

МЕЃУНАРОДЕН ЦЕНТАР ЗА СЛАВЈАНСКА ПРОСВЕТА - СВЕТИ НИКОЛЕ

«МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ: ИСТОК - ЗАПАД»
(ЕКОНОМИЈА, БЕЗБЕДНОСНО ИНЖЕНЕРСТВО,
ИНФОРМАТИКА)

СПИСАНИЕ
на научни трудови

**ДВАНАЕСЕТТА МЕЃУНАРОДНА
НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЈА
„МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ: ИСТОК - ЗАПАД“**
МЕЃУНАРОДЕН СЛАВЈАНСКИ УНИВЕРЗИТЕТ
„ГАВРИЛО РОМАНОВИЧ ДЕРЖАВИН“
СВЕТИ НИКОЛЕ - БИТОЛА

Година VIII

Број 1

Април 2021

- СВЕТИ НИКОЛЕ, Р. СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА -
- 2021 -

Издавач: Меѓународен центар за славјанска просвета - Свети Николе

За издавачот: м-р Михаела Ѓорчева, директор

Наслов: «МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ: ИСТОК - ЗАПАД» (ЕКОНОМИЈА, БЕЗБЕДНОСНО ИНЖЕНЕРСТВО, ИНФОРМАТИКА)

Организационен одбор:

Претседател: проф. д-р Јордан Ѓорчев

Заменик претседател: д-р Стромов Владимир Јуревич, Русија

Член: м-р Борче Серафимовски

Член: м-р Милена Спасовска

Уредувачки одбор:

Проф. д-р Ленче Петреска - Република Северна Македонија

Проф. д-р Александар Илиевски - Република Северна Македонија

Проф. д-р Мирослав Крстиќ - Република Србија

Проф. д-р Момчило Симоновиќ - Република Србија

Проф. д-р Тодор Галунов - Република Бугарија

Проф. д-р Даниела Тасевска - Република Бугарија

Доц. д-р Хаџиб Салкиќ - Република Босна и Херцеговина

Проф. д-р Татјана Осадчаја - Руска Федерација

Доц. д-р Вера Шунаева - Руска Федерација

Уредник: проф. д-р Јордан Ѓорчев

Компјутерска обработка и дизајн: Адриано Панајотов, Маја Маријана Панајотова, Благој Митев

ISSN (принт) 1857-9299

ISSN (онлајн) 1857-9302

Адреса на комисијата: ул. Маршал Тито 77, Свети Николе, Р. Северна Македонија

Контакт телефон: +389 (0)32 440 330

Уредувачкиот одбор им се заблагодарува на сите учесници за соработката!

Напомена:

Уредувачкиот одбор на списанието «МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ: ИСТОК-ЗАПАД» не одговара за можните повреди на авторските права на научните трудови објавени во списанието. Целосната одговорност за оригиналноста, автентичноста и лектурирањето на научните трудови објавени во списанието е на самите автори на трудовите.

Секој научен труд пред објавувањето во списанието «МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ: ИСТОК-ЗАПАД» е рецензиран од двајца анонимни рецензенти од соодветната научна област.

Печати: Печатница и книжарница „Славјански“, Свети Николе

Тираж: 100

МЕЃУНАРОДЕН ДИЈАЛОГ

ИСТОК - ЗАПАД

ЕКОНОМИЈА, БЕЗБЕДНОСНО ИНЖЕНЕРСТВО,
ИНФОРМАТИКА

ОБЛАСТ
ЕКОНОМИЈА

334.72:[616.98:578.834(100)
(063)"2021"(049.3)

Доц. Д-р Јулиа Атанасовска

Факултет за економија и организација на претприемништво
МСУ „Г. Р. Державин“ Свети Николе – Битола
Р. Северна Македонија

КАК БИЗНЕСУ ПЕРЕЖИТЬ «КОРОНАКРИЗИС» В 2021 ГОДУ?

АПСТРАКТ: 2020 год внес человечеству огромные перемены, во всех сферах деятельности и застал врасплох. Он поменял взгляды людей и предпочтения. За такой короткий срок, как «год» мир изменился во всех красках. Естественно, этот год стал переломным и для предпринимателей всего мира. Связано это с появлением вируса COVID-19. В условиях принятых ограничений доходность бизнеса снизилась. Что существенно ударило по карманам бизнесменов. Оплата налогов, зашкалила до нулевого процента. Бюджет любого государства перестал пополняться. Режим самоизоляции и принятые ограничения ударили по кошельку, а «таблетку для выживания» в период «коронакризиса» предпринимателям не подарили. И все людине знали, что делать. Даже не было вакцины для обеспеченных людей. Все человечество стало на один уровень – перед вирусом SARS.

КЛУЧНИ ЗБОРОВИ: пандемия, бизнес, экономика, онлайн, образование

HOW CAN BUSINESSES SURVIVE THE CORONAVIRUS CRISIS IN 2021?

ABSTRACT: The year 2020 brought huge changes to humanity, in all spheres of activity and took it by surprise. It changed people's views and preferences. In such a short period of time as a "year", the world has changed in all its colors. Naturally, this year was also a turning point for entrepreneurs around the world. This is due to the appearance of the COVID-19 virus. Under the conditions of the adopted restrictions, the profitability of the business decreased. That strain the wallet of businessmen significantly. Paying taxes went off scale to zero percent. The budget of any state has ceased to be replenished. The self-isolation regime and the adopted restrictions hit the wallet, and the "survival pill" was not presented to entrepreneurs during the "coronacrisis". And all the people didn't know what to do. There was not even a vaccine for wealthy people. All of humanity has become one level – in front of the SARS virus.

KEYWORDS: pandemic, business, economy, online, education

В 2020 году офлайн-бизнес пострадал больше всех отраслей коммерции. Осенние ограничения и множество других сопутствующих факторов положили начало сложному периоду для компаний, работающих «вне интернета». Специалисты, эксперты и исследователи начали искать выход из сложившейся ситуации. А Всемирная Организация Здравоохранения в своём заключении сообщила, что эффективный метод против распространения инфекции коронавируса — это режим «удаленки», что требует определённые условия. Самоизоляция, запрет на выход и «домашний арест» людей держал в страхе. Первый удар был по психологии

человечества, по не подготовленности людей к определенным условиям «онлайн-режима». С целью осуществления социального дистанцирования работодатели в обязательном порядке переводили своих сотрудников на удалённую работу или отправляли в отпуск. Запреты на массовые мероприятия негативно отразились на отраслях предприятий, тесно связанных с физическим присутствием людей. Самые большие убытки бизнесом получены именно во время действия «карантинных мер». Предприниматели были не готовы к таким условиям работы в бизнесе. Многие компании не смогли осуществить сотни тысяч сделок. Инвесторы, отказывались от заключенных сделок, расторгнув договоры. Убытки в бизнесе были ощутимы уже в кратчайшие сроки. Вирус SARS, в течение 3-х месячного карантина, перевернул мировой бизнес в огромные убытки. Многомиллионные бизнес-кредиты перестали выплачиваться, «товарооборот» предпринимателей перестали пропускать на границе. Инвесторы отозвали свои средства и многие деньги были заморожены. Ресторанный бизнес понес крах, пострадал челночный бизнес. Индустрия моды и дизайна тоже перестал играть свою роль.

ЧТО БЫЛО В 2020 ГОДУ?

Когда бизнес понял, что идут серьезные изменения, то последовали сокращения сотрудников и прекращение деятельности предпринимателей. Все это привело к панике.

С приходом в нашу жизнь и в бизнес коронавируса первыми от его последствий пострадали туристические компании (операторы), авиакомпании и сфера гостиничного бизнеса. Второй волной накрыло ресторанный бизнес и развлекательную сферу услуг в оффлайне. После ввода жесткого карантина массово стали закрываться кафе, бары, рестораны. Отсутствие доходов коснулось всех предприятий общественного питания. Этот вид деятельности очень пострадал во время карантина. Приостановка деятельности отразилась на оборотах, которые упали от 30 до 90%. Быстрее всех стран отреагировали власти США и ввели режим чрезвычайной ситуации по всей стране. Введены дополнительные требования к услугам общественного питания, расстановке столов и стульев, дезинфекции. Далее карантинные меры ввела Европа, а после и другие страны. Выходом из кризисной ситуации могло стать развитие новых направлений деятельности, в том числе перепрофилирование или иные коллаборации. Например, организация работы в режиме «на вынос».

Перевозчики в первой и второй волне вместе с другими бизнесами тоже терпели убытки, но после, когда оправились от шока, нарастили прежние бизнес-объемы. Множество людей по всему миру потеряли работу. Арендные ставки на коммерческую и частную недвижимость пошли вниз, т.к. спрос падал мгновенно. Лучше всех себя чувствовал онлайн-бизнес и курьерская доставка. Они смогли увеличить свои объемы продаж на порядок.

Также, в связи с рекомендациями ВОЗ огромным спросом стали пользоваться различные антисептики и медицинские товары защитного характера: перчатки, маски. Бизнес увидел эту нишу и появилось множество интернет-магазинов по продаже данных товаров. Поставщики по продаже медицинских масок занимают лидирующую позицию в мировой экономике по прибыли. Многие эксперты стали отмечать, что ношение масок может снизить заболеваемость на 30%. Фармацевтический бизнес получил колоссальные доходы в период коронокризиса. Аптеки сыграли роль «спасителей». Также, они показали, что

является главным бизнесом для развития в любой стране. Это одна из немногих отраслей экономики, которая воспроизводит положительную динамику. Продажа медикаментов востребована среди населения. Даже после спада пиковых показателей эпидемии, спрос на медицинские препараты сохранился. Так как в сложившейся ситуации безопасность является первостепенной потребностью.

Переход в онлайн-среду значительно оживил киберпреступность. Киберпреступления совершаются для незаконного получения финансовых средств или получения различных данных с целью вымогательств или персональной наживы. В одном случае преступники осуществляют атаки на компьютеры, в другом используют компьютеры в своих целях: распространяют вредоносные программы, получают незаконную информацию или криптовалюту.

До 2020-го года ежегодный рост рынка электронной коммерции составлял в среднем 10%. Пандемия изменила покупательские привычки потребителей и сформировала новую модель потребления и шоппинга и увеличила прирост рынка более чем на 30% в ковидном году.

Вирус COVID – 19, забрал тысячи жизней, но одновременно дал понять людям, что человечество может существовать в комфортной для себя условий жизни. Здоровье – это первый аспект в существовании на земном шаре. Забота о нем, дает прожить долгие годы жизни. Чистота и гигиена, дает не только профилактические меры, но и уважение людей к друг другу. Люди основательно стали заботиться о своём здоровье.

Можно бесконечно перечислять негативные последствия «коронакризиса», но, несомненно, эволюционирование к новой системе жизни пророчат появление новых стартапов. Вспышка онлайн-образования и переобучения возродит новые вакансии. Появится возможность получения дохода «без физического присутствия». Но за последнее время обучаемость школьников, студентов снизилась на 40%. О чем это говорит? Нежданные условия неразвитым странам принесли дискомфорт. Удаленное обучение потребовало определенных условий, таких как: скоростной интернет, компьютеры с высокой памятью и др. Перегруженный сервис связи, не смог обеспечить долгое время достаточного комфорта в образовании. Также, родители не были подготовлены заниматься своими детьми в домашних условиях, где требовалось время и терпение. Резкая смена образования снизила уровень успеваемости и обучаемости несовершеннолетних детей. Это все вызвало упадок активности родителей, что привело к стрессу и панике.

Нужно отметить, что во многих странах в сфере образования люди начали испытывать кризис. Не так легко оказалось перейти в онлайн-обучение. Некоторые условия и финансовое отсутствие, приводят к панике родителей несовершеннолетних. Студенты, остаются без учебы и работы. Учитывая такие ситуации, финансово обеспеченный и грамотный предприниматель, проанализировав сложившуюся ситуацию, может создать «план-стратегию» и помочь людям перейти на цифровой режим жизнеобеспечения. Инвестируя первым, в таких условиях в экономике, в дальнейшем этот бизнес может получить большие дивиденды.

Потерявшие работу люди активно включались в онлайн-образование с дальнейшим планом поменять сферу деятельности и получить возможность заработка. Онлайн-образование подтолкнуло изменить формат всех офлайн-конференций и полностью сместить фокус в интернет среду. Появляются

различные развлекательные мероприятия в онлайн: концерты, экскурсии, стримы. Социальные сети нарастили свою активность в несколько раз.

ЧТО БУДЕТ В 2021 ГОДУ?

По мнению многих экспертов у бизнесов есть варианты развития в сложившейся и сохраняющейся коронокризисной ситуации. Но точной инструкции пока нет, а опыт и стремление улучшить окружающий мир, сопереживание слабым заставит людей заниматься делом, по существу. В скором времени, стабилизируется ситуация. 2020 год показал, что невозможно убить весь бизнес, людей, планету и все живое. Если что-то заканчивается, начинается другое, и даже лучшее. Потому что мир создан, чтобы жить, процветать и развиваться. Все столкнулись с «чрезвычайной ситуацией» и каждый бизнес будет понимать на своем личном опыте. Самое главное предпринимателям, уметь ориентироваться и принимать новое как должное и нужное.

Большинство экспертов предлагают следующие пути развития:

1. Весь бизнес в онлайн. Онлайн-магазины, казино, образование. Все эти направления просто обязаны уже быть в сети. Население в кризисной обстановке достаточно быстро адаптируется и умеет максимально быстро изучить все новые возможности. Онлайн-магазины должны предложить своим покупателям условия онлайн-примерки либо примерки с курьером на дому. Это позволит развить массу дополнительных сервисов: чат-боты, курьерские услуги, онлайн-помощь психолога и многое другое. Эксклюзивный ассортимент для электронной коммерции – это один из вариантов увеличения продаж. Большая часть компаний реализует свои товары через торговых партнеров - розничных, оптовых представителей и дистрибьюторов. Поделившись информацией о потребителях, полученной за счет обратной связи в прямой коммуникации, удастся минимизировать конфликты с торговыми партнерами. Дополнительный вариант - предоставление сезонных скидок и спецпредложений.

2. Обучение в онлайн формате. Строгий карантин позволяет выделить это направление в целую индустрию онлайн-образования. Школы, университеты и многие другие учебные заведения уже перевели на дистанционное обучение, но все еще многие нуждаются в качественном его наполнении. Недостаток методического материала формирует огромный спрос на его получение. Качественные видеоуроки в записи – это тренд онлайн-образования в 2021 году. Образование должно занимать вторую после здоровья роль в экономике любой страны. Обучение населения поможет найти выход из любого кризиса.

3. Инвестирование в IT направление. Огромный поток включений в онлайн – требует высоких требований у провайдеров. Развитие онлайн-магазинов формирует спрос на интернет-эквайринг. Электронное образование создает необходимость чат-бота обратной связи с высокими требованиями аудитории: школьники, студенты и т.д. Онлайн-магазины требуют новых форматов примерочных. На помощь уже сейчас приходит искусственный интеллект и предлагает онлайн-примерку товаров. Многие крупные бренды уже внедрили на своих площадках такую возможность. Увидеть, как смотрится платье, кроссовки, костюм или даже телевизор у вас дома помогает мир дополненной реальности. Это довольно дорогостоящее направление в IT сфере, но оно считается краткосрочной инвестицией, несмотря на объем затраченных средств на старте. Прямая коммуникация с потребителями и услуга дополненной реальности

позволяет проводить онлайн-тестирование последних инноваций в продуктах и услугах компании, получая не только быстрый доступ к отзывам покупателей, а также и неискажённый интерпретацией нескольких инстанций.

В 2018 году компания L'Oréal запустила новую услугу - примерка товаров в дополненной реальности. Потребители смогли опробовать продукцию бренда для макияжа, а также красок для волос, не посещая магазин. Стоило лишь загрузить на сайт своё фото и при помощи этой бесконтактной услуги, в любое удобное время подобрать по собственному вкусу или с учётом рекомендаций ведущих специалистов в сфере красоты. Во время кризиса COVID-19 использование этого сервиса значительно возрастает. Теперь услуга внедряется и в других странах.

4. Онлайн-агентства по подбору персонала. Население, потерявшее работу и получившее новые знания в онлайн будет торопиться применить свои полученные навыки в новых реалиях жизни. Дистанционный сотрудник – это новый запрос от нанимателей. Связующим звеном станут рекрутеры-одиночки или даже целые онлайн-агентства по подбору такого персонала. Современные способы связи Zoom, Skype и Microsoft Teams станут новым «окном» на проведения собеседований и онлайн-встреч.

5. Рост IT сектора. В связи с переходом на дистанционные форматы взаимодействия появился спрос на специалистов по поддержке связи, которые смогут обустроить дистанционное бесперебойное взаимодействие в онлайн-режиме заинтересованных сторон. Поддержка налаженной связи уже сейчас выросла на 80% на запрос подобных услуг. Спрос сформировал необходимость появления экспертов на этом рынке. Их уже сейчас необходимо обучать.

6. Специальные услуги клининга. Данное направление деятельности было востребовано и ранее, но сейчас появилось отдельное новое направление – услуга по дезинфекции помещений. Однажды коронавирус отступит, но привычка населения по поддержанию стерильности и чистоты в доме и общественных местах останется.

7. Службы курьерской и бесконтактной доставки. Дистанционное общение – это главное требование ВОЗ во время пандемии. Это профилактика вируса. Бизнес курьерской доставки практически единственный, который не только выжил с приходом пандемии, но и колоссально нарастил свои объёмы. А новые рекомендации ВОЗ подтолкнули сформировать новую услугу – бесконтактная доставка. И даже когда пандемия уйдёт навсегда – привычка защищаться останется. Бесконтактный способы «общения» и шоппинга останутся с нами надолго.

8. Сельско-хозяйственный сектор и производство продуктов питания. Как бы там ни было, а кушать хочется всегда, поэтому некоторые виды производственных бизнесов будут вынуждены развиваться в новых условиях. Данный сегмент бизнеса будет востребован всегда пока живо человечество. Он основополагающий в обеспечении продовольствием населения. Эксперты прогнозируют рост продуктов питания зернового характера. Покупка долгохранящихся продуктов впрок станет трендом текущего года.

9. Услуги интернет-маркетинга. Различные виды онлайн-маркетинга станут набирать обороты в геометрической прогрессии. Переход всего бизнеса в онлайн спровоцирует конкуренцию и направление услуг по продвижению бизнесов станет самым актуальным спросом среди маркетологов. Снижение доходов у населения и как результат, невысокая прибыль у бизнеса сформирует запрос

в услугах интернет-маркетинга среди подрядчиков мелкого бизнеса. Крупные агентства вынуждены будут переквалифицироваться и предложить услугу на которую есть запрос. Удаленное оказание услуг нуждается в специалистах (seo, smm, контент), оказывающих полный комплекс инструментов для последующей продажи услуг и товаров заказчика.

10. Онлайн-процент за продажи товаров/услуг. По всему миру коронокризис принес потери рабочих мест. Люди нуждаются в различных способах заработка. Возможность появления специальных порталов, где поставщики смогут предоставить товар, а заинтересованное лицо может получить заработок (процент с продаж) от проданного товара или услуги.

11. Услуги по кибербезопасности. И все же, мошенничество является самым распространенным видом киберпреступлений. Например, инвестирование денежных средств в иностранные фондовые рынки, преступники могут прорабатывать различные мошеннические схемы. Или интернет-аукцион, которых сами продавцы поднимают ставки на цену товара, тем самым завлекая клиента на рискованные шаги. Что же касемо вирусов, которых создают специально для внедрения в другие программы и выполнения несанкционированных действий, например, уничтожение файлов и данных - в связи с этим уже сейчас сформировался запрос на данный вид услуг.

12. Криптобанки и криптообменники. По мнению экспертов, даже самые крупные финансовые организации такие как банки, в будущем, столкнутся с такой конкуренцией, как хранение денег в криптовалюте. Сделки будут осуществляться на интернет платформах. Правила ужесточаться, человечество будет управлять своими финансовыми ресурсами через электронные кошельки. Валютные рынки со временем переформируются в «биткоины», то есть в электронные деньги. Людям будет намного проще и удобнее, делать большие сделки и торговать на рынках. Понимание и финансовая грамотность приведет первых бизнесменов в интернет-сделки, что сейчас уже составляет 45% от общих финансовых потоков в электронной коммерции.

Улавливать ситуацию необходимо быстро. Всемирная паника, дает новые перспективы многим предпринимателем. Коронавирус появился ниоткуда, и до сих пор не понятно – была ли это «холодная война» или природа решила дать о себе знать. В любом случае нужно подстраиваться под ситуацию. Знающие люди, адаптируются быстро. Если взять молодежь, то 80% приняли ситуацию как за нормальное явление, 30% в преклонном возрасте столкнулись с ситуацией, где не могли сделать элементарные вещи такие как: поиск нужной информации в интернете, оплата коммунальных услуг через терминал, работа через интернет и т.д. За последнее время, обучение компьютерной грамоте увеличилась на 73 %. Такие ситуации дают многим предпринимателем новые идеи, люди находят и не жалеют свои деньги на образование. Другими словами, люди готовы платить, чтобы «знать» и жить лучше. Возможно, это для крупных компаний не интересное бизнес-направление для развития, но для молодых начинающих бизнесменов – это прибыльная «идея».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Журнал «Труд и заработная плата», №1 (164), январь 2021.
2. Бизнес-онлайн-медиа РБК. <http://www.rbcholding.ru/>. Ссылка на публикацию <https://pro.rbc.ru/demo/5e7e0d019a7947e6f5f0244d>
3. Онлайн-газета RG.ru. <https://rg.ru/> Ссылка на публикацию <https://rg.ru/2020/10/12/boris-titov-rasskazal-kak-biznesu-perezhit-koronakrizis.html>
4. Онлайн-издание «Известия». <https://iz.ru/> Ссылка на публикацию <https://iz.ru/1072904/ekaterina-vinogradova/iz-za-pandemii-malyi-biznes-uidet-v-minus-na-trillion-rublei>
5. Онлайн-журнал Forbes <https://forbes.kz/> Ссылка на публикацию https://forbes.kz/finances/markets/vernut_gostey_1605876291/