

АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

VII Международный форум молодых управленцев

Сборник материалов

(Минск, 12 марта 2025 г.)

Научное электронное издание

Минск
2025

УДК 35(476)(062)
ББК 67.401я5

Под общей редакцией
кандидата педагогических наук, доцента *О. Н. Солдатовой*

Редакционная коллегия:
кандидат исторических наук, доцент *В. Г. Швайко*;
кандидат политических наук, доцент *Т. В. Жмакина*;
кандидат юридических наук, доцент *М. Н. Шимкович*;
кандидат юридических наук, доцент *А. М. Клим*;
кандидат экономических наук, доцент *Д. Ф. Рутко*;
кандидат юридических наук, доцент *С. Н. Шабуневич*;
кандидат политических наук *А. И. Мицкевич*

Рецензенты:
кандидат политических наук, доцент *Т. В. Лемешова*;
кандидат экономических наук, доцент *И. Н. Тарловская*

В сборник вошли доклады, представленные на XXIX Международной научно-практической конференции студентов и магистрантов «Теоретико-методологические и прикладные аспекты государственного управления», которая проводилась в рамках VII Международного форума молодых управленцев Академией управления при Президенте Республики Беларусь 12 марта 2025 г. (г. Минск, Беларусь). В них рассмотрены социально-философские, идеологические, политические, социологические, психологические, экономические и правовые аспекты государственного управления.

Адресуется ученым, преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам, а также всем тем, кто интересуется теоретико-методологическими и прикладными аспектами государственного управления. Материалы представлены в авторской редакции.

УДК 35(476)(062)
ББК 67.401я5

Гулюк Мария Андреевна УКРЕПЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ К НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ ПУТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКИ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	124
Дегиль Владислав Дмитриевич РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БААЗ»).....	127
Долгий Илья Сергеевич ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТРАНЗИТНЫХ ДЕКЛАРАЦИЙ Е-SMR В ЕАЭС.....	129
Дубовик Анжелика Дмитриевна БЛАГОПОЛУЧИЕ ЧЕЛОВЕКА В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ «УМНЫХ ГОРОДОВ».....	132
Дынный Сергей Александрович ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМАЛИЗАЦИИ КАТЕГОРИИ ЦИФРОВЫХ ПРАВ В ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	134
Жуковская Екатерина Сергеевна НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛеной» ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	137
Зайцев Арсений Андреевич КВАНТОВАЯ УГРОЗА: ТРАНСФОРМАЦИЯ КРИПТОГРАФИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА.....	139
Зикеев Вадим Витальевич ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	141
Зинин Александр Леонидович АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ГОСУДАРСТВЕННО-РЕГУЛИРУЕМЫЕ ЗАКУПКИ.....	143
Киселевич Анастасия Игоревна КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛОРУССКОЙ НАУКИ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ.....	145
Ковалева Елена Александровна РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	147
Ковальчик Наталья Анатольевна ГИБКОСТЬ ПРОТИВ СТАБИЛЬНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СТАРТАПОВ И КОРПОРАЦИЙ.....	150
Комар Карина Сергеевна МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРУДА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ.....	152
Косырева Наталья Владимировна ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНДУСТРИИ МОДЫ.....	155
Крук-Перепелкина Мария Дмитриевна ПОЧЕМУ СТАРТАП НУЖДАЕТСЯ В СПЕЦИАЛИСТАХ.....	156
Кулагина Татьяна Владимировна МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	159

позволяет анализировать не только экономические процессы, но и социальные, культурные, правовые и политические факторы, которые формируют условия и возможности для развития отрасли.

Институциональный подход подчеркивает, что успешное функционирование и развитие индустрии моды зависит от гармоничного взаимодействия экономических субъектов в рамках сложной системы институтов. Компании, которые способны адаптироваться к институциональной среде, учитывать ее особенности и активно участвовать в ее формировании, имеют большие шансы на долгосрочный успех и устойчивое развитие.

Список использованных источников

1. Экономика. Большой энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко, П. Г. Никитенко, Н. И. Ядевич // Том П. 3-О. Серия: «Библиотека высшего управленческого персонала». – Минск : ИООО «Право и экономика». 2002. – 505 с.

ПОЧЕМУ СТАРТАП НУЖДАЕТСЯ В СПЕЦИАЛИСТАХ

Крук-Перепелкина Мария Дмитриевна, студент 3 курса, учреждение образования
«Барановичский государственный университет»

Научный руководитель: Костюкевич Елена Анатольевна, магистр экономики и управления

Стартап является временной структурой, отражающей бизнес на ранней стадии развития, для перевода которой в полноценный бизнес, вывода продукта бизнес-идеи (товара или услуги) на рынок и дальнейшего расширения необходимы инвестиции. Главным отличием стартапа от устоявшихся компаний является значительное ограничение в начальных ресурсах, стремление к скорейшему масштабированию. Такие проекты обычно сосредоточены на решении существующей проблемы либо создают инновацию или инновационный подход к чему-то существующему. Главная особенность стартапов – они полагаются на внешнее финансирование.

Жизненный цикл стартапа включает в себя пять этапов: идею, запуск, рост, зрелость и выход или расширение. На каждом этапе возникают уникальные проблемы и возможности, которые определяют будущее компании [1].

Идеи обычно возникают при изучении потребностей или проблем потребителей либо при попытке отыскать применение инновации или новое применение существующим объектам или технологиям. На этом этапе стартапы уточняют свое ценностное предложение, оценивают рыночный спрос, а иногда создают прототип или минимально жизнеспособный продукт для проверки своей концепции. Финансирование обычно ограничивается личными сбережениями, друзьями и родственниками, либо небольшими стартовыми инвестициями. На данном этапе важно разработать концепцию, сформировать начальный бизнес-план и провести все необходимые исследования.

После того как идея подтверждена, стартап переходит на стадию запуска. На этом этапе компания официально начинает свою деятельность и выводит свой продукт или услугу на рынок. Во время данного этапа формируется юридическая структура, дорабатывается продукт/услуга, продвигаемые стартапом, проверяется и корректируется бизнес-модель. Ведется активный поиск финансирования из различных источников. Так же собираются первые отзывы клиентов на товар/услугу.

Когда стартап находит соответствие продукта рынку и набирает обороты, он вступает в фазу роста. Компания масштабирует свою деятельность, расширяет клиентскую базу. Может произойти создание новых, дополнительных товаров или услуг как за счет выявления пожеланий клиентов, так и за счет появления средств на реализацию новых, возможно запланированных ранее, возможностей. Задача на этом этапе – стабильно управлять ростом, чтобы операционная деятельность и поддержка клиентов не отставали от спроса.

После того как компания закрепилась на рынке и достигла определенного уровня стабильности, она переходит в стадию зрелости. На этом этапе у компании сформирована

лояльная клиентская база, существуют предсказуемые потоки доходов, работа отлажена. Если предыдущие этапы характеризовались быстрыми темпами роста, на данном этапе рост обычно замедляется. Компания изучает свои позиции на рынке, стремится закрепить их и повысить эффективность. Так же рассматривается возможность диверсификации: расширения ассортимента товаров или услуг. Появляются возможности совершения стратегических приобретений или налаживания партнерства.

На заключительном этапе перед стартапом, как правило, встает один из двух путей: выход или расширение. Выход предполагает либо продажу компании через приобретение, либо выход на биржу через первичное размещение акций. Это обеспечит доход инвесторам и позволит основателям либо отойти от дел, либо продолжить деятельность под началом нового владельца. В качестве альтернативы компания может выбрать расширение, при котором она реинвестирует прибыль в новые рынки, продукты или регионы, вступая в новый цикл роста. На этом пути компания превращается из стартапа в более устоявшееся и долгосрочное предприятие.

Развитие стартапов и их удачная реализация важны по многим причинам. Во-первых, стартап это инновационная идея. Инновации означают развитие. А в условиях современного мира развитие и новшества являются огромным преимуществом в экономике любой страны. Во-вторых, стартап, который в будущем станет бизнесом, означает формирование новой ячейки малого или среднего бизнеса, что так же благоприятно для экономики, поскольку это не только увеличит ВВП, но и создаст новые рабочие места. В-третьих, реализация новых идей может решить определенные существующие проблемы предприятий или потребителей. Так же стартапы дают возможности реализации тем, кто имеет идеи, но не имеет денег, что бывает довольно часто.

Итак, не первая по очередности, но одна из самых важных проблем стартапа: получение финансирования [2]. Финансы нужны проекту на протяжении всего жизненного цикла, но, если на более поздних этапах стартап может поддерживать свое существование благодаря заработанным средствам, то в начале деятельности такой возможности нет. Рассмотрим наиболее вероятные источники получения финансирования стартапами:

Самофинансирование. Создатели стартапа полагаются на личные денежные средства и доход от самого стартапа. На начальном этапе это удобный вариант, однако, потенциал ограничен количеством доступных средств.

Помощь друзей и родственников. Данный вариант хорош тем, что достаточно прост и неформален, однако впоследствии могут возникнуть личные проблемы, поэтому такой вариант так же недолгосрочен и нежелателен, однако, как первоначальная поддержка, имеет место быть.

Инвесторы. Они предоставляют капитал на различных стадиях проекта, в том числе и на ранних. В таких случаях высоки как риски, так и потенциальный доход. Инвесторы, как правило, ожидают возврата инвестиций, что может означать уменьшение прав учредителей. Кроме денежных средств инвесторы так же могут предоставить свой опыт.

Венчурный капитал. Венчурные компании вкладывают деньги в компании с высоким потенциалом, часто при их расширении. Такое финансирование позволяет получить доступ еще и к прочим ресурсам и сетям, что благоприятно для развития. Однако данный вид финансирования означает отказ от крупной доли в компании.

Краудфандинг. Краудфандинг, представляющий идею большому количеству людей (обычно через онлайн-платформы), стал популярным способом привлечения денег. С помощью платформ, основанных на вознаграждении, стартапы могут предлагать ранний доступ к продуктам или преимуществам в обмен на взносы.

Инкубаторы. В данном случае предоставляется начальное финансирование, наставничество и ресурсы. Так же могут быть льготы: например, понижение налоговых выплат. Эти программы отличаются высокой конкуренцией, но могут быть невероятно ценными с точки зрения капитала и доступа к сетям, отраслевым экспертам и будущим инвесторам.

Кредиты. Традиционные банковские кредиты не так распространены на ранней стадии стартапа, поскольку у основателей часто нет залога или подтвержденного дохода. Однако

некоторым стартапам удается получить кредиты или кредитные линии. Кредиты не размыывают права собственности, но они предусматривают обязательства по погашению и могут потребовать личных гарантий, что подвергает владельцев риску в случае неэффективности компании.

Гранты. Стартапы могут подавать заявки на получение грантов или участвовать в конкурсах с денежными призами. Такое финансирование не требует участия в капитале или условий возврата. Однако конкуренция очень высока, а процесс подачи заявки может быть длительным и сложным.

Исходя из указанных выше источников финансирования, можно сделать вывод: чтобы получить финансирование, необходимо привлечь внимание к своему стартапу и наилучшим способом показать его потенциал, возможности.

Далее проведем анализ еще одной важной проблемы – проблемы управления финансами. Проблемы с денежными потоками – главная причина неудач стартапов. Даже когда стартап приносит доход, управление расходами, выплата зарплаты и прочие затраты могут оказаться непосильной задачей. Внезапная нехватка денег может возникнуть из-за просрочки платежей, непредвиденных расходов или более медленных, чем ожидалось, продаж, что может сделать стартап уязвимым. Получается, что в условиях быстрого роста трудно справиться со скоростью сгорания и движением денежных средств, в том числе определить, когда они могут закончиться.

Так же проблема может возникнуть на этапе расширения. По мере роста стартапа масштабирование создает дополнительные проблемы, такие как расширение команды, увеличение объемов производства и управление спросом со стороны клиентов. Слишком быстрое масштабирование без соответствующей инфраструктуры может привести к снижению качества или быстрому исчерпанию денежных запасов. Слишком медленное масштабирование может привести к тому, что место стартапа займут конкуренты.

Конкурировать за внимание на переполненном рынке очень сложно. Многие стартапы борются за повышение узнаваемости бренда, особенно при ограниченном маркетинговом бюджете. Стартапам нужен не только отличный продукт – им необходимо эффективно донести до потенциальных клиентов свое ценностное предложение. Без сильного присутствия бренда даже самый лучший продукт может остаться незамеченным.

Стартапы часто сталкиваются с жесткой конкуренцией, как со стороны других стартапов, так и со стороны устоявшихся игроков с более стабильным финансовым положением и большими клиентскими базами. Иногда конкуренты пытаются имитировать инновации стартапа или используют агрессивные ценовые стратегии, чтобы вытеснить его с рынка. Чтобы оставаться впереди, часто требуется постоянное совершенствование и маневренность, чтобы обойти более крупные, устоявшиеся компании [3].

Решение большей части данных проблем можно облегчить: в команде стартапа должны участвовать специалисты. Найти то, что выгодно выделяет стартап на фоне конкурентов, определить его целевую аудиторию, спланировать продвижение, сформировать бизнес-модель, найти возможности для привлечения финансирования и ресурсов – работа грамотного маркетолога или маркетинговой команды, в зависимости от масштабов и стадии жизненного цикла стартапа. Для управления финансами необходим экономист-аналитик, который сможет распределить финансовые потоки, проследить за тем, куда они идут, и происходит ли уплата по необходимым счетам. Так же желательно участие юриста, который будет следить за правильностью составления договоров и прочих документов, проверяя, чтобы все было законно и не было никаких проблем.

Из вышесказанного следует вывод: для того, чтобы создать интересный и успешный стартап прежде всего, необходима идея. Однако для того, чтобы эта идея обрела успех необходимо приложить много усилий: разработать бизнес-модель, найти финансирование, не забывать про продвижение, следить за денежными потоками, пользоваться современными технологиями и ресурсами, и привлекать в команду специалистов.

Список использованных источников

1. Бурдуковский, В. Жизненный цикл стартапа / В. Бурдуковский // Скиф. – 2019. – № 11 – С. 90–93.
2. Траченко, М. Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла / М. Траченко, А. Кожанова // Финансовый журнал. – 2019. – №5 (51). – С. 90–103.
3. Бурдуковский, В. Проблемы развития стартапа / В. Бурдуковский // Скиф. – 2019. – № 12–1 (40). – С. 227–231.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ КАК ФАКТОР
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Кулагина Татьяна Владимировна, студент 3 курса, Академия управления при Президенте
Республики Беларусь

Научный руководитель: Германова Елена Николаевна, магистр экономических наук

Модернизация производственных мощностей играет важную роль в повышении конкурентоспособности предприятий. В условиях быстро меняющегося рынка и технологического прогресса компании вынуждены адаптироваться, чтобы не терять позиции. Внедрение новых технологий позволяет не только повысить производительность, но и снизить затраты, улучшить качество продукции и сделать бизнес более устойчивым [1].

Цель модернизации – обновление оборудования и технологических процессов для повышения эффективности работы предприятия. Это может включать в себя автоматизацию производства, цифровизацию управления и переход на более энергоэффективные решения. Каждое из этих направлений позволяет решать конкретные проблемы. Например, автоматизация снижает зависимость от человеческого фактора, ускоряет процессы и уменьшает вероятность брака. Цифровизация помогает контролировать и анализировать данные, повышая прозрачность и управляемость производства. Энергоэффективные технологии сокращают расходы на электроэнергию и снижают нагрузку на окружающую среду.

Технологические изменения оказывают заметное влияние на эффективность бизнеса. Современные решения позволяют выпускать продукцию быстрее, дешевле и с меньшими издержками. Кроме того, обновление производственных мощностей способствует гибкости предприятия, что особенно важно в условиях нестабильной экономики и меняющихся потребительских предпочтений. Внедрение инноваций – это не просто способ сократить расходы, но и возможность создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Модернизация производства напрямую влияет на эффективность предприятия, делая его работу более продуктивной и экономически выгодной. Обновление оборудования и технологий позволяет увеличить скорость выполнения операций, снизить трудозатраты и уменьшить простои. Это, в свою очередь, ведет к росту производительности сотрудников, так как им не приходится тратить время на ручные или устаревшие процессы.

Одним из важных результатов модернизации становится снижение себестоимости продукции. Новые технологии позволяют использовать сырье более рационально, уменьшать отходы и автоматизировать многие этапы производства. Современное оборудование расходует меньше электроэнергии и требует меньше затрат на обслуживание, что также влияет на конечную стоимость выпускаемой продукции [2].

Кроме того, модернизация помогает улучшить качество товаров. Современные технологии обеспечивают точность и стабильность в производстве, что снижает вероятность брака. Высокое качество продукции делает ее более привлекательной для потребителей и повышает их доверие к бренду. Это способствует росту повторных покупок и укреплению позиций компании на рынке.