

Их применение в маркетинге открывает новые горизонты для анализа, прогнозирования и управления, делая рынок недвижимости более прозрачным, эффективным и клиентоориентированным.

Ю. А. Мацкевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. П. Матузяник, канд. юрид. наук, доцент

ХАРАКТЕРИСТИКА КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ ООО «АЛЮТЕХ ВОРОТНЫЕ СИСТЕМЫ»

Многие ученые придерживаются мнения, что коммерческий риск — это вероятность непредвиденных финансовых потерь и снижения прибыли в предпринимательской деятельности, что угрожает деловой репутации компании. Как правило, для нейтрализации коммерческих рисков применяется системный подход, основанный на комплексе методов, которые условно можно классифицировать на направленные на передачу риска (страхование, трансферт) и на его локализацию или избежание (диверсификация, отказ от чрезмерно рискованных операций). Эффективное управление коммерческими рисками является обязательным условием для обеспечения стабильности, конкурентоспособности и долгосрочного развития предприятия [1, с. 284].

ООО «Алютех Воротные Системы» функционирует как структурное звено группы компаний «АЛЮТЕХ», образующей производственно-сбытовой холдинг, выделяющийся среди лидеров отрасли алюминиевых профильных систем и секционных ворот на рынках стран СНГ и Европы.

Финансовый анализ ООО «Алютех Воротные Системы» выявил негативную тенденцию: опережающий рост затрат по сравнению с выручкой привел к сокращению валовой прибыли и возникновению убытков. Это свидетельствует о значительных операционных рисках и указывает на необходимость оптимизации себестоимости, логистики и коммерческих расходов. Итоговая оценка уровня риска компании позволяет охарактеризовать его как умеренный. Наибольшую угрозу представляют внешние риски, на которые организация повлиять не может: макроэкономическая нестабильность, колебания валютных курсов и конъюнктура рынка сбыта. Регуляторные и технологические риски имеют среднюю степень влияния: они поддаются частичному контролю при условии своевременного мониторинга нормативной среды и инвестиций в обновление оборудования. Несвоевременная адаптация к изменениям законодательства или технологическим трендам может привести к росту себестоимости и снижению конкурентоспособности продукции. К числу внутренних рисков относятся: зависимость

от дилерской сети, ограничивающая контроль над оборачиваемостью, и потребность в постоянных технологических инвестициях.

Поскольку «Алютех Воротных Системъ» не располагает собственными торговыми площадями, а демонстрация продукции осуществляется преимущественно через шоурумы партнеров, компания частично утрачивает контроль над конечными продажами и скоростью оборота капитала. В условиях усиления конкуренции и сезонных колебаний спроса данный фактор может существенно повлиять на выручку и динамику финансового результата. В то же время компания обладает значительным потенциалом для повышения устойчивости, который формируется за счет сильных сторон: диверсификации продукции, экспортной деятельности, автоматизированного производства и внедренных цифровых инструментов. На наш взгляд, в качестве одного из путей преодоления рисков может быть рассмотрена географическая диверсификация деятельности посредством выхода на рынок стран Средней Азии, что позволит снизить зависимость от конъюнктуры внутреннего рынка, диверсифицировать валютные и операционные риски, а также обеспечит дополнительную устойчивость в долгосрочной перспективе.

Источник

1. *Карих, Е. Д.* Коммерческий риск и пути его нейтрализации / Е. Д. Карих // Современный механизм функционирования торгового бизнеса и туристической индустрии: реальность и перспективы : сб. материалов IX Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 5–6 дек. 2024 г. / Бел. гос. экон. ун-т. — Мн., 2025. — С. 284–285.

Ю. А. Мацкевич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л. С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Статистические данные подтверждают устойчивое развитие электронной торговли в Республике Беларусь. Наиболее наглядно это демонстрирует рост удельного веса интернет-магазинов в розничном товарообороте: показатель утроился с 3,4 % в 2017 г. до 11,7 % в 2024 г. Рост онлайн-продаж сопровождается увеличением числа субъектов рынка: на начало 2025 г. в Торговом реестре Республики Беларусь зарегистрировано около 31 тыс. интернет-магазинов, что почти втрое превышает уровень 2017 г. С 2021 по 2025 г. их количество выросло с 16 тыс. до 31 тыс., что отражает устойчивое расширение предпринимательской активности в данном направлении.