

markets could be the markets of Russia, the EU, the Middle East, Southeast Asia, where there is a high demand for this type of construction services.

On the other hand, the possibility of an open tender for the construction of the Minsk metro seems logical. Thus, the city will be able to receive the best competitive offer, the introduction of the most modern technologies. The experience of Warsaw and Vienna shows that tender construction may be of the same cost (or possibly even cheaper) than the present cost of construction done by MMS in Minsk now. In tender construction, the construction budget is fixed, which allows it to be kept within the originally agreed framework and not to be exceeded during construction. It also allows you to carry out the project within the time frame strictly allotted for this (we can recall the numerous postponements of the delivery date of the third line of the Minsk metro). In addition, this relieves the city of the need to maintain the functioning of the MMS enterprise during the period when the city is not building a metro.

REFERENCES

1 Представитель минского метро рассказал, как будет развиваться подземка дальше и какова цена вопроса [Electronic resource] [https://minsknews.by/predstavitel - czena-voprosa/](https://minsknews.by/predstavitel-czena-voprosa/)

2 Собянин назвал сроки завершения строительства Большого кольца метро [Electronic resource] <https://realty.rbc.ru/news/5ad493f99fa038>

3 Expolink wins Dubai metro Expo extension contract [Electronic resource] <https://www.railwaygazette.com/expolink-sion-contract/42730.article>

4 Ho Chi Minh City Metro, Vietnam [Electronic resource] <https://www.railway-technology.com/projects/vietnammetro/>

5 Ho Chi Minh City pleads for \$800m rescue package as Vietnam's metro [Electronic resource] <https://www.globalconstructionreview.com/>

6 PORR and STRABAG win tender for metro expansion in Vienna [Electronic resource] <https://www.railway-technology.com/news/porr-strabag-win-tender-metro-expansion-in-vienna/>

7 Qatar Rail awards Doha Metro contracts worth \$8.2bn [Electronic resource] <https://www.railway-technology.com/uncategorised/newsqatar-rail-awards-doha-metro-contracts/>

УДК 33.334.7

Ю.К. Абухович, ст. преп., магистр экон. наук (БГТУ, г. Минск)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РЫНКОВ СБЫТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Современное состояние и происходящие изменения в традиционных производственных отраслях и отраслях услуг, изменение структуры потребления под влиянием внедрения информационных

технологий и перехода экономических процессов в цифровой формат, являются составляющими процесса формирования новых рынков и новых условий, которые определяют их функционирование, а также новых подходов к анализу, прогнозу и принятию управленческих решений [1]. Цифровизация затрагивает все основные рынки, которые существуют на данный момент, также способствует появлению новых рынков, большинство из которых будет иметь сетевую природу.

В настоящее время экономическое развитие Республики Беларусь происходит в условиях сочетания ряда внешних неблагоприятных факторов, в числе которых: введение зарубежными государствами торговых барьеров, ухудшение условий международной торговли, дискриминационные меры на трансграничных рынках, неправомерные деяния традиционных торговых партнеров. В условиях нарастающей конкуренции за сырьевые базы и рынки сбыта как на региональном, так и на глобальном уровнях, Республика Беларусь нуждается в системной модернизации экономики на основе современных технологий для повышения конкурентоспособности товаров и услуг, что будет способствовать как импортозамещению, так и экспортной ориентации модернизированных отраслей [2, с. 4].

Складывающаяся ситуация вокруг Республики Беларусь требует быстрой адаптации и оптимизации деятельности отечественных предприятий и организаций под резко изменившуюся обстановку, ускорения диверсификации рынков сбыта продукции отечественных предприятий.

Диверсификация предусматривает одновременное вложение капитала в развитие многопрофильного бизнеса. Основными мотивами выбора такой стратегии в условиях нестабильности внешней среды функционирования предприятия является стремление не зависеть от единственного или ограниченного круга поставщиков сырья, технологий и комплектующих; одного или нескольких однотипных видов продукции / услуг; единого рынка сбыта; ограниченного круга покупателей на локальном рынке и т. п. Многомерность и многоаспектность задачи диверсификации рынков сбыта требует научной проработки ряда взаимосвязанных вопросов, которые можно условно объединить в следующие три направления.

1. Определение новых перспективных рынков сбыта продукции.
2. Выбор форм коммерческого присутствия на новых рынках, включая прямые поставки, привлечение посредников, использование организованных рынков, учитывая, что для разных рынков могут быть различные формы и их комбинации. Возможен вариант разработки сложных форм проникновения на новые рынки, устойчивых к неэкономическому давлению со стороны конкурентов и недружественных

государств. Данное направление предполагает и изучение практических возможностей использования инструментов поддержки экспорта, предлагаемых государством, БелТПП, иными белорусскими институтами развития.

3. Проработка стратегии присутствия на внешнем рынке, работы с новыми партнерами, включая подходы к установлению результативных деловых связей и предотвращение совершения ошибок в общении с бизнес-кругами, принадлежащими к иным культурам.

Большую сложность для работников белорусских организаций, начинающих работу на новых рынках, в частности, на африканских и азиатских представляют такие условия деятельности, как необходимость адаптации к местным природно-климатическим и санитарно-бытовым факторам, к менталитету, традициям и нравам местного населения; необходимость налаживания дружественных контактов с традиционными племенными и религиозными авторитетами, не уступающих по своему общественно-политическому весу представителям местного государственного аппарата; требование соблюдения общепринятых норм социальной ответственности бизнеса (нередко, неочевидных) и социальных обязательств, сформулированных в контрактах; сохранение осмотрительности и осторожности в деловых контактах с местными предпринимателями.

Таким образом, процесс диверсификации рынков сбыта при условии, что при разработке стратегии диверсификации будут учтены такие основополагающие критерии как привлекательность рынка, расходы на входение на конкретный рынок, формы возможного коммерческого присутствия, национальные и культурные особенности зарубежного рынка, станет важнейшим инструментом роста эффективности функционирования предприятий, направленного на повышение их жизнеспособности и конкурентоспособности, улучшение финансового состояния и инвестиционной привлекательности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дадаев, Я.Э. Диверсификация и интеграция как формы обеспечения стратегических ориентиров управления предприятием / Я. Э. Дадаев // e-LIBRARY.RU – Научная электронная библиотека. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_45598361_94701516.pdf. – Дата доступа: 08.01.2022.

2. Волкова, Ю.А. Интеграция промышленных предприятий Республики Беларусь: методическое обеспечение выбора форм и оценки эффективности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. А. Волкова ; БГУ. – Минск, 2018. – 27 с.