

успешным, если оно направлено на укрепление связей и улучшение взаимоотношений с клиентами.

Источники

1. *Лыткина, А. Ю.* Интернет-банкинг и мобильный-банкинг как форма дистанционного банковского обслуживания / А. Ю. Лыткина, К. И. Пастухова // Science Time.— 2015. — № 12 (24). — С. 486–493.

2. О популярных каналах и будущем ДБО [Электронный ресурс] // ИТ в Беларуси. — Режим доступа: <https://dev.by/news/o-populyarnyh-kanalah-i-buduschem-dbo>. — Дата доступа: 27.11.2020.

Д. В. Зинкевич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — И. В. Прыгун, канд. экон. наук, доцент

ВИДЫ РИСКОВ И ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На белорусском рынке продаж автомобилей наблюдается рост продаж (по итогам 2018 г. по сравнению с 2017 г.). Белорусская автомобильная ассоциация (БАА) обнародовала итоги продаж легковых и коммерческих автомобилей официальными дилерами за январь—июнь 2019 г. [1].

По данным Белстата автомобили вышли на первое место по темпам роста продаж. По сравнению с первым полугодием 2018 г. в 2019 г. автомобилей продано на 45 % больше. Белстат публикует цифру 24 330 ед. [2].

Количество легковых автомобилей, по данным БАА, составило 29 868 шт. Лидером по количеству проданных автомобилей стала российская LADA — за шесть месяцев продано 8828 шт. (+30 %); на второе место опустился Renault с 5986 проданными единицами (+20 %); третье место сохранил Volkswagen. Белорусы за полгода купили 3186 автомобилей этого бренда (+11 %) [1].

По мнению председателя правления БАА Сергея Ивановича Михневича, скачок, который в этом году совершил рынок, является следствием основного фактора — доступности кредитных ресурсов, а также возврата инфляции в разумные пределы.

Сегодня рынок продаж автомобилей имеет следующие проблемы:

- повышение пошлин на ввоз автомобилей в Республику Беларусь сказывается на ценах на новые авто;
- увеличение размера утилизационного сбора сказывается на ценообразовании в отрасли;
- повышение цены на топливо заставляет автовладельцев и потенциальных покупателей авто пересмотреть свои финансовые возможности.

Риски, которые может потерпеть автодилер:

- экологические (возникновение необходимости в совершенствовании оборудования на этапах вредного производства);
- политические (протекционистская политика государства, направленная против автодилера в регионе);
- транспортные (задержки поставок авто в места продаж);
- имущественные (аварийные ситуации в местах продаж);
- производственные (недостатки в новых авто при производстве);
- торговые (ситуации, когда дилер вынужден продавать авто в убыток).

Методы реагирования на риски:

- позволяющие избежать риска;
- снижающие вероятность возникновения неблагоприятного события;
- уменьшающие возможный ущерб;
- суть которых сводится к передаче риска другим объектам;
- основанные на компенсации полученного либо нанесенного ущерба [3].

Наступление любого из описанных неблагоприятных событий может оказать существенное влияние на положение компании на рынке продаж автомобилей. Таким образом, организации должны принимать меры для того, чтобы неблагоприятное событие не наступило, и своими действиями на рынке как можно эффективнее снижать вероятность риска.

Источники

1. Белорусская автомобильная ассоциация [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://auto-baa.by>. — Дата доступа: 30.11.2019.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. — Дата доступа: 30.11.2019.

3. *Воронцовский, А. В.* Управление рисками : учеб. и практ. для бакалавриата и магистратуры / А. В. Воронцовский. — Люберцы : Юрайт, 2016. — 414 с.

СНИЛ «Гандаль»

Е. Г. Казакова

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А. В. Кармызов

КАССЫ САООБСЛУЖИВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Касса самообслуживания — электронное устройство, позволяющее клиенту сканировать и оплачивать товар самостоятельно. Эти