

готовы поддерживать социально ответственные бизнесы, которые публично заявляют о своей позиции [2]. Сотрудничество с некоммерческими организациями – один из актуальных способов привлечь новую аудиторию. Среди социальных проблем: жестокое обращение с животными; изменение климата, загрязнение окружающей среды; борьба с расовой дискриминацией; забота о детях; рабство и торговля людьми. Многие крупные бренды осознают необходимость сотрудничества с некоммерческими организациями, делают пожертвования, вносят изменения в производственный процесс, например, сокращают количество пластика, вредных выбросов в атмосферу и т. д. Так, компания Rebbi жертвует 2,5 % своей прибыли организации по борьбе с торговлей людьми Not For Sale [3]. Такой тренд усиливается, и необходим хорошо продуманный маркетинговый план сотрудничества с некоммерческими организациями. Он должен включать эффективные цели: продакт-плейсмент, партнерский маркетинг, процент пожертвований с продаж или корпоративное спонсорство.

Таким образом, digital-маркетинг имеет много трендов, и задача маркетолога – грамотно применять их в разработке маркетинговой стратегии.

#### **Список использованных источников**

1. Чуранов, Е. Статистика интернета и соцсетей на 2022 год – цифры и тренды в мире и в России / Е. Чуранов [Электронный ресурс] // WebCanape : digital-агентство. – Режим доступа: <https://www.web-canape.ru/business/statistika-interneta-i-socsetej-na-2022-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/>. – Дата доступа: 16.11.2022.

2. Вершинин, О. 12 трендов digital-маркетинга в 2022 году / О. Вершинин [Электронный ресурс] // Neiros : платформа автоматизации маркетинга. – Режим доступа: <https://neiros.ru/blog/marketing/12-trendov-digital-marketinga-v-2022-godu/>. – Дата доступа: 16.11.2022.

3. Егорова, Н. 11 трендов маркетинга 2022, к которым нужно готовиться уже сейчас / Н. Егорова [Электронный ресурс] // Laba : международная бизнес-школа. – Режим доступа: <https://l-a-b-a.com/blog/2625-11-trendov-marketinga-2022-k-kotorym-nuzhno-gotovitsya-uzhe-seychas>. – Дата доступа: 16.11.2022.

**Д. Д. Самошук, Д. С. Гапанович, Т. В. Филиппова**  
**Брестский государственный технический университет**  
**РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**  
**В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ**

**D. Samoshuk, D. Gapanovich, T. Filippova**  
**Brest State Technical University**  
**DEVELOPMENT OF THE LOGISTICS INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS**  
**IN CHANGING CONDITIONS**

*Аннотация. Современное развитие логистической отрасли зависит от способности привлекать клиентов, спрос которых во многом определяется набором предлагаемых услуг и которые эффективно ведут бизнес в сфере аутсорсинга.*

*Annotation. The modern development of the logistics industry depends on the ability to attract customers whose demand is largely determined by the range of services offered and who effectively conduct business in the field of outsourcing.*

*Ключевые слова:* ЛОГИСТИКА, УСЛУГИ, ГРУЗОПОТОК, КЛИЕНТ, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ, ЗАТРАТЫ, ПРИБЫЛЬ, ЭКОНОМИКА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

*Keywords:* LOGISTICS, SERVICES, CARGO FLOW, CUSTOMER, LOGISTICS CENTERS, COSTS, PROFIT, ECONOMY, EFFICIENCY.

Современные тенденции развития рынка транспортных услуг и оптовой торговли за рубежом характеризуются привлечением инвестиций в создание крупных логистических центров.

В период глобальной экономической нестабильности особенно важным становится процесс совершенствования условий ведения деятельности по обеспечению товародвижения на национальном и международном уровнях, что особенно актуально для нашей республики, учитывая ее транзитный, промышленный и инфраструктурный потенциал. В связи с этим необходимо иметь объективную оценку состояния логистической деятельности.

Соответственно, Республике Беларусь также необходимо создать многофункциональные логистические центры, которые бы упростили процедуры оформления грузов, а также по цепочке потянули за собой развитие сопутствующих услуг: банковских, услуг связи, таможни, страховых компаний, сервисного обслуживания автомобилей и т. д.

Этап развития растущей отрасли зависит от потребностей клиентов с неудовлетворенными запросами. Современное развитие логистической отрасли зависит от способности привлекать клиентов, спрос которых во многом определяется набором предлагаемых услуг и которые эффективно ведут бизнес в сфере аутсорсинга. В данной статье обобщены наиболее важные факторы, определяющие спрос на поставщиков логистических услуг и предложение ряда услуг в логистических центрах, исходя из потребностей стороны спроса и возможностей стороны предложения.

Главной проблемой в повышении спроса на услуги в логистических центрах является их ценовая политика. Это связано с тем, что логистические центры, за исключением государственных, на этапе проектирования задумывались как центры логистики собственников товарных потоков.

Традиционно транспортно-логистический сегмент развивался в непосредственной связи с внешнеэкономической деятельностью государства. Благодаря этому большинство факторов данных секторов экономики сопряжены между собой и одновременно влияют на направления.

Учитывая общее политическое стремление к импортозамещению, наличие санкций против импорта из России и Украины, а также спад производства, сокращение обслуживания всех грузопотоков в логистических центрах страны представляется ожидаемым результатом.

Несмотря на то, что логистика не может развиваться в изоляции, промышленность все чаще готова гарантировать логистическим провайдерам такие функции:

- а) как сохранение товара;
- б) упаковку заказов;
- в) международные перевозки;
- г) уровень логистического сервиса;
- д) контроль грузов;
- е) своевременность доставки.

Если рассматривать возможности отрасли с этой точки зрения, то претенденты на аутсорсинг формируются растущими компаниями, которые не обязательно могут быть прибыльными, а могут генерировать экономию от масштаба, то есть долю прибыли, получаемую за счет снижения средних затрат на логистику в течение относительно длительного периода времени.

На сегодняшний день электронная коммерция соответствует этим условиям. Быстрое развитие интернет-магазинов и развитие многофункциональных продаж традиционными импортерами привело к увеличению объемов поступления заказов и их доставки.

С учетом роста объемов заказов потребители предъявляют более высокие требования и к качеству обслуживания. Потребители хотят получить заказанный товар в более короткие сроки, в определенное время и в удобном для них месте, возможность изменить время и место прибытия товара, право отказаться от них без оплаты доставки и так далее.

Совокупность факторов, таких как рост объема операций электронной коммерции, конкуренция для интернет-магазинов, желание работников электронной коммерции увеличить свою долю рынка за счет расширения зон доставки, а также удовлетворение ожиданий потребителей в отношении качества обслуживания, создают большой потенциал для развития сложных объектов для хранения товаров, обработки заказов, доставки и оформления возвратов. Это создает большой потенциал для развития комплексов для хранения, обработки заказов, доставки и возврата товаров. Рост числа заказов в электронной коммерции увеличивает потребность в складских площадях и логистических провайдерах, способных обрабатывать большие объемы штучных (однотоварных) заказов, широкий и глубокий ассортимент продукции и крупные

возвраты. Растущий спрос на доставку на дальние расстояния и будет стимулировать рынок доставки и курьерских услуг, поскольку электронная коммерция требует доставки к дому потребителя, а также доставки в пункты выдачи заказов и почтовые отделения.

Поэтому факторами роста для логистических операторов являются экономия от масштаба заказов, экономия от объема, т. е. за счет предоставления клиентам возможности делать то, чего они не могут достичь с помощью собственных складских площадей. Это необходимо для обеспечения снижения постоянных затрат.

В то же время для компаний, которые не могут получить экономию от значительно высокого масштаба, эта деятельность также связана с возможностью реализовать собственный потенциал роста.

Чем меньше предприятие, тем сложнее развивать собственную логистику. Без дополнительных инвестиций в оборудование. В логистике важно найти баланс между стоимостью логистических услуг, скоростью обработки грузовых потоков и возможностью отвечать за качество предоставляемых услуг.

Темпы роста рынка в среднесрочной и долгосрочной перспективе во многом будут определяться потребностями в аутсорсинге хранения и распределения со стороны потенциальных клиентов логистических компаний.

Потенциальные клиенты в логистической отрасли, которые выиграют от аутсорсинга логистических функций, могут быть обобщены следующим образом:

а) быстрорастущие компании, требующие быстрого расширения процессов логистики и управления;

б) компании, в которых логистика не является основной компетенцией;

с) предприятия, которые недостаточно используют свои логистические мощности по разным причинам, включая спад рынка, сезонность и смещение логистической нагрузки.

Фактор роста логистической отрасли показывает, что улучшение качества поставок и расширение предлагаемых логистических услуг позволит за счет спроса потребителей отдать его на аутсорсинг, а не воспользоваться потенциалом организовать его самостоятельно.

Помимо роста отрасли за счет внутренних клиентов, в логистике наблюдается рост за счет трансграничного перемещения грузов.

Сама логистическая инфраструктура должна стать фактором роста для логистической отрасли. Республика Беларусь занимает очень выгодное логистическое положение на карте Европы. Благодаря своему географическому положению, Республика Беларусь является важным звеном в системе транзитных грузопотоков между западом и востоком, севером и югом.

Наличие логистической инфраструктуры в регионе благодаря близости к границе с Российской Федерацией позволит логистическим операторам Республики Беларусь развивать трансграничные перевозки в взаимосвязи с растущей электронной коммерцией.

Развитие электронной коммерции – сферы цифровой экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессов, связанных с проведением таких транзакций, формирует необходимость адекватного роста и структуры рынка быстрой доставки и более широкого транспортного рынка. Интернет-магазины и электронная коммерция становятся основным фактором роста рынка логистических услуг, что является очень выгодным и удобным для потребителей.

Белорусский рынок трансграничных перевозок вовлекает соседние регионы Российской Федерации – Смоленскую, Псковскую и Брянскую области. Ближайшие крупные российские логистические центры расположены в Москве, что позволяет распределять часть потоков быстрой доставки в российские регионы через Беларусь.

Рынок трансграничных быстрых перевозок характеризуется динамичной конкуренцией, которая, с одной стороны, снижает прибыльность логистических операций в этом секторе, а с другой – повышает эффективность и качество предлагаемых услуг, заставляя автоматизировать многие бизнес-процессы и развивать соответствующую инфраструктуру.

Общее политическое стремление к импортозамещению, наличие импортных санкций и снижение объемов производства, похоже, сдерживают развитие логистической отрасли. А существующие возможности роста зависят от готовности заинтересованных сторон передать необходимые основные функции на аутсорсинг логистическим операторам. Более того,

сама логистическая инфраструктура должна стать драйвером роста для логистической отрасли, а Республика Беларусь занимает очень выгодное логистическое положение на карте Европы. Близость к границе с Российской Федерацией означает наличие в регионе хорошо развитой логистической инфраструктуры, что позволит отечественным логистическим операторам развивать трансграничные перевозки по мере роста электронной коммерции.

#### **Список использованных источников**

1. Белов, А. Транспортно-экспедиторские услуги и логистический аутсорсинг / А. Белов, М. Криштополова // Управление компанией. – 2017. – № 6. – С. 21–25.
2. Лукинский, В. С. Логистика автомобильного транспорта: концепция, методы, модели / В. С. Лукинский, В. И. Бережной, Е. В. Бережная; под ред. В. С. Лукинского. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 280 с.
3. Никитенко, П. Г. Формирование логистической системы – важнейшее направление реструктуризации экономики Республики Беларусь / П. Г. Никитенко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы Междунар. науч.- практ. конф., Горки, 11–12 сентября 2018 г. / Белорус. гос. с.-х. акад.; под общ. ред. А. М. Кагана. – Минск : Беларусь, 2019. – С. 10–23.
4. Остапчук, Н. Н. Развитие логистических центров в транспортном пространстве Европейского Союза / Н. Н. Остапчук // Управление общественными и экономическими системами. – 2017. – № 1. – С.23–28.

**А. Ю. Северин, Е. О. Дружинина**

**Брестский государственный технический университет**

### **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**A. Yu. Severin, E. O. Druzhinina**

**Brest State Technical University**

### **MODERN APPROACHES TO IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGING ACCOUNTS RECEIVABLE OF BUSINESS ENTITIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

*Аннотация. Статья посвящена определению приоритетных направлений повышения эффективности управления дебиторской задолженностью. В ходе исследования выявлены проблемы увеличения дебиторской задолженности субъектов хозяйствования Республики Беларусь. Предложены практические инструменты по работе с дебиторской задолженностью: разработка более оптимального алгоритма анализа и контроля задолженности, формирование информационной системы, при помощи которой осуществляется контроль задолженности, использование субъектами хозяйствования факторинга как современной формы расчетов для снижения рисков неплатежей и т.д.*

*Annotation. The article is devoted to the definition of priority areas for improving the efficiency of receivables management. In the course of the study, problems of increasing the receivables of business entities of the Republic of Belarus were identified. Practical tools for working with accounts receivable are proposed: the development of a more optimal algorithm for analyzing and controlling debt, the formation of an information system with the help of which debt control is carried out, the use of factoring by business entities as a modern form of payment to reduce the risks of non-payment, etc.*

**Ключевые слова:** УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, БИЗНЕС-ПРОЦЕСС, ФАКТОРИНГ, ФИНАНСОВЫЙ РИСК.

**Keywords:** ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT, SOLVENCY, BUSINESS PROCESS, FACTORING, FINANCIAL RISK.