

компаниям рост продаж и оптимизацию нагрузки на сотрудников без увеличения штата.

Во-вторых, перспективным направлением является развитие AR-гидов и других альтернативных решений, позволяющих предложить туристам интерактивные маршруты, 3D-объекты и виртуальные под-сказки. Исследования Европейской туристической комиссии показывают, что AR-технологии повышают вовлеченность на 40–50 % и стимулируют дополнительные продажи сопутствующих услуг [3]. Такие продукты могут расширить линейку экскурсий и повысить маржинальность услуг.

Для обоснования цифровых проектов рекомендуется использовать показатели ROI, срока окупаемости, NPV и индекса прибыльности. Важно учитывать не только прямые доходы, но и косвенные эффекты: улучшение качества обслуживания, сокращение времени обработки запросов и укрепление конкурентных позиций компании.

Таким образом, инвестиции в цифровизацию могут стать важным инструментом повышения эффективности туристического бизнеса. Внедрение CRM-систем и разработка AR-гидов обеспечивает оптимизацию процессов, улучшение клиентского опыта и создание новых возможностей для роста при грамотной оценке и поэтапной реализации.

Источники

1. McKinsey & Company : [website]. — 1996–2026. — URL: <https://www.mckinsey.com> (date of access: 20.11.2025).
2. Salesforce : [website]. — San Francisco, 2026. — URL: <https://www.salesforce.com/research> (date of access: 20.11.2025).
3. European Travel Commission : [website]. — 2026. — URL: <https://etc-corporate.org> (date of access: 20.11.2025).

А. А. Белов
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. О. Белова, канд. экон. наук, доцент

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Успешное функционирование предприятия во многом зависит от его финансового состояния, которое определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия, его партнеров по финансовым и другим отношениям. Финансовое состояние в экономической литературе рассматривает-

ся как комплексное понятие, которое характеризуется способностью предприятия осуществлять финансирование своей деятельности (т.е. определяется наличием финансовых ресурсов, необходимых для нормальной деятельности предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования).

Анализ финансового состояния СЗАО «Белтелекабель» (основным направлением деятельности является производство и реализация кабельно-проводниковой продукции как на внутренний, так и на внешний рынки) показал, что баланс предприятия можно считать ликвидным, предприятие обладает гарантированным типом платежеспособности и абсолютной финансовой устойчивостью. С учетом продолжающегося во многом негативного влияния факторов внешней среды актуальным является выявление направлений сохранения и поддержания сложившегося финансового состояния.

Основные показатели работы кабельной промышленности напрямую связаны с текущим состоянием и перспективами развития соответствующих отраслей потребления (энергетики, связи, машиностроения, нефтегазового комплекса, транспорта, строительства и т.п.).

Динамика роста производства и потребления кабелей и проводов непосредственно связана с инвестиционной активностью в промышленности, вводом в действие линий электропередачи, магистральных и зональных линий связи, объемами производства машин и транспортных средств и т.д.

Для определения перспективных возможностей предприятия для работы на внутреннем и внешнем рынках рассмотрим его сильные стороны: широкая номенклатура выпускаемой продукции; известность и имидж предприятия (СЗАО «Белтелекабель» является членом Международной ассоциации «Интеркабель», НП «Ассоциации «Электрокабель», ассоциации «Белкабель»); высокое качество продукции (на предприятии есть собственная лаборатория, которая аккредитована по стандартам ISO IEC 17025 и внесена в реестр аккредитованных испытательных центров Таможенного союза); хорошая репутация у покупателей и поставщиков; своевременная модернизация и обновление оборудования; наличие инновационных возможностей; гибкая ценовая политика; обеспечение гарантий требуемых комплексных поставок; производство исключительных видов продукции (например, для атомной промышленности); контракты с лидерами рынка в своей сфере (в числе потребителей продукции крупнейшие предприятия Беларуси и России, такие как РУП «Белтелеком», ГПО «Белэнерго», Белорусская железная дорога, ПАО «Ростелеком», ПАО «Газпром», «Российские железные дороги», холдинг МРСК и др.); постоянное совершенствование технологий, используемых в деятельности организации, мониторинг рынка, посещение выставок, обучение сотрудников.

С нашей точки зрения, перспективными направлениями для сохранения устойчивых позиций на рынке кабельной продукции для

СЗАО «Белтелекабель» являются: запуск в производство новых видов продукции, работа на новые рынки по получению заказов для строящихся АЭС как в Беларуси, так и в Турции, Египте, Бангладеш.

К. В. Белоусов

БрГУ им. А. С. Пушкина (Брест)

Научный руководитель — С. П. Романович

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕНЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Мировой рынок никогда не был стабильной структурой, но в последние годы он еще более нестабилен из-за многочисленных факторов, в значительной мере — геополитических. В этих обстоятельствах меняются и условия, в которых существует экономика Беларуси.

Значительные изменения во внешней торговле связаны в первую очередь со сменой партнеров. В последнее время развитие мировой экономики начало меняться от однополярности и однозначной глобализации в сторону многополярности и менее выраженной глобализации. Заметно ускорился этот процесс после начала российско-украинского кризиса и американо-китайской «торговой войны». После введения большим количеством стран многочисленных санкций и торговых ограничений началась перестройка мировой экономики и международной торговли. Беларусь, оказавшись в числе стран, попавших под наибольшее количество западных санкций, при этом находясь на важнейших торговых путях региона, приняла значительные меры по импортозамещению и смене внешнеторговых связей [1].

На этом фоне перед белорусской экономикой предстают как вызовы, так и перспективы. К вызовам можно отнести нестабильную рыночную конъюнктуру, поиск новых торговых партнеров, налаживание новых торговых путей. Значительным вызовом является отрицательное внешнеторговое сальдо, выросшее за последние 2 года более чем в 2 раза [2]. Важно также учитывать необходимость постоянной модернизации институтов, что критически важно для конкурентоспособности экономики и привлечения инвестиций [3]. Перспективы не менее значительны: уже на данный момент заметно выросло импортозамещение, снизилась слишком высокая зависимость от России за счет новых торговых связей, в том числе с Китаем, произошла переориентация внешней торговли, увеличился экспорт калийных удобрений, уменьшилось влияние доллара. Многие возможности для Беларуси связаны с дальнейшей локализацией, укреплением экономики и ее положения на международном рынке, привлечением новых