

cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-strit-riteyla-v-moskve/viewer (дата обращения: 20.11.2024).

2. Что происходит на рынке недвижимости в сегментах Retail & Street // BelRetail.by. — URL: <https://belretail.by/article/chto-proishodit-na-rynke-nedvijimosti-v-segmentah-retail-street> (дата обращения: 20.11.2024).

3. Стоимость квартиры в Минске // АН «Этажи». — URL: <https://minsk.etagi.com/analytics/> (дата обращения: 20.11.2024).

Гао Фэн

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О. Ю. Остальцева, канд. экон. наук, доцент

ПРОДАЖА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В КИТАЕ

В цифровую эпоху продажа сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в Китае переживает значительные изменения. Развитие технологий и внимание к качеству и безопасности продуктов питания способствовали этой трансформации, что привело к изменению традиционных моделей торговли.

Документ центрального правительства 2023 г. подчеркивает необходимость развития в сельских районах коммерческих и логистических систем, направленных на поддержание новых моделей распределения и продаж в целях повышения уровня онлайн-торговли продуктами питания.

Цифровая трансформация затрагивает всю цепочку поставок, от фермы до стола, что повышает эффективность и снижает затраты. Инновации в посадке, переработке и продаже продуктов способствуют структурной реформе и диверсификации спроса. Сектор пищевой промышленности активно реагирует на вызовы, используя такие технологии, как Интернет вещей и искусственный интеллект, с целью контроля качества и улучшения отслеживания поставки и реализации продуктов питания.

С января по октябрь 2023 г. добавленная стоимость в сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности увеличилась. Выручка предприятий достигла 7,4 трлн юаней, а онлайн-продажи составили 15,4 трлн юаней [1].

Онлайн-торговля сельскохозяйственной продукцией в 2023 г. выросла на 12,5 %, достигнув 587,03 млрд юаней. В восточных регионах Китая доминируют онлайн-продажи продуктов питания, поскольку там развита логистическая инфраструктура и наблюдается высокий уровень доходов населения.

Интернет-торговля продуктами питания в Китае поддерживается национальными стратегиями и улучшением инфраструктуры. Прямые трансляции и социальные сети играют важную роль в продвижении продуктов. Например, Douyin значительно увеличила продажи сельскохозяйственных товаров.

Таким образом, Китай активно развивает логистику и инфраструктуру для поддержки онлайн-продаж, что позволяет региональным производителям продуктов питания быстро осуществлять их доставку до потребителей, что способствует увеличению доходов фермеров и улучшению доступа к качественным продуктам питания населения Китая.

Источник

1. Бум онлайн и овощи в роли модели: в чем секреты e-commerce в Китае // РБК Тренды. — URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/6242f1e39a794768f855f520?ysclid=m3stel1tjyy507058377> (дата обращения: 22.11.2024).

Гао Фэн
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О. Ю. Остальцева, канд. экон. наук, доцент

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ КИТАЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Характерные черты китайского менеджмента формировались под влиянием культурных традиций, государственной политики и уникального сочетания коллективистского подхода и современных методов управления. Китайский менеджмент сохраняет традиции конфуцианства, что проявляется в особом отношении к иерархии, уважении к старшим и подчинении коллективным интересам. В конфуцианской культуре начальник воспринимается не только как руководитель, но и как наставник. Такое отношение находит отражение в управлении, где важную роль играют личные связи и соблюдение корпоративной иерархии. Управление через личные связи называется «гуаньси» [1]. В китайской деловой культуре большое значение имеет понятие «гуаньси» — система взаимных обязательств и связей, которая способствует успешному ведению бизнеса. Руководители активно используют гуаньси для построения доверительных отношений с партнерами, государственными органами и сотрудниками. Это способствует более гибкому управлению, однако иногда затрудняет объективную оценку результатов работы [2].