

Предложенные концепции могут быть интерпретированы в различных вариациях, однако необходимо понимать, что основные пути развития современных торговых центров – это досуг, развлечения, социальное развитие. Потребность в досуге выработана в потребителях еще с древнейших времен, однако на относительно недавнем этапе истории массовый потребитель получил достаточно времени и средств для реализации своего досуга в полной мере. Современные общественные формации подразумевают вовлеченность индивида в различные социокультурные процессы. Интенсивность разнообразия трендов и обуславливает ключевые потребности потребителей.

Торговые центры должны направить усилия на удовлетворение системы потребностей и формирование новых. Эффективность усилий будет проявляться увеличением осознанного покупательского выбора, увеличением времени нахождения в торговом центре.

Резюмируя изложенные задачи, отметим, что при реализации указанных тезисов необходимо учитывать процесс формирования концепции торговых центров как определяющий фактор, который влияет на современных потребителей. Поэтому реализация ряда вышеуказанных направлений позволит обеспечить повышение покупательского трафика и конкурентоспособности.

Список цитированных источников

1. Мокронос, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие / А. Г. Мокронос, И. Н. Маврина. – Екатеринбург : Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
2. Сухина, И. Г. Массовая культура как цивилизационный феномен / И. Г. Сухина // Российский гуманитарный журнал / Социально-гуманитарное знание ; редкол. : В. В. Ильин [и др.]. – Санкт-Петербург, 2018. – С. 260–270.
3. Николаева, Т. И. Торговые центры: особенности развития и эффективность / Т.И.Николаева // Известия Уральского государственного экономического университета / Уральский государственный экономический университет ; редкол.: М. В. Фёдоров [и др.]. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2013. – 6(50). – С. 57–61.
4. Кисель, Е. И. Маркетинговые подходы к развитию потребительской привлекательности торговых объектов в Брестском регионе / Е. И. Кисель // Актуальные проблемы современных экономических систем – 2021 : сборник научных трудов / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский государственный технический университет ; редкол.: А. Г. Проровский [и др.]. – Брест : БрГТУ, 2021. – С. 166–170.

УДК 657.1.011.56

Морозов Г. А.

Научный руководитель: к. э. н., доцент Потапова Н. В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилищно-коммунальное хозяйство – это ответвление комплекса национальной экономики, сферой деятельности которого выступает обеспечение слаженной, бесперебойной и качественной работы объектов инфраструктуры и иных сооружений, создание комфортной и безопасной среды для пребывания и

проживания. Функционирование данных предприятий является базисом всех процессов в государстве, так ЖКХ – это основа удовлетворения первичных потребностей людей и бизнеса

Согласно государственной социально-экономической политике жилищно-коммунальное хозяйство является одним из ключевых элементов, обеспечивающих основу жизнедеятельности общества и ее устойчивое развитие. Вопреки значимости данного сектора, его хозяйственная деятельность, в том числе и финансовая, стала сталкиваться с многочисленными проблемами и вызовами, что требует внимательного анализа и выработки эффективных решений.

Одной из основных проблем, стоящих перед жилищно-коммунальными организациями, является эффективное управление финансовыми ресурсами. В последние годы сложилась ситуация, при которой на многих предприятиях отрасли возникли трудности с финансированием текущих расходов и ремонтов основных фондов, а также выполнения государственных программ, связанных с модернизацией и развитием жилищного фонда. Эти проблемы тесно связаны с общей экономической ситуацией в стране, осложненной высокой инфляцией, ростом цен на энергоносители, нестабильностью курса валют и низкими доходами граждан.

Фактически управление сферой жилищно-коммунального хозяйства в Брестской области является экспериментальным проектом, поскольку в Брестской области менеджментом данной сферы занимается не отдел жилищно-коммунального хозяйства областного исполнительного комитета (как это производится в других областях страны), а БОУП «Управление ЖКХ», которому областной исполнительный комитет делегировал управленческие функции.

Основные финансовые поступления в отношении предприятия происходят по договору с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства области.

Из общего договора следует четкое понимание того, чем зарабатывает предприятие. По договору предприятие получает фиксированное денежное вознаграждение на содержание аппарата управления, которое исчисляется из нераспределенной прибыли, фактически, нижестоящей организации.

Финансовые отношения БОУП «Управление ЖКХ», обусловленные двойной подчиненностью и спецификой отрасли, строятся в основном с, нижестоящими организациями, главной проблемой которых является недостаточный уровень обеспеченности финансовыми ресурсами. Это в свою очередь, влияет на возможности и характер управления финансами предприятия. Так, среди всех источников финансирования предприятиям ЖКХ доступны лишь самофинансирование и бюджетное финансирование. Сохраняя независимость от банков и НКФО, предприятия ЖКХ с одной стороны обеспечивают соблюдение требований финансовой устойчивости, с другой стороны – лишены возможности финансировать долгосрочные активы за счет заемных средств. В этой связи управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами играет важную роль в обеспечении бесперебойного функционирования и финансирования деятельности предприятия в целом.

Данные предприятия в своем большинстве характеризуются достаточно большим объемом годовой выручки, 20–30 (%) от суммы активов, но при этом

и крайне низкими показателями прибыли, которые не имеют устойчивости, так как совокупная прибыль таких предприятий часто не составляет и 3-х процентов от выручки. Также огромную роль играет и повышающаяся в Республике урбанизация, которая напрямую указывает на нужду в больших объемах инвестиций чем сформировано в амортизационных фондах. Следует отметить и высокий износ основных фондов данных предприятий, который составляет в среднем 50–60 (%). Также достаточно высока долговая и налоговая нагрузка в виде налога на прибыль (18 %), обязательных выплат управляющим субъектам (исходя из наличия ДС), выплаты учредителям (20 % от прибыли).

Тесно взаимосвязанные и взаимообусловленные задачи комплексного оперативного управления текущей деятельностью предприятия сводятся к следующим направлениям [1]:

- 1) превращение текущих финансовых потребностей предприятия в отрицательную величину;
- 2) ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия;
- 3) выбор наиболее подходящего для предприятия типа политики комплексного оперативного управления текущей деятельностью.

Под текущей деятельностью принято понимать совокупность разновидностей производственной, хозяйственной, финансовой деятельности предприятия, которая не носит капитального и иного долгосрочного характера. Финансирование текущей деятельности предприятия осуществляется в порядке финансирования его текущих финансовых потребностей (далее - ТФП) [2].

Для расчета текущих финансовых потребностей применена формула 1

$$\text{ТФП} = \text{Запасы сырья и ГП} + \text{ДЗ} - \text{КЗ}, \quad (1)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность, КЗ – кредиторская задолженность.

Часть оборотных активов, если она не покрыта денежными средствами, предприятию приходится финансировать в долг, то есть кредиторской задолженностью, а при ее недостаточности – краткосрочным кредитом. В условиях ЖКХ получение кредитов со стороны банков практически невозможно. Следовательно, анализ величины текущих финансовых потребностей и регулирование ее доступными БОУП «Управление ЖКХ» способами является одним из способов совершенствования организации финансов данного предприятия.

Проведем анализ текущих финансовых потребностей по данным отчетности предприятия в 2020-2022 гг (таблица 1).

Таблица 1– Расчет и анализ текущих финансовых потребностей БОУП «Управление ЖКХ»

Показатели	2020	2021	2022
Запасы сырья и готовой продукции, тыс. руб.	79	95	102
Дебиторская задолженность тыс. руб.	606	655	736
Кредиторская задолженность тыс. руб.	159	115	136
Текущие финансовые потребности тыс. руб.	526	635	702
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	972	1059	1090
ТФП в процентах от выручки, %	54,12	59,96	64,4

Из таблицы 1 видно, что текущие финансовые потребности предприятия увеличиваются от года к году и в абсолютном выражении, и в процентах от выручки. Так, в 2022 году текущие финансовые потребности БОУП «Управление ЖКХ» составили 702 тыс. рублей или 64,4 % годовой выручки предприятия.

Используя метод цепных подстановок, определим влияние факторов на изменение текущих финансовых потребностей БОУП «Управление ЖКХ» и определим вес факторов, влияющий на величину ТФП (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ влияния факторов на величину ТФП

Показатели	2020		2021		2022	
Влияние изменения запасов	12	4,14	16	14,68	7	10,45
Влияние изменения дебиторской задолженности	212	73,1	49	44,95	81	120,89
Влияние изменения кредиторской задолженности	66	22,76	44	40,37	-21	-31,34
Изменение ТФП	290	100	109	100	67	100

Результаты анализа свидетельствуют о том, что наиболее значимым фактором, влияющим на величину ТФП, является уровень дебиторской задолженности.

Нами предлагается проведение математического моделирования с применением метода Монте-Карло. Важность проведения моделирования состоит в том, что существует варианты распределения, при которых предприятию не хватает финансовых ресурсов для покрытия текущих финансовых потребностей. А значит, в них появляется нужда, которую можно спрогнозировать и, с учетом стохастичности образования дебиторской задолженности, принять управленческое решение по недопущению дефицита финансовых ресурсов.

В таблице 3 содержится вероятностное распределение влияния дебиторской задолженности ТФП. Выбрана ячейка с формулой, формирующей вывод по итогу имитаций.

Таблица 3 – Анализ вероятностного распределения факторов и результатов

Показатели	Запасы сырья	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	ТФП	Длительность оборота
Среднее значение	85,116	597,134	158,64	523,61	207,204
Стандартное отклонение	7,6688	55,3391	19,3466	57,5938	12,7266
Коэффициент вариации	0,0900	0,0926	0,1219	0,1099	0,06142
Минимум	73	500	126	392	186
Максимум	98	695	192	656	229
Количество случаев, когда ТФП больше нуля					500

Целью моделирования является получение аналитической информации о необходимости пересмотра вознаграждения управленческого аппарата предприятия со стороны предприятий, с которыми заключен договор.

Таким образом, управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами является важным инструментом для обеспечения финансовой устойчивости и эффективного функционирования предприятия. Оно помогает управлять ресурсами предприятия в рамках доступных источников финансирования и обеспечивает бесперебойное функционирование деятельности предприятия в целом.

Предложенное решение позволяет прогнозировать финансовые потребности предприятия и, в свою очередь, корректировать вознаграждение по договорам с учетом прогнозируемых финансовых потребностей контрагента.

Список цитированных источников

1. Экономика нового мира: науч. журн. – 2019 г. – Том 4. № 4 (Вып. 16). – С. 54
2. Финансы : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 491 с.
3. Финансы : учебник / Ю. С. Долганова [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исаковой ; Мин-во обр. и науки РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 336 с.

УДК 339.138

Назарук А. В.

Научный руководитель: к. т. н., доцент Кисель Е. И.

ЗНАЧЕНИЕ ОТЗЫВОВ В ФОРМИРОВАНИИ ОНЛАЙН-РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Распространение Интернета на сегодняшний день носит глобальный характер. Это предоставляет организациям возможность осуществления интернет-торговли. Рынок электронной коммерции активно развивается и в Республике Беларусь. За 2021 год онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли до 3,1 млрд. руб. Доля интернет-продаж в розничном товарообороте страны составила 5,6 % [1, с. 3]. Интернет-торговля в Республике Беларусь представляет собой перспективное направление развития бизнеса, которое будет способствовать увеличению эффективности организаций.

Согласно официальным данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за 2021 год 79,7 % организаций использовали Интернет для предоставления сведений потребителям об организации и ее товарах (работах, услугах) [2]. К сожалению, многие компании, использующие Интернет для коммуникации со своими потребителями, не уделяют должного внимания своему имиджу и репутации в интернет-пространстве.

Онлайн-репутация предприятия – это комплекс оценочных представлений целевых аудиторий о предприятии и его деятельности, сформированных в интернет-сети на основе объективно-субъективной информации [3].

Управление онлайн-репутацией позволяет организациям избавиться от негативного клейма, исправить ситуацию на более положительную или же просто поддержать тот уровень, который есть, ведь постоянный контроль поможет сразу понять слабые места компании и поправить их в самом начале, пока это не зашло слишком далеко [4].