

фраструктуру и управлять ресурсами более гибко;

- быстрая адаптация к изменениям: цифровая инфраструктура упрощает внедрение новых продуктов и услуг, позволяя быстро откликаться на меняющиеся рыночные тренды;

- глобализация сервисов: цифровые технологии облегчают масштабирование финансовых услуг на международные рынки;

- расширение продуктового портфеля: новшества в области финансовых технологий позволяют компаниям предоставлять более широкий спектр продуктов и услуг, в том числе инновационные платежные системы и инвестиционные платформы;

- развитие финтех-сотрудничества: цифровая трансформация ускоряет синергию между традиционными банками и финтех-стартапами через партнерские программы и инкубационные проекты.

Эти преимущества являются движущей силой трансформации финансовой индустрии, направленной на совершенствование и развитие в ответ на запросы цифрового века.

Для улучшения клиентского опыта в цифровых финансовых услугах используется ряд передовых технологий, которые способствуют повышению удобства, безопасности и персонализации услуг. Некоторые из этих технологий включают: мобильные приложения; чат-боты и виртуальные ассистенты; биометрическая идентификация; персонализированные рекомендации; интерактивные пользовательские интерфейсы; облачные платформы; API-экосистемы; блокчейн; консультационные роботы (робо-советники); бесконтактные платежи и QR-коды; платформы P2P-платежей и кредитования.

Комбинирование этих технологий позволяет создавать более персонально ориентированный и эффективный клиентский опыт, что выгодно отличает инновационные финансовые учреждения на фоне традиционного банкинга.

УДК 640*742(476.1)

Студ. В.А. Горелик

Науч. рук. доц. Н.А. Масилевич

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «АТЛАНТ»

Обязательными операциями, сопутствующими выходу предприятия на мировой рынок, являются следующие: по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю; по своевременному предоставлению различного рода услуг (транспортных, экспедитор-

ских, страховых, банковских); по обеспечению платежно-расчетных операций; по сбору и анализу коммерческой и валютно-финансовой информации о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков.

Основная цель ВЭД предприятия – максимизация прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда; она реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка;
- снижения издержек реализации товаров путем выбора правильности стратегии сбыта (создание собственной инфраструктуры зарубежных продаж или использования специализированного посредника с его торгово-сбытовой сетью, применения комбинированных схем);
- обеспечения потребностей в закупках сырья, комплектующих изделий, новейших технологий, оборудования и ноу-хау, привлечения инжиниринговых услуг для производственных нужд исходя из уникальности, более высокого качества и низких цен относительно внутреннего рынка;
- продления жизненного цикла продукции путем ее реализации на новых рынках, характеризующихся более низким уровнем потребностей и платежеспособного спроса;
- обеспечения более полной загрузки производственных мощностей и стабилизации сбыта продукции в результате кооперации;
- минимизации затрат на обновление основного капитала путем использования возможностей международного лизинга;
- повышения качества продукции посредством применения новых технологий, материалов, дизайнерских решений и других средств;
- повышения эффективности вложения капитала;
- переноса предпринимательской деятельности в страны с более благоприятным инвестиционным климатом.

Стратегической задачей компании «АТЛАНТ» является развитие производственных мощностей для увеличения объема и расширения номенклатуры выпускаемых изделий. Многолетний опыт создания качественной и надежной продукции, развитие собственной технической базы, использование последних научно-технических разработок определяют успех и достижения компании [2].

В настоящее время основными препятствиями и рисками в ВЭД ЗАО «АТЛАНТ» являются следующие: отсутствие единой информационной системы управления ресурсами предприятия; высокая себестоимость «бюджетных» линеек техники в сравнении с зарубежными аналогами; недостаточная инновационность «премиальных» линеек техники в сравнении с зарубежными аналогами; слабое использование каналов продвижения как внутри страны, так и на зарубежных рынках; ориентированность преимущественно на рынки Беларуси и России – до 90% от общего объема продаж; отсутствие в Республике Беларусь поставщиков необходимых комплектующих.

В данный момент наиболее *приоритетными направлениями совершенствования ВЭД* ЗАО «АТЛАНТ» являются: диверсификация экспорта продукции с комплексным продвижением продукции в новых регионах продаж; внедрение *ERP*-системы для ускорения принятия решений, ускорения движения информационных потоков, снижения времени отклика на возникающие риски и возможности; диверсификация производства по направлениям снижения себестоимости и инновационной деятельности с определением приоритетных регионов продаж для каждого направления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / А.А. Колесников. – Гомель: БелГУТ, 2018. – 412 с.
2. О компании ATLANT [Электронный ресурс]. – URL: <https://atlant.by/about/> (дата обращения 21.04.2024).

УДК 630*742(476.4)

Студ. Е.А. Боженко, А.А. Строенкова
Науч. рук. доц. Н.А. Масилевич

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ

Возрастающая ограниченность ресурсов планеты актуализирует в настоящее время разработку широкого круга вопросов, связанных с экосистемными услугами, включая их идентификацию, оценку, определение потенциальных продавцов и покупателей, механизмов компенсации, формирование рынков этих услуг.

В международных отношениях экосистемные услуги все чаще связываются с такими новыми для всего мира терминами, как «платежи за экосистемные услуги», «экологический донор», «компенсационный механизм», «долги в обмен на природу». Проводятся фунда-