

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЦИИ

*О. В. Абрамчук, Е. О. Шуйгина
СПбГЭУ (Санкт-Петербург)*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В процессе осуществления закупочной деятельности некоммерческие организации (НКО) сталкиваются с рядом проблем, не характерных для коммерческих компаний, что обусловлено особенностями их правового статуса и источниками финансирования.

Основная сложность для НКО заключается в строгой регламентации использования финансовых средств. Гранты, составляющие финансовую основу организации, имеют привязку к конкретным статьям расходов и установленным срокам освоения. Это исключает возможность гибкого перераспределения ресурсов между различными операционными процессами организации. Требование к срокам освоения средств приводит к необходимости проведения закупок в сжатые сроки. В связи с этим возрастают риски заключения экономически невыгодных контрактов.

Исходя из финансовых ограничений, некоммерческие организации не могут позволить себе содержать штатного специалиста по закупкам. Соответствующие функции такого специалиста чаще всего распределяются между руководителями. Данная ситуация ведет к существенным рискам нарушения процедур закупки, предусмотренных законодательством. Отсутствие компетенций может привести к ошибкам в определении применимого правового поля, некорректному оформлению документации и нарушению закупочных процедур.

Еще одну сложность для НКО представляет проблема оценки эффективности закупочной деятельности. В отличие от коммерческих компаний, где результаты легко верифицируемы через финансовые показатели, в некоммерческом секторе преобладает отложенный социальный эффект, оценить который возможно лишь спустя значительное время после завершения проекта. Эта методологическая сложность требует разработки специальных систем оценки, учитывающих как непосредственные результаты закупок (экономия средств, качество приобретенных товаров), так и их долгосрочное воздействие на достижение уставных целей организации.

Решением проблем может стать совершенствование системы бюджетного планирования НКО через внедрение типовых регламентов закупочной деятельности, разработку детализированных смет с включением резервных статей расходов, формирование системы показателей оценки эффективности закупочной деятельности, что позволит сохранить операционную гибкость, демонстрировать эффективность использования финансовых средств, а также оптимизировать в целом закупочную деятельность НКО.

Источники

1. Разговор об оценке эффективности НКО на ПМЭФ // Институт социально-экономического проектирования НИУ ВШЭ. — URL: <https://www.hse.ru/isep/news/933594108.html> (дата обращения: 16.11.2025).

2. *Ивина, Д.* «Сектор стал прозрачнее»: что показал новый рейтинг RAEX / Д. Ивина // Агентство социальной информации. — URL: <https://asi.org.ru/2024/03/29/nko-i-prozrachnost> (дата обращения: 16.11.2025).

Е. В. Авхименя, П. А. Малуха
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — В. В. Квасникова, канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ИНКЛЮЗИВНОЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Развитие социально-инклюзивной торговли является важным направлением современной экономики, так как она обеспечивает равный доступ к товарам и услугам для всех категорий населения, включая людей с инвалидностью. В Беларуси проживает около 550 тыс. чел. с инвалидностью (6 % населения) [1]. Обеспечение их участия в экономической и социальной жизни закреплено в Законе Республики Беларусь «О правах инвалидов и их социальной интеграции» от 30 июня 2022 г. № 183-З и государственной программе «Доступная среда» [2]. Эти документы предусматривают создание безбарьерной среды и равные возможности доступа к общественным пространствам, включая торговые объекты.

Современные торговые центры (Green City, Dana Mall, «Корона») уже оснащаются пандусами, лифтами и адаптированными кассами, однако значительная часть старых магазинов остается труднодоступной. Развитие онлайн-торговли через сервисы «Е-доставка», «ГиперМолл», «КоронаДом» помогает людям с ограниченной мобильностью совершать покупки дистанционно, но цифровые платформы пока сла-