

Международные переводы с использованием банковских платежных карточек позволяют значительно сэкономить время и уменьшить затраты клиентов банка, так как в данном случае отсутствует необходимость посещать офис банка и оплачивать дополнительные банковские комиссии за оформление кассового приходного ордера. Переводы между картами осуществляются моментально, соответственно, получатель может практически сразу воспользоваться средствами. Многие же международные системы переводов обязуют получателя посетить офис банка и по паспорту получить денежные средства, что в условиях карантина небезопасно для клиентов, поэтому повышается вероятность возврата денежных средств.

Отметим и ряд недостатков, присущих международным переводам с использованием платежных карточек: взимание комиссий банка за переводы, отслеживание операций налоговыми органами, установление лимитов по суммам переводов, вероятность технических сбоев (перевод может не поступить на карту получателя, а возврат денежных средств займет определенное время). Однако, как показывает проведенный анализ, они в равной мере присущи и специальным системам международных переводов. Вместе с тем, осуществление международного перевода с использованием банковской платежной карты для отправителя является более удобным и быстрым способом отправки денежных средств. В случае технического сбоя при переводе с использованием банковской платежной карты существует большая вероятность того, что денежные средства будут зачислены на карту отправителя в автоматическом режиме, нежели при отправке с помощью международных систем.

Таким образом, международные переводы с использованием банковских платежных карт являются наиболее перспективными и стремительно развивающимися в современных условиях. С каждым годом увеличивается количество платежей в сети Интернет с использованием платежных карт. Полагаем, что в будущем банковские платежные карточки станут основным инструментом для совершения платежей и продуктом, который позволяет отправить денежные средства в любую точку мира.

Литература

1 Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек. [Электронный ресурс] / Национальный банк Респуб. Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. – Дата доступа : 16.04.2020.

О. Л. Дейкун

Науч. рук. Н. А. Алексеенко,

канд. экон. наук, доцент

SWOT-ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На основе проведенного анализа внутренней среды нами были выделены сильные и слабые стороны производственно-сбытовой деятельности СОАО «Гомелькабель», которые особенно значимы при формировании конкурентной позиции.

На основе проведенных отраслевого и конкурентного анализов определено, какие благоприятные обстоятельства дают организации реальные шансы на успех при их использовании, а также какие угрозы должны в большей степени беспокоить ее руководство, какие стратегические действия необходимо предпринять для хорошей защиты от них [1, с. 100].

Перечень факторов для рассматриваемого случая представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень факторов расчета SWOT-матрицы для оценки производственно-сбытовой деятельности СОАО «Гомелькабель»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> – Налаженные технологичные системы производства и реализации продукции; – наличие действующей системы менеджмента качества; – высококвалифицированный персонал; – обновленные производственные фонды 	<ul style="list-style-type: none"> – Недостаточный объем финансовых ресурсов; – высокая зависимость от импортных поставщиков основного сырья; – слабая политика продвижения в области рекламной деятельности
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> – Расширение географии рынка; – обслуживание новых потребителей; – расширение диапазона товаров 	<ul style="list-style-type: none"> – Жесткий ценовой прессинг со стороны российских предприятий-конкурентов; – неплатежеспособность потенциальных потребителей; – неблагоприятный сдвиг в курсах валют; – наличие высокой ввозной пошлины на рынках ЕС

SWOT-анализ показал, что в качестве стратегии укрепления финансового состояния организации была предложена стратегия, направленная на развитие инновационной продукции за счет обновления производственных фондов с целью выпуска новой востребованной на рынке продукции для приобретения конкурентных преимуществ и завоевания новых групп потребителей. Необходимо разработать ценовую политику, а также активизировать проведение маркетинговых исследований.

Литература

1 Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учеб. и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. – Москва : Изд-во Юрайт, 2020. – 381 с.

К. Н. Евтушенко

Науч. рук. А. Геврасёва,

канд. экон. наук, доцент

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Разработкой методических основ оценки конкурентоспособности региона занимается множество как отечественных, так и зарубежных исследователей. Отечественными исследователями методик оценки конкурентоспособности регионов являются А. С. Головачёв, В. Ф. Байнев, С. С. Полоник, В. Н. Шимов. К зарубежным исследователям относятся Р. А. Фатхудинов, Л. Н. Чайникова, Б. А. Чуб, В. В. Меркушов и др. Методики оценки конкурентоспособности территорий также разрабатываются и рядом международных организаций (Всемирный экономический форум – далее ВЭФ, Программа развития Организации Объединённых Наций – далее ПРООН).

Наибольшее распространение получили индексные методы оценки конкурентоспособности региона [1]. Основными индексами оценки конкурентоспособности региона являются:

- индекс глобальной конкурентоспособности, рассчитываемый ВЭФ, а также основанный на данной методике региональный индекс конкурентоспособности. Этот индекс характеризует конкурентоспособность экономик различных стран мира, а также способность их институтов обеспечивать стабильные темпы роста экономики [2];

- индекс инновационно-инвестиционного потенциала региона;