлечения, обучения и развития молодых специалистов// В сборнике: Управление персоналом: реалии настоящего и возможности будущего. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции приуроченной к 55-летию инженерно-экономического факультета. Донецк, 2024. С. 383-387.

УДК 378:332.146:001.895(476.7)

**ПОЛЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ПОЛЕССКОГО РЕГИОНА**

Ярошевич Леонид Александрович, старший преподаватель,

Полесский государственный университет

Jaroshevich Leonid, Senior Lecturer, Polessky State University,

jaroshevich.l@polessu.by

Аннотация. Научная статья посвящена значению Полесского государственного университета в инновационном экономическом развитии Полесского региона в условиях четвёртого экономического уклада. В работе рассмотрено позиционирование вузов в качестве субъекта инноваций, расширение инновационного потенциала региона, формирование устойчивой инновационной системы в регионе. Реализация Полесским государственным университетом программ экономического развития Полесского региона осуществляется во взаимодействии с множеством участников: государственными региональными структурами, предприятиями различной формы собственности и бизнесом. Можно смело утверждать, что основу региональной инновационной экономической системы формирует модель «тройной спирали» (модель общества, основанная на знаниях, предложенная Генри Ицковицем. Основная идея модели «тройной спирали» – существование конкретных механизмов и институциональных условий для создания инновационных кластеров как драйверов экономического развития), объединяющей государство, университет и бизнес. В данной модели Полесский государственный университет обладает преимуществом – его воздействие может распространяться на все стадии инновационного процесса по созданию региональных кластеров. Кластеры являются показателем конкурентоспособности экономики региона, что приводит к её «узнаваемости» как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Ключевые слова: инновационная экономика, модель «тройной спирали», региональное экономическое развитие, региональный кластер.

В Республике Беларусь роль университетов как основы создания кластеров регионального развития начала рассматриваться на правительственном уровне ещё

в 2006 году. Это было связано с тем: что к 2004 - 2008 годам проявились негативные тенденции снижения конкурентоспособности экономики всей страны на внутреннем и внешнем рынках. Не менее важной задачей, стоящей перед государством в те годы, была и необходимость создания наукоёмкой и конкурентной продукции в целом и попыткой «выровнять» экономический уровень областей с учётом их экономического потенциала и специфики уже существующей модели экономического развития.

Позиционирование вузов в качестве субъекта инноваций, расширение инновационного потенциала региона за счет активности вузов, формирование устойчивой инновационной системы в регионе рассматривается в работах российских исследователей Даниловой Е.А., Мешковой Т.А., Перфирьевой О.В и белорусских аналитиков-исследователей Брылюка И., Лыча Г.И., Крупского Д.М. и др. [2,3].

На основе анализа имеющихся исследований и аналитических материалов по созданию региональных кластеров необходимо выделить следующие исторические этапы их развития в Республике Беларусь:

2006 – 2013 гг. – обоснование необходимости, представителями органов государственного управления экономикой, учёными, директорами предприятий, представителями бизнес сообществ использования кластеров в национальной экономике с целью повышения её конкурентоспособности в условиях рынка; применение кластерного подхода как системообразующего в структуре региональных экономик, что позволит обеспечить определённые преференции на внутреннем и внешнем рынках, повысит привлекательность регионов для бизнеса, с точки зрения привлечения инвестиций;

2014 – 2015 гг. – подготовка нормативной и правовой документации, подготовка пилотных проектов и осуществление организационной подготовительной практической работы для кластерного применения, анализа проблемных моментов и достижений.

Итогами проделанной работы деятельности всех заинтересованных сторон по созданию инновационных экономических кластеров, в том числе и на региональном уровне, за два исторических периода, стало принятие Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г.), Методических рекомендаций по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития экономики (утверждены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 01.12.2014 г.), Руководство по созданию и организации деятельности кластеров в Республике Беларусь (2015 год). На Министерство экономики были возложены функции по формированию и реализации государственной политики в области создания и функционирования кластеров. На региональном уровне за кластерную государственную политику ответственность возлагалась на комитеты по экономике областей и городские и районные исполнительные комитеты [1].

Необходимо отметить тот факт, что на основе изученного опыта ряда стран Европейского Союза (Германии, Норвегии Дании и др.) и России основополагающими аспектами развития кластерной экономики в нашей республике были аспекты, ориентирующие на развитие региональных кластеров, которые должны были стать показателями экономического развития регионов и всей национальной экономики. К 2015 году были определены административно-территориальные регионы для создания кластеров. Первый региональный кластер был создан в г. Ви-

тебске, который специализировался на развитии медико-фармацевтического направления. Центром кластера стал Витебский медицинский университет.

В 2018 году был зарегистрирован кластерной платформой Европейского Союза Инновационно-промышленный кластер в области биотехнологий и зеленой экономики Припятского Полесья на базе Полесского государственного университета и ООО «Технопарк «Полесье», объединив в себе 28 юридических лиц. Элементами инфраструктуры выступают: научно-исследовательские лаборатории учреждения образования «Полесский государственный университет»; биотехнологический центр; научно-технологический парк «ООО Технопарк «Полесье»; краудинвестинговая платформа; стартап-движение. Показателем эффективности деятельности данного кластера явилось обеспечение развития внутреннего спроса, импортозамещение и переход к экспорту биотехнологической продукции. К 2022 г. была создана производственно-технологическая база для формирования новых подотраслей промышленности, способных в долгосрочной перспективе – заменить существенную часть продуктов, производимых методом химического синтеза, продуктами биологического синтеза.

Значение роли университетов как поставщиков фундаментальных знаний и исследований в различных областях или сегментах экономики, особенно в условиях глобализации, было и остаётся неоспариваемым фактом.

Университеты всегда ориентировались на институциональные экономические сферы, участвующие в экономическом регулировании наряду с государством. И в настоящее время вузы должны быть заинтересованы во взаимодействии с остальными участниками кластера, особенно в регионах, по причине притока новых знаний в ведущих научных разработках, возможность получения дополнительного финансирования в рамках новой научно-исследовательской деятельности, стимулирования предпринимательской деятельности, в том числе, и своих сотрудников. В связи с этим, особенно возрастает роль региональных вузов в рамках более широкой их представленности в различных областях жизни региона, продиктованную разнообразными потребностями широкой группы местного сообщества, требующих новых форм в политике менеджмента и ресурсов для их проведения.

На основе выше изложенного необходимо выделить функции Полесского государственного университета, как определяющего связующего звена в развитии отраслей региональной экономики:

- подготовка квалифицированных кадров;
- развитие региональной инновационной системы;
- развитие и разнообразие социокультурной среды;
- научно-исследовательский драйвер регионального развития;
- интегратор коммуникации и интересов всех субъектов кластера.

Анализируя развитие региональной политики, на основе кластерного подхода, необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1) в настоящее время государство целенаправленно осуществляет политику создания региональных кластеров как возможных альтернатив в создании инновационной конкурентной экономики;

2) создана определённая нормативно-правовая база как в рамках развития кластерной национальной экономики и процесс законотворчества продолжается; но в настоящее время ещё не определены инструменты поддержания кластеров государством;

3) государство ориентировано на поддержку кластеров в высокотехнологичных отраслях экономики с наибольшей эффективностью возврата затраченных средств; соответственно, финансовая поддержка кластеров в регионах сориентирована на привлечение денежных средств малого и среднего бизнеса, чаще всего, или на финансовую поддержку местных органов исполнительной власти;

4) в существующем хозяйственном механизме национальной экономики преобладающим является государственный сектор, что имеет определённые трудности для привлечения в создании кластеров совместно с частным бизнесом; государственные органы, в рамках своих компетенций, пытаются решить проблему снятия проблемных моментов, на законодательном уровне, для участия частного бизнеса в создании кластеров; на уровне государственно-частного партнёрства частный бизнес принимает участие в создании кластеров как на уровне национальной, так и региональной экономики.

Заключение. Таким образом, влияние Полесского государственного университета на социально-экономическое развитие Полесского региона достаточно разнообразно и охватывает:

– образование, включая подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров по различным областям знаний, способствует повышению квалификации управленческих кадров в регионе, что позволяет удовлетворять потребности региональных предприятий и индустрий благодаря формированию высокообразованной рабочей силы;

– научные исследования и инновации, в том числе: выполнение научных исследований, разработка новых технологий и их внедрения, что благотворно сказывается на развитии и совершенствовании производства и услуг в регионе. При этом наличие в структуре университета технопарков, малых инновационных предприятий, и др. предоставляет возможности для расширения материально-технической базы и получения дополнительного финансирования, а также стимулирует развитие малого и среднего бизнеса в регионе, формирует имидж региона как научно-исследовательского и инновационного центра;

– трансфер знаний и технологий, в рамках которых университет играет роль посредника в передаче знаний и технологий между академической наукой и индустриальным сектором. Внедрение новых технологий на региональных предприятиях повышает их конкурентоспособность и эффективность; – социальное развитие региона, благодаря созданию университетом рабочих мест, популяризации научных знаний, распространению новой творческой культуры, повышению уровня жизни населения, организации волонтерства и др.;

– привлечение в регион инвестиций как стратегических, так и потенциальных партнеров, и спонсоров университета, заинтересованных в сотрудничестве в области научных исследований, разработки технологий и инноваций.

Основываясь на оценке влияния Полесского государственного университета на социально-экономическое развитие Полесского региона, можно сделать следующие выводы. Во-первых, роль вуза в регионе не сводится только подготовке высококвалифицированных кадров. Она намного шире и охватывает практически все сферы жизнедеятельности региона, где они располагаются, включая образовательную, инновационную, социокультурную, коммуникационную и другие. Во-вторых, по существу, сегодня университет определяет перспективы квалифицированных кадров с точки зрения привлекательности проживания для молодежи и местного населения, инвестиций, развития инфраструктуры и культуры. В-

третьих, университет является своего рода драйвером социально-экономического развития Полесского региона, поэтому его поддержка является одним из важнейших элементов современной региональной политики. При этом особую роль играют эффективные коммуникации университета с органами власти, бизнес-сообществом, населением региона. Университеты представляют собой центр высшего образования, культуры, науки и инноваций, которые способствуют развитию региональной экономики и повышению качества жизни его жителей. Для этого государство должно создать благоприятные для поступательного развития регионов условия путем гармоничного встраивания их в широкий круг образовательных, научных, инновационных, социальнокультурных и других связей национальной экономики и общества.

Список использованных источников

1. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : утверждена Постановлением Совета Министров Республики от 16 января 2014 г. N 27. / Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. –Дата доступа: 18.10.2024.
2. Развитие агропромышленного комплекса: новые вызовы и возможные ответы на них / Г. М. Лыч, А. П. Шпак ; Республиканское научное унитарное предприятие "Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси". – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 133 с.
3. Крупский, Д. М. О концептуальных подходах к организации цифровой трансформации национальной экономики Беларуси / Д. М. Крупский // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 29–36.
4. Радько, Н. Влияние сотрудничества университета со стейкхолдерами на занятость и оборот новых предприятий / Н. Радько // Экономические науки. – 2021. – № 202. – С. 201–202.
5. Шахватова, С. А. Механизм влияния университетов на региональное развитие / С. А. Шахватова // Инновационная экономика и право. – 2022. – № 3 (22). – С. 37–42.

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ананенко Н.С., Тарахович Д.В. Страхование в банковской деятельности: современное состояние и перспективы развития.....	4
Бобровская Ж.В. Торговое финансирование в условиях новых видов рисков.....	7
Бухтик М.И. Особенности формирования финансовых ресурсов страховой организации.....	10
Вакулич Е.А. Тенденция белорусского страхового рынка к цифровой трансформации.....	14
Гринько Е.Л., Гарагуц М.А. Перспективы использования цифровых технологий в сфере управления кредитным риском.....	18
Давыдова Н.Л., Сплошнов С.В. Трансформация подходов к регулированию банковской деятельности в условиях цифровой экономики.....	22
Зборина И.М. Обзор рынка криптовалют и перспективы его развития.....	25
Ковалёв А.В. Влияние категориального строя науки на корректность экономической политики.....	30
Киевич А.В. Золотозащитный актив и страховка от повсеместной неопределенности и нарастания геополитического напряжения.....	34
Кисель С.Л. Анализ влияния курсового фактора на резерв организации по гарантированному возмещению банковских вкладов.....	41
Конончук И.А. Взаимосвязь налоговой стратегии организации с корпоративным налоговым менеджментом.....	45
Кузнецов М.О. Банковские экосистемы: сущность и типология сопутствующих рисков.....	49
Кукса О.А. Поведенческая парадигма в экономике и финансах.....	52
Лопух Ю.И., Сергеюк В.С. Цифровая трансформация банковского бизнеса.....	56
Львова Н.А. Становление добровольного углеродного рынка в России: поиск ответов на вызовы.....	59
Лю Цинъюань От шелка до микрочипов: как Китай переформатировал свою экономику.....	63
Маликов Р.И., Ахмерова А.А. Формирование новых форм банкинга как фактор регионального развития.....	66
Малыхина С.И. Риски внедрения цифрового белорусского рубля в финансовом секторе.....	70
Маркусенко М.В. Инструменты обеспечения валютной стабильности в Республике Беларусь.....	74
Минина К.А. О некоторых особенностях факторинга и форфейтинга.....	77
Мирончик Н.Л. Концептуальная основа сопряженности монетарной и макропруденциальной политик.....	81
Недашковская Н.С. Основные направления формирования комплексной системы безопасности кредитного процесса банка.....	85
Олесиюк Ю.С. Финансовые аспекты и методики оценки интеллектуального капитала высшего учебного заведения.....	89
Погорельская В.А. Влияние макроэкономических факторов на финансовую и банковскую экономику.....	93
Пономарева Е.С. Финансовая грамотность личности как условие формирования цифровой безопасности.....	96
Пригодич И.А. Элементы системы экономической безопасности и их эволюция..	99
Ржевская Т.А. Трансформация финансовых отношений в современных условиях	102
Свищева В.А. Цифровые финансовые активы как инструменты финансирования бюджетного дефицита.....	106
Сергеюк В.С., Лопух Ю.И. Направления развития розничных банковских	109

продуктов в Республике Беларусь.....	
Синкевич А.И. Зарубежный опыт использования инструментов альтернативного урегулирования споров по защите прав потребителей финансовых услуг.....	113
Сплошнов С.В., Давыдова Н.Л. Формирование финансовых ресурсов для инновационных преобразований в экономике.....	117
Топчилко Б.О. Лизинг как форма кредитования организаций в РБ.....	121
Хакиров А.И. Исследование маркетплейсов как компонентов финансовых экосистем России.....	126
Чуянова Е.А. Финансово-кредитный механизм поддержки ОАО «Белагропромбанк» сельского хозяйства Республики Беларусь.....	130
Шматько А.Е., Маковецкий С.А. Фискальные правила: уровень субъекта федерации.....	134

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ:
СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Галкина М.Н. Внедрение комплаенс-контроля в организациях в целях обеспечения финансовой безопасности.....	138
Гасанова Н.Т., Гусейнли Ф.В. Учет продаж по требованиям МСФО: ключевые аспекты.....	142
Добрыдень Н.В. Управленческая отчетность: ее значение в принятии эффективных управленческих решений.....	146
Зейналлы Э.Д., Алиев Т.Ф. Роль аудита в повышении прозрачности бухгалтерских отчетностей.....	149
Покровская Н.В., Кукса О.А. Опыт налогового регулирования сбережений населения в странах Союзного государства.....	153
Потапова Н.В. Криптовалюта: учетный аспект.....	156
Седлер Т.И., Голикова А.С. Перспективы развития рынка аудиторских услуг в Республике Беларусь.....	160
Хрусь Е.А. Пособие по временной нетрудоспособности: зарубежный опыт и белорусская реальность.....	165

**ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ И МЕТОДИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ ПРИ ПОДГОТОВКЕ
СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО ПРОФИЛЯ**

Астрейко А.В. Analysis of translation of international words in economic texts.....	170
Ворошкевич О.С. Особенности профессионально ориентированного обучения иностранному языку при подготовке специалистов экономического и финансово-банковского профиля.....	173
Жилевич О.Ф., Павлова К.М. Реализация концепта «экономический заголовок» в банковской сфере (на материале английского и французского языков).....	176
Зинович О.Ю. Нормативные регуляторы недопущения девиантного учебного поведения студентов учреждения высшего образования в Республике Беларусь..	180
Изотова Л.А. Gender in english advertising: analysis and tendencies.....	183
Корженевич Ю.В. Key aspects of intercultural communication and approaches to its study.....	187
Мартынович Д.А., Марчукова С.Ф. Современные здоровьесберегающие технологии.....	190
Оксаненко Н.С., Жилевич О.Ф. Лингвистические особенности англо-русскоязычного рекламного текста в сфере автомобилестроения.....	193
Остянко Ю.Р. Key strategies for effective business communication.....	196

Пискун Е.В. Incentives of conflict speech behavior.....	199
Себрукович В.Н. Классификация специальной лексики в диахроническом исследовании.....	202
Селиванова Е.А. Культурная зависимость человеческого общения.....	205
Цыбульская Н.А. Поликультурный компонент в содержании иноязычного обучения.....	208
Черноус З.В., Изотова Л.А. К вопросу об особенностях функционирования метафорических и метонимических высказываний в экономическом дискурсе.....	212
Шевченко Н.В., Кравченя Э.М. Учебная мотивация как фактор эффективного изучения студентами экономических специальностей иностранного языка.....	215
Шишковец А.С. Трудности перевода экономических терминов с английского языка.....	219
Шоломицкая А.С. The role of the innovative educational environment in teaching students a foreign language and culture.....	222
Шульга М.Л. Стратегии эффективной учебной деятельности студентов вузов....	226

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

Алборов Р.А., Алборов Г.Р., Остаев Г. Я., Кондратьев Д.В. Содержание внутреннего контроля в системе экономической безопасности организации.....	230
Балабанов А.И. Значимость стратегии повышения финансовой культуры граждан в условиях модели экономики предложения.....	236
Wang Xu, Kievich A.V. Basic elements of the technical content of big data on the internet.....	240
Васильченко А.О., Гречишкина Е.А. Формирования структурных взаимосвязей совокупной факторной производительности и показателей результативности деятельности нефинансовых корпораций.....	246
Верич А.И. Взаимосвязь образовательной деятельности и экономического роста: индикаторы образования.....	250
Виноградова А.А. Электронный маркетинг в цифровой стратегии университета: проблемы и перспективы.....	252
Володько Л.П., Володько О.В. Цифровизация и банковский бизнес.....	256
Воробьев С.Ю., Ханчевский Е.А. Кибератаки на критически важные объекты как источник угроз экономической безопасности.....	260
Герасименко П.В. О роли формальных определений базовых понятий при подготовке бакалавров направления «экономика».....	264
Гоголев И.М., Злобина О.О., Остаев Г.Я., Кондратьев Д.В. Развитие регионального продовольственного рынка: основные факторы.....	267
Голякович Ю.О. Женское предпринимательство: понятие, особенности и история становления.....	271
Гориш И.В. Особенности периодизации развития предпринимательства в Республике Беларусь.....	275
Гречишкина Е.А., Пилипчик А.С. Интеграция инструментов интернет-маркетинга в стратегическое планирование устойчивого развития туризма в регионе Припятского Полесья.....	279
Гринько В.В. Отдельные аспекты совершенствования правового регулирования борьбы с коррупцией на стратегическом уровне (в контексте обеспечения экономической безопасности).....	282
Гупенец А.Ю. Влияние ESG-факторов на принятие инвестиционных решений... ..	286
Жилко А.В., Рыбалко Ю.А. Современные маркетинговые стратегии и их роль в организации работы с клиентами.....	290
Карпицкая М.Е., Замана О.В. Страхование рисков в практике современной	294

международной торговли.....	
Колосовская Е.М. Влияние стартапов на национальную и региональную экономику.....	298
Ковалевская Ю.Д., Потапова Н.В. Социально-психологические методы мотивации как инструмент повышения эффективности таможенной деятельности.....	302
Кондратьев Д.В., Павлов К.В., Остаев Г.Я., Дьяков М.П. Регрессионный анализ и прогнозирование зависимости экономики сельского хозяйства региона от инвестиционно-инновационных факторов.....	305
Корхова О.Н. Агротуризм как направление внутреннего туризма Брестской области.....	311
Косырева Н.В. Индустрия моды в Республике Беларусь.....	313
Кот У.В. Брестский регион Беларуси: гендерный разрыв в продолжительности жизни.....	317
Кузьмич Р.К., Васильченко А.О. Анализ инструментов маркетинговой деятельности учреждений образования.....	321
Liu Qinyuan, Kievich A.V. The importance of artificial intelligence in the development of digital finance on the example of the «One belt, one road» project.....	325
Латышев О.Ю., Латышева П.А., Радаэлли М.Э., Луизетто М. Экономическое положение современного предприятия малого бизнеса.....	330
Ливенский В.М. Роль и место контроллинга в процессе управления организацией в РБ.....	334
Макеева П.А. Методические подходы к оценке стоимости бизнеса.....	338
Маковецкий С.А., Букреева С.С. Современные реалии и вызовы мировой экономики: геоэкономические и геополитические аспекты.....	341
Маковецкий С.А., Тенькова А.А. Перспективы развития рынка робототехники в Российской Федерации.....	346
Павлов К.В., Павлов А.К. Инвестиции и инновации экстенсивного и интенсивного типов: подход к классификации.....	349
Панюсько А.С. Агропроизводственный потенциал как важнейшее звено в системе устойчивого развития сельских территорий.....	352
Пархомчик М.А. Финансовые особенности малого бизнеса на различных этапах его жизненного цикла.....	356
Паршутич О.А. Оценка индийских экономических реформ.....	360
Пержинская М.С. Китай погружается в дефляционную спираль: рынки начали бить тревогу.....	363
Петрушкевич А.А. Концептуальные подходы к оценке экологического ущерба на примере утилизации пластиковых отходов на мусорных полигонах.....	367
Прокопец Т.Н., Владимирова Е.О. Современные маркетинговые технологии в ресторанном бизнесе.....	370
Проровский А.Г. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь в современных условиях.....	374
Рындина С.В., Герасина Я.Н., Пугачева А.В. Изменение бизнес-процессов взаимодействия с поставщиками у автодилеров.....	378
Сидоров В.П. Оценка комфортности среды внегородских территорий как инструмент маркетинга территорий.....	381
Ситникова О.Г. Новые тенденции экономического развития.....	384
Стельмах А.П. Виды криптовалют: особенности и отличия.....	388
Тихонова А.Н., Потапова Н.В. Деятельность таможенных органов по защите прав на объекты интеллектуальной собственности.....	392
Хмель О.А. Доверие как элемент социального капитала.....	396
Хмельницкая Е.В. Оценка конкурентоспособности ОАО «АСБ Беларусбанк».....	399
Чекан А.А., Калашников П.С. Проблемы адаптации и социализации молодых специалистов в современных организациях.....	403

Ярошевич Л.А. Полесский государственный университет – определяющий элемент регионального экономического кластера Полесского региона.....	407
---	-----

Научное издание

СБОРНИК

научных статей

XV международной научно-практической конференции
по вопросам финансовой и банковской экономики
**«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
25 октября 2024 г.

За содержание и достоверность информации
в материалах сборника отвечают авторы

Подписано в печать 28.11.2024 г. Бумага типографская.
Формат 60×84/16 Гарнитура Times
Усл. печ. л. 24,24. Уч.–изд.л. 30,07. Тираж 50. Заказ № 150.

Отпечатано в учреждении образования
«Полесский государственный университет»
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23