

**ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ
И ЭКОНОМИКА:
ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Первая
Международная
научно-исследовательская
конференция

Часть 3

Образовательное частное учреждение высшего образования
«Московская международная академия»
(ОЧУ ВО «ММА»)

I Международная научно-исследовательская конференция

**«ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА:
ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»**

Часть 3

Москва,
2025

Издается по решению Ученого совета
ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Составитель – **Кузнецова Е.С.**
Редактор – **Дмитрюк С.В.**

Материалы Первой Международной научно-исследовательской конференции «Педагогика, психология и экономика: вызовы современности и тенденции развития», состоявшейся в Московской международной академии 17.10.2024 г. Часть 3. – М., 2025. – 347 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Авилов Н.М. Особенности стратегического управления транспортной компанией	8
Ал Амин Мд Приоритетные направления развития рынка легкой промышленности	12
Балев А.П. Проблемы воспитания и удержания талантливых сотрудников в российских организациях	16
Брабец А.С. Социально-экономические аспекты развития массового спорта	20
Бралгин С.С. Стратегическое управление персоналом как фактор усиления конкурентных преимуществ организаций	24
Бых В.В. Саморегулирование в охране как альтернатива деятельности государственных органов исполнительной власти	28
Волков И.Ю. Управление ИТ-проектами в коммерческом банке как инструмент оптимизации работы с клиентами	32
Горский М.М. Политика импортозамещения как восстанавливающая мера российской экономики	36
Гусев К.А. Факторы, влияющие на экономическую безопасность России	40
Даниленко Т.И. Перспективы развития рынка авиатранспортных услуг в России	45
Демчик И.В. Сегментация рынка одежды: понятие, сущность и цели	49
Другов М.К. Сущность и значение государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства	53
Дудко А.С. Инструменты повышения конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке товаров и услуг	58
Дуров Д.В. Виды информационных технологий в потребительском кредитовании	63
Жегров М.А. Экономическая сущность и классификация инвестиций	68
Заглядин О.В. Инструменты стратегического управления эффективностью бизнеса	73
Зиновьев В.А. Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки предпринимательства и развития его конкурентоспособности	77

Ирбайханов А.Х. Современное состояние и перспективы развития российского рынка сотовой связи	82
Календарь А.К. Стратегии развития малых предприятий в сфере оптовой торговли	86
Капутин А.Ю. Методы снижения просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле коммерческих банков	91
Киреенко А.С. Виды манипуляций на фондовом рынке	96
Константинов А.А. Современное состояние российского рынка строительных материалов	100
Константинов М.А. Сущность и содержание экономической безопасности предприятия	104
Корнев Е.В. Платежеспособность как индикатор обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия	109
Корольков А.С. Ключевые принципы управления экономической безопасностью предпринимательских структур	113
Кошелев А.С. Инновационные подходы к развитию футбола	117
Кошечко А.Н. Методические основы выбора финансовой стратегии компаниями строительной отрасли	121
Краснов Н.В. Основные инструменты мотивационного воздействия на деятельность государственных гражданских служащих	125
Кулаков М.И. Современный рынок интернет-торговли по системе маркетплейс	129
Лавров А.А. Роль информационной инфраструктуры в сокращении социально-экономической поляризации центра и периферии региона	134
Лисицын А.В. Стратегия развития продаж: основные задачи и пути реализации	139
Ломакин А.И. Способы повышения эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций	143
Макаров Н.В. Особенности цифровизации бизнеса в строительной отрасли	148
Медведев М.В. Особенности цифровизации бизнеса в деятельности судоходных компаний	153

Медвецкая А.К. Региональная кластеризация как механизм повышения инвестиционной привлекательности региона	157
Меркудинов И.И. Роль информационной инфраструктуры в сокращении социально-экономической поляризации центра и периферии региона	161
Минаев И.В. Роль машиностроительных организаций в импортозамещении	166
Минигалиев А.И. Ключевые аспекты охраны труда на предприятии	170
Михаль М.С. Транспортная логистика как инструмент оптимизации транспортных операций	174
Миях Мд Расел Венчурные инвестиции как финансовый инструмент поддержки стартапов	178
Мовсесян Ж.А. Способы продвижения адвокатских услуг	183
Мусаева А. Основные аспекты управления командой проекта	187
Мытницкий А.Н. Меры государственной поддержки железнодорожных перевозок	191
Новохатский А.И. Роль менеджмента организации в стимулировании продаж	195
Осипов А.В. Роль торгового персонала в повышении объемов продаж	199
Панкевич Ф.А. Экономический потенциал строительных организаций	203
Пегов А.Н. Лизинг как способ финансирования инвестиционной деятельности организаций	207
Пожидаев А.А. Рынок бытовой техники и тенденции его развития	211
Попкович П.И. Организационно-управленческие аспекты формирования и развития рынка услуг общественного питания	216
Проценко А.В. Оценка текущего состояния банковского сектора России	220
Решетников Н.С. Сущность и задачи комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ	225

Рябцев М.Д. Аренда коммерческой недвижимости: технический и юридический аспекты	229
Санников В.О. Основные аспекты устойчивого развития организаций в сфере пищевой промышленности	233
Саркисян Д.А. Ключевые тренды в цифровом маркетинге	238
Сафонов А.В. Региональное управление физкультурно-спортивной деятельностью: сущность, цель и мероприятия	242
Сафонов И.В. Организационно-экономические условия развития избранного вида спорта	246
Слепченко А.В. Мировой опыт online-продвижения услуг гостиничных предприятий	250
Смирнов Е.Н. Сущность и значение обеспечения безопасности бизнес-структур в современных экономических реалиях	254
Соколов Н.А. Факторы, влияющие на развитие интернет-торговли в условиях цифровизации	258
Сорокин К.С. Сущность и значение инвестиционной привлекательности региона в системе развития инновационного потенциала экономических систем	263
Старкин Е.В. Виды конкурентных стратегий и условия их выбора	268
Степанов Д.В. Тенденции развития интернет-магазинов бытовой техники и электроники	272
Стефанков Д.Б. Пути повышения эффективности труда в сфере торговли	276
Стецкий В.А. Основные составляющие логистической деятельности предприятия	280
Счастливец Т.Ю. Цифровой менеджмент в системе управления проектами	284
Ткаченко А.А. Экономические методы управления в сфере продюсирования	288
Турунов И.В. Организационно-управленческая взаимосвязь системы управления ЖКХ с приоритетными проектами развития Российской Федерации	293

Федоров П.А. Сущность и значение организационно-экономического механизма управления сферой физической культуры и спорта	297
Фрайберг Г.Н. Роль инновационных технологий в стратегическом развитии строительных компаний	302
Хабров А.В. Особенности управления ресурсами проекта	306
Ченцов А.И. Актуальные проблемы и перспективы развития торгового предприятия в современных условиях	310
Чернов А.В. Слияния и поглощения как способ финансового оздоровления компаний	315
Чурилин С.Н. Механизм управления финансовой устойчивостью организаций в условиях санкций	319
Шевель В.А. Основные подходы к оценке недвижимости: сущность и специфика	324
Шитиков О.В. Роль металлургического комплекса для экономики страны	329
Щербаков В.Н. Современные инструменты развития государственной инновационной политики	334
Юрченко В.О. Государственные меры поддержки развития электротранспорта в Российской Федерации	338
Яворский С.С. Влияние монетарной политики государства на развитие рынка банковских услуг в России	342

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИЕЙ

Авилов Никита Михайлович

Московская международная академия, г. Москва

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей стратегического управления на предприятиях транспортной отрасли. Актуальность исследования состоит в том, что стратегический подход к управлению транспортными организациями дает им огромное преимущество на отраслевом рынке, поскольку данные субъекты хозяйствования в основном используют консервативные методы управления бизнесом, не предполагающие гибкости в принятии управленческих решений и не связанные с реагированием на внешнюю постоянно меняющуюся среду. Подобная тенденция связана с малой изученностью системы стратегического управления в транспортных организациях и пониманием реальной практической пользы данного метода управления.

Ключевые слова: транспортная компания, транспортная отрасль, логистика, стратегическое управление, бизнес-процессы.

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF A TRANSPORT
COMPANY

Avilov Nikita Mikhailovich

Moscow International Academy, Moscow

Abstract. The article is devoted to the study of the features of strategic management at enterprises in the transport industry. The relevance of the study is that a strategic approach to managing transport organizations gives them a huge advantage in the industry market, since these business entities mainly use conservative business management methods that do not imply flexibility in making management decisions and are not associated with responding to the external, constantly changing environment. This trend is due to the poor study of the strategic management system in transport organizations and understanding of the real practical benefits of this management method.

Keywords: transport company, transport industry, logistics, strategic management, business processes.

На сегодняшний день для современных транспортных компаний стратегическое управление грузопотоками стало жизненно важной частью операционного успеха. Эффективные решения в части управления транспортировкой различных видов груза могут значительно повысить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, поскольку отраслевым компаниям приходится постоянно сталкиваться с меняющимися потребностями клиентов и требованиями гибких цепочек поставок [1].

Систему стратегического планирования можно определить как эффективный инструмент управления, позволяющий предприятиям транспортной отрасли оптимизировать свою деятельность для получения долгосрочных экономических выгод. Поскольку отрасль логистики крайне нестабильна, работа транспортных предприятий над системой стратегического планирования имеет ряд преимуществ. Стратегическое управление процессом транспортировки грузов включает в себя такие функциональные области, как планирование, реализация и оптимизация физического перемещения грузопотоков различными видами транспорта.

Данная функциональная область в деятельности отраслевых компаний помогает сосредоточить все усилия на эффективном управлении ключевыми бизнес-процессами и поощряет команду сотрудников к работе над единой целью. К тому же, хорошо продуманное стратегическое планирование предоставит бизнесу ряд конкурентных преимуществ [2].

Стратегическое управление транспортной компанией включает в себя разработку и принятие стратегии функционирования, в которой обосновываются и формулируются миссия и цели долгосрочного развития, описываются выбранные пути их реализации. Прежде чем разработать стратегию развития транспортного бизнеса руководство компании должно определиться с долгосрочными целями организации, средствами достижения этих целей и бизнес-процессами, с помощью которых экономический субъект будет достигать поставленные цели.

Система стратегического управления транспортными организациями характеризуется рядом отличительных преимуществ, к которым, в частности, относятся следующие:

- Повышение прозрачности транспортировки. Стратегическое управление перевозочным процессом, основанное на использовании новейших информационных технологий, создает единый источник достоверной информации для всех участников цепочки поставок и позволяет транспортной компании сократить сроки выполнения заказов, ускорить доставку и улучшить качество обслуживания клиентов.
- Контроль затрат. Правильный подход к разработке стратегии управления транспортировкой автоматизирует ручные задачи, сокращает холостые пробеги подвижного состава, максимизирует грузопотоки и сокращает транспортные издержки. К тому же, консолидация грузов и выбор лучшего способа транспортировки помогут собственникам бизнеса снизить расходы на топливо и другие горюче-смазочные материалы.
- Повышение удовлетворенности клиентов. Применение эффективной стратегии управления перевозками предоставит грузополучателям возможность – рассчитывать на точные графики поставок, проследить маршрут движения грузов в реальном времени, а также минимизировать задержки поставок за счет точного планирования маршрута.
- Принятие управленческих решений на основе базы данных. Стратегия управления транспортировкой подкрепляется комплексной аналитикой

Секция 1.

данных для оптимизации решений по управлению грузоперевозками, а также упрощению транспортных операций [3].

Разработке стратегии управления транспортной компанией предшествует ряд организационных процедур, к которым относятся следующие:

- составление краткосрочного и долгосрочного планов со списком четко определенных целевых индикаторов;
- расчет затрат, требуемых для успешного достижения поставленных целей;
- создание комплексных стратегий для каждой транспортной услуги, предлагаемой компанией. Это может включать обработку заказов, доставку, организацию перевозок различными видами транспорта, складирование, таможенное оформление грузов и т.д.
- составление перечня необходимых ресурсов с точки зрения рабочей силы, капитала, инфраструктуры, информационных технологий и т.д.
- формирование балансового отчета, описывающего потребности транспортного предприятия в эксплуатационных расходах, который даст ясную финансовую картину текущего положения субъекта хозяйствования и дальнейших перспектив его развития [4].

Рассмотрим некоторые элементы стратегического управления транспортной компанией:

- Планирование. Сюда относятся вопросы оптимизации маршрутов и объединения различных видов транспорта. Для этого используются программные инструменты на основе искусственного интеллекта и анализа данных.
- Соблюдение законодательства. Организация транспортного процесса должна осуществляться в соответствии с соблюдением требований российского и международного транспортного законодательства.
- Интеграция технологий. В данном случае речь идет об управлении рисками и автоматизации процессов с использованием современных технологий, например, интернет вещей, блокчейн, машинное обучение.
- Постоянное совершенствование. Необходимо регулярно пересматривать тактику и методы организации ключевых бизнес-процессов, включая применение новых информационно-коммуникационных технологий, знаний и умений.
- Обучение и развитие сотрудников. Программы обучения помогают сотрудникам ориентироваться в современных отраслевых стандартах и инструментах [5].

Таким образом, перманентная конкуренция на фоне растущих требований к повышению качества транспортных услуг заставляют многие компании, занимающиеся перевозочными процессами уделять больше внимания такому аспекту, как стратегическое управление ключевыми бизнес-процессами. Создание эффективного стратегического плана является сложным и длительным процессом, но это большой шаг вперед к достижению долгосрочных целей любой транспортной компании. На разработку плана стратегического управления

транспортным предприятием влияют характер системы контроля ключевых бизнес-процессов, объемы затрат, своевременность и качество доставки грузов, маркетинговая политика конкурентов и многие другие факторы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Советы по улучшению стратегического планирования в сфере транспорта и логистики. – URL: <https://www.thecooperativelogisticsnetwork.com/blog/2021/06/23/tips-for-better-strategic-planning-in-the-transportation-and-logistics-industry/>
2. Анализ и оценка системы стратегического управления в транспортной компании. – URL: <https://www.hse.ru/en/edu/vkr/470915278>
3. Стратегическое управление транспортом для современных предприятий. – URL: <https://www.corporatemarketingguide.com/strategic-transportation-management-for-modern-enterprises/>
4. Шпалтаков, В.П. Теоретические основы экономики транспортной системы //Иновационная экономика и общество. 2020. №. 1. С. 2-14.
5. Яковлева, Н.В. Трансформация рынка грузоперевозок в РФ: проблемы и перспективы / Н.В. Яковлева, К.В. Чичина // Электронный научный журнал «Молодая наука Сибири». 2024. №. 1 (23). – URL: <https://ojs.irgups.ru/index.php/mns/article/view/1575>

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛЕГКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Ал Амин Мд

Московская международная академия, г. Москва

Аннотация. Статья посвящена выявлению приоритетных направлений развития российского рынка легкой промышленности. В работе обозначены ключевые проблемы, тормозящие эффективное развитие предприятий легкой промышленности в России. По результатам исследования автором сделано заключение о том, что основным импульсом развития отраслей легкой промышленности может стать новая стратегия ее развития, принятая на уровне страны.

Ключевые слова: легкая промышленность, сырье, товары народного потребления.

**PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE LIGHT
INDUSTRY MARKET**

Al Amin Md

Moscow International Academy, Moscow

Abstract. The article is devoted to identifying priority areas of development of the Russian light industry market. The work identifies key problems that hinder the effective development of light industry enterprises in Russia. Based on the results of the study, the author concludes that the main impetus for the development of light industry branches can be a new strategy for its development adopted at the national level.

Keywords: light industry, raw materials, consumer goods.

Развитие современной экономики невозможно без эффективного промышленного производства. Легкая промышленность является одной из ключевых отраслей системы. Являясь многопрофильным и инновационным сектором российской экономики, легкая промышленность обеспечивает как первичную переработку сырья, так и выпуск готовой продукции. Для этого сектора характерны быстрая оборачиваемость капитала, сравнительно небольшие объемы капитальных инвестиций, а также высокая рентабельность.

Технологический цикл легкой промышленности объединяет различные отрасли экономики, включая сельское хозяйство, химическую, мебельную, швейную, текстильную промышленность, станкостроение и другие отрасли. Легкая промышленность обеспечивает стране статус независимой и суверенной промышленной державы, играет важную роль в решении государственных задач, и отвечает жизненно важным интересам многих российских регионов. Данная отрасль народного хозяйства способствует гармоничному развитию

региональных территорий, снижению социальной напряженности, созданию рабочих мест и повышению благосостояния населения, содействует созданию и развитию малого бизнеса.

В последние годы роль легкой промышленности в национальной экономике становится все более значимой и является важной силой стабильного роста промышленной экономики России. По официальным данным Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности доля российских товаров на рынке легкой промышленности в России составляет 46% [1]. При этом, в 2024 году рост производства продукции легкой промышленности в России составил 20% по отношению к показателю 2023 года [2]. Данный прирост обусловлен расширением рынка выпуска спецодежды, регулированием условий доступа предприятий к государственным и муниципальным заказам, а также огромным развитием швейного направления.

В тоже время, не смотря на ускоряющиеся темпы роста рынка легкой промышленности, по мере повышения потребительского уровня данная отрасль переживает процесс трансформации, модернизации и качественного развития. Проблемы развития легкой промышленности обострились, после введения многими европейскими странами ввели многочисленных санкций против России, что привело к значительному снижению экспорта товаров данной отрасли. В результате многие виды продукции остаются невостребованными, и реализовать их в полном объеме на внутреннем рынке практически невозможно.

Данное обстоятельство вынуждает предприятия, работающие в отрасли легкой промышленности, прилагать все усилия для снижения себестоимости производимой продукции. Это зачастую приводит к ухудшению качества товаров, что не является хорошим показателем состояния российской экономики в целом.

Высокая ключевая ставка Центрального Банка России, которая негативно отражается на работе предприятий легкой промышленности, особенно на сегменте швейной индустрии. По причине удорожания кредитных продуктов предпринимательские структуры вынуждены отказываться от капитальных вложений в масштабирование и модернизацию бизнеса [2].

Недостаток инвестиций. Крупные инвесторы не видят перспектив и привлекательности отраслей легкой промышленности, что сказывается на их желании вкладывать инвестиционные средства в ее развитие.

Устаревшее оборудование и относительно низкий уровень использования мощностей. Данная проблема тормозит развитие отраслей легкой промышленности и приводит к снижению конкурентоспособности производимой продукции [3].

Зависимость отраслей легкой промышленности от импортного сырья. Свыше 90% натуральных и синтетических тканей импортируется из зарубежных стран, что делает отрасли текстильной промышленности зависимой от иностранных поставщиков.

Недостаточные меры поддержки отраслевых предприятий, так как основные преференции сконцентрированы в области государственного и государственного оборонного заказа. При этом, большинство производителей не имеет к данным соглашениям доступа.

Секция 1.

Наличие теневого импорта. Нелегально ввезенная продукция, как оригинальная, так и поддельная, не облагается налогами, в связи с чем, является более привлекательной для потребителей. Теневой импорт продукции легкой промышленности достигает 500-700 млрд. рублей в год и занимает существенную часть внутреннего рынка [3].

Конкуренция со стороны азиатских стран. В России работает более 14 тысяч компаний легкой промышленности, однако их доля в потреблении составляет лишь 20%. Это не позволяет добиться снижения себестоимости производства, чтобы успешно конкурировать с компаниями из стран Азии, которые поставляют дешевую продукцию в больших объемах [4].

В связи с этим, к приоритетным направлениям развития российского рынка легкой промышленности следует отнести:

- Модернизация технологических процессов на основе передовых цифровых технологий, искусственного интеллекта, робототехники, острых научных решений в управлении, что может дать возможность сократить потребность в неквалифицированных кадрах, повысить производительность труда и качество продукции, снизить себестоимость и конечную цену. Кроме того, для решения проблем эффективности необходимо учитывать индивидуальные условия функционирования предприятий и повышать качество управления [5].
- Развитие системы льготных оборотных средств на базе региональных фондов развития промышленности, а также проведение мероприятий по продвижению отечественной продукции, включая региональные ярмарки.
- Разработка адресных региональных программ, включающих меры поддержки федерального уровня. При принятии решений о мерах государственной поддержки предприятий легкой промышленности, в том числе инвестиционной, необходимо учитывать их технологическое состояние для разработки обоснованной стратегии поддержки, развития и управления.
- Повышение кадрового обеспечения отрасли. Необходимо открывать новые учебные заведения, которые готовят специалистов, и открывать новые фабрики и мануфактуры
- Поддержка отечественных брендов. Важно расширять присутствие отечественной продукции категории «Сделано в России» в различных сегментах и ценовых категориях.
- Развитие технического текстиля. Продукция и изделия технического текстиля применяются в авиационной, автомобильной, пищевой, химической, мебельной отрасли промышленности, в жилищном и дорожном строительстве, в сельском хозяйстве [6].

Увеличение мобильности производства за счет создания небольших предприятий, способных быстро реагировать на изменения потребностей внутреннего и мирового рынка.

Перспективы развития легкой промышленности связаны с курсом на замену товаров импортного производства отечественной продукцией и поддержку

местных производителей. Ввиду ухода многих иностранных компаний с рынка легкой промышленности освободились отраслевые ниши, которые могут занять российские компании.

Основным импульсом развития отраслей легкой промышленности может стать новая стратегия ее развития, принятая на уровне страны. Этот ключевой документ должен содержать в себе формулировку стратегических направлений развития отраслей легкой промышленности, в условиях действующих санкционных ограничений. К тому же, необходимо модернизировать систему государственной поддержки с учетом этих ограничений, также и новых возможностей. Кроме того, представляется целесообразным создание благоприятных условий для промышленной консолидации и вертикальной интеграции производственных компаний в сырьевом и распределительном секторах.

Таким образом, легкая промышленность является одной из важнейших отраслей народного хозяйства, тесно связанной с повседневной жизнью людей, и включающей в себя ряд секторов экономики, связанных с производством товаров народного потребления. С развитием экономических отношения в стране легкая промышленность постоянно трансформируется, модернизируется и развивается, внося важный вклад в стабильный рост национальной экономики и улучшение жизни людей. При этом к перспективным направлениям развития рынка легкой промышленности в России следует отнести: модернизацию технологических процессов, подготовку высококвалифицированных кадров, поддержка отечественных брендов, разработка адресных региональных программ и ряд других.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. В России выросло производство одежды. –URL: <https://www.gazeta.ru/business/news/2024/07/16/23463469.shtml>
2. Производство продукции легкой промышленности в России выросло на 20% в 2024 году. –URL: <https://www.souzlegprom.ru/press-tsentr/novosti-otrasli/proizvodstvo-produktsii-legkoy-promyshlennosti-v-rossii-vyroslo-na-20-v-2024-godu/?ysclid=m9h0bepxav822519188>
3. Легкая промышленность: от проблем к возможностям. –URL: <https://strategy.ru/research/expert/legkaya-promyshlennost-ot-problem-k-vozmozhnostyam-109>
4. Руководящие принципы для легкой промышленности. –URL: https://insights.made-in-china.com/de/Guidelines-for-the-Light-Industry_mtAGVHsTuEIC.html
5. Гомелько, Т.В. Овсянникова Проблемы развития легкой промышленности в современной России / Т.В. Гомелько, Ю.А. Бортник, М.А. // Экономика и управление. 2020. Т. 26. № 1. С. 69-73.
6. Хрульков Д.В. Проблемы и перспективы развития легкой промышленности в России // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2024. №2. 223-234.

**ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ТАЛАНТЛИВЫХ
СОТРУДНИКОВ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Балев Андрей Петрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Целью настоящего исследования является выявление проблем воспитания и удержания талантливых сотрудников в современных российских организациях. В работе проведено исследование по выявлению факторов, влияющих на удержание ценных работников и определению наиболее эффективных инструментов для достижения этих задач. Результаты исследования показали, что наиболее эффективными методами удержания талантливых и высокопрофессиональных сотрудников являются инструменты эффективного контроля, профилактики выгорания и программы мотивации.

Ключевые слова: воспитание, талантливые сотрудники, мотивация, персонал, ключевые показатели эффективности.

**PROBLEMS OF DEVELOPING AND RETAINING TALENTED
EMPLOYEES IN RUSSIAN ORGANIZATIONS**

Balev Andrey Petrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The purpose of this study is to identify the problems of nurturing and retaining talented employees in modern Russian organizations. The paper contains a study to identify factors that influence the retention of valuable employees and determine the most effective tools for achieving these objectives. The results of the study showed that the most effective methods of retaining talented and highly professional employees are tools for effective control, burnout prevention, and motivation programs.

Keywords: education, talented employees, motivation, personnel, key performance indicators.

В настоящее время удержание талантливых сотрудников становится серьезной проблемой для компаний независимо от их масштаба деятельности. Потеря ценных сотрудников может привести к серьезным проблемам, включая снижение эффективности работы компании, потерю потенциальных клиентов и даже крахом бизнеса. Рассмотрим некоторые проблемы, которые могут возникнуть при удержании талантов:

- Фокусирование только на материальной мотивации. Многие руководители компаний считают, что для удержания сотрудников достаточно выплачивать высокую заработную плату.
- Отсутствие индивидуального подхода. Попытка применить один и тот же подход ко всем сотрудникам обычно приводит к неэффективной стратегии

удержания талантов. Важно учитывать потребности и мотивацию каждого ключевого сотрудника.

- Игнорирование корпоративной культуры. Даже самая продуманная стратегия удержания талантов не сработает, если она противоречит культуре компании. Важно, чтобы все инициативы по удержанию талантов соответствовали ценностям и принципам компании.
- Отсутствие поддержки со стороны руководства. Стратегия удержания талантов должна стать приоритетом для всей компании, начиная с руководства.
- Недостаточное внимание к развитию лидерских навыков. Компании часто забывают, что удержание талантливых сотрудников – это не только обязанность HR-отдела, но и важная функция линейных руководителей [1].

В связи с этим, разработка грамотной стратегии (комплексной программы) удержания талантов – не просто модная тенденция, а жизненная необходимость для корпоративных структур, желающих оставаться конкурентоспособными на рынке своего присутствия. Для разработки эффективной стратегии удержания талантливых сотрудников в компании следует придерживаться следующего алгоритма действий:

- Анализ текущей ситуации. Перед разработкой стратегии необходим тщательный анализ текущей ситуации в компании. Это позволяет выявить слабые стороны и определить направления для их улучшения.
- Определение целевой группы. Важно понимать, что не все сотрудники представляют одинаковую ценность для компании. Поэтому следующим шагом станет выявление наиболее важных талантов, которые следует удержать в рамках разрабатываемой стратегии.
- Разработка индивидуальных планов развития. Данная составляющая стратегии показывает сотруднику, что компания заинтересована в его развитии и готова инвестировать в его будущее.
- Создание приятной рабочей обстановки. Талантливые сотрудники ценят не только материальное вознаграждение, но и атмосферу, в которой они работают.
- Создание культуры обратной связи. Талантливые сотрудники ценят возможность влиять на процессы компании и быть услышанными руководством.
- Разработка конкурентоспособной системы компенсаций и льгот. Хотя денежные средства – это не единственный фактор удержания талантливых сотрудников, все же они остаются важным элементом [2].

Ключевыми задачами в работе с персоналом, которые могут помочь сохранить талантливых специалистов, на сегодняшний день являются эффективный контроль, профилактика выгорания и программы мотивации.

Эффективный контроль включает в себя установление четких показателей для оценки производительности труда сотрудников. Это помогает оптимизировать

Секция 1.

процессы и гарантировать достижение целей в соответствии с четкими критериями. Основная цель контроля – выявить и устранить неэффективные бизнес-процессы и тем самым существенно сократить эксплуатационные расходы. Сосредоточение на ключевых показателях обеспечивает последовательность и целенаправленность работы команды, что приводит к улучшению финансовых результатов компании.

Контроль деятельности сотрудников необходимо разделить по уровням. Высшее руководство отвечает за стратегическое направление и разработку ключевых показателей эффективности (KPI), которые служат основой для всей организации [3]. Менеджеры среднего звена контролируют выполнение задач и обеспечивают соответствие работы структурных подразделений организации установленным показателям, поддерживая коммуникацию между руководством и сотрудниками. Рядовые сотрудники выполняют ежедневные задачи в рамках стратегии развития компании и влияют на общие результаты.

Инструменты контроля могут включать автоматизацию бизнес-процессов, регулярную отчетность и анализ данных. Автоматизация процессов с помощью CRM и ERP-систем значительно упрощает контроль и позволяет быстро и эффективно отслеживать ключевые показатели эффективности и создавать отчеты. Благодаря внедрению регулярных отчетов анализ производительности труда сотрудников становится привычкой. Это помогает выявлять проблемы и возможности для повышения эффективности бизнеса в режиме реального времени. Постоянный мониторинг данных помогает адаптировать стратегии развития бизнеса и принимать обоснованные решения на основе фактически полученных результатов, тем самым повышая общую эффективность работы компании.

Профилактика выгорания требует регулярного общения и тщательного учета психического и эмоционального состояния сотрудников. Это обеспечивает поддержку и сводит к минимуму риск потери талантов. Благодаря регулярным индивидуальным встречам с сотрудниками можно лучше понять их потребности и интересы, что укрепляет их преданность компании и снижает стресс на рабочем месте. Командные встречи – прекрасная возможность обменяться идеями и разработать совместные действия, тем самым улучшая координацию и командный дух. Регулярная обратная связь не только способствует профессиональному развитию, но и создает атмосферу доверия между руководителями и сотрудниками, тем самым снижая риск выгорания талантов [3].

Кроме того, рекомендуется проводить ежегодную оценку ключевых компетенций сотрудников. Это помогает выявить сильные и слабые стороны и служит основой для развития и дальнейшего обучения персонала. Доверительные отношения, выстроенные посредством регулярного обмена мнениями, помогают повысить моральный дух коллектива и ограничить текучесть кадров.

Программы мотивации сотрудников могут включать в себя различные инструменты, такие как бонусы и системы поощрений, связанные с достижением индивидуальных и коллективных целей. Эти программы должны включать четкие и прозрачные показатели эффективности, которые позволят каждому

сотруднику понять свою роль в успехе компании и оценить его личный вклад в общий успех. В тоже время все сотрудники должны понимать, как их ежедневные усилия соотносятся со стратегическими целями компании. Это помогает создать сплоченную команду, работающую ради общего успеха.

Прозрачная система стимулов и бонусов мотивирует сотрудников и позволяет им связывать финансовое вознаграждение с производительностью труда и результатами их деятельности. Программы распределения прибыли повышают осведомленность сотрудников об их роли в финансовом успехе компании, что повышает их вовлеченность в рабочие процессы. Определяя четкие и достижимые карьерные пути, сотрудники могут видеть, как они могут продвигаться в компании и какие показатели им необходимо достичь для продвижения по службе. Продвижение квалифицированных работников посредством возможностей развития и повышения заработной платы повышает интерес к трудовому процессу, что укрепляет лояльность к компании [4].

Удовлетворенные сотрудники работают более продуктивно, что положительно сказывается на результатах компании. Благодаря постоянному совершенствованию процессов, методов мотивации и профилактики выгорания внутри компании создается здоровая и продуктивная атмосфера, что способствует достижению стратегических целей бизнеса.

Таким образом, в данном исследовании освещаются несколько проблем, с которыми сталкиваются организации при воспитании и удержании талантливых сотрудников. В частности, к ним относятся: фокус руководства только на материальную мотивацию, отсутствие индивидуального подхода, игнорирование корпоративной культуры, отсутствие поддержки со стороны топ-менеджмента, недостаточное внимание к развитию лидерских качеств и др. Чтобы компании оставались актуальными на рынке, им необходимо получить конкурентные преимущества. Это может быть достигнуто за счет удержания талантов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Удержать нельзя отпустить: секретные стратегии сохранения ключевых талантов. – URL: <https://chishmy.hh.ru/article/udyerzhat-nyelzya-otpustitsyekryetnyye-strategyii-sokhranyeniya-klyuchevykh-talantov?ysclid=m8zr6t92p8524830724>
2. Рост дефицита кадров: как найти и удержать ценных сотрудников. – URL: <https://www.retail.ru/articles/rost-defitsita-kadrov-kak-nayti-i-uderzhat-tsennykh-sotrudnikov/>
3. Искусство удержания талантов: стратегии достижения успеха на рабочем месте. – URL: <https://employersresource.com/human-resources/retaining-talent/>
4. Искусство удержания талантов: стратегии достижения успеха на рабочем месте. – URL: <https://employersresource.com/human-resources/retaining-talent/>

СОЦИЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
МАССОВОГО СПОРТА

Брабец Андрей Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены социально-экономические аспекты развития массового спорта. В работе подчеркивается, что массовый спорт является важным социальным и культурным явлением, влияющим на формирование ценностей и поведенческих установок в обществе. Актуальность данного исследования обусловлена важностью развития массового спорта как средства укрепления физического и психологического здоровья населения, формирования социального единства и солидарности, что, в свою очередь, позволяет говорить о создании общей ценности массового спорта.

Ключевые слова: массовый спорт, здоровый образ жизни, потребители, социально-экономические аспекты, государственная поддержка.

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF MASS SPORT DEVELOPMENT

Brabets Andrey Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article examines the socio-economic aspects of mass sports development. The work emphasizes that mass sports are an important social and cultural phenomenon that influences the formation of values and behavioral attitudes in society. The relevance of this study is due to the importance of developing mass sports as a means of strengthening the physical and psychological health of the population, forming social unity and solidarity, which, in turn, allows us to talk about the creation of a common value of mass sports.

Keywords: mass sports, healthy lifestyle, consumers, socio-economic aspects, government support.

Массовый спорт – это социальная и культурная практика, которая развивалась вместе с эволюцией человека. Простое физическое движение стало важной частью социальной и культурной практики общества и даже неотъемлемой частью повседневной культуры людей. Сегодня все человеческое общество исследует и практикует концепцию устойчивого развития. Как часть общей социальной практики, спорт также должен вписываться в большую социальную семью [1].

Массовый спорт использует теорию устойчивого развития для поддержки и направления своего собственного развития. Поддержание здорового образа жизни и потребление услуг физической культуры и спорта является важным аспектом построения физически и психологически здорового общества. Однако для достижения ключевых показателей в сфере массового спорта среди населения необходимы определенные условия, создаваемые государством.

Приверженность населения к физической активности и спорту в мировой практике является одним из ключевых показателей государственной политики и оценки качества жизни населения. Учитывая геополитические изменения и изменения макросреды, акцент смещен на развитие массового спорта. Значение развития массового спорта трудно переоценить, поскольку массовый спорт охватывает и продолжительность жизни, и уровень здоровья, и обороноспособность страны, и образование, и патриотическое воспитание. Для развития массового спорта государство уделяет особое внимание созданию спортивной инфраструктуры. В современных условиях недостаточно просто построить спортивные сооружения, необходимо обеспечить их максимально эффективное использование и эксплуатацию в соответствии с требованиями потребителей [2].

Одной из основных тенденций в развитии спорта является привлечение технологий. Сейчас существуют спортивные часы, майки, кепки, накладки, шлемы и даже корты, которые построены и спроектированы специально для определенного вида спорта. Технологии также помогли спортивным организациям разработать свое оборудование и лучше выступать на поле. Благодаря технологическим достижениям во многие игры можно играть, используя только мышь или клавиатуру. Компьютерные игры можно даже загружать из Интернета и играть на компьютерах или мобильных телефонах.

Массовый спорт ассоциируется с рядом положительных преимуществ, таких как улучшение здоровья и физической формы, улучшение умственной подготовки, повышение физической силы и выносливости, снижение уровня стресса, увеличение свободного времени и социального взаимодействия. Массовый спорт также помогает снизить риск сердечных заболеваний, диабета, инсульта и рака. Эти всесторонние преимущества для здоровья делают спорт занятием, настоятельно рекомендуемым для всех.

В последние годы спортивные организации начали организовывать спортивные турниры по всему миру. Эти турниры помогли людям, которые в противном случае не смогли бы позволить себе спорт как вид деятельности, принять участие. Массовый спорт также можно рассматривать, как возможность познакомиться с людьми из других стран и культур. Поскольку спорт объединяет людей разных культур, он помогает улучшить понимание и признание различий, которые существуют между людьми разного происхождения [3].

К социально-экономическим аспектам развития массового спорта следует отнести:

Создание, развитие и укрепление соответствующих институтов для развития спорта. Данное направление будет способствовать разработке и реализации спортивной политики, финансированию, образованию, здравомыслию и гласности в спортивном секторе. К этим институтам относятся государственные учреждения, международные спортивные федерации, финансовые учреждения и средства массовой информации. Спорт процветает на определенных заранее установленных правилах, которые помогают реализовать основные ценности спорта, которые в

Секция 1.

конечном итоге обеспечивают честную игру на соревнованиях. Международные спортивные федерации несут ответственность за управление и мониторинг проведения различных спортивных дисциплин во всем мире.

Средства массовой информации пропагандируют спорт, помогая зрителям получить доступ к спортивной информации и тем самым подогревая общественный интерес к спорту и снижая расходы на асимметричную информацию. Финансовые учреждения предоставляют финансовую поддержку, а также надежные планы и пакеты спортивного страхования правительствам, коммерческим организациям, предпринимателям, частным лицам, спортивным клубам и спортивному персоналу для финансирования их спортивной и экономической деятельности [4].

Развитие и поддержание современных спортивных инфраструктурных объектов: как государственный, так и частный сектор должны вкладывать значительные средства в спортивную инфраструктуру для содействия развитию спорта. При этом, вклад правительств в данном направлении должен быть больше, чем вклад частного сектора из-за первоначальных огромных капиталовложений, связанных с развитием инфраструктуры. Спортивная инфраструктура отличается от вида спорта к виду спорта, поскольку разные виды спорта предъявляют разные требования к своим объектам.

Обучение и развитие специалистов в области массового спорта (спортивных администраторов, инструкторов, тренеров и судей). Специалисты в области массового спорта очень важны для управления административными вопросами в спорте, обучения основным принципам, навыкам и правилам спорта спортсменов и спортсменок, а также тех, кто хочет поддерживать себя в форме, и для судейства игр как на низовом, так и на элитном уровнях. Эти специалисты могут работать в любительских, профессиональных и полупрофессиональных спортивных клубах, школах, колледжах, университетах и т.д.

Выявление и развитие талантов. Раннее выявление и развитие талантливых исполнителей имеют решающее значение для развития спорта, поскольку спорт является синонимом возраста. Образовательные учреждения также могут служить путями выявления и развития талантов. К ним относятся университеты, спортивные колледжи, фитнес-центры, начальные школы, неполные средние школы, старшие средние школы и спортивные академии, а также спортивные клубы местных сообществ. Это требует адекватных вливаний финансовых ресурсов.

Наставничество и ролевое моделирование. Данное направление включает в себя использование отставных спортивных кадров и действующих профессиональных спортивных кадров (как местных, так и иностранных) для вдохновения восходящих «звезд» на достижение больших высот.

Продвижение международных отношений и связей. Сотрудничество с международными спортивными ассоциациями, спортивными клубами ведущих спортивных стран, спортивными компаниями и неправительственными организациями (НПО), а также участие в международных спортивных мероприятиях помогают использовать новые инновации и техническую помощь в новых способах ведения спорта.

Спонсорство. Спонсорство – это финансовая и материальная поддержка, оказываемая спортивным дисциплинам, клубам, спортивным ассоциациям и спортивному персоналу для взаимной выгоды спонсора и спонсируемой организации или лица. Спонсорство увеличивает доходы клубов, ассоциаций и спортивного персонала. Увеличение доходов от спонсорства помогает увеличить участие в спорте, улучшить выступления спортивного персонала и спортивных организаций и привлечь большую аудиторию. Спонсоры получают выгоду от коммерциализации спорта за счет широкомасштабного освещения спорта, что обеспечивает высокий статус компаний и их продуктов.

Разработка рекламных программ. Спортивное продвижение помогает стимулировать интерес зрителей и увеличивать участие в спорте. Организация спортивных соревнований, таких как национальные клубные лиги, игры школ и колледжей на районном, региональном и национальном уровнях, а также участие в международных соревнованиях важны для развития спорта. Компании или коммерческие фирмы используют программы продвижения спортивных услуг, такой как реклама, связи с общественностью, стимулирование продаж (прямой маркетинг) и личные продажи, в качестве многомерных инструментов коммуникации для брендинга своих продуктов и услуг, чтобы стимулировать вкус, желание, предпочтение и эмоции потенциальных потребителей для покровительства их услугам или продуктам [4].

Таким образом, к основным социально-экономическим аспектам развития массового спорта следует отнести: создание, развитие и укрепление соответствующих институтов, развитие и поддержание современных спортивных инфраструктурных объектов, спонсорство, продвижение международных отношений и связей, наставничество и ролевое моделирование, выявление и развитие талантов, обучение и развитие специалистов в области массового спорта и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гуреева, Е.А. «Концепция создания общей ценности массового спорта» / Е.А. Гуреева // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2023. – №10 (3). – С. 81-96.
2. Развитие спорта. – URL: <https://successbeing.com/the-development-of-sports>
3. Развитие современных видов спорта. – URL: <https://www.infoplease.com/encyclopedia/life/sports/info/sports-overview/development-of-sports>
4. Изучение связи между развитием спорта и экономическим ростом. – URL: <https://thebftonline.com/2021/03/22/exploring-the-link-between-sports-development-and-economic-growth/>

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОР
УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Бралгин Сергей Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Целью данной статьи является обоснование сущности стратегического управления персоналом, как фактора усиления конкурентных преимуществ современных организаций. В работе определено, что повышение репутации и укрепление конкурентных позиций любой компании на рынке своего присутствия может быть осуществлено только благодаря знаниям, компетенциям и умениям сотрудников организации.

Ключевые слова: стратегическое управление, трудовые ресурсы, персонал, миссия, конкурентные преимущества.

**STRATEGIC HR MANAGEMENT AS A FACTOR OF ENHANCEMENT
OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ORGANIZATIONS**

Bralgin Sergey Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The purpose of this article is to substantiate the essence of strategic HR management as a factor of enhancing the competitive advantages of modern organizations. The work determines that increasing the reputation and strengthening the competitive position of any company in the market of its presence can be achieved only thanks to the knowledge, competencies and skills of the organization's employees.

Keywords: strategic management, labor resources, personnel, mission, competitive advantages.

Под стратегическим управлением персоналом (SHRM) понимается практика привлечения, развития, вознаграждения и удержания сотрудников организации. Система стратегического управления трудовыми ресурсами является полезным и значимым аспектом, как для сотрудников организации, так и для всей компании в целом. Стратегическое управление человеческими ресурсами рассматривается в качестве концепции, вносящей значительный вклад в достижение организационного и коммерческого успеха организации [1].

Главная цель стратегии управления персоналом – максимизация вклада каждого сотрудника в достижение целей бизнеса. Это достигается через привлечение, обучение и мотивацию сотрудников. Стратегическое управление персоналом является проактивным методом, отличающимся от традиционного управления человеческими ресурсами и объединяющим HR-стратегии с более укрупненной стратегией компании. SHRM охватывает несколько ключевых функций, имеющих

жизненно важное значение для достижения организационных целей компании, к которым в частности относятся:

- Управление талантами. В данном случае речь идет о стратегическом управлении кадровым резервом компании для удовлетворения как текущих, так и будущих потребностей бизнеса. Эта функция охватывает ряд мероприятий, направленных на привлечение, удержание и развитие сотрудников.
- Организационное развитие. Данная функция имеет решающее значение для формирования корпоративной культуры и оптимизации организационной структуры управления в организации. Эта функция включает в себя непрерывную объективную оценку кадрового потенциала компании для улучшения рабочего процесса и адаптации к изменениям рынка. Стратегии организационного развития персонала часто включают в себя процессы управления корпоративными изменениями, разработку программ обучения сотрудников и руководства, а также инициативы, способствующие созданию позитивной рабочей среды.
- Управление эффективностью. Данная функция направлена на создание высокоэффективной корпоративной культуры, где достижения сотрудников тесно связаны со стратегическими целями организации. Этот процесс включает в себя разработку и внедрение комплексных систем управления эффективностью, которые обеспечивают регулярную обратную связь, устанавливают четкие цели и оценивают эффективность сотрудников по определенным критериям. Стратегическое управление эффективностью помогает выявить кадровый потенциал компании, повысить производительность труда персонала и согласовать действия сотрудников с успехами организации [2].

В целях формирования и удержания конкурентных преимуществ, на рынке своего присутствия современные компании опытные менеджеры стараются выстраивать модели стратегического управления персоналом на основе пяти ключевых составляющих:

- определение миссии и целей организации. Миссия организации заключается в том, чтобы определить прямые указания отдельным сотрудникам относительно того, какие функциональные обязанности и задачи они должны выполнять. Цели – это желаемые результаты, достигаемые посредством выполнения фактических рабочих процессов организации;
- анализ окружающей среды, предполагающий изучение внешнего окружения компании и внутренней среды организации;
- формулировка стратегии. Стратегии управления персоналом могут формулироваться на корпоративном, деловом и функциональном уровнях;
- реализация стратегии – область управленческой деятельности, которая делает акцент на методах и приемах, используемых менеджерами для реализации стратегий;

Секция 1.

- оценка стратегии – деятельность, определяющая, совпадают ли фактически достигнутые показатели деятельности организации с ожидаемыми результатами [3].

Роль системы стратегического управления персоналом сложно переоценить, поскольку она является фундаментальным процессом для любой компании, стремящейся к долгосрочному успеху и устойчивому развитию. Стратегическое управление человеческими ресурсами охватывает ряд компонентов, каждый из которых имеет решающее значение для эффективного согласования HR-функции со стратегическими целями организации. Эти компоненты являются основополагающими для обеспечения оптимального вклада рабочей силы в успех организации. Применение эффективной системы стратегического управления трудовыми ресурсами способствует современным компаниям в достижении следующих целей:

Переход на инновационный путь развития и укрепление конкурентных преимуществ. Стратегические HR-методы поощряют культуру инноваций, поддерживая разнообразные инициативы менеджмента по развитию талантов, способных творчески мыслить и решать насущные проблемы бизнеса. Инвестируя в карьерный рост сотрудников, организации могут использовать широкий спектр идей и перспектив, необходимых экономическим субъектам для внедрения инновационных технологий и сохранения конкурентного преимущества. Интеграция инновационных решений также улучшает процесс принятия решений с помощью аналитических данных.

Повышение вовлеченности персонала в рабочий процесс и удержание сотрудников. Стратегическое управление персоналом направлено на создание рабочей среды, которая отвечает потребностям и стремлениям сотрудников, повышая их удовлетворенность работой. Более высокая вовлеченность трудовых ресурсов в текущие бизнес-процессы повышает производительность их труда, повышает качество обслуживания клиентов, снижает текучесть кадров, что приводит к лучшим результатам в бизнесе. Активное поощрение вовлеченности сотрудников с помощью таких инициатив, как регулярная обратная связь, программы признания и возможности для сотрудничества, помогает построить более прочную связь между сотрудниками и организацией. Вовлеченные сотрудники с большей вероятностью будут продуктивны, мотивированы и преданы своим ролям, что приведет к повышению общей производительности.

Улучшение принятия управленческих решений. Стратегический HR-подход является ключевым аспектом в процессах организационного планирования и принятия решений, направленных на выбор способа достижения поставленных целей бизнеса.

Повышение организационной гибкости. Достижение данной цели позволяет компаниям быстро реагировать на меняющиеся рыночные условия, адаптироваться к технологическим достижениям и эффективно преодолевать экономические колебания. Такая адаптивность имеет решающее значение для поддержания конкурентных преимуществ в быстро меняющейся внешней среде.

Обеспечение условий для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивации, самодисциплины, выработка у работника привычки к взаимодействию и сотрудничеству.

Обеспечение реализации желаний, потребностей и интересов работников в отношении содержания труда, условий труда, вида занятости работника, возможности профессионального, квалификационного и должностного повышения и т.п.

Планирование преемственности. Подготовка к будущему развитию компании путем выявления и развития внутренних талантов гарантирует, что ключевые роли могут быть заполнены быстро и эффективно, когда это необходимо. Планирование преемственности обеспечивает преемственность руководства путем выявления и развития внутренних талантов для ключевых ролей. Планирование преемственности не только укрепляет лидерские качества сотрудников, но и повышает их моральное состояние, предлагая четкие возможности для карьерного роста. Оно снижает затраты на подбор персонала и обеспечивает плавные переходы, что делает его важной частью долгосрочной организационной стратегии [4].

Таким образом, стратегическое управление человеческими ресурсами является частью непрерывного процесса реализации кадровой политики в деятельности любой организации, как фактора усиления конкурентных преимуществ на рынке своего присутствия. Система стратегического управления трудовыми ресурсами находится в тесной взаимосвязи с достижением стратегических целей экономических субъектов. В этом случае принимаются во внимание методы привлечения, развития, вознаграждения и удержания талантливых сотрудников. Модели стратегического управления персоналом включают в себя пять ключевых составляющих, к которым, в частности, относятся: определение миссии и целей организации, анализ окружающей среды, формулировка стратегии, ее реализация и оценка. Эффективно согласовывая HR-практики со стратегическими целями, организации могут повысить производительность труда персонала, сформировать инновационную рабочую силу и достичь устойчивого коммерческого роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Что такое стратегическое управление человеческими ресурсами? – URL: <https://web.hr/contents/strategic-human-resource-management>.
2. Стратегическое управление человеческими ресурсами: полное руководство. – URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/strategic-human-resource-management>
3. Освоение стратегического управления человеческими ресурсами (HRM): согласование стратегий управления персоналом с успехом бизнеса. – URL: <https://www.peoplestrong.com/blog/strategic-human-resource-management>
4. Стратегическое управление человеческими ресурсами: руководство к успеху. – URL: <https://www.rippling.com/blog/strategic-human-resource-management>

**САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ОХРАНЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ
ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ**

Бых Виталий Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматривается понятие саморегулируемых организаций как альтернативы деятельности государственных органов исполнительной власти. В ходе исследования определено, что организации саморегулирования имеют полномочия разрабатывать и обеспечивать соблюдение отраслевых правил и стандартов в определенном секторе, а также обязана регулировать деятельность своих членов с целью обеспечения справедливой, этичной и эффективной практики в своей отрасли.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, правила, стандарты, охрана, государственные органы.

**SELF-REGULATION IN SECURITY AS AN ALTERNATIVE TO THE
ACTIVITIES OF STATE EXECUTIVE AUTHORITIES**

Bykh Vitaly Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the concept of self-regulatory organizations as an alternative to the activities of state executive authorities. The study determined that self-regulatory organizations have the authority to develop and ensure compliance with industry rules and standards in a particular sector, and are also obliged to regulate the activities of their members in order to ensure fair, ethical and effective practices in their industry.

Keywords: self-regulatory organizations, rules, standards, security, government agencies.

К саморегулируемым организациям относятся неправительственные организации, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Основная цель, ради которой создаются саморегулируемые организации, – минимизация участия государства в профессиональной деятельности организаций и одновременно создание органа, контролирующего качество их работы. Ответственность производителей перед потребителями – главный постулат деятельности организаций саморегулирования.

Не все участники рынка понимают, что такое стандарты качества продукции и почему их необходимо соблюдать. Поэтому саморегулируемые организации зачастую устанавливают собственные правила стандартизации и сертификации

продукции, направленные на повышение конкурентоспособности всех игроков своей отрасли.

Саморегулируемые организации существуют в различных секторах и отраслях. В некоторых отраслях организации саморегулирования состоят из участников отрасли, которые добровольно решили стать членами. Данные объединения устанавливают критерии членства и предоставляют субъектам в соответствующем секторе промышленности возможность присоединиться и соблюдать правила и стандарты, применяемые организацией.

Однако существуют случаи, когда регулирующие органы требуют членства для субъектов, работающих в определенных секторах. Это подразумевает, что участие становится обязательным для предприятий в отрасли, чтобы гарантировать соблюдение нормативных стандартов и сохранение целостности рынка. Это особенно верно в случае финансовых рынков.

Некоторые виды саморегулируемых организаций в зависимости от сферы деятельности:

- строительные саморегулируемые организации. В них входят предприниматели и компании, специализирующиеся на строительстве, реконструкции и капремонте;
- объединения проектировщиков. Их участники – компании, предоставляющие услуги в области архитектурно-строительного проектирования;
- саморегулируемые организации изыскателей. В состав входят компании и частные лица, специализирующиеся на изысканиях.

Также к саморегулируемым организациям относятся, например, специалисты в сфере энергетического обследования, арбитражные управляющие, аудиторы, а также специалисты финансового рынка: управляющие, депозитарии, регистраторы, управляющие компаниями и другие.

В случае финансовых саморегулируемых организаций, таких как фондовая биржа, приоритетной задачей является защита инвесторов путем установления правил, положений и установления стандартов процедур, способствующих этике, равенству и профессионализму.

Некоторые функции саморегулируемых организаций:

- Создание правил. Обычно это процесс, в котором участвуют комитеты и советы из специалистов отрасли, которые разрабатывают, обсуждают и голосуют по предлагаемым правилам.
- Обеспечение соблюдения правил. Правила реализуются через различные механизмы, включая аудиты, дисциплинарные меры и санкции против участников данных профессиональных объединений, которые нарушают стандарты.
- Разрешение споров. Многие саморегулируемые организации предоставляют механизмы для разрешения споров среди участников профессионального объединения через арбитраж или посредничество.
- Саморегулируемые организации, объединяющие профессиональных участников рынка охранных услуг, являются своего рода альтернативой деятельности органов государственной исполнительной власти. Даже

Секция 1.

самое эффективное государство не сможет полностью удовлетворить спрос на охранные услуги, поскольку на это требуются огромные материальные и человеческие ресурсы.

Идеальная и функциональная саморегулируемая организация должна обладать следующими чертами:

Законодательные полномочия. Саморегулируемой организации должны быть предоставлены законодательные полномочия, позволяющие ей разрабатывать политику и обеспечивать ее реализацию в конкретной отрасли.

- Эффективное управление. Организация саморегулирования должна быть прозрачной.
- Надзор. Поскольку под бдительным контролем находятся тысячи членов, организациям саморегулирования необходимо создать эффективные средства наблюдения за своими членами и обеспечения соблюдения ими правил и положений, а также соблюдения этических норм в своей деятельности.
- Методы наблюдения. Организации саморегулирования должны инвестировать в современные системы наблюдения, которые можно использовать для отслеживания текущих событий в различных профессиях или отраслях, которые они курируют.
- База данных регулирования. Саморегулируемым организациям необходимо вести базу данных регулируемых лиц или организаций, а также записи предыдущих жалоб и принятых дисциплинарных мер.
- Разрешение споров. Саморегулируемые организации должны создать прозрачный и последовательный процесс разрешения споров, обеспечивая при этом справедливое отношение к обвиняемому.

В отличие от обычных ассоциаций, союзов, сообществ и синдикатов, создание саморегулируемых организаций имеет ряд преимуществ:

Финансовая и материальная ответственность за деятельность своих членов. Для этого саморегулируемая организация создает специальный компенсационный фонд, из которого возмещаются возможные убытки заказчикам охранных услуг (страхование ответственности членов саморегулируемой организации).

Контроль гарантий и качества услуг по охране, предоставляемых компаниями-членами саморегулируемой организации. С этой целью саморегулируемая организация создает надзорный орган, обеспечивающий соблюдение требований законодательства, стандартов и правил.

Право на привлечение к дисциплинарной ответственности, а при необходимости и на принудительное возмещение ущерба, причиненного членами саморегулируемой организации заказчику охранных услуг. Меры воздействия регулируются в рамках положений российского законодательства и внутренних положений саморегулируемой организации.

Наличие таких профессиональных объединений эффективно устанавливает стандарты делового и этического взаимодействия между участниками саморегулируемой организации и устраняет конфликт интересов. К тому же саморегулируемые организации ориентируют своих участников на критерии,

установленные единым коллегиальным постоянно действующим руководящим органом.

Благодаря этому рынок в целом становится более профессиональным, повышается качество обслуживания, формируются профессиональные правила и стандарты взаимодействия. Все это повышает престиж и репутацию частной охраны в целом.

Членство в саморегулируемой организации является своеобразным «знаком качества». Регулирование в рамках саморегулируемой организации (юридическая, уставная, экономическая ответственность) автоматически исключает вхождение в нее неудовлетворительных или недостаточно профессиональных организаций.

Саморегулируемые организации являются дополнительным уровнем надзора за пределами государственного регулирования. Их существование помогает оптимизировать процессы регулирования, повышать прозрачность рынка и обеспечивать уровень экспертизы, которого может не хватать государственным органам из-за сложности конкретных отраслей. Организация саморегулирования может заниматься вопросами, порядок решения которых не установлен законом, а также дополнять государственное регулирование. Способность саморегулируемых организаций осуществлять регулирующие функции зачастую вытекает из полномочий, предоставленных ей государством.

Таким образом, саморегулируемая организация – это профессиональное объединение некоммерческих организаций, имеющих право устанавливать отраслевые стандарты и правила своими собственными усилиями. Эффективные организации саморегулирования способны устанавливать стандарты и обеспечивать соблюдение этих стандартов участниками объединения. Не смотря на то, что организации саморегулирования устанавливают стандарты и обеспечивают их соблюдение своими членами, они вторичны по отношению к стандартам и законам, установленным правительством. Саморегулируемые организации стремятся защитить все стороны, вовлеченные в различные сферы, в которых они работают.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Саморегулирование в сфере безопасности. – URL: https://eng.newsru.com/self_regulation
2. Саморегулируемая организация (СРО): определение и примеры. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/sro.asp>
3. Что такое саморегулируемая организация (СРО)? – URL: <https://investors.wiki/sro>
4. Саморегулируемая организация (СРО): определение и примеры. – URL: <https://livewell.com/finance/self-regulatory-organization-sro-definition-and-examples>
5. Саморегулируемая организация (СРО): роль, примеры. – URL: <https://marketgallop.com/self-regulatory-organization>

**УПРАВЛЕНИЕ ИТ-ПРОЕКТАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ КАК
ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ**

Волков Игорь Юрьевич

Московская международная академия, г. Москва

Аннотация. в статье рассмотрены ключевые аспекты управления ИТ-проектами в банковском секторе экономики, а также представлена классификация различных информационно-коммуникационных и цифровых технологий, формирующих портфель ИТ-проектов в современных коммерческих банках.

Ключевые слова: ИТ-проект, коммерческий банк, банковский сектор, бизнес-процесс, цифровые технологии.

**IT PROJECT MANAGEMENT IN A COMMERCIAL BANK AS A TOOL
FOR OPTIMIZING WORK WITH CLIENTS**

Volkov Igor Yuryevich

Moscow International Academy, Moscow

Abstract. the article examines the key aspects of IT project management in the banking sector of the economy, and also presents a classification of various information, communication and digital technologies that form the portfolio of IT projects in modern commercial banks.

Keywords: IT project, commercial bank, banking sector, business process, digital technologies.

Банковский сектор экономики является одной из наиболее регулируемых и конкурентных отраслей в мире. Ключевой проблемой банков и финансовых организаций является то, что они ежедневно сталкиваются с вызовами внутренней и внешней среды. В данном аспекте речь идет об увеличении операционных расходов, повышении конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг и изменении регулятивных требований. Чтобы повысить свою конкурентоспособность и эффективность деятельности организациям банковского сектора необходимо оптимизировать свои бизнес-процессы.

В современных условиях развития банковского сектора деятельность российских кредитных организаций ориентирована на информатизацию и цифровую трансформацию банковских бизнес-процессов. В данном аспекте решаются задачи, связанные с оказанием различного рода дистанционных услуг и ИТ-инфраструктурой, которая поддерживает обеспечение реализации этих продуктов. Фундаментальной основой применения проектного подхода к управлению ИТ-проектами в коммерческом банке должно являться соблюдение финансово-кредитными организациями следующих принципов:

- определение необходимых требований к банковской структуре с учетом специфики ее деятельности;
- организация процессов внедрения и функционирования принципов проектной деятельности в коммерческом банке;
- применение существующих методов и методологий для решения практических задач в ходе реализации IT-проектов.

Пользователи финансово-кредитных услуг быстро меняют свои потребности и ожидания под воздействием активного развития IT-технологий. Подобная тенденция вынуждает банки переходить на форсированные темпы развития цифровой трансформации бизнес-процессов. В рамках перехода на гибридные форматы обслуживания клиентов, финансово-кредитные организации переводят свои дополнительные клиентские офисы к работе в формате «phygital» [1].

Следующей ключевой тенденцией развития банковских IT-технологий в рамках цифровой трансформации бизнеса финансово-кредитных организаций являются сервисы цифровых платежей. На фоне роста проникновения смартфонов во все сферы жизни современного человечества с поддержкой бесконтактных платежей, банковские организации расширяют возможности предоставления своим клиентам возможность проведения безналичных платежей через мобильные телефоны, используя либо личный QR-код, либо сервисные продукты от банка клиента, либо биометрию лица. В этом же направлении, финансово-кредитными организациями разрабатываются акции и программы лояльности для продвижения цифровых карт и мультивалютных платежных карт, позволяющих экономить на операциях конверсии.

В некоторых кредитных организациях для принятия решений по выдаче кредитов клиентам банка наиболее востребованными решениями на базе аналитики больших данных и искусственного интеллекта являются виртуальные помощники, чат-боты или умный скоринг. К примеру, в ПАО «Промсвязьбанк» программные роботы закрывают счета клиентов в рамках расчетно-кассовых операций, разбирают и регистрируют требования от контролирующих органов, в АО «Россельхозбанк» самообучающийся бот подбирает кредитные продукты и ипотечные программы. В ПАО «Сбербанк» автоматизировано оформление кредитных договоров с крупными корпоративными клиентами, запущен робот-коллектор, в Банк ВТБ (ПАО) «умный» робот рассматривает АТМ-претензии клиентов [2].

Наиболее популярными финансовыми технологиями в российском банковском секторе являются денежные переводы и платежи в режиме дистанционного обслуживания. Главное преимущество таких сервисов заключается в том, что они дают клиенту полную свободу действий. Клиент сам может выбрать время, место и устройство для доступа к своему «кабинету», чтобы провести операцию со своим счетом. Дистанционное банковское обслуживание является единым названием для нескольких систем дистанционного взаимодействия клиента с коммерческим банком, позволяющих значительно оптимизировать процесс работы кредитной организации [3].

Секция 1.

Дистанционное банковское обслуживание в кредитных организациях можно разделить на две категории. Критерием данной классификации выступает характер предоставления банковских услуг. В данном контексте речь идет о том, ведет ли использование системы дистанционного банковского обслуживания к выполнению финансовой транзакции или нет.

Основным направлением информационного банкинга является предоставление клиентам кредитной организации различного рода информации, касающейся банковских операций, получения новых услуг и продуктов, SMS-информирования по каждой финансовой транзакции и др. В свою очередь, назначение транзакционного банкинга заключается в проведении финансово-расчетных операций при оказании посреднической поддержки кредитной организацией. Сюда относятся платежи, переводы со счета или без открытия счета, управление счетом и т.п.

Также дистанционное банковское обслуживание можно разделить по клиентскому сегменту на две категории. Если банк осуществляет работу с физическим лицом, то здесь речь идет о розничном дистанционном банковском обслуживании, если с юридическими лицами, то – о корпоративном дистанционном банковском обслуживании [4]. Кредитные организации используют несколько видов каналов, служащих классификацией дистанционного банковского обслуживания.

К примеру, интернет-банк позволяет осуществлять финансовые операции клиентов через специальные системы с возможностью получения доступа к банковским продуктам через любой браузер, доступный в сети Интернет. Через телефонный банк можно осуществлять управление открытым банковским счетом посредством сотовой связи. Мобильный банк предоставляет возможность доступа клиентам к совершению платежей с помощью сотового телефона и отправления SMS-сообщений. Через систему банк-клиент обеспечивается доступ к информации об остатках по счетам физических и юридических лиц, а также проводятся финансово-расчетные операции [5].

Для обеспечения предоставления технологий дистанционного банковского обслуживания используют различные online-системы. В системе «Банк-Клиент» обслуживание клиентов кредитной организации с использованием персональных компьютеров или ноутбуков для работы с системой электронных расчетов банка. Особенность системы «Клиент-Банк» заключается в установке на компьютер клиента банка специального программного обеспечения, соединенного с сервером банка. Система «Банкомат-Клиент» представляет собой выполнение операций с наличными средствами в режиме самообслуживания.

Чтобы более плотно взаимодействовать с клиентами кредитные организации используют мессенджеры. Используя данный вид информационно-цифровых решений, банки могут оповещать своих клиентов о персонализированных предложениях. В рамках системой подписки клиенты ежемесячно вносят абонентскую плату по определенному тарифу и получают пакет льгот. К категории льгот могут относиться, например, осуществление беспроцентных переводов, повышенный

размер кэшбэка, выгодные условия по программам банковского кредитования, бесплатное обслуживание дебетовых и кредитных пластиковых карт и др.

Система быстрых платежей без взятия комиссий представляет собой платежный сервис, позволяющий клиентам осуществлять денежные переводы, вводя в качестве платёжного реквизита свой номер телефона. Через свои on-line-сервисы кредитные организации обучают своих клиентов инвестиционным программам. Поэтому вместо открытия банковских вкладов или сберегательных счетов все больше клиентов предпочитают переходить на инвестиционные вложения. Через систему биометрической безопасности осуществляется идентификация личностей банковской клиентуры, что позволяет защитить данные каждого клиента, которые хранятся в их личных цифровых кабинетах.

Таким образом, деятельность финансово-кредитных организаций в системе управления IT-проектами основана реализации таких направлений, как внедрение цифровых технологий в ключевые бизнес-процессы, расширение цифровых каналов продаж и портфеля банковских услуг и продуктов, а также разработка персональных банковских предложений. Портфель IT-проектов современных коммерческих банков включает в себя совокупность различных информационно-коммуникационных и цифровых технологий.

К ключевым цифровым решениям, находящимся в фокусе финансово-кредитной деятельности банков, относятся технологии обработки больших массивов данных (Big data), искусственной интеллект, машинное обучение и роботизация. Новой тенденцией в развитии цифровой трансформации банковской системы является переход банков на phygital-формат потребительского обслуживания, расширение сервисов для проведения бесконтактных платежей, развитие экосистем и инфраструктуры финансовых технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Территория комфорта: как банковские офисы стали похожи на кафе [Электронный ресурс]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmrm/626142179a79478c21b3ab56>
2. Роботизация в ВТБ: опыт реализации бизнес-критичных RPA-решений. [Электронный ресурс]. – URL: <https://globalcio.ru/projects/10828/?ysclid=lv6g8qu1815454729>
3. Абдуллина, Р.Б. Подходы к управлению проектами в коммерческом банке / Р.Б. Абдуллина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – №10. – С.85-88.
4. Подопригора, А. П. Комплексная автоматизация IT-подразделения как инструмент повышения эффективности компании / А. П. Подопригора, С. В. Сафронова // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2022. – №3. – С. 49-52.
5. Тедеев, А.А. Электронные банковские услуги: учебное пособие / А.А. Тедеев. – М.: Изд-во Эксмо, 2022. – 272 с.

**ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
КАК ВОССТАНАВЛИВАЮЩАЯ МЕРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Горский Михаил Михайлович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления политики импортозамещения в нашей стране, декларированной Правительством Российской Федерации в ответ на антироссийские санкции. В целях повышения результативности мероприятий, проводимых в рамках данной политики, в работе предлагается сосредоточиться на трех ключевых направлениях: развитие инфраструктуры экономики, финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, а также продвижение товаров категории «Сделано в России» на внутреннем рынке.

Ключевые слова: импортозамещение, санкции, рынок, инновационные технологии.

**IMPORT SUBSTITUTION POLICY AS A RECOVERY MEASURE
FOR THE RUSSIAN ECONOMY**

Gorsky Mikhail Mikhailovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the main directions of the import substitution policy in our country, declared by the Government of the Russian Federation in response to anti-Russian sanctions. In order to improve the effectiveness of measures taken within the framework of this policy, the work proposes to focus on three key areas: development of economic infrastructure, financial support for small and medium-sized businesses, and promotion of goods in the category “Made in Russia” on the domestic market.

Keywords: import substitution, sanctions, market, innovative technologies.

За период последнего десятилетия сложилась практика применения многосторонних механизмов наложения санкций на отдельные страны или группы стран международным сообществом, прежде всего, через решения Совета Безопасности ООН. На сегодняшний день экономические санкции представляют собой один из наиболее распространенных инструментов внешней политики [1]. Ограничительные санкционные меры занимают достаточно крепкие позиции во внешнеполитическом инструментарии. Они выступают в качестве альтернативы или дополнения к применению силы, а также в целях подкрепления переговоров. Также санкции имеют активное применение как принудительное средство в отношении отдельных или группы стран к выполнению политических требований стран-инициаторов ограничительных мер. В то же время совершенствуются

механизмы обхода экономических санкций и смягчения их влияния на национальные экономики и стабильность государств [2].

В течение нескольких последних лет российской экономике приходится развиваться в условиях мощного санкционного давления со стороны зарубежных стран. Несмотря на политическую природу своего генезиса, санкции имеют очевидное экономическое измерение. На сегодняшний день серьезным внешним фактором, который оказывает свое влияние на финансовую устойчивость российских предприятий и организаций, являются экономические санкции, принятые в отношении Российской Федерации с марта 2014 года странами Европейского союза и США, и действуют по настоящий момент времени [3].

В ответ на антироссийские санкции Правительством Российской Федерации был декларирован курс на замещение товаров импортного производства продукцией отечественного производства. Российская политика импортозамещения преследует две ключевые цели:

снижение зависимости России от импорта (в будущем это смягчит политические и валютные риски);

обеспечение стабильного и устойчивого роста показателей разных секторов экономики путем запуска новых производств и модернизация уже имеющихся производств [4].

Программа импортозамещения реализуется во всех отраслях экономики, но есть приоритетные сектора, которым уделяется особое внимание:

1. Сельское хозяйство. Введены контрсанкции, запретившие ввоз продуктов питания из многих стран, дополнительно к этому Правительство Российской Федерации поддерживает отечественных сельхозпроизводителей (льготные кредиты, и субсидии, помогло и закрытие российского рынка от импорта).

2. Информационные технологии. В России создан реестр отечественного программного обеспечения, на которое уже переводят государственные учреждения, учреждения сферы образования, медицины и других сфер. В информационных технологиях пока еще не удалось избавиться от импорта, поскольку Россия по-прежнему, в отличие от экспорта, больше импортирует технологии. Внутреннее производство до сих пор не получило должного развития. Но, в тоже время российское программное обеспечение сейчас лидирует в государственных закупках и на него приходится уже больше половины объема.

3. Государственные закупки. Правительство может буквально в ручном режиме управлять ограничениями на закупку товаров государственными учреждениями. Например, со второй половины 2020 года российские больницы могут закупать только российские средства индивидуальной защиты [4].

Реализация программы импортозамещения оказывает позитивное влияние на экономику регионов, в которых локализованы крупные промышленные предприятия и компании, которые перешли к созданию своей собственной «экосистемы», избавляясь от технологической зависимости от экспорта. На настоящем этапе развития региональные предприятия, являющиеся локомотивами импортозамещения, становятся локальными центрами инновационных технологий.

В российском агропродовольственном секторе и сфере ИТ-технологий процесс диверсификации идет особенно быстро. Но импортозамещению препятствуют недостаточный объем внутреннего производства и низкое качество выпускаемой продукции. Для развития и модернизации производства российским предприятиям приходится импортировать западное оборудование и технику, поскольку местных аналогов некоторого оборудования не имеется. Многие компании получают прибыль только благодаря привилегиям от заинтересованности властей в импортозамещении [8].

На некоторые отрасли российской экономики импортозамещение почти не повлияло. Примером тому является фармацевтическая индустрия, на импорт которой приходится большая часть лекарственных средств. Медицинских препаратов отечественного производства продается всего 20% (а в государственных закупках – 35%) [5]. Россия ввела запрет к ввозу на территорию страны некоторых зарубежных лекарств и медицинского оборудования, мотивировав достаточным отечественным производством этих наименований, чтобы покрыть внутренний спрос.

Наибольший эффект санкции оказали на развитие сельского хозяйства и информационных технологий, но импортозамещение в России по-прежнему сильно зависит от зарубежных технологий и оборудования. Ограничительные меры дали возможность России снизить зависимость от импортной продукции и найти новые источники доходов от экспорта. За несколько лет импортозамещения Россия сделала заметные успехи в некоторых направлениях, однако, основной проблемой остается то, что российские аналоги импортных товаров не могут конкурировать с ними ни по цене, ни по качеству.

В целях повышения эффективности российского импортозамещения, Правительству Российской Федерации предлагается сосредоточиться на трех ключевых направлениях:

- Первым направлением является поддержка и развитие инфраструктуры экономики. К перспективным направлениям в сфере инфраструктуры можно отнести развитие, особых экономических зон, транспортно-логистических комплексов, бизнес-инкубаторов, технопарков и кластеров.
- Вторым направлением являются финансовая поддержка малого и среднего бизнеса. В России из-за недостаточной проработки программ по кредитованию малого и среднего предпринимательства, последние остаются невостребованными. Поэтому следует отметить необходимость предоставления малым и средним экономическим структурам льготных кредитов, а также субсидий, грантов, лизинговых программ.
- К третьему направлению относится маркетинг. Товары с категорией «Сделано в России» необходимо продвигать как на федеральном, так и на региональном уровне. Для реализации этого направления Правительству Российской Федерации предлагается приложить максимум усилий.

Учитывая выше перечисленные меры Правительства по обеспечению стабильности развития России в условиях санкционного режима, предполагается рассмотреть следующие сценарии развития российской экономики:

1. Позитивный сценарий. Предложенные направления по обеспечению экономической стабильности в стране могут привести к ускоренному развитию реального сектора экономики, ускорению процессов разработки и внедрения собственных технологий, развитию тех отраслей, которые способны максимально заместить потери, связанные с сокращением объемов импорта.

2. Негативный сценарий. Импортозамещение товаров европейского и американского происхождения может привести к резкой переориентации на импорт необходимых товарных позиций азиатского и южноамериканского производства.

3. Оптимальный сценарий. При этом прогнозе можно ожидать постепенное замещение импорта товаров из США и стран Европы путем временного переструктурирования российского реального сектора экономики и организации умеренных поставок импортной продукции из стран, не входящих в российский санкционный ограничительный список.

Таким образом, можно сказать, что реальному сектору экономики необходимо ориентироваться на внутренний российский рынок. Ослабления воздействия любых санкций со стороны США и стран Европейского союза, а также экономического роста страны можно добиться за счет обеспечения продовольственной безопасности, развития перерабатывающих отраслей промышленности, развития информационных технологий.

Правительству Российской Федерации необходимо совершенствовать восстанавливающие меры российской экономики. В связи с этим, предлагается обратить особое внимание на такие ключевые направления, как развитие инфраструктуры экономики, финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, а также продвижение товаров категории «Сделано в России» на внутреннем рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запад против: самое важное о санкциях против России. – URL: <https://bankstoday.net/last-articles/zapad-protiv-samoe-vazhnoe-o-sanktsiyah-protiv-rossii>
2. Виды санкций против России. – URL: https://zakon.ru/blog/2020/9/15/kratkij_neoficialnyj_i_nepolnyj_obzor_sankcij_ssha_v_otnoshenii_rossii
3. История введения санкций США против РФ и санкционные ограничения, вводимые Россией в отношении США. – URL: <https://tass.ru/info/5605656>
4. Импортозамещение как новая реальность. – URL: <https://finance.rambler.ru/other/44612397-importozameschenie-kak-novaya-realnost/>
5. В Кремле признали успешной программу импортозамещения продуктов. – URL: <https://www.rbc.ru/society/07/12/2020/5fcdfe259a7947e2ddb77e71>

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ
РОССИИ**

Гусев Кирилл Андреевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены факторы влияния на обеспечение экономической безопасности России. Итогом работы является выделение ключевых угроз экономического развития нашей страны, а также заключение о том, что экономическая безопасность России может быть достигнута посредством сочетания эффективной государственной политики, институтов и систем, которые поддерживают стабильную занятость, достаточный доход, сети социальной защиты и устойчивое экономическое развитие государства.

Ключевые слова: государство, экономическая безопасность санкции, интеграция, национальные приоритеты.

FACTORS INFLUENCING RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

Gusev Kirill Andreevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the factors influencing Russia's economic security. The result of the work is the identification of key threats to our country's economic development, as well as the conclusion that Russia's economic security can be achieved through a combination of effective public policy, institutions and systems that support stable employment, sufficient income, social protection networks and sustainable economic development of the state.

Keywords: state, economic security, sanctions, integration, national priorities.

Характерной чертой современной мировой экономики является высокий уровень глобализации финансов и торговых отношений. Глобализация позволила существенно сократить издержки, оптимизировать поставки и вовлечь многие экономики в технологические и цепочки создания стоимости, способствуя их росту и модернизации. Доллар США стал удобным инструментом международных расчетов и резервов, а общие технологические платформы позволили сшить ряд стран во взаимосвязанные и взаимозависимые экономические организмы. Это привело к образованию плотных сетей экономической взаимозависимости [1].

Торговые и технологические связи политизируются. Санкции против России характеризуются масштабными запретами на экспорт и импорт. Среди первых – ограничения на поставки широкого спектра товаров двойного назначения, промышленных товаров и услуг. Вводятся ограничения на импорт российской нефти, нефтепродуктов, золота, алмазов, стали и других товаров. Под влиянием санкций отключаются ставшие привычными сервисы, включая электронную

почту, прикладные цифровые решения в области инжиниринга и других технических направлений.

К тому же, санкции коснулись создания новых технологических цепочек, собственных производств, поиска альтернативных поставщиков промышленных товаров и технологий. Российская экономика подвержена критической уязвимости использования продукции, содержащей западные компоненты или иные элементы. Создание собственных альтернатив не всегда оптимально с рыночной точки зрения – переход на производство отечественной продукции может оказаться менее эффективными и более дорогими. Однако в условиях запретов даже такие альтернативы являются выходом, не говоря уже о поиске аналогов на других рынках [1].

Интеграция Российской Федерации происходит в различных областях, одной из которых является сфера финансовых отношений. Финансовая система является категорией международного, глобального масштаба и характеризуется глубокими рисками. Повышенный уровень рисков в финансовой сфере обусловлен как внутренними, так и международными причинами. Риски зависят от объективных условий, влияющих на экономику государств (например, пандемии), от действий государств, от их финансовой политики и ее составляющих: банковской, денежно-кредитной, бюджетной и налоговой.

Реализации национальных приоритетов Российской Федерации осуществляется в рамках Стратегии экономической безопасности страны до 2030 года [2]. В данном стратегическом документе обозначены основные вызовы и угрозы экономической безопасности России, а также цели, основные направления и задачи государственной политики по ее обеспечению. Стратегия направлена на обеспечение противодействия вызовам и угрозам экономической безопасности, предупреждение кризисных ситуаций в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технической и финансовой сферах, а также недопущение снижения уровня жизни граждан.

Согласно Стратегии экономической безопасности, дискриминационные меры в отношении ключевых секторов российской экономики являются одной из главных угроз экономической безопасности страны. В документе в качестве вызовов и угроз экономической безопасности страны названы дискриминационные меры в отношении ключевых секторов российской экономики, ограничение доступа к международным финансовым ресурсам и современным технологиям.

В стратегии среди основных угроз также упоминается намерение развитых стран использовать экономическое развитие и высокотехнологичные преимущества в качестве инструмента глобальной конкуренции, а также уязвимость финансовой системы России, снижение спроса на энергоресурсы, недостаток технологий, несбалансированность бюджета и другие факторы.

В качестве вызовов и угроз экономической безопасности России в стратегии также названы недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики из-за неблагоприятного инвестиционного климата, высокие издержки предпринимателей, чрезмерные административные барьеры, неэффективная

Секция 1.

защита прав собственности, отсутствие российского несырьевого бизнеса в числе лидеров мировой экономики, слабая инвестиционная активность и отставание инновационной активности.

В документе отмечается, что ресурсная база энергетических компаний истощается по мере истощения действующих месторождений. В свою очередь, несырьевой экспорт России ограничен из-за ее низкой конкурентоспособности, недостаточно развитой рыночной инфраструктуры и низкой вовлеченности России в глобальные «цепочки» создания стоимости.

Конкретизируя основные вызовы и угрозы экономической безопасности России, а также цели, основные задачи и ориентиры государственной политики в этой сфере, стратегия направлена на предотвращение ухудшения качества жизни и недопущение кризисных явлений во всех отраслях экономики. В документе обозначены основные препятствия и угрозы экономической безопасности России, а также цели и усилия правительства по ее обеспечению [2].

Среди основных угроз экономической безопасности России – стремление развитых стран использовать экономические преимущества и высокие технологии в качестве инструмента мирового соперничества, дискриминационные меры в отношении ключевых секторов российской экономики, уязвимость российской финансовой системы, снижение спроса на энергоресурсы, технологические недостатки и несбалансированность бюджета.

Ключевыми направлениями реализации государственной политики по обеспечению экономической безопасности страны является развитие системы государственного управления, экономического прогнозирования и стратегического планирования, а также создание условий для разработки и внедрения современных технологий. В документе говорится, что меры по достижению этих целей включают улучшение инвестиционного климата, деофшоризацию экономики, реализацию ответных мер по борьбе с санкциями и оптимизацию бюджетных расходов [3].

Стратегия предусматривает создание национальной системы управления рисками, которая выявляет и оценивает потенциальные вызовы и угрозы, а также определяет меры по реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности.

В сегодняшнем динамичном и взаимосвязанном мире экономическая безопасность играет жизненно важную роль в обеспечении благополучия и стабильности отдельных лиц, сообществ и наций. Она охватывает ряд факторов, которые способствуют финансовой стабильности, устойчивости и способности противостоять экономическим потрясениям. Область экономической безопасности постоянно развивается, формируясь новыми тенденциями и будущими соображениями. Поскольку российское общество ориентируется в сложностях глобализации, технологических достижений и экологических проблем, становится необходимым исследовать потенциальные будущие направления в стремлении к экономической безопасности [4]. Рассмотрим некоторые ключевые тенденции, которые формируют эту область:

- Устойчивый и инклюзивный экономический рост. Будущее экономической безопасности заключается в содействии устойчивому и инклюзивному экономическому росту. Это подразумевает приоритет экологически чистых методов, сокращение выбросов углерода и переход на возобновляемые источники энергии. Кроме того, обеспечение справедливого распределения ресурсов, устранение неравенства доходов и содействие социальной интеграции имеет решающее значение для достижения экономической безопасности для всех.
- Цифровая трансформация и автоматизация. Продолжающаяся цифровая трансформация и автоматизация отраслей существенно влияют на экономическую безопасность страны. По мере развития технологий растет потребность в адаптации навыков и обучении на протяжении всей жизни. Подготовка рабочей силы к цифровой экономике, содействие цифровой грамотности и создание возможностей для переподготовки и повышения квалификации имеет решающее значение для обеспечения экономической безопасности во все более цифровом мире.
- Устойчивость к изменению климата. Будущие соображения должны включать разработку стратегий по повышению устойчивости к изменению климата, как на индивидуальном, так и на коллективном уровне. Это включает инвестиции в устойчивую инфраструктуру, продвижение экологически чистых отраслей промышленности и поддержку сообществ, пострадавших от бедствий, связанных с климатом. Интеграция мер по адаптации к изменению климата и смягчению его последствий в рамки экономической безопасности является обязательным условием для долгосрочной устойчивости.
- Геополитические сдвиги и глобальное сотрудничество. Геополитические сдвиги, такие, как изменения в торговой политике и международных отношениях, могут иметь далеко идущие последствия для экономической безопасности. Укрепление глобального сотрудничества, содействие многосторонности и продвижение честной торговой практики будут иметь решающее значение для управления этими сдвигами и обеспечения экономической безопасности во взаимосвязанном мире [5].

Таким образом, система обеспечения экономической безопасности Российской Федерации является многогранной концепцией, охватывающей индивидуальное благополучие нации, социальную сплоченность общества, экономический рост и устойчивость страны к социально-экономическим и политическим потрясениям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Путин утвердил стратегию экономической безопасности России до 2030 года. – URL: <https://tass.com/economy/945846>
2. Система безопасности Евразии: экономический аспект. – URL: <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/eurasia-s-security-system-the-economic-aspect>

СЕКЦИЯ 1.

3. Степанова Т.Д. Экономическая безопасности России после 2022 года: технологический суверенитет и человеческий потенциал // Российский экономический журнал. 2023. № 4. С. 107–119. https://doi.org/10.52210/0130-9757_2023_4_107.
4. Экономическая безопасность Российской Федерации: баланс национальных интересов и международного сотрудничества. – URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-75483-9_22
5. Экономическая безопасность: понимание ее значения и примеры. – URL: <https://www.analyticssteps.com/blogs/economic-security-understanding-its-significance-and-examples>

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВИАТРАНСПОРТНЫХ
УСЛУГ В РОССИИ**

Даниленко Тимур Ильгарович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье обозначены ключевые проблемы и перспективы развития российского рынка авиатранспортных услуг. Результаты исследования показали, что на сегодняшний день российский рынок авиатранспортных услуг сталкивается с многочисленными проблемами, но имеет значительный потенциал для роста и развития, в тоже время, государственная поддержка инновационной деятельности в данном секторе и адаптация отрасли к меняющимся условиям станут важнейшими факторами успеха этого сектора в ближайшие годы.

Ключевые слова: авиатранспортные услуги, экономический рост, международная обстановка, маршрутная сеть, государственная поддержка.

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE AIR TRANSPORT
SERVICES MARKET IN RUSSIA**

Danilenko Timur Ilgarovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article identifies the key problems and prospects for the development of the Russian air transport services market. The results of the study showed that today the Russian air transport services market faces numerous problems, but has significant potential for growth and development, at the same time, government support for innovation in this sector and the adaptation of the industry to changing conditions will become the most important factors for the success of this sector in the coming years.

Keywords: air transport services, economic growth, international situation, route network, government support.

Экономический рост российского рынка авиатранспортных услуг рынка стремительный. Это свидетельствует о том, что сектор становится более прибыльным, а его доходы стабильны. В 2024 году авиационный рынок России представил уникальное сочетание вызовов и возможностей. После сложного периода, связанного с пандемией COVID-19, серьезно повлиявшей на сектор, российский рынок авиатранспортных услуг постепенно начинает восстанавливаться. В 2023 году внутренние пассажирские перевозки значительно выросли, достигнув самого высокого уровня за последние 15 лет, что свидетельствует о восстановлении спроса после пандемии.

Несмотря на эти позитивные тенденции, сохраняются определенные риски и неопределенности, особенно связанные с разработкой политики государственных субсидий и международной обстановкой. Важным аспектом развития рынка после пандемии стало доминирование внутренних авиаперевозок с изменением

маршрутной сети и увеличением доли региональных маршрутов в обход Москвы. Это привело к увеличению загрузки пассажирских кресел и изменению структуры парка авиакомпаний.

В 2024 году российский рынок авиатранспортных услуг демонстрирует существенное восстановление после пандемии COVID-19, но сталкивается с новыми вызовами и угрозами. Объем внутренних авиаперевозок продолжает расти, что обусловлено возросшим спросом и меняющимися предпочтениями пассажиров. Однако международные поездки по-прежнему ограничены из-за сохраняющихся ограничений на поездки за границу и геополитической напряженности [1].

Структурные изменения на российском рынке авиатранспортных услуг также включают увеличение доли региональных маршрутов и предпочтение прямым рейсам в обход Москвы. Эта разработка направлена на удовлетворение потребностей пассажиров, ищущих более дешевые и удобные варианты путешествий по стране. Доля бюджетных рейсов также увеличилась, что отражает стремление пассажиров снизить стоимость билетов.

Половина пассажиров российских авиакомпаний предпочитает пользоваться рейсами группы «Аэрофлот». Рост спроса на услуги госкомпании в четыре раза превышает средний показатель по рынку. Однако «Аэрофлот», как и другие авиакомпании, сталкивается с проблемой нехватки пассажирских мест на борту своих самолетов: загрузка составляет 90% [2].

Российским авиакомпаниям также предстоит адаптировать свой парк воздушных судов к новым условиям. К ним относятся переход на отечественные самолеты и изменения в структуре парка. Растущее количество рейсов на внутренних маршрутах требует от авиакомпаний гибкого управления ресурсами и оптимизации своей сети.

В целом текущая ситуация на рынке характеризуется поиском новых стратегий и подходов для адаптации к меняющимся условиям. Авиакомпании активно ищут способы повышения эффективности и качества обслуживания, чтобы оставаться конкурентоспособными и удовлетворять меняющиеся потребности пассажиров.

В 2024 году правительство России продолжило активно субсидировать авиационную отрасль, стремясь поддержать восстановление и развитие внутренних и межрегиональных воздушных перевозок. Одним из основных направлений государственной поддержки является финансирование межрегиональных воздушных перевозок, целью которого является повышение транспортной доступности и расширение региональных связей. В 2024 году на эти цели из федерального бюджета выделены значительные средства. Эти меры позволяют снизить стоимость авиабилетов и сделать авиаперелеты более доступными для более широкого круга граждан.

Кроме того, государственное финансирование направлено на стимулирование использования национальных самолетов. Он включает субсидии на закупку и эксплуатацию российских воздушных судов, что способствует обновлению парка и развитию отечественного авиастроения.

Однако государственная поддержка также создает проблемы для авиакомпаний. Необходимая адаптация к условиям финансирования требует от авиакомпаний гибкого и эффективного использования своих ресурсов. Кроме того, существует риск зависимости от государственных субсидий, что может ограничить стимулы к инновациям и самостоятельному развитию.

Развитие региональных воздушных перевозок является одним из приоритетных направлений авиационной отрасли. Этот сектор добился значительного роста благодаря государственной поддержке и изменению предпочтений потребителей из-за пандемии COVID-19. Увеличение доли региональных маршрутов в обход Москвы и акцент на прямые межрегиональные рейсы будут способствовать улучшению транспортной доступности и развитию местной экономики.

Важной тенденцией в этом контексте является рост доли региональных перевозок на внутренних маршрутах, что отражает стремление пассажиров к более удобным и экономичным вариантам передвижения. Расширение региональных маршрутов также способствует децентрализации воздушного движения, снимает нагрузку с крупных транспортных узлов и более справедливо распределяет пассажиропоток по территории страны.

В тоже время, развитие регионального воздушного транспорта сопряжено с многочисленными трудностями. К ним относится необходимость модернизации региональных аэропортов, улучшения инфраструктуры и повышения уровня обслуживания. Кроме того, эффективное развитие региональных маршрутов требует сбалансированного распределения воздушного парка и оптимизации сети, что является сложной задачей для авиакомпаний.

В связи с западными санкциями и перераспределением логистических потоков импорт в Россию, который ранее перевозился по воздуху, в значительной степени переориентировался на автомобильный транспорт и контейнерные перевозки по железной дороге. Это привело к снижению спроса на грузовые авиаперевозки.

Перспективы рынка грузовых авиаперевозок в России остаются неопределенными. Эксперты полагают, что полное восстановление рынка возможно не ранее 2030 года. Основными факторами, влияющими на рынок, являются ограничения международных перевозок, нехватка современных широкофюзеляжных самолетов российского производства и необходимость адаптации к меняющейся международной обстановке.

Ключевыми движущими силами, определяющими будущее российского рынка авиатранспортных перевозок, являются развитие отечественного авиастроения и внедрение новых технологий. Усилия по модернизации парка и переходу на российские самолеты могут способствовать повышению эффективности и надежности воздушного транспорта. Другим важным аспектом является улучшение инфраструктуры аэропортов и качества обслуживания пассажиров.

В секторе международных перевозок перспективы во многом зависят от глобальной политической и экономической ситуации. Восстановление международных связей и снятие ограничений могут способствовать возобновлению роста в этом секторе. Однако в ближайшем будущем основное внимание следует уделить развитию национальных и региональных связей.

СЕКЦИЯ 1.

В сфере грузовых перевозок перспективы также связаны с адаптацией к новым условиям. Расширение национальных грузовых перевозок и поиск новых международных партнеров могли бы помочь компенсировать снижение международных грузопотоков.

По предварительным прогнозам, в 2025 году ожидается незначительное снижение пассажиропотока по сравнению с 2024 годом – до **109,5 тыс.** млн. человек (-2,3%). Это связано с достижением максимальной загрузки воздушных судов и отсутствием возможности существенного расширения парка до 2026 года [3].

Российский рынок демонстрирует устойчивый рост на 1,1% в годовом исчислении с 2014 года. В 2023 году Россия заняла четвертое место на мировом рынке, а Ирландия обогнала ее с показателем \$7,5 млрд. Германия, Ирландия и Россия заняли второе, третье и четвертое места соответственно. Ожидается, что к 2028 году объем пассажирских авиаперевозок в России достигнет примерно 153,7 млн. человек по сравнению со 120,6 млн. в 2023 году. Это означает годовой совокупный темп роста в 3,8%. В рейтинге 2023 года Россия заняла седьмое место, а Япония обогнала ее с показателем 120,6 млн. пассажиров. Китай, Индия и Ирландия заняли второе, третье и четвертое места соответственно [4].

Из анализа текущей ситуации и перспектив развития авиационного рынка в России можно сделать несколько важных выводов. Во-первых, сектор переживает период существенных изменений и адаптации к новым условиям, вызванным как внешними, так и внутренними факторами. Во-вторых, несмотря на трудности, перед российским рынком авиаперевозок открываются новые возможности. Рост внутренних и региональных перевозок, модернизация воздушного флота и улучшение инфраструктуры аэропортов могут способствовать развитию сектора. В-третьих, грузовые авиаперевозки сталкиваются с серьезными трудностями из-за ограничений на международных рынках. Однако расширение национальных грузовых перевозок и поиск новых международных партнеров могут помочь компенсировать эти потери.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский рынок авиаперевозок 2024: комплексный анализ и прогноз. – URL: <https://abs-logistic.ru/stati/rynok-aviaperevozok-v-rossii-2024-tendencii-prognozy-i-analiz?ysclid=m9q0wx6uzt427798026>
2. В России ограничены пассажиры. – URL: <https://www.atorus.ru/article/aviapassazhiram-stalo-tesno-v-rossii-60318>
3. Состояние основных сегментов транспортной системы Российской Федерации по итогам 9 месяцев 2024 года. – URL: https://www.gtlk.ru/upload/iblock/558/ha3183uljhd41spgnbfbjh8kr1pn4c1x/Sostoyanie_rynkov_transporta_9_mes_2024.pdf
4. Перспективы развития сектора пассажирских авиаперевозок в России на 2024-2028 годы. – URL: <https://www.reportlinker.com/clp/country/6309/726380>

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ОДЕЖДЫ:
ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ

Демчик Иван Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены понятие, сущность и цели сегментации рынка одежды. Автором подчеркивается, что в сегодняшней конкурентной среде понимание потребностей и предпочтений клиентов является ключевым фактором захвата доли рынка и формированию лояльности к бренду.

Ключевые слова: сегментация рынка, конкурентная среда, производители предметов одежды, торговые организации.

CLOTHING MARKET SEGMENTATION: CONCEPT, NATURE AND
GOALS

Demchik Ivan Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the concept, essence and goals of clothing market segmentation. The author emphasizes that in today's competitive environment, understanding the needs and preferences of customers is a key factor in capturing market share and building brand loyalty.

Keywords: market segmentation, competitive environment, clothing manufacturers, trade organizations.

Запуск нового бизнеса или продукта в сфере одежды – дело рискованное, будь то стартап или устоявшийся бренд. Чтобы добиться успеха, компании должны понимать свой целевой рынок и его потенциал. В этих условиях необходимо проводить широкие исследования, чтобы гарантировать принятие обоснованных управленческих решений. Определение размера рынка является одним из важнейших шагов в этом процессе. Без этого бизнес может столкнуться с дорогостоящими ошибками и, в конечном счете, неудачей [1].

В быстро меняющемся и постоянно развивающемся мире моды сегментация рынка становится важнейшим фактором, позволяющим уникальным брендам завоевывать отраслевой рынок и достигать непревзойденного маркетингового успеха. Сегментация рынка – это процесс разделения потребителей на различные категории на основе отличительных характеристик. Стимул сегментации рынка заключается в том, что она помогает торговым компаниям идентифицировать клиентов, которые с наибольшей вероятностью купят их товар. Небольшие розничные торговцы одеждой, оптовые организации и производители в первую очередь ориентируются на демографию и личные потребности покупателей при сегментации своих рынков.

Секция 1.

Чтобы компании достигли успеха и превзошли конкурентов, им необходимо сегментировать свою аудиторию и сосредоточить свои усилия на сегментах рынка, которые являются одновременно подходящими и прибыльными. Процесс сегментации чрезвычайно сложен, поскольку он требует от торговых организаций обработки большого объема разрозненной информации, которая касается как внешних, так и внутренних факторов, оказывающих непосредственное влияние на развитие бизнеса [2].

Сегментация рынка одежды – это процесс выявления и понимания отдельных групп потребителей в индустрии моды. Сегментация индустрии моды позволяет сравнивать бренды и потенциально определять, какое ценностное предложение лежит в основе бизнес-модели. Стимул сегментации рынка заключается в том, что она помогает розничным продавцам идентифицировать клиентов, которые с наибольшей вероятностью приобретут их товар. Небольшие розничные торговцы одеждой, оптовики и производители в первую очередь ориентируются на демографию, личности и потребности при сегментации своих рынков.

К преимуществам сегментации рынка одежды следует отнести улучшенный таргетинг клиентов и проведение расширенных и резонансных рекламных кампаний. Сегментация рынка предлагает многочисленные преимущества для различных категорий покупателей. Разделив свой целевой рынок на отдельные сегменты, производители предметов одежды и торговые представители могут настраивать свои маркетинговые усилия на конкретные группы клиентов. При внедрении сегментации рынка на разнообразном рынке одежды инклюзивность становится решающим фактором. Производители предметов одежды и торговые представители не могут позволить себе отдавать приоритет одной демографической группе над другой. Вместо этого у них есть возможность творчески включить инклюзивность в свои маркетинговые стратегии.

Более того, сегментация рынка позволяет производителям предметов одежды и торговым представителям понимать особые потребности и предпочтения различных сегментов клиентов. Получая информацию о выборе образа жизни и контекстной релевантности каждого сегмента, производители предметов одежды и торговые представители могут разрабатывать маркетинговые стратегии, адаптированные к их целевым клиентам. Этот целевой подход создает персонализированную и значимую связь с клиентами, что приводит к более высокой вовлеченности и более сильной эмоциональной связи с брендом [3].

Сегментация рынка помогает производителям предметов одежды и торговым представителям понять предпочтения в стиле, образ жизни и ценности своих целевых сегментов. Эти знания позволяют торговым организациям разрабатывать предметы одежды, которые соответствуют эстетическим и модным предпочтениям каждого сегмента. Например, молодежные сегменты могут быть привлечены модными и яркими дизайнами, в то время как более зрелые сегменты могут предпочесть элегантные стили.

Существует множество способов сегментации рынков для поиска правильной целевой аудитории. При этом, следует выделить три ключевых признака

сегментации рынка одежды:

Социально-демографический признак. Демографическая сегментация включает в себя категоризацию целевого рынка на основе демографических факторов, таких как возраст, пол, доход и т.д. Производители предметов одежды и торговые представители могут использовать эту сегментацию, чтобы понять уникальные характеристики каждого демографического сегмента и соответствующим образом адаптировать свои маркетинговые усилия.

Психографический признак. Психографическая сегментация фокусируется на понимании образа жизни, ценностей, интересов и отношения клиентов. В индустрии моды эта сегментация имеет решающее значение, поскольку она позволяет производителям предметов одежды и торговым представителям создавать персонализированный маркетинговый опыт, который глубоко резонирует с их клиентами.

Поведенческий признак. Поведенческая сегментация фокусируется на анализе поведения клиентов, включая покупательские привычки, лояльность к бренду и уровни вовлеченности. Эта сегментация помогает производителям и продавцам предметов одежды понять, как клиенты взаимодействуют с их брендом, и принимать решения о покупке. Изучая данные о поведении клиентов, производители и продавцы могут выявлять закономерности и предпочтения, что позволяет им проводить целевые кампании и персонализировать клиентский опыт [4].

Существует несколько стратегий сегментации рынка одежды:

Подход, основанный на данных. Для внедрения данного подхода производители предметов одежды и торговые представители могут использовать различные методы, такие как проведение маркетинговых исследований, анализ данных о поведении клиентов и использование инструментов прослушивания социальных сетей. Эти методы помогают производителям и торговым компаниям раскрывать ценную информацию о предпочтениях своих клиентов, покупательских привычках и взаимодействии с брендом по разным каналам. Понимая эти данные, производители и торговые компании могут определять закономерности, тенденции и сегменты клиентов, что позволяет им принимать целевые и стратегические маркетинговые решения.

Персонализация. Данный подход заключается в понимании конкретных потребностей, желаний и предпочтений в стиле клиентов в каждом сегменте и предоставлении индивидуального опыта, который соответствует их предпочтениям. Персонализация включает в себя настройку рекомендаций по предпочтениям потребителей и создание персонализированных маркетинговых коммуникаций, которые находят отклик у отдельных клиентов. Подобный уровень персонализации способствует более глубокой эмоциональной связи между производителями, торговыми компаниями и клиентами, что приводит к повышению лояльности, пропаганде бренда и повторным покупкам.

Проведение целевых маркетинговых кампаний. Для создания целевых маркетинговых кампаний производители предметов одежды и торговые

Секция 1.

представители могут использовать информацию, полученную в ходе маркетинговых исследований и анализа данных. Использование различных маркетинговых каналов и стратегий также имеет решающее значение для эффективного охвата различных сегментов.

Производители предметов одежды и торговые представители могут использовать платформы социальных сетей для взаимодействия с более молодой, продвинутой в цифровых технологиях аудиторией, сотрудничать с влиятельными лицами для усиления своего сообщения и организовывать мероприятия, основанные на опыте, которые находят отклик у определенных сегментов. Выбирая правильные каналы и стратегии, производители и продавцы могут максимизировать воздействие своих маркетинговых кампаний и гарантировать, что они охватывают целевую аудиторию значимым и эффективным образом [4].

Таким образом, сегментация рынка играет важную роль в успехе модных брендов, позволяя им эффективно нацеливаться на свою аудиторию и предоставлять персонализированный опыт. Внедряя демографические, психографические и поведенческие стратегии сегментации, модные бренды могут согласовывать предпочтения потребителей и маркетинговые усилия с уникальными характеристиками каждого сегмента. Такой подход не только усиливает взаимодействие с клиентами, но и создает сильную идентичность бренда и обеспечивает долгосрочный успех в индустрии моды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сегментация рынка в моде: создание успеха для сегодняшней аудитории. – URL: <https://timespacemedia.com/market-segmentation-in-fashion-tailoring-success-for-todays-audiences>
2. Сегментация рынка швейной промышленности. – URL: <https://xml.co.za/the-practice-of-market-segmentation-in-the-clothing-industry>
3. Что такое сегментация рынка моды? – URL: <https://blisstulle.com/what-is-fashion-market-segmentation>
4. Сегментация рынка одежды в электронной коммерции с использованием TAM, SAM, SOM. – URL: <https://epiproduct.com/blog/ecommerce-clothing-market-segmentation-with-tam-sam-som>

**СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В
СФЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Другов Матвей Константинович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности и значения государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства. В работе обозначены цель и задачи государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, также представлены структурные составляющие данного инструмента.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная политика, государственная поддержка, отрасль, регулирование

**THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF STATE POLICY IN
THE SPHERE OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP
DEVELOPMENT**

Drugov Matvey Konstantinovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the essence and significance of state policy in the sphere of small and medium entrepreneurship development. The work outlines the purpose and objectives of state support for small and medium entrepreneurship entities, and also presents the structural components of this instrument.

Keywords: small and medium entrepreneurship, state policy, state support, industry, regulation

Процессы формирования и реализации приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации в различных сферах жизнедеятельности общества основаны на проведении анализа и выявлении проблем в социально-экономическом развитии территорий страны. Обозначенные процессы представляют собой многоступенчатый процесс принятия управленческих решений на федеральном, региональном и местном уровнях власти. Государственное регулирование сферы малого и среднего предпринимательства включает в себя систему мер и действий, осуществляющихся органами исполнительной власти в части управления и контроля отраслевых предприятий, а также разработку и реализацию стратегий по оптимизации функционирования всей системы частного предпринимательства [1].

Приоритетной задачей Правительства Российской Федерации в рамках реализации основных направлений по развитию малого и среднего бизнеса на территории страны заключается в создании благоприятных и стабильных условий для функционирования предпринимательских структур с целью повышения их

Секция 1.

продуктивности и ускорения темпов роста качества и объемов производства. К частным целям государства в системе управления деятельностью представителей малого предпринимательства относится совершенствование основ нормативно-правовой базы, решение задач в обеспечении экономической безопасности страны, а также поддержание в работоспособном состоянии объектов предпринимательской инфраструктуры.

Достижению обозначенных целей предшествует процесс планирования, осуществляющийся на всех уровнях государственного управления. В рамках реализации основных направлений государственной политики система планирования включает в себя определение приоритетных направлений, мероприятий и показателей развития инфраструктуры предпринимательства. При этом, учитываются такие параметры, как текущее состояние ведущих отраслей экономики, перспективы социально-экономического развития региональных территорий и входящих в их состав муниципальных образований, в том числе, прогноз спроса на различные виды общественных благ.

Системе государственной поддержки малого бизнеса отведена особая роль, заключающаяся в создании благоприятных условий для поддержания экономического развития страны и сохранения стабильности общества. В настоящее время в Российской Федерации государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в рамках реализации Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В данном документе стратегического планирования обозначены основные формы и методы поддержки предпринимателям на каждом этапе жизненного цикла развития их бизнеса [2].

Рассматривая механизм государственной поддержки представителей малого бизнеса, в качестве стратегического инструмента развития различных отраслей экономики, представляется возможным выделить основные его структурные составляющие, что наглядно изображено на рисунке 1.

В рамках реализации основных направлений государственной поддержки малого предпринимательства выделены отдельные задачи данного механизма, решение которых приобретает особую значимость, как по отношению к совокупности представителей малого и среднего бизнеса, так и для всей экономики в целом.

Что касается непосредственно предпринимательских структур, то приоритетными задачами государственной поддержки их функционирования являются обеспечение условий для развития конкуренции в различных сферах и отраслях экономики, ускорения инновационных процессов в сфере производства и реализации продукции, а также содействие укреплению благосостояния собственников и повышение социальной стабильности в обществе. Для достижения поставленной цели механизм государственного содействия развитию малого бизнеса призван стимулировать финансовую устойчивость и модернизацию производственной деятельности предпринимательских структур, в том числе, ускоренное развитие приоритетных секторов российской экономики [3].



Рисунок 1 – Структурные составляющие механизма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства

Обращаясь к целевым ориентирам механизма государственной поддержки развития малого предпринимательства в рамках всей экономической системы, то следует выделить приоритетные задачи государства по таким направлениям, как развитие инновационных технологий, увеличение налоговых отчислений, рост отраслевой конкуренции, наполнение потребительского рынка широким ассортиментом товаров, а также открытие новых рабочих мест. Достижение поставленных целей видится в создании благоприятной среды для развития предприятий, являющейся стимулятором роста числа предпринимательских структур в общем объеме внутреннего валового продукта страны, а также индикатором роста доходов домохозяйств и улучшения качества жизни населения.

Государственная поддержка частного бизнеса может осуществляться в различных формах, например, в виде предоставления грантов и субсидий из феде-

СЕКЦИЯ 1.

рального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по различным направлениям. Полномочия по оказанию государственной поддержки малому предпринимательству переданы субъектам Российской Федерации.

Организационные меры государственной поддержки бизнеса приобретают важнейшую роль и особое значение в развитии системы малого предпринимательства (рисунок 2).

Во-первых, государственные органы власти устанавливают и обеспечивают соблюдение всех правовых основ рыночной экономики, в том числе прав частной собственности, то есть, государство гарантирует всем участникам предпринимательской деятельности равные права, контролируя деятельность всех предпринимательских структур, функционирующих в той или иной сфере народного хозяйства.



Рисунок 2 – Влияние организационных мер государственной поддержки на развитие системы малого и среднего предпринимательства

Во-вторых, осуществляется поддержка отраслевой конкуренции и обеспечивается защита прав потребителей. Это означает, что если отдельные предпринимательские структуры конкуренцию и устанавливают завышенные цены на товары, то у потребителей сужается выбор, а производители теряют мотивацию к сокращению издержек производства и повышению эффективности производственной деятельности.

В-третьих, механизм государственной поддержки малого бизнеса стимулирует экономический рост и стабилизирует уровень развития различных отраслей народного хозяйства, предотвращая резкие спады и подъемы производства конечной продукции при сокращении уровня безработицы в стране.

В-четвертых, осуществляются процессы распределения и перераспределения национального дохода, направленные на обеспечение социально-экономической поддержки бизнеса. Например, государство аккумулирует денежные средства с помощью системы налогообложения, а затем распределяет их по целевому назначению в различные отрасли экономики в виде субсидиарных выплат [4].

Таким образом, успешное и устойчивое функционирование совокупности различных отраслей экономики определяется, прежде всего, государственной поддержкой представителей малого и среднего бизнеса. Организационные меры государственной поддержки предпринимателей позволяют устанавливать и обеспечивать соблюдение всех правовых основ рыночной экономики, осуществлять поддержку отраслевой конкуренции, стимулировать экономический рост и стабилизировать уровень развития отраслевых секторов общественных отношений. В тоже время, государственное сопровождение частного бизнеса помогает малым и средним предпринимательским структурам расширять масштабы их деятельности, осваивать новые технологические решения и повышать уровень своей конкурентоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Берлизев, Р.Н. Государственные программы поддержки субъектов малого предпринимательства / Р.Н. Берлизев, В.О. Ананиева // Экономика и бизнес : теория и практика, 2021. – С. 41-43.
2. Попова, С.А. Современная экономика России : формирование нового облика / С.А. Попова // Вестник института мировых цивилизаций, 2021. – С. 117-127.
3. Романенко, Е.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: особенности формирования и повышения эффективности / Е.В. Романенко // Сибирский торгово-экономический журнал, 2024. – С. 30-35.
4. Артемов, А.В. Малый и средний бизнес: понятие, критерии, категории субъектов, место и роль в рыночном хозяйстве / А.В. Артемов // Социально-политические науки, 2023. – С. 44-49.

**ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ
И УСЛУГ**

Дудко Артур Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматриваются инструменты повышения конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке товаров и услуг. Актуальность исследования определяется необходимостью теоретического обоснования и разработки предложений по совершенствованию форм и методов повышения конкурентоспособности российских компаний в современных условиях. В работе обозначены основные направления повышения конкурентоспособности отечественных компаний и предложены конкретные пути развития этих направлений.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, мировой рынок, санкционное давление.

**TOOLS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN
ORGANIZATIONS IN THE GLOBAL MARKET OF GOODS AND SERVICES**

Dudko Artur Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the tools for increasing the competitiveness of Russian organizations in the global market of goods and services. The relevance of the study is determined by the need for theoretical substantiation and development of proposals for improving the forms and methods of increasing the competitiveness of Russian companies in modern conditions. The work identifies the main areas for increasing the competitiveness of domestic companies and proposes specific ways to develop these areas.

Keywords: globalization, competitiveness, world market, sanctions pressure.

В современном мире, в эпоху глобализации и интернационализации производства, одним из самых строгих критериев эффективности функционирования современных организаций является состояние их конкурентоспособности, что заставляет российские компании более тщательно разрабатывать свою конкурентную стратегию и улучшать качественные характеристики выпускаемой продукции. Процесс экономической глобализации ставит российские предприятия не только в жесткие конкурентные условия на международном рынке, но и открывает широкие перспективы перед наиболее эффективными из них.

Рассмотрим некоторые проблемы конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке:

- Низкий уровень диверсификации экономики. Преобладание низкотехнологичных секторов промышленности, например металлургии и металлообработки, над высокотехнологичными отраслями
- Недостаток эффективных крупных компаний мирового уровня. Также отсутствует множество перспективных компаний в новых высокотехнологичных отраслях.
- Жесткий протекционизм некоторых зарубежных стран. Он препятствует выходу российских компаний на многие рынки, где они могли бы использовать свои конкурентные преимущества [1].
- Неэффективная работа государственных институтов, коррупция, высокие налоговые ставки. Эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности.
- Отставание от иностранных конкурентов в части поддержки клиентов и обслуживания. Иностранных покупателей сдерживает опасение, что после покупки продукта или технологии российская компания не сможет предоставить услуги в долгосрочной перспективе.
- Санкционное давление. Начиная с 2014 года, ряд стран Евросоюза вводят различного рода ограничительные меры в отношении ряда российских организаций. Плюс к нему нужно добавить и классическое продовольственное эмбарго. Все это вкуче привело к дефициту ряда товаров, а также к повышению инфляции. В первую очередь последствия кризиса испытали на себя предприятия энергетической и военной промышленности, лишенные зарубежного оборудования и возможности покупать импортные комплектующие. Введенные санкции против российской экономики не только мешают иностранным инвесторам, но и выступают препятствиями для поставок современных технологий и высокотехнологичного промышленного оборудования [2].
- Неэффективность денежно-кредитной политики. Например, рост ключевой процентной ставки приводит к ухудшению кредитных условий для бизнеса, поскольку предпринимателям становится сложнее привлекать новое финансирование и обслуживать старые долговые обязательства, а у предпринимательских структур, хозяйственная деятельность которых зависит от привлечения внешних источников финансирования (развивается за счет заемного капитала), растет вероятность риска наступления банкротства [3].

К приоритетным инструментам, направленным на повышения уровня конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке товаров и услуг следует отнести:

1. Выход на внешнеторговые бартерные сделки, позволяющие российским компаниям обмениваться товарами и услугами без использования денежных средств. Российская Федерация и ее торговые партнеры из группы дружественных

Секция 1.

стран ведут активный поиск способов обхода западных санкций, основной целью которых является наложение ограничений и даже полной блокировки внешней торговли нашей страны с другими иностранными государствами.

Поскольку бартер сегодня регулируется в гораздо меньшей степени, чем денежная торговля, то точно подсчитать, какая доля мировой торговли приходится на бартерный обмен, не представляется возможным. По некоторым данным ФТС России, во внешней торговле нашей страны количество бартерных сделок незначительно по сравнению с общим объемом внешнеторговых контрактов, однако, бартер осуществляется с разными странами и предусматривает широкую номенклатуру товаров [4]. Примером может служить использование бартера в торговле между Россией и Бразилией, например, при обмене удобрений на кофе. Совокупный экспорт кофейных зерен из Бразилии в Россию в сентябре 2024 года составил 6,3 тысячи тонн на рекордную сумму в размере 27,7 млн. долларов, что почти в 2 раза больше в сравнении с аналогичным периодом 2023 года [5].

Еще одним примером является бартерная сделка в октябре-месяце 2024 года, по которой российская компания заключила контракт с китайской компанией на ввоз бытовой техники и строительных материалов в обмен на семена льна стоимостью на 15 млн. долларов. В том же периоде российский сельскохозяйственный концерн «Astarta Agrotrading» заключил бартерную сделку с двумя компаниями в Пакистане по обмену 15 тыс. тонн нута и 10 тыс. тонн чечевицы на 15 тыс. тонн мандарин и 10 тонн картофеля [6].

2. Совершенствование механизма денежно-кредитной политики. Поддержания позитивного тренда в развитии механизма денежно-кредитной политики зависит, в первую очередь, от готовности финансовой системы к новым вызовам, а также своевременного использования открывающихся для банковского сектора экономики возможностей. В связи с этим, очень важным обстоятельством является соблюдение на постоянной основе баланса между созданием различных стимулов для экономического развития страны и обеспечением устойчивости ее функционирования.

В целях совершенствования механизма денежно-кредитной политики в России предложены несколько направлений. Во-первых, – это стимулирование процесса цифровой трансформации банковского сектора, как инструмента усиливающего проводимость процентного канала трансмиссионного механизма монетарной политики, во-вторых, – расширение практики рефинансирования коммерческих банков, что является залогом обеспечения соответствия денежного предложения спросу на деньги и повышение роли процентной политики Банка России в снижении инфляции. Следующими направлениями являются проведение вербальных интервенций, помогающих снизить инфляционные ожидания и повысить предсказуемости денежно-кредитной политики монетарными властями, а также практическое использование контроля кривой доходности в целях поддержки долгосрочных ставок денежного рынка на установленном уровне.

3. Привлечение региональных органов исполнительной власти к участию в краудфандинге в целях поддержки высокотехнологичных социально

ориентированных предприятий. Основным плюсом использования краудфандинговых площадок высокотехнологичными социальными предприятиями относится привлечение необходимого объема инвестиций на реализацию инновационных бизнес-идей на безвозмездной основе или за нефинансовое вознаграждение, то есть, отсутствует необходимость возвращать собранные денежные средства. Второе преимущество заключается в возможности открытия сбора денежных средств на любые цели. Еще одним плюсом является дополнительное продвижение социального бизнеса и привлечение внимания общественности к социальной проблеме.

Участие государственных органов исполнительной власти Краснодарского края в краудфандинге может включать следующие аспекты:

- стимулирование применения этого инструмента. Государство может вводить налоговые преференции для краудинвесторов;
- регулирование инвестиционного краудфандинга. Орган власти, осуществляющий регулирование рынка ценных бумаг, аккредитует краудплатформы и устанавливает требования к инвесторам;
- контроль и надзор. Государство проводит умеренный контроль и надзор, обеспечивающий соблюдение баланса интересов и защиту лиц в рамках краудфандинга;
- создание благоприятных условий. Государство может создавать и повышать эффективность деятельности краудфандинговых платформ, легализовывать доходы авторов проектов, мотивировать людей к участию в них.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что основными проблемами повышения конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке товаров и услуг являются: низкий уровень диверсификации экономики, жесткий протекционизм некоторых зарубежных стран, неэффективность работы государственных институтов и денежно-кредитной политики, санкционное давление и ряд других. К приоритетным инструментам повышения уровня конкурентоспособности отечественных организаций на мировом рынке следует отнести: выход на внешнеторговые бартерные сделки, совершенствование механизма денежно-кредитной политики, привлечение региональных органов исполнительной власти к участию в краудфандинге в целях поддержки высокотехнологичных социально ориентированных предприятий

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Проблемы конкурентоспособности отраслей в обеспечении экономической безопасности России. – URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2021/60/e3sconf_tpacee2021_11014.pdf
2. Рецепт глобальной конкурентоспособности для российской промышленности. – URL: <https://www.investinregions.ru/en/news/a/materials-51355>

Секция 1.

3. Причины повышения ключевой ставки, из-за чего растут цены и почему дешевые кредиты не спасут от инфляции: в Центробанке ответили на главные вопросы. – URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=23222>
4. ФТС раскрыла долю бартерных сделок во внешней торговле России. – URL: <https://1prime.ru/20231105/842177643.html?ysclid=m68cxixzkq314077561>
5. Бразилия установила рекорд: экспорт кофе в РФ составил 27,7 млн. долларов. – URL: <https://www.ridus.ru/braziliya-ustanovila-rekord--eksport-kofe-v-rf-sostavil-277-mln-dollarov-478311.html>
6. Нут в обмен на мандарины: российские экспортеры пробуют на вкус бартерную систему. – URL: <https://inosmi.ru/20241104/barter-270626660.html>

**ВИДЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ**

Дуров Дмитрий Васильевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены виды информационных технологий в потребительском кредитовании. Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что на сегодняшний день применение информационных технологий при оформлении кредитных продуктов являются эффективным инструментом оптимизации и улучшения банковских сервисов. Быстрое внедрение технологий в стратегические навыки банковской системы и своевременное использование информационных данных могут значительно улучшить процесс кредитования в будущем.

Ключевые слова: технологические инновации, потребительское кредитование, инновационные технологии, цифровые платформы.

TYPES OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN CONSUMER LENDING

Durov Dmitry Vasilievich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article examines the types of information technologies in consumer lending. The results of the study allow us to conclude that today the use of information technologies in the design of credit products is an effective tool for optimizing and improving banking services. Rapid implementation of technologies in the strategic skills of the banking system and timely use of information data can significantly improve the lending process in the future.

Keywords: technological innovations, consumer lending, innovative technologies, digital platforms.

Технологические инновации открыли широкие возможности для расширения сектора потребительского кредитования. В результате у потребителей есть множество вариантов поиска кредитов и доступа к кредиторам на различных цифровых платформах. Информационные технологии в потребительском кредитовании представляют собой процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи информации для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления. Информационные технологии выявляют закономерности процессов обработки информации с целью обеспечения их экономичности, эффективности и актуальности [1].

Потребительское кредитование касается финансирования личных кредитов. Оно относится к кредитным услугам, в первую очередь предназначенным для личных нужд людей. Эти кредиты носят долгосрочный характер и

Секция 1.

предоставляются финансовыми учреждениями. В некоторых случаях кредитором может быть также компания, которая предлагает физическим лицам внутренний кредит в обмен на их бизнес.

Внедрение цифровых технологий с деятельностью банковского сектора трансформируют потребительское кредитование. Банковские организации используют информационные технологии в различных бизнес-процессах потребительского кредитования:

Сбор данных о потребителях. Индустрия потребительского кредитования работает с широким объемом данных. Эти данные играют жизненно важную роль в создании услуг кредитования, ориентированных на потребителя. Технологии помогают кредитным фирмам структурировать обмен данными, стандартизировать и анализировать обмениваемые данные. Кредитные организации могут изучить кредитоспособность заемщика, проанализировав его биографию и настроив для него свои кредитные продукты.

Инновации в проверке заявителей. Благодаря интеграции технологии искусственного интеллекта введены новые кредитные модели. Эти модели основаны на информации, окружающей множество различных аспектов данных, таких как история занятости заемщика, уровень образования, истории расходов и т.д. Алгоритмы, поддерживаемые искусственным интеллектом, работают лучше, проверяя точность информации, предоставленной заемщиком. Этот новый механизм оценки кредитоспособности, основанный на передовых технологиях, рассматривается как будущее кредитной отрасли.

Сокращение время обслуживания потребителей. Облачные вычисления решают проблемы бесперебойной работы сектора потребительского кредитования. Благодаря облачному хранилищу цифровые кредитные решения могут централизовать доступ к информации, что упрощает процесс кредитования и способствует прозрачности для всех заинтересованных сторон – заемщиков, инвесторов, регулирующих органов, кредиторов и т.д. Более того, облачные решения обеспечивают масштабируемость, целостность данных и безопасность.

Оформление online-заявки. Для этого применяются цифровые платформы и автоматизированное принятие решений. кредиторы могут разрабатывать удобные для пользователя online-платформы и мобильные приложения, которые позволяют заемщикам подавать заявки на кредиты в режиме 24/7 без лишней бумажной волокиты. Эти платформы используют технологию искусственного интеллекта для персонализации кредитных предложений, ответов на вопросы и предоставления консультаций по кредитованию. Алгоритмы искусственного интеллекта быстро обрабатывают и анализируют информацию о заявителе, такую как кредитоспособность, доход и другие соответствующие факторы, для принятия быстрых и последовательных кредитных решений и оценки кредитного риска.

Анализ данных и кредитный скоринг. новые сложные модели машинного обучения могут анализировать различные точки данных и прогнозировать кредитоспособность. Их производительность и скорость растут с каждым

днем. Интеграция нетрадиционных источников данных, таких, как активность в социальных сетях, история покупок или история платежей, может повысить точность кредитного скоринга. Алгоритмы искусственного интеллекта легко объединяют данные из разных источников, создавая полную картину кредитного профиля заемщика.

Идентификация и проверка личности. Использование биометрических данных (отпечатков пальцев, распознавание лиц) — это новый стандарт безопасной и эффективной проверки личности. Технология искусственного интеллекта также может помочь кредиторам использовать поведенческую биометрию. Анализируя модели поведения клиентов, нажатия клавиш и другие физические и поведенческие характеристики, они могут улучшить меры по предотвращению мошенничества [2].

Оптическое распознавание символов (OCR) и искусственный интеллект автоматизируют просмотр и анализ официальных документов, представленных кандидатами. Благодаря способности ИИ быстро подтверждать информацию о заемщике заявки на кредит могут быть одобрены за считанные минуты, что обеспечивает клиентам быстрый доступ к столь необходимым средствам.

Андеррайтинг кредитов. Системы AUS автоматически оценивают риск и определяют условия кредита на основе predetermined критериев. Некоторые из них включают данные социальных сетей, чтобы получить дополнительную информацию о поведении и финансовой стабильности заявителя. Системы также используют прогностическую аналитику для выявления тенденций и закономерностей в финансовом поведении заявителя, помогая кредиторам принимать более обоснованные решения. Во всех этих случаях алгоритмы машинного обучения берут на себя анализ данных, повышая их точность с течением времени.

Управление документами. В то время как технология OCR помогает извлекать необходимую информацию из документов, сокращая необходимость ручного ввода данных, искусственный интеллект автоматически классифицирует и организует документы, представленные заявителями, обеспечивая базовый анализ извлеченных данных.

Обслуживание и мониторинг кредитов. Сотрудникам не приходится вручную проверять многочисленные условия погашения отдельных кредитов, если кредиторы могут легко настроить автоматизированные системы для погашения кредитов, включая прямые дебетовые, со своевременными напоминаниями. Кредитные организации могут внедрять системы на базе искусственного интеллекта, которые непрерывно отслеживают поведение заемщиков в плане расходов и финансовое положение, чтобы обнаружить ранние признаки трудностей с погашением и, возможно, предложить помощь или гибкие условия.

Коммуникации с клиентами. Большинство финансовых учреждений и игроков электронной коммерции, предлагающих BNPL и варианты рассрочки, уже используют чат-ботов на базе искусственного интеллекта для обработки запросов клиентов, предоставления информации и помощи в процессе подачи заявки на

Секция 1.

кредит. Чат-боты могут предоставить определенную информацию о том, как принимаются кредитные решения. Эта прозрачность необходима для соблюдения нормативных требований и завоевания доверия пользователей. Более того, они могут подсказать, на каких областях клиентам следует сосредоточиться, чтобы повысить свою кредитоспособность.

Отправка автоматических уведомлений заемщикам о датах погашения, выписках по счетам и другой соответствующей информации повышает шансы на погашение кредитов. Влияние различных форм подталкивающих сообщений варьируется в зависимости от статуса дохода заемщика. Использование искусственного интеллекта может помочь банкам экспериментировать с напоминаниями о платежах и настраивать их для разных сегментов клиентов, чтобы сократить просрочки и невыплаты.

Обнаружение мошенничества. Использование алгоритмов искусственного интеллекта для анализа поведения пользователей и выявления закономерностей, указывающих на мошенническую деятельность, значительно повышает кибербезопасность компании и сокращает финансовые потери. Механизмы обнаружения мошенничества, усовершенствованные с помощью искусственного интеллекта, могут обрабатывать и анализировать больше данных в режиме реального времени, что позволяет принимать быстрые и эффективные превентивные меры [3].

Искусственный интеллект может автоматически отмечать и расследовать необычные или подозрительные транзакции. Добавляя биометрические поведенческие данные и другие факторы, алгоритмы обнаружения аномалий могут выявлять необычные закономерности или поведение, которые могут указывать на мошенническую деятельность, добавляя дополнительный уровень безопасности к процессу андеррайтинга.

Таким образом, на современном этапе развития банковской системы информационные технологии в потребительском кредитовании переориентированы на дистанционный формат обслуживания физических лиц. При такой форме обеспечения потребительского кредитования клиентам предоставляется максимум удобств и минимум затрат времени на любой стадии взаимодействия с банком в сфере потребительского кредитования. В общем случае оказание банковских услуг в формате дистанционного обслуживания подразумеваются разноплановые электронные услуги, позволяющие обслуживать клиентов с использованием всех каналов доступа. Использование передовых технологий, таких как искусственный интеллект, помогает снизить кредитные риски, как для заемщиков, так и для кредиторов. Кредиторы могут автоматизировать различные процессы в своей бизнес-экосистеме, включая обнаружение мошенничества, общение с клиентами, андеррайтинг кредитов, анализ заявок, управление документами, принятие решений, кредитный скоринг и многое другое.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Как технологии трансформируют отрасль потребительского кредитования. – URL: <https://imaginovation.net/blog/technology-transforming-consumer-lending>
2. Как автоматизация на основе искусственного интеллекта улучшает потребительское кредитование. – URL: <https://payspaceworld.com/articles/how-ai-automation-enhances-consumer-lending>
3. Как технологии изменяют потребительское кредитование? – URL: <https://www.infosysbpm.com/blogs/business-transformation/how-is-technology-set-to-transform-consumer-lending.html>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ

Жегров Максим Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению экономической сущности инвестиций и классификационных признаков. В работе представлено определение понятию «инвестиция», обозначена роль инвестиционной деятельности в масштабах функционирования отдельных экономических субъектов и для всей экономики в целом, а также приведены основные источники финансирования инвестиционных проектов на территории Российской Федерации,

Ключевые слова: инвестиции, ценные бумаги, финансовые средства, инвесторы, страхование.

ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF INVESTMENTS

Zhegrov Maksim Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the consideration of the economic essence of investments and classification features. The work presents a definition of the concept of “investment”, outlines the role of investment activity on the scale of functioning of individual economic entities and for the entire economy as a whole, and also provides the main sources of financing investment projects in the territory of the Russian Federation,

Keywords: investments, securities, financial resources, investors, insurance.

В условиях модернизации национальной экономики инвестиционная деятельность является основой экономической деятельности российских предприятий. Продуманное инвестирование решает целый комплекс экономических задач, а также создает благоприятные условия для реформирования региональной экономики и ее реструктуризации.

Под термином «инвестиция» понимается совокупность долгосрочных материальных и денежных вложений для реализации тех или иных проектных решений в различных отраслях народного хозяйства. В качестве инвестиций могут выступать целевые вклады в банках, кредитные средства, также данный документ к инвестициям относит имущественные права, ценные бумаги, лицензии, технологии, производственно-технологическое оборудование и интеллектуальные ценности [1].

Все перечисленные инвестиции вкладываются в предпринимательскую деятельность экономических субъектов с целью извлечения прибыли и получения социального эффекта. Однако, можно представить более общее определение: инвестиции – это расходы, представленные в стоимостной оценке и произведенные

в ожидании будущих доходов. Вложение инвестиций осуществляется в течение длительного периода: от определения цели инвестирования до закрытия компании после полного погашения долговых обязательств по вложенному капиталу. Основой для реализации инвестиционных вложений являются инвестиционные проекты. Выделяют две группы инвестиционных потребностей:

- внешняя группа – страна, регион и субъекты хозяйствования, выходящие на внешний рынок;
- внутренняя группа – сокращение рабочей силы, увеличение масштабов производственной деятельности, удовлетворение потребностей региона и т.д. [2].

В зависимости от объекта вложения денежных средств различают капитальные вложения (реальное инвестирование) и финансовые вложения. В свою очередь, капитальные вложения делятся на материальные и нематериальные инвестиции. Инвестиции материального характера напрямую связаны с воспроизводством основного капитала, а инвестиции, относящиеся к нематериальным вложениям, осуществляются для создания нематериальных выгод – в подготовку и переподготовку кадров, в научные исследования и разработки и т.д.

Под финансовыми инвестициями или, по-другому, портфельными инвестициями понимаются капитальные вложения в финансовые активы. Среди этих финансовых активов наибольшее значение имеют ценные бумаги, к которым относятся долевые ценные бумаги в виде акций и долговые активы – облигации. Финансовое инвестирование может осуществляться в государственные ценные бумаги и эмиссионные ценные бумаги, например, в акции и облигации акционерных обществ. В зависимости от осуществляемой роли инвестиций в условиях современной экономики различают валовые и чистые инвестиции [3].

По характеру участия в процессе инвестирования различают прямые и косвенные инвестиционные вложения. Прямое инвестирование осуществляется при непосредственном участии инвесторов в выборе объекта инвестирования, в свою очередь, косвенное инвестирование реализуется через финансовых посредников, к которым можно отнести коммерческие банки, инвестиционные фонды, страховые компании. В зависимости от периода инвестирования проектов финансовые инвестиции подразделяются на краткосрочные вложения и долгосрочное финансирование. Краткосрочное инвестирование осуществляется на срок до одного года, а долгосрочные вложения – на срок свыше года.

По формам собственности инвестиционные вложения классифицируются, как частные, государственные, совместные и иностранные инвестиции. По признаку региональной принадлежности инвестиционные вложения делятся на инвестиции внутри страны и инвестиции за рубежом.

Степень взаимосвязанности инвестиционных вложений подразделяет их на изолированные инвестиции и зависящие от прочих других факторов. В зависимости от характера использования капитальных вложений в процессе инвестирования выделяются первичные инвестиции, реинвестиции и деинвестиции. Под первичными инвестициями понимаются финансовые вложе-

Секция 1.

ния за счет средств экономического субъекта. Сюда относятся, как собственные, так и заемные и привлеченные денежные ресурсы.

К реинвестиционным вложениям относятся вторичное использование материальных и финансовых средств с целью осуществления их повторного вложения, процесс деинвестирования представляет собой вывод ранее вложенного капитала из инвестиционных проектов без последующего использования в инвестиционных целях. По степени надежности инвестиционные вложения подразделяются на относительно надежные и рискованные инвестиции. К наиболее рискованным финансовым вложениям относятся инвестиции, направленные в сферу научных исследований и разработок [4].

Инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации может финансироваться за счет следующих источников финансирования:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвесторов, которыми могут выступать, как физические, так и юридические лица. Сюда относятся чистая прибыль, остающаяся в распоряжении хозяйствующих субъектов, амортизационные отчисления от стоимости основных производственных фондов, денежные накопления и сбережения физических и юридических лиц, денежные средства, выплачиваемые компетентными органами системы страхования;
- заемные финансовые средства инвесторов. К этим источникам финансирования инвестиционных проектов относятся банковские и бюджетные кредитные средства, эмиссия облигаций и другие средства;
- привлеченные финансовые средства инвесторов. К их числу относятся средства, выручаемые от реализации ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, физических и юридических лиц;
- денежные средства, которые централизуются объединениями (союзами) субъектов хозяйствования в установленном порядке;
- инвестиционные ассигнования из местных, региональных и государственного бюджета и внебюджетных фондов;
- инвестиции иностранных инвесторов [5].

Рассматривая категорию собственных финансовых ресурсов, следует отметить, что главной формой чистого дохода у любого субъекта хозяйствования, является чистая прибыль, выражающая стоимость прибавочного продукта. Величина чистой прибыли, представляющая собой часть денежной выручки от продаж, является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности любого хозяйствующего субъекта. Часть чистой прибыли можно направлять на инвестиционные вложения в производственную деятельность и социальные проекты. Собственные финансовые ресурсы в части чистой прибыли предприятия могут использоваться на финансовые вложения в инвестиционный проект в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения, создаваемого субъектом хозяйствования [5].

Вторым крупным источником, который может быть направлен на финансирование инвестиций в современных компаниях, являются суммы

накопленной амортизации по основным производственным фондам, в результате чего происходит формирование свободных денежных ресурсов. Амортизационные накопления могут быть в дальнейшем распределены на обновление основных производственных фондов субъекта хозяйствования.

Кроме того, на ежегодной основе предприятиями вводятся в эксплуатацию новые объекты основных производственных фондов, на которые по установленным нормам начисляется амортизация от их балансовой стоимости. Необходимость обновления основных средств на предприятиях, вызванная ростом конкуренции на рынках товаропроизводителей, вынуждает владельцев бизнеса производить ускоренное списание производственно-технологического оборудования в целях образования денежных накоплений для последующего вложения их в инновационные проекты [6].

Еще одним методом инвестиционных вложений является акционирование. Выпуск ценных бумаг в современных условиях хозяйствования способствует мобилизации рассредоточенных средств компаний для осуществления крупных инвестиционных проектов. В качестве экономической основы становления рынка ценных бумаг выступают также денежные средства физических лиц, не обеспеченные товарным покрытием. В структуре источников финансирования инвестиционных проектов снижается доля долгосрочных банковских кредитов в связи с высокой ставкой процентов по кредитам. Поэтому методом внешнего финансирования инвестиционных проектов предприятий становится эмиссия ценных бумаг.

Таким образом, под инвестициями понимается совокупность различных затрат предприятий, реализуемых в форме финансовых и материальных вложений в те или иные инвестиционные проекты по различным отраслям экономики на достаточно длительный период. Инвестиции вкладываются, начиная с постановки цели инвестирования и заканчивая закрытием предприятия после полной отдачи вложенного капитала. Инвестирование может осуществляться как в материальной, так и в денежной форме.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Головина, Т.А. Инновационная деятельность предпринимательских структур в условиях риска и неопределенности / Головина Т.А. // Деловой вестник предпринимателя. 2022. № 7. С.43-50.
2. Галлямов, Р.И. Использование индекса рентабельности для принятия инвестиционных решений / Р.И. Галлямов, Е.А. Казаков // Вестник науки. 2022. №5. С.57-62.
3. Хорольская, Т.Е. Финансовые риски в процессе ведения предпринимательской деятельности / Т.Е. Хорольская // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 41. 352-354
4. Крутик, А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Крутик, Е.Г. Никольская. – М.: Лань, 2022. – 544 с.
5. Теплова, Т.В. Инвестиции: учебник и практики для вузов / Т.В. Теплова. – М.: Издательство Юрайт, 2024. – 781 с.

СЕКЦИЯ 1.

6. Пупенцова, С.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях неопределенности и риска / С.В. Пупенцова, А.Б. Титов, М.Г. Ливинцова // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. 2020. № 1. Т.2. С. 210-218.

**ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА**

Заглядин Олег Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В работе определено, что система стратегического управления является ключевым процессом функционирования любой современной организации в целях поддержания своих конкурентных преимуществ. Инструменты стратегического управления обеспечивают комплексное представление об эффективности деятельности организации и помогают менеджменту компании принимать обоснованные управленческие решения.

Ключевые слова: инструменты стратегического управления, SWOT-анализ, пять сил Портера, PESTEL-анализ.

TOOLS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF BUSINESS EFFICIENCY

Zaglyadin Oleg Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The paper defines that the strategic management system is a key process of functioning of any modern organization in order to maintain its competitive advantages. Strategic management tools provide a comprehensive view of the organization's performance and help the company's management make informed management decisions.

Keywords: strategic management tools, SWOT analysis, Porter's five forces, PESTEL analysis.

Стратегическое управление включает в себя определение общекорпоративных целей, разработку и документирование различных бизнес-процессов, необходимых для достижения этих целей, распределение ресурсов для обеспечения их выполнения, а затем анализ их успешности. Для этого применяются инструменты стратегического управления, представляющие собой аналитические методы, используемые менеджерами в процессе принятия тех или иных управленческих решений.

Инструменты стратегического управления, в отличие от инструментов управления проектами, помогают менеджменту компаний управлять всеми бизнес-процессами, включая повседневную деятельность (задачи обычного ведения бизнеса) и отдельные проекты. Эти инструменты обеспечивают структурированный подход к анализу внутренней и внешней среды экономических субъектов, позволяя менеджменту компании выявлять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, а также осуществлять все этапы процесса стратегического планирования. Применение инструментов стратегического управления эффективностью бизнеса имеет огромное значение для предприятий любого масштаба деятельности [1].

Секция 1.

Преимущества инструментов стратегического управления эффективностью бизнеса.

Совершенствование процесса принятия управленческих решений. Эти инструменты помогают менеджменту компании получить целостное представление о текущем состоянии организации и внешней среде, что в конечном итоге приведет к снижению вероятности дорогостоящих ошибок и максимизации различных возможностей бизнеса.

Улучшение процесса распределения ресурсов. С помощью инструментов стратегического управления компании получают представление о доступности использования и оптимизации ресурсов.

Повышение конкурентных преимуществ. Применение инструментов стратегического управления помогают проведению точного анализа рыночных тенденций и выявлению текущих потребностей потребителей [2].

К числу основных инструментов стратегического управления эффективностью бизнеса следует отнести следующие методы:

SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы) Это инструмент используется для определения внутренних сильных и слабых сторон организации, а также внешних возможностей и угроз. Он используется для лучшего понимания среды, в которой работает организация, и для определения функциональных областей стратегического планирования. SWOT-анализ обеспечивает прочную основу для стратегического планирования.

PESTEL-анализ. Рассматривает макросреду бизнеса через призму политических, экономических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов. Помогает оценить влияние внешней среды на стратегию компании и адаптироваться к внешним изменениям. PESTEL-анализ позволяет хозяйствующим субъектам предвидеть потенциальные препятствия и извлекать выгоду из новых тенденций. К некоторым составляющим различных факторов внешней среды, которые необходимо учитывать в рамках проведения PESTEL-анализа относятся:

- политические факторы – внутренняя политика государства, политическая стабильность в стране и изменения в организационном регулировании (система налогообложения, инициативы в области занятости населения) и другие;
- экономические факторы – структурные изменения на рынке труда, значение ключевой процентной ставки, уровень инфляции и валютных курсов и другие;
- социальные факторы – общественные тенденции, культурные нормы и демографические изменения, влияющие на дальнейшее развитие организации;
- технологические факторы – внешние силы, движимые технологиями, например, развитие кадровых технологий, технологии удаленной работы, применение цифровых технологий в системе обеспечения безопасности информационных данных;

- юридические факторы – внешние силы, обусловленные различными изменениями в законодательстве государства (например, это касается правил найма сотрудников на работу, соблюдения стандартов охраны труда и техники безопасности на рабочих местах);
- экологические факторы – внешние движущие силы, определяемые окружающей средой (инициативы в области устойчивого развития, экологические нормы, корпоративная социальная ответственность и другие) [3].

Анализ пяти сил Портера. Данный метод используется для анализа конкурентной среды организации, помогая менеджменту компании –определить пять движущих сил, формирующих конкуренцию экономического субъекта в отрасли. Сюда относятся угроза со стороны товаров-заменителей, давление со стороны поставщиков и заказчиков, а также интенсивность соперничества среди конкурентов.

Сбалансированная система показателей. Позволяет перевести миссию и стратегию развития предприятия в сбалансированный комплекс контролируемых и измеримых рабочих показателей эффективности ведения бизнеса. Основная функция сбалансированной системы показателей компании – уточнение концептуальных целей организации на всех этапах организации бизнес-процессов. Компания сама выбирает методы и инструменты, которые помогают ей реализовывать глобальные планы посредством целенаправленной ежедневной работы.

Анализ цепочки создания стоимости. Этот инструмент стратегического управления эффективностью бизнеса используется для анализа деятельности и процессов компании с целью определения способов создания ценности продуктов для потребителей. Данный метод помогает определить виды деятельности, которые добавляют ценность продукту и создают конкурентное преимущество для экономического субъекта.

Планирование сценариев. Это инструмент стратегического планирования помогает компаниям определять изменения в своих бизнес-процессах на основе изменений внешних обстоятельств, таких как экономические условия, законодательство или поведение потребителей. Суть метода заключается в разработке нескольких возможных сценариев будущего, чтобы подготовить компанию к различным вариантам развития событий. Сценарии могут включать различные экономические, социальные, технологические и другие варианты развития [3].

GAP-анализ (или анализ разрывов). Позволяет организациям выявлять пробелы между текущими и желаемыми показателями, также определять, какие меры организационного характера необходимо применить для их устранения. Основные компоненты GAP-анализа:

- текущая ситуация – оценка текущих показателей бизнеса, включая финансовые результаты, производственные мощности предприятия, удовлетворенность клиентов и другие ключевые метрики;

Секция 1.

- целевая ситуация – определение желаемых результатов и целей, которые организация стремится достичь в будущем своем развитии. К числу целевых индикаторов организация могут относиться увеличение объемов продаж, выход на новые уровни доходов, расширение доли компании на рынке своего присутствия или ассортиментной линии товаров (работ, услуг), улучшение качества продукции или другие ключевые показатели эффективности деятельности экономического субъекта;
- разрыв (Gap) – выявление различий между текущими и целевыми показателями предприятия. Данная составляющая GAP-анализа позволяет понять, какие именно функциональные аспекты управления бизнесом требуют особого внимания со стороны менеджмента компании;
- причины разрыва – анализ причин, по которым были выявлены различия между текущими и целевыми показателями бизнеса. Это может быть связано с недостаточной производительностью труда работников организации, отсутствием инновационных технологий в системе управления текущими бизнес-процессами, проблемами в принятии управленческих решений или влиянием различных факторов внешней среды.
- стратегии устранения разрыва – разработка конкретных действий и стратегий для достижения поставленных целей и задач. Данное направление может включать внедрение новых информационно-коммуникационных технологий, переход на цифровой формат управления отдельными бизнес-процессами, разработку программы переобучения персонала, улучшение качества продукции и др. [4].

Таким образом, инструменты стратегического управления представляют собой различные методологии, позволяющие менеджменту компании определить и выстраивать конкретные цели ее развития, эффективно распределять объемы необходимых ресурсов и принимать обоснованные управленческие решения для процветания бизнеса. Инструменты стратегического управления эффективностью бизнеса могут варьироваться от простых моделей, таких как SWOT-анализ, до более усложненных методов. Правильно подобранные инструменты оптимизируют стратегический путь развития предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инструменты стратегического управления. – URL: https://ceopedia.org/index.php/Strategic_management_tools
2. Лучшие инструменты стратегического управления для эффективного планирования. – URL: <https://www.clearpointstrategy.com/blog/strategic-management-tools>
3. Лучшие инструменты стратегического управления. – URL: <https://www.itpro.com/strategy/29290/best-strategic-management-tools-1>
4. Gap-анализ – метод стратегического планирования. – URL: <https://rookee.ru/blog/chto-takoe-gap-analiz/?ysclid=m92v8kmt1r973314617>

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЯ
ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Зиновьев Василий Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности и содержания государственно-частного партнерства, как инструмента поддержки представителей частного бизнеса и развития конкурентоспособности предпринимательских структур. В работе представлены различные авторские подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство», обозначены основные составляющие подобного формата взаимодействия власти и бизнеса, а также перечислены преимущества частной стороны в рамках формирования партнерских отношений с государством.

Ключевые слова: государственно-частное предпринимательство, концессионное соглашение, конкуренция, публичная сторона.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR SUPPORTING
ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPING ITS COMPETITIVENESS**

Zinoviev Vasily Alexandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the essence and content of public-private partnership as a tool for supporting representatives of private business and developing the competitiveness of entrepreneurial structures. The work presents various authorial approaches to defining the concept of “public-private partnership”, identifies the main components of this format of interaction between government and business, and lists the advantages of the private side in the framework of forming partnership relations with the state

Keywords: public-private entrepreneurship, concession agreement, competition, public side.

В настоящее время в отношении понятия «государственно-частное партнерство» не существует общепринятого определения. В научных кругах данная категория рассматривается с различных позиций. Например, такие исследователи, как Т.С. Соболев, А.В. Клюева [1], В.В. Кулинченко [2] государственно-частное партнерство рассматривают, как систему долгосрочных взаимоотношений между государством и предпринимательскими структурами, сформированных в целях развития объектов общественной инфраструктуры, и оказания общественных благ для населения страны. При этом частная сторона действует в интересах публичного партнера. Для этого субъекты предпринимательства осуществляют спектр работ, направленных на создание инфраструктурного объекта, а также принимают свое непосредственное участие в их эксплуатации и техническом обслуживании.

СЕКЦИЯ 1.

Е. И. Марковская [3] и Д.Е. Овчинников [4] сущность государственно-частного партнерства отождествляют с таким понятием, как организационное объединение государства и представителей частного бизнеса в рамках формальных договорных отношений. Целевой направленностью развития подобного альянса является реализация общественно значимых проектов и государственных программ, направленных на развитие базовых отраслей национальной экономики, включая различные сферы общественной жизни населения страны.

В понимании Е.И. Кузнецовой [5] и А.А. Пешковой [6] государственно-частное партнерство – это закрепленные в институциональном статусе, взаимовыгодные отношения между государственным и частным секторами экономики, основанные на воспроизводственном процессе, распространяющимся на широкий спектр отраслей в совокупности экономических связей.

Т.Н. Седаш и Е.Б. Тютюкина [7] придерживаются той позиции, что государственно-частное партнерство является фундаментом долгосрочного делового сотрудничества между государством и представителями бизнеса, при котором обеспечиваются потоки частных капиталовложений в развитие экономики страны, а органами публичной власти создаются условия по обеспечению населения качественными общественными благами.

Резюмируя мнения различных авторов, следует заключить, что в узком смысле под сущностью государственно-частного партнерства следует понимать, взаимодействие объектов частного предпринимательства и представителей органов власти, основной целью которого, является реализация социально значимых проектов. В широком смысле данное понятие включает в себе способ долгосрочного сотрудничества власти и бизнеса на основе договорных отношений, используемых в качестве эффективного инструмента для повышения уровня социально-экономического развития территорий.

В настоящее время в Российской Федерации на законодательном уровне предусмотрены две формы государственно-частного партнерства, представленные на рисунке 1.

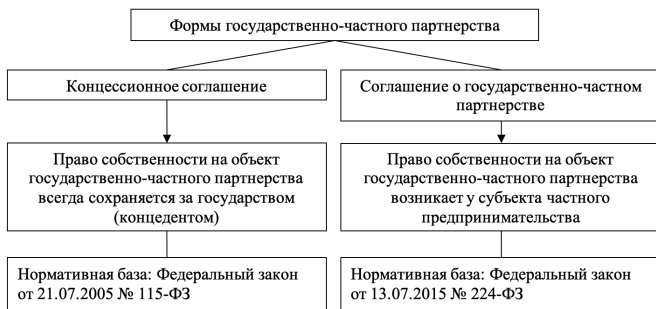


Рисунок 1 – Формы государственно-частного партнерства в Российской Федерации

Основополагающей целью, лежащей в основе категории государственно-частного партнерства, является привлечение субъектов частного предпринимательства для решения государственных задач социального характера [25, с.8].

К объектам государственно-частного партнерства относится имущество, входящее в состав таких видов инфраструктуры, как транспортная, инженерная и социальная. Что касается инфраструктурных объектов, то отношения между государством и бизнесом реализуются в рамках строительных работ, а также посредством эксплуатации и управления обслуживающими структурами [24, с.5]. Предметом государственно-частного партнерства являются деловые отношения, выстроенные в процессе взаимодействия государства и субъектов частного предпринимательства в части обслуживания инфраструктурных объектов.

В целях минимизации рисков, связанных с участием публичной стороны в проекте государственно-частного партнерства, существуют определенные гарантии поддержки представителей бизнеса. Например, в рамках концессионного соглашения могут действовать гарантии, представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Гарантии поддержки частного партнера в рамках концессионного соглашения

Из анализа рисунка 2 следует, что своеобразной гарантией, являющейся своего рода мерой поддержки частного партнера со стороны государства, является защита конкуренции. Подобная гарантия действует в течение определенного периода и предполагает фактический запрет на развитие конкурирующих проектных решений в той же инфраструктурной области в определенных территориальных границах [20, с.60].

Также государство может стать гарантом в части привлечения дополнительных источников финансирования инфраструктурного проекта. Для этого предусмотрены меры по диверсификации инвестиционного портфеля частного партнера. При подобном варианте государственной поддержки концессионер имеет право принимать свое участие в разных договорных отношениях, предоставляя при этом дополнительные услуги или осуществляя иные виды деятельности.

В рамках предоставления гарантий по исполнению договорных обязательств государство может организовывать поставки различных видов ресурсов (продукции), которые необходимы для дальнейшей эксплуатации объекта

СЕКЦИЯ 1.

государственно-частного партнерства. Что касается государственных форм поддержки частных предпринимателей от неблагоприятных действий правительственных органов, то сюда следует отнести набор различных обеспечительных мер. Например, это могут быть гарантии по защите от финансовых потерь в связи с неблагоприятным изменением курса рубля на валютном рынке или от экспроприации имущества частного партнера без соразмерной компенсации.

Таким образом, толкование понятия государственно-частного партнерства может быть раскрыто, в рамках институционального, финансово-экономического и юридического аспектов, характеризующих сущность данного термина. Первый подход подразумевает под данной формой партнерских взаимоотношений некий альянс между государством и частным бизнесом, подкреплённый политической волей, в целях решения государственных социально значимых задач.

С другой стороны исследуемая категория, сопряжена с механизмом проектного финансирования, при котором осуществляется привлечение частного капитала в развитие инфраструктурных объектов целью с повышения эффективности социально-экономического развития общества на различных уровнях управления.

В целях минимизации рисков, связанных с участием публичной стороны в проекте государственно-частного партнерства, существуют определенные гарантии поддержки представителей бизнеса. В частности, к ним относятся мероприятия по защите конкуренции, обеспечение возможностей для привлечения бизнесом дополнительных источников дохода путем диверсификации инвестиционного портфеля, предоставление гарантий по исполнению договорных обязательств, а также различные формы поддержки бизнеса от неблагоприятных действий правительства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Соболев, Т.С. Актуальные аспекты развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации при реализации социально значимых инфраструктурных объектов / Т.С. Соболев, А.В. Ключева // Вестник удмурдского университета. 2023. Т. 33. № 1. С. 81-90.
2. Кулинченко, В.В. Государственное частное партнерство : учебно-методическое пособие / В.В. Кулинченко. – Краснодар : КубИСЭП ОУП ВО «АТиСО», 2022. – 72 с.
3. Марковская, Е.И. Механизмы государственно-частного партнерства. Теория и практика : учебник / Е.И. Марковская. – М.: Издательство Юрайт, 2024. – 491 с.
4. Овчинников, Д.Е. Место и роль механизма государственно-частного партнерства в инструментарии финансирования региональных проектов / Д.Е. Овчинников // Инновации и инвестиции. 2023. № 5. С. 221-224.
5. Кузнецова, Е.И. Инвестиции в инфраструктуру России через государственно-частное партнерство / Е.И. Кузнецова // Международный научный журнал «Вестник науки». – 2024. Т. 2. № 6 (75). С. 268-275.

6. Пешкова, А.А. Анализ и развитие подходов к формированию и управлению государственно-частными партнерствами в России / А.А. Пешкова // Дискуссия. 2022. № 9. – С. 6-24.
7. Седаш, Т.Н. Государственно-частное партнерство как инструмент формирования новой климатической экономики / Т.Н. Седаш, Е.Б. Тютюкина // Экономика и управление. 2021. № 14(4). С. 96-102.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОГО РЫНКА СОТОВОЙ СВЯЗИ

Ирбайханов Али Хамзатович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье представлена характеристика современного состояния и перспектив развития российского рынка сотовой связи. Приведена общая характеристика ключевых игроков на российском рынке сотовой связи, обозначены основные направления государственной поддержки в части продвижения услуг в телекоммуникационном секторе, приведены основные тенденции развития рынка сотовой связи в России.

Ключевые слова: рынок сотовой связи, провайдеры, конкуренция, телекоммуникации, сеть Интернет.

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
OF THE RUSSIAN CELLULAR COMMUNICATION MARKET

Irbaykhanov Ali Khamzatovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article presents the characteristics of the current state and development prospects of the Russian cellular communications market. It provides a general description of the key players in the Russian cellular communications market, identifies the main areas of state support in terms of promoting services in the telecommunications sector, and presents the main trends in the development of the cellular communications market in Russia.

Keywords: cellular communications market, providers, competition, telecommunications, Internet.

В декабре 2023 года правительство РФ утвердило стратегию развития отрасли связи до 2035 года. В документе обозначены базовый и целевой сценарии. Базовый предусматривает переход к более высоким темпам роста тарифов на услуги связи, чем те, которые имели место в последние годы, но не выше прогнозируемой динамики индекса потребительских цен». Целевой сценарий предполагает достижение целей стратегии в полном объеме, развитие сетей связи нового поколения, внедрение новых технологий, реализацию крупных инвестиционных проектов, в том числе «в новых сегментах и на новых территориях» [1].

В 2024 году объем российского рынка мобильной связи достиг 1,24 трлн. руб. Это примерно на 5% больше по сравнению с 2023 годом, когда затраты оценивались в 1,17 трлн. руб. [2]. Данный рост обусловлен, в первую очередь, увеличением стоимости услуг сотовых операторов и объемов мобильного трафика. Прогнозируется, что объем российского рынка телекоммуникаций будет

демонстрировать темпы роста (CAGR) в размере 4,1% в период 2025-2033 годах [3].

Ключевые игроки на российском рынке сотовой связи:

«МТС (Мобильные ТелеСистемы)»:

Право собственности. «МТС» – один из крупнейших операторов мобильной связи в России, публичная компания. Имеет значительное присутствие в стране.

Услуги. «МТС» предлагает широкий спектр услуг мобильной связи, включая услуги голосовой связи и передачи данных, предоплаченные и постоплатные тарифные планы, услуги передачи данных 2G, 3G, 4G и 5G, международный роуминг и дополнительные услуги.

Доля рынка. «МТС» обслуживает значительную часть населения России и является одним из ведущих операторов мобильной связи в стране.

«Билайн» (ПАО «ВымпелКом»):

Право собственности. «Beeline», оператором которого является ПАО «ВымпелКом», является дочерней компанией «VEON Ltd.», голландской многонациональной телекоммуникационной компании.

Услуги. «Beeline» предоставляет услуги мобильной голосовой связи и передачи данных, предлагая предоплаченные и постоплатные тарифные планы, услуги передачи данных 2G, 3G, 4G и 5G, международный роуминг и дополнительные услуги.

Доля рынка. «Билайн» является крупным игроком на российском рынке мобильной связи и активно конкурирует с другими провайдерами.

«МегаФон»:

Собственность. «МегаФон» – публичная компания и один из крупнейших поставщиков телекоммуникационных услуг в России.

Услуги. «МегаФон» предлагает услуги мобильной голосовой связи и передачи данных, включая предоплаченные и постоплатные тарифные планы, услуги передачи данных 2G, 3G, 4G и 5G, международный роуминг и дополнительные услуги.

Доля рынка. «МегаФон» – крупный игрок на российском рынке телекоммуникаций, обслуживающий большую клиентскую базу.

«Т2 Россия» («Ростелеком»):

Собственность. «Т2 Россия» входит в группу «Ростелеком», государственную телекоммуникационную компанию.

Услуги. «Т2 Россия» предоставляет услуги мобильной голосовой связи и передачи данных, предлагая предоплаченные и постоплатные тарифные планы, услуги передачи данных 2G, 3G, 4G и 5G, международный роуминг и дополнительные услуги.

Доля рынка. «Т2 Россия» – конкурентоспособный игрок на российском рынке мобильной связи, предлагающий услуги растущей клиентской базе [4].

Телекоммуникационная отрасль в России регулируется Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Нормативная база направлена на обеспечение того, чтобы операторы соблюдали

Секция 1.

отраслевые стандарты, конкурировали добросовестно и предоставляли качественные услуги потребителям. Она также поощряет инвестиции в передовые технологии, включая расширение сетевой инфраструктуры и развертывание услуг 5G.

Конкуренция между операторами мобильной связи и присутствие государственных и частных провайдеров привели к улучшению услуг, конкурентоспособному ценообразованию, расширению покрытия сети и внедрению передовых технологий. Сектор телекоммуникаций играет ключевую роль в объединении людей, предприятий и сообществ, содействии общению и продвижении цифровых инноваций в России [4].

Государственная поддержка в мероприятиях по продвижению в телекоммуникационном секторе посредством различных кампаний и нормативно-правовых рамок является движущей силой рынка. Политика, регулирующая совершенствование цифровой инфраструктуры, расширение широкополосного доступа и развертывание передовых технологий, таких как 5G, играет решающую роль в расширении рынка. Кроме того, поддерживающие нормативные меры, направленные на упрощение процессов лицензирования и предоставление стимулов операторам связи для инвестирования в сельские и необслуживаемые районы, по сути, увеличили темпы роста рынка. Кроме того, государственная политика, поощряющая государственно-частное партнерство, ускоряет разработку и развертывание телекоммуникационной инфраструктуры следующего поколения. Прогноз рынка телекоммуникаций в России указывает на продолжающийся рост, обусловленный правительственными инициативами, с акцентом на улучшение цифровой инфраструктуры, расширение широкополосного доступа и содействие прогрессу в технологии 5G [3].

Рост проникновения сети Интернет и повсеместное внедрение смартфонов являются ключевыми драйверами рынка. Распространение недорогих смартфонов приводит к расширению доступа к интернету, более высокому потреблению данных и, следовательно, лучшему проникновению телекоммуникационных услуг. Эта тенденция дополнительно поддерживается растущей популярностью мобильных приложений, социальных сетей и потоковых сервисов, все из которых являются требованиями для надежного и высокоскоростного подключения к интернету. В ответ на этот спрос операторы связи инвестируют в расширение сетей 4G и внедрение сверхбыстрой технологии 5G, обещающей более надежные Интернет-услуги.

Ожидаются дальнейшие инновации и расширения в секторе, поскольку проникновение сети Интернет продолжает расти в ответ на потребности, выраженные потребителями. В дальнейшем доля российского рынка телекоммуникаций будет увеличиваться по мере повсеместного внедрения смартфонов, улучшения использования данных и растущего спроса на высокоскоростное подключение с помощью технологий 4G и 5G. К примеру, в январе 2025 года «Т2» объявила о завершении телекоммуникационной инфраструктуры для трех новых станций метро на Троицкой линии на юге Москвы.

Станции – «Корниловская», «Коммунарка» и «Новомосковская» – оснащены покрытием 3G и 4G, что гарантирует стабильное соединение до их официального открытия. Это развитие является частью усилий «Т2» по улучшению связи для расширяющейся системы метрополитена Москвы.

Рынок также обусловлен постоянным технологическим прогрессом и модернизацией сетей. Операторы связи вкладывают значительные средства в модернизацию существующей инфраструктуры для достижения более быстрых, надежных и высокопроизводительных сетей, способных обеспечить сверхбыстрые скорости интернета, такие как 5G. Кроме того, последние достижения в области оптоволокна значительно расширяют возможности передачи данных, обеспечивая надежную основу для современных телекоммуникационных сетей и гарантируя бесперебойную связь для потребителей.

Кроме того, интеграция технологий искусственного интеллекта и машинного обучения (МО) в управление сетями и обслуживание клиентов повышает эффективность работы и обогащает пользовательский опыт. Эти достижения отвечают текущим требованиям рынка, а также прокладывают путь для будущих инноваций и бизнес-возможностей в телекоммуникационной отрасли. Рост российского рынка телекоммуникаций также обусловлен растущим спросом пользователей на высококачественные высокоскоростные услуги, которые не только отвечают текущим потребностям отрасли, но и прокладывают путь для будущих разработок [3].

В заключении следует сделать вывод о том, что российский рынок сотовой связи характеризуется устойчивым ростом, обусловленным реализацией государственной политики, способствующей улучшению цифровой инфраструктуры, ростом использования смартфонов среди масс, быстрой модернизацией сетей и развертыванием 5G, а также постоянным технологическим прогрессом. Россия достигла значительных успехов в сфере услуг мобильной передачи данных, при этом операторы расширяют свои сети 4G и развертывают технологию 5G в крупных городах. Эти разработки имеют решающее значение для стимулирования цифровой трансформации, поддержки экономического роста и улучшения цифровой инфраструктуры страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский рынок услуг связи в 2023 году вырос на 5,1%. – URL: <https://www.akm.ru/eng/news/the-russian-market-of-communication-services-in-2023-grew-by-5-1>
2. Рост российского рынка мобильной связи на 5% до 1,24 трлн. рублей. – URL: https://tadviser.com/index.php/Article:Cellular_communication_%28Russian_market%29?ysclid=m9p4s994wd373618552
3. Обзор рынка телекоммуникаций в России. – URL: <https://www.imarcgroup.com/russia-telecom-market>
4. Список операторов мобильной связи в России. – URL: <https://www.telecomtrainer.com/list-of-mobile-operators-in-russia>

**СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В СФЕРЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

Календарь Андрей Константинович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В данной статье представлены факторы внешней среды, оказывающие непосредственное влияние на эффективность деятельности малых предприятий в сфере оптовой торговли в условиях инновационного развития экономики и неопределенности на конкурентном рынке. Рассмотрены стратегии повышения эффективности деятельности малых предприятий в сфере оптовой торговли, выбор которых зависит от наличия ресурсных возможностей и выбора индивидуального пути развития.

Ключевые слова: стратегия, конкуренция, факторы внешней среды, инвестиционные возможности, инновационные технологии.

**STRATEGIES FOR DEVELOPING SMALL ENTERPRISES IN
WHOLESALE TRADE**

Calendar Andrey Konstantinovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article presents the factors of the external environment that have a direct impact on the efficiency of small enterprises in the wholesale trade sector in the context of innovative economic development and uncertainty in the competitive market. Strategies for increasing the efficiency of small enterprises in the wholesale trade sector are considered, the choice of which depends on the availability of resource capabilities and the choice of an individual development path.

Keywords: strategy, competition, factors of the external environment, investment opportunities, innovative technologies.

Стратегия развития торгового предприятия представляет собой комплекс мероприятий, направленных на развитие всех ее функциональных подсистем (бизнес-процессов). Другими словами, стратегия – это заранее продуманный комплексный план, который необходим для достижения поставленных целей и выполнения миссии организации. Чаще всего стратегия разрабатывается высшим руководством с помощью менеджеров на разных уровнях управления. Разработка стратегии – сложный процесс, который требует глубоких исследований состояния и развития рынка, а также оценки позиции компании, которую она занимает на целевом рынке.

Ключевая цель стратегии развития мелкооптовых торговых предприятий заключается в определении целевых индикаторов для фиксации прибыли бизнеса, покрывающей потенциальные риски. На этапе выбора стратегии развития

торговым предприятиям необходимо знать, какие цели необходимо поставить для ее реализации. Формирование стратегии развития малых предприятий в сфере оптовой торговли сопряжено с наличием различных факторов внешней среды, которые могут оказывать непосредственное влияние на достижение ожидаемых результатов:

Денежно-кредитная политика государства. В Российской Федерации главным инструментом монетарной политики является ключевая процентная ставка, регулируемая Центральным банком РФ. При стабильно низкой ключевой процентной ставке, у представителей крупного торгового бизнеса возрастают инвестиционные возможности, связанные с привлечением необходимого объема кредитных ресурсов, направляемых на стимулирование своей инновационной деятельности.

Во-вторых, пониженная ключевая ставка ускоряется процесс поступления инвестиционного капитала в развитие инновационной инфраструктуры торговых предприятий и разработку различных технологических решений. В тоже время, увеличение средневзвешенных процентных ставок по кредитам часто сопровождается снижением уровня инновационной активности экономических субъектов и сокращением притока инвестиций в их хозяйственную деятельность. Таким образом, можно заключить, что развитию инновационного потенциала малых торговых компаний может поспособствовать применение различных инструментов денежно-кредитного стимулирования бизнеса со стороны государства.

Рыночная конкуренция. Умеренная конкуренция способствует ускорению процесса внедрения инновационных продуктов и технологических решений. С усилением конкурентной борьбы на рынке присутствия торговой организации финансовые ресурсы истощаются, а инновационные процессы или замедляются, или вовсе прекращаются [1].

Спрос на инновационные технологии. Величина спроса на инновации зависит от финансовых возможностей отдельных групп потребителей, актуальности их предпочтений к определенным видам товаров или требовательности покупателей к новизне и качеству товара. На фоне повышенного спроса к конкретным видам товаров малые торговые компании изыскивают различные инновационные решения, для устойчивого наращивания торгового оборота.

Предложение ресурсов. Сюда относятся различные виды ресурсов. Во-первых, это – финансовые средства, необходимые для развития инновационной деятельности экономических субъектов (со стороны государства или частных инвесторов), во, вторых – предложение рабочей силы из числа высококвалифицированных специалистов, способных применить свои знания и умения в разработке новых инновационных решений и внедрить их в торговую деятельность компаний.

Экономические показатели внешней среды. К ним относятся макроэкономические параметры развития, на основании которых определяется состав и структура ресурсов, необходимых для вовлечения в инновационный процесс.

Секция 1.

Развитие рынка современных технологий и методов работы. Для создания инновационных продуктов необходимо использовать современные технологии и методы работы, позволяющие малым торговым компаниям оставаться конкурентоспособными в условиях быстро меняющегося рынка, снижать финансовые затраты, улучшать качество продуктов и услуг, а также повышать свою гибкость и адаптивность к различным изменениям во внешней и внутренней среде функционирования экономических субъектов [2].

Существуют четыре базовых направления для выбора стратегии развития торговых компаний:

- Стратегии концентрированного роста. Основная задача данной стратегии – это поиск новых рынков для уже произведенного продукта.
- Стратегии интегрированного роста. Суть стратегии заключается в росте фирмы, укреплении контроля над структурами, которые находятся между компанией и конечным потребителем, в данном случае это система распределения и продаж.
- Стратегии диверсифицированного роста. Главной задачей при выборе данной стратегии становится расширение масштабов деятельности организации за счет выхода на новые рынки, путем формирования нового ассортимента товаров.
- Стратегии сокращения. Радикально направленная стратегия, связанная со снижением издержек обращения и повышением производительности труда торгового персонала.

Эффективные стратегии развития бизнеса имеют решающее значение для предприятий и компаний, стремящихся к достижению устойчивого роста и удержанию лидирующих позиций на конкурентных рынках. Внедряя эти стратегии, компании могут определить свои сильные и слабые стороны, воспользоваться возможностями и построить прочные отношения с клиентами. Любая организация в сфере оптовой торговли, ориентируясь на свои цели и ресурсные возможности, выбирает для себя индивидуальный путь развития. Виды стратегий развития малых предприятий в сфере оптовой торговли весьма разнообразны:

Расширение клиентской базы. Можно привлекать новых покупателей с помощью связей и рекомендаций постоянных клиентов. Также можно развивать сеть магазинов электронной торговли через сеть Интернет.

Концентрация усилий на постоянных клиентах. Важно укреплять торговые связи с постоянными покупателями и развивать систему послепродажного обслуживания.

Географическое расширение. Выход на новые рынки может существенно повлиять на развитие малых торговых предприятий. В данном направлении жизненно важными аспектами являются: проведение тщательного исследования целевого рынка, независимо от его размера, оценка рыночного спроса, понимание культурных различий и адаптация продуктов и услуг в соответствии с предпочтениями клиентов. Найм талантливых и опытных специалистов может

помочь сократить издержки обращения и успешно выйти на новый рынок.

Инновационное развитие. В торговом секторе активно внедряются новые технологии продаж, развиваются информационные системы. Важно стимулировать сотрудников активно участвовать в проектах, направленных на подготовку и внедрение инноваций.

Формирование стратегических альянсов. Можно объединяться с существующими или потенциальными конкурентами, чтобы повысить долгосрочные конкурентные преимущества.

Улучшение стратегии маркетинга и продаж. Данное направление имеет решающее значение при внедрении стратегий развития бизнеса. Важно оставаться в курсе событий и адаптироваться к быстрым изменениям рынка. Использование аналитики данных может предоставить информацию о поведении и предпочтениях клиентов, позволяя компаниям определять области для улучшения своих маркетинговых стратегий.

Разработка программ лояльности и удержания клиентов. Реализация планов и программ лояльности клиентов предполагает вознаграждение клиентов за их повторные покупки, рекомендации и вовлеченность. Предоставление исключительного обслуживания клиентов, поддержка после покупки и общение с помощью персонализированных сообщений или эксклюзивных предложений помогает строить долгосрочные отношения с клиентами. Развитие лояльности клиентов должно быть неотъемлемой частью стратегий развития любой торговой организации.

Цифровая трансформация бизнеса. Стратегия развития мелкооптовых торговых предприятий может быть успешной при внедрении цифровых технологий и платформ. Инвестиции в инструменты автоматизации повышают эффективность, оптимизируют процессы и сокращают расходы. Создание присутствия компании в сети Интернет с помощью хорошо продуманного веб-сайта и SEO-оптимизации имеют решающее значение для бизнеса.

Таким образом, реализация эффективных стратегий развития малых предприятий оптовой торговли имеет решающее значение для устойчивого роста бизнеса и успеха в современной конкурентной среде. Проводя маркетинговые исследования, выстраивая долгосрочные торговые отношения, совершенствуя стратегии маркетинга и продаж, внедряя цифровую трансформацию, расширяя географию и уделяя особое внимание удержанию клиентов, компании оптового сегмента могут создать прочную основу для своего роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савчук, В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности торгового предприятия : учеб. пособие. – М : Лаборатория знаний, 2021. – 173 с.
2. Поповская, С.А. Организация торговой деятельности: краткий курс лекций / С.А. Поповская. – Саратов : ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2022. – 59 с.

СЕКЦИЯ 1.

3. Лучшие стратегии развития бизнеса. – URL: <https://www.lpcentre.com/articles/best-business-development-strategies>
4. Стратегии развития компаний: руководство по устойчивому росту. – URL: <https://gewinnermagazin.de/entwicklungsstrategien-fuer-unternehmen-einleitfaden-fuer-nachhaltiges-wachstum>

**МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ КОММЕРЧЕСКИХ
БАНКОВ**

Капутин Антон Юрьевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье анализируются проблемы управления кредитным портфелем коммерческого банка и выявления потенциально проблемной задолженности как наиболее значимой части активов. Данный показатель является одним из ключевых, так как характеризует качество кредитов и устойчивость банка к негативному влиянию макроэкономических факторов. В работе раскрываются начальная и конечная точки отражения задолженности в качестве просроченного долга, которые определяют подход к анализу и интерпретации учетных данных о задолженности.

Ключевые слова: розничный кредитный портфель, задолженность, коммерческий банк, заемщик, ретроспективная динамика.

**METHODS OF REDUCING OVERDUE DEBT IN THE RETAIL LOAN
PORTFOLIO OF COMMERCIAL BANKS**

Kaputin Anton Yuryevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article analyzes the problems of managing the loan portfolio of a commercial bank and identifying potentially problematic debt as the most significant part of assets. This indicator is one of the key ones, as it characterizes the quality of loans and the bank's resistance to the negative impact of macroeconomic factors. The work reveals the starting and ending points of reflecting debt as overdue debt, which determine the approach to analyzing and interpreting accounting data on debt.

Keywords: retail loan portfolio, debt, commercial bank, borrower, retrospective dynamics.

Роль банковской системы часто сравнивают с источником жизненной силы всей экономики. Операции банковской системы помогают финансовым ресурсам циркулировать, распределяться и эффективно использоваться, тем самым стимулируя сильный и устойчивый экономический рост. В последние годы из-за медленного экономического развития и давления продаж большинство банков приняли политику смягчения механизмов кредитования. В результате через некоторое время появилось много просроченных и неработающих кредитов, что привело к убыткам и блокировке кредитных потоков в экономике. Просроченные долги и неработающие кредиты стали первоочередной проблемой, вызывая опасения не только у заемщиков, но и у безопасности банковских операций [1].

Секция 1.

Кредитование является ключевой и важной операцией для банков и финансовых компаний. Однако, когда ссудный капитал и проценты не могут быть возвращены в срок, согласованный в кредитных договорах, долги становятся просроченными или невыплаченными. Если платеж затем превышает установленный срок, долги считаются невыполняемыми. Часто банк должен обременять долги, если не будут предприняты дальнейшие действия. Примерами часто просроченных и невыполняемых кредитов являются ипотечные кредиты, необеспеченные кредиты и кредиты с рассрочкой платежа.

Обычно при заимствовании капитала банк и заемщик (физическое лицо или организация) подписывают кредитный договор. В договоре указывается сумма кредита, срок, процентная ставка, особые правила и согласованный график погашения основного долга и процентов. Однако, если по разным причинам заемщик не может погасить основной долг и проценты вовремя, как согласовано в договоре, это называется просроченной задолженностью. Просроченные долги делятся на два типа:

- Просроченные обеспеченные долги: это долги, по которым заемщик не может вовремя выплатить основную сумму в соответствии с договором. Однако эти кредиты обеспечены залогом, таким как дома, земля или транспортные средства, поэтому банк все равно может вернуть первоначальный капитал кредита.
- Просроченные необеспеченные долги: Также известные как необеспеченные кредиты, это долги, по которым заемщик не предоставил никакого обеспечения. В результате банк рискует не вернуть первоначальный капитал кредита [1].

Просроченные долги становятся неработающими кредитами, когда основной долг и проценты не выплачиваются вовремя, как указано в договоре.

Целью управления качеством кредитного портфеля является выявление высокорисковых кредитных операций, адекватная оценка и формирование резервов на возможные потери по ссудам. Показатели оценки качества активов коммерческого банка недостаточно объективны. Стоимость риска оценивается с использованием размера резервов на возможные потери по ссудам и уровня просроченной задолженности в портфеле. Для оценки качества кредитного портфеля многие банки разрабатывают внутренние модели оценки рисков (вероятность дефолта, рейтинг клиента), которые включают в себя множество количественных и качественных факторов. Кредитный портфель сегментируется на несколько уровней по группам риска и степени доходности [2].

Однако используемые метрики являются запаздывающими и не позволяют оперативно реагировать на возникающие бизнес-проблемы заемщиков, что в конечном итоге приводит к ухудшению платежеспособности и возникновению дефолта. Зачастую банк пересчитывает рейтинг клиента при возникновении просроченной задолженности. Опережающие показатели упускаются, либо из-за медлительности системы, даже при обнаружении признаков проблемы, либо из-за бюрократических препон кредитная организация не успевает разработать план

мероприятий по решению проблемы.

Исключительную роль в повышении качества кредитного портфеля играет хорошо организованный процесс управления. Однако в этом процессе не хватает времени на понимание всей сути экономических явлений, происходящих в хозяйственной деятельности заемщиков. По сути, современные методики оценки рисков составляются по отдельным группам показателей, которые, как мозаика, формируют собирательный образ риск-профиля заемщика.

Процесс управления качеством кредитного портфеля базируется на принципах управления рисками (выявление, анализ, оценка и реагирование). Ключевым фактором эффективности процесса является выявление источников риска, их классификация и оценка с использованием инструментов математической статистики. Для разработки качественной модели используются два типа данных: дискретные и непрерывные, что позволяет выбирать соответствующие методы их анализа [3].

Качество кредитного портфеля зависит от квалификации руководства банка, сформированной у сотрудников культуры риска и кредитной политики банка. Анализ качества кредитного портфеля и связанного с ним управления рассматривает как портфель в целом, так и каждый кредит в отдельности. Это систематическое наблюдение и изучение кредитных и залоговых операций в динамике, в сравнении со средними показателями, работа с отклонениями и устранение управленческих и операционных ошибок.

Выявление потенциально проблемных активов должно основываться на системе непрерывного управления кредитным портфелем. Проактивная диагностика кредитного портфеля заемщиков (выявление потенциально проблемной задолженности на ранней стадии) базируется на фундаментальном анализе внешних и внутренних параметров заемщика в зависимости от его отраслевой принадлежности. Как правило, финансовая отчетность подлежит корректировке финансовой службой клиента и предоставляется со значительной задержкой.

Построить детальный Cash Flow по каждому заемщику не представляется возможным из-за разной линейки кредитных продуктов (необходима архитектура и сбор данных по операциям по текущему счету). Основная идея заключается в использовании ключевых элементов операционного денежного потока предприятия с использованием данных текущего счета, используемого заемщиком [3].

На основе анализа ретроспективной динамики и структуры расходов создается модель прогнозирования доходов и расходов. Кроме того, необходимо выявить чувствительность потока к ключевым внешним макроэкономическим и отраслевым параметрам, что позволяет оперативно строить прогноз на основе различных сценариев вектора параметров. Наиболее часто используемыми макропараметрами являются динамика ВВП, инфляция, индекс цен производителей, курс валют. Пример данных и их источников для прогнозирования качества кредитного портфеля:

Секция 1.

- финансовые показатели предприятия - выручка, себестоимость, чистая прибыль, оборотные средства, кредиторская задолженность и т.д.;
- данные о транзакциях заемщика;
- физический объем выпуска продукции и потребления сырья;
- кредитная история, новые кредиты, просрочки в других банках;
- требования к заемщику, заемщик-ответчик, размер иска, банкротство и т.д.

Структурирование работы с просроченной задолженностью является важнейшей задачей отдела банка по обеспечению возврата кредитов. Необходимость структурирования этой деятельности обусловлена постоянным появлением новых клиентов с непогашенной задолженностью. Работа с должниками – физическими лицами обычно строится следующим образом:

Дистанционное воздействие на должника. Как только служба взыскания задолженностей получает информацию о наличии у клиента просроченной задолженности, система оповещения обычно автоматически отправляет клиенту sms-сообщение. В сообщении указано, что клиент опаздывает с погашением кредита. Если это не сработает, клиенту будет отправлено письмо. Затем сотрудники банка принимают меры, чтобы найти должника и убедить его вернуть долг.

Личное взаимодействие с должником. Если вышеперечисленные меры не приведут к желаемому результату, сотрудники службы по взысканию долгов лично посещают должника на дому или на рабочем месте и попытаются убедить его вернуть взятые в долг денежные средства. Кроме того, сотрудники банка информируют должника о возможности обращения в государственные органы в случае неисполнения им своих обязательств перед банком.

Воздействие на должника с помощью сторонних организаций или правоохранительных органов. Последний элемент механизма урегулирования задолженности вступает в силу только после того, как все остальные варианты исчерпаны. Банк связывается с правоохранительными органами для установления личности гражданина, не вернувшего кредит в срок, или обращается в суд для взыскания кредита через судебные органы [4].

Таким образом, просроченная задолженность в кредитном портфеле коммерческого банка является одним из ключевых показателей характеризующих качество кредитов и устойчивость финансовой организации к негативному влиянию макроэкономических факторов. К основным методам снижения просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле коммерческих банков относятся: Дистанционное воздействие на должника, Личное взаимодействие с должником и воздействие на заемщика с помощью сторонних организаций или правоохранительных органов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Просроченные долги, невозвратные кредиты и связанные с ними юридические вопросы. – URL: <https://letranlaw.com/insights/overdue-debts-non-performing-loans-and-related-legal-issues/>
2. Просроченная задолженность в кредитных портфелях российских банков: причины возникновения и методы работы с ней. – URL: <https://www.fin-izdat.com/journal/fc/detail.php?ID=64538>
3. Современные технологии управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка. – URL: <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2021.04.02.42>
4. Работа в банках с проблемной задолженностью. – URL: <https://www.taconsult.biz/ru/knowledge/kak-strukturirovat-rabotu-s-problemnoy-zadolzhennostyu-v-bankakh/>

ВИДЫ МАНИПУЛЯЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Киреенко Александр Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению основных видов манипуляций на фондовом рынке. В работе подчеркивается, что поддержание целостности рынка имеет решающее значение для эффективного функционирования финансовых рынков и экономики в целом. Понимая различные типы манипулирования рынком, их влияние, а также правовые и нормативные рамки, позволяющие с ними бороться, можно лучше выявлять и предотвращать подобные практики.

Ключевые слова: манипулирование, инвесторы, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, финансовый институт.

TYPES OF STOCK MARKET MANIPULATION

Kireenko Alexander Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the consideration of the main types of stock market manipulation. The work emphasizes that maintaining market integrity is crucial for the effective functioning of financial markets and the economy as a whole. Understanding the different types of market manipulation, their impact, as well as the legal and regulatory frameworks that allow us to combat them, we can better identify and prevent such practices.

Keywords: manipulation, investors, securities market, stock market, financial institution.

Фондовый рынок – это сложная система, на которую влияет множество факторов. Одним из наиболее существенных факторов, которые могут повлиять на этот рынок является манипуляция. Манипулирование на фондовом рынке относится к незаконным действиям, направленным на искажение естественного спроса и предложения на ценные бумаги. Понимание манипуляции фондовым рынком имеет решающее значение для любого, кто хочет инвестировать в фондовый рынок.

Манипулирование включает в себя преднамеренное создание ложной или вводящей в заблуждение информации с целью повлиять на цену ценных бумаг, товаров или других финансовых инструментов. Манипулирование рынком может также включать в себя фактически ложные заявления, но оно всегда направлено на влияние на цены с целью введения в заблуждение других участников рынка.

Манипулирование рынком может принимать различные формы, включая инсайдерскую торговлю, распространение ложных слухов или использование сложных торговых стратегий для искусственного завышения или занижения цен.

Это запрещено различными регулирующими органами, поскольку может иметь пагубные последствия для целостности рынка и доверия инвесторов [1].

Манипулирование рынком направлено на обман инвесторов путем контроля или искусственного влияния на цену ценных бумаг. Данный процесс является незаконным в большинстве случаев, но регулирующим органам и другим органам часто бывает трудно обнаружить и доказать его. Манипулирование рынком может включать в себя фактически ложные заявления, но оно всегда направлено на влияние на цены, чтобы ввести в заблуждение других участников рынка.

Виды манипуляций на фондовом рынке:

- Распространение слухов. Мошенники могут распространять слухи, направленные на то, чтобы завысить цену акций или понизить ее, в зависимости от того, заинтересованы ли они в продаже или покупке. Социальные сети, чаты, кампании по электронной почте и фальшивые информационные бюллетени – все это эффективные инструменты для распространения слухов и дезинформации.
- Схемы «накачка и сброс». Схемы «накачки и сброса» подразумевают искусственное завышение цены ценной бумаги с помощью ложной или вводящей в заблуждение информации, а затем продажу ценной бумаги по завышенной цене, что приводит к ее падению и приводит к значительным убыткам для других инвесторов. Подобные схемы особенно распространены на рынке дешевых акций и на платформах социальных сетей, где дезинформация может распространяться быстро.

Эти схемы могут привести к значительным финансовым потерям для ничего не подозревающих инвесторов и подорвать доверие к финансовым рынкам. Сторонники стратегии «накачки и сброса» часто извлекают выгоду из тактики давления на продажи или недавних событий, основанных на новостях, чтобы привлечь ничего не подозревающих инвесторов.

Спуфинг. Подразумевает размещение на рынке поддельных ордеров без намерения их исполнения с целью создания ложного впечатления о спросе или предложении, что влияет на других участников рынка и манипулирует ценой ценной бумаги. Спуфинг может наблюдаться на различных финансовых рынках, включая акции, фьючерсы и криптовалюты. Спуфинг искажает рыночную информацию и может привести к неэффективному ценообразованию, что приводит к финансовым потерям для инвесторов и подрывает целостность рынка.

Фиктивная торговля. Подразумевает, что физическое или юридическое лицо одновременно покупает и продает одну и ту же ценную бумагу, создавая иллюзию увеличения объема торгов, что может привлечь других инвесторов и манипулировать ценой ценной бумаги. Фиктивная торговля наблюдается на фондовых рынках, товарных рынках и криптовалютных биржах. Этот тип рыночных манипуляций может привести к искусственным движениям цен, что негативно скажется на инвесторах и подорвет доверие к финансовым рынкам.

Инсайдерская торговля. Подразумевает, что лица, имеющие доступ к закрытой, существенной информации о компании, торгуют ее ценными бумагами

Секция 1.

на основе этой информации, что дает им несправедливое преимущество перед другими инвесторами.

Монголизация рынка. Монголизация рынка. Подразумевает накопление доминирующей позиции по конкретной ценной бумаге, товару или другому финансовому инструменту, что позволяет манипулятору контролировать цену и предложение этого инструмента.

«Впереди паровоза». Опережающая торговля подразумевает использование предварительной информации об отложенных ордерах или сделках, обычно получаемой посредством доступа к привилегированной информации или технологиям, для совершения сделок с опережением этих ордеров и получения прибыли от вызванного ими движения цен. Опережающее опережение может происходить на различных финансовых рынках, включая акции, фьючерсы и иностранную валюту. Опережающее ведение торгов подрывает справедливость финансовых рынков, поскольку позволяет определенным участникам получать прибыль за счет других и может привести к неэффективному ценообразованию и финансовым потерям для других инвесторов [2].

Манипулирование рынком может привести к значительным финансовым потерям для инвесторов, подорвать их доверие к финансовым рынкам и создать неравные условия игры, которые ставят в невыгодное положение тех, кто не имеет доступа к инсайдерской информации или методам манипуляции.

К тому же, манипулирование рынком подрывает доверие к функционированию финансовых рынков, поскольку искажает механизмы ценообразования и подрывает эффективное распределение капитала. Это может привести к сокращению участия в финансовых рынках и негативному восприятию их легитимности.

Также, манипулирование рынком может запятнать репутацию финансовых учреждений, особенно если они будут уличены в манипулятивных практиках или содействии им. Это может привести к потере клиентов, усилению контроля со стороны регулирующих органов и значительным финансовым штрафам [3].

В тоже время, манипулирование рынком может способствовать финансовой нестабильности и экономической неопределенности, поскольку оно искажает распределение ресурсов и может привести к образованию пузырей активов или другим нарушениям на рынке.

Регулирующие органы играют решающую роль в предотвращении и выявлении манипулирования рынком путем установления и обеспечения соблюдения правил и положений, направленных на поддержание целостности рынка. Они осуществляют наблюдение и мониторинг рыночной активности и принимают меры принудительного характера в отношении лиц, уличенных в манипулятивных действиях.

Регуляторы и финансовые учреждения используют передовые методы наблюдения и мониторинга, включая алгоритмы и искусственный интеллект, для обнаружения и анализа подозрительной торговой активности, которая может указывать на манипулирование рынком. Финансовые учреждения несут

ответственность за реализацию надежных программ соответствия, проведение комплексной проверки клиентов и мониторинг торговой деятельности для выявления и предотвращения манипулятивных практик. Они также обязаны сообщать о подозрительной деятельности регулирующим органам [4].

Индивидуальные инвесторы могут помочь предотвратить манипулирование рынком, сохраняя бдительность, проводя тщательное исследование перед принятием инвестиционных решений и сообщая о любых подозрениях на манипулятивную деятельность в регулирующие органы.

Таким образом, манипулирование фондовым рынком направлено на введение в заблуждение его других участников. Манипуляцию трудно обнаружить и доказать, но ее также сложнее осуществить на более крупных и ликвидных рынках. Существует несколько распространенных схем, которые могут обмануть рядовых инвесторов, в результате чего у них часто не остается возможности вернуть потерянные деньги.

Регулирующие органы, финансовые учреждения и индивидуальные инвесторы играют свою роль в поддержании целостности рынка и обеспечении справедливой и прозрачной среды для всех участников. Текущие проблемы, такие как быстрое развитие технологий и растущая сложность финансовых рынков, требуют постоянной бдительности и адаптации нормативно-правовой базы и методов надзора. Работая вместе, заинтересованные стороны могут помочь защитить финансовые рынки от манипуляций и способствовать созданию здоровой, стабильной и надежной инвестиционной среды, которая принесет пользу всем участникам и экономике в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Манипулирование рынком. – URL: <https://www.financestrategists.com/financial-advisor/business-ethics/market-manipulation>
2. Манипуляция: определение, методы, типы и примеры. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/m/manipulation.asp>
3. Что такое манипуляция фондовым рынком? – URL: <https://www.thebalancemoney.com/stock-market-manipulation-5184361>
4. Манипуляции на фондовом рынке: кукловод горячих денег. – URL: <https://fastercapital.com/content/Stock-market-manipulation--Hot-Money-s-Puppeteer.html>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Константинов Андрей Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье представлена характеристика современного состояния российского рынка строительных материалов. В работе обозначены ключевые сегменты рынка строительных материалов, а также раскрыты ключевые тенденции и особенности его дальнейшего развития. По результатам исследования сделан вывод о том, что под сложным взаимодействием геополитических, экономических и нормативных факторов в целом рынок строительных материалов в России характеризуется устойчивым развитием.

Ключевые слова: строительные материалы, инновационные решения, конкурентное давление, ценовая конкуренция

THE CURRENT STATE OF THE RUSSIAN CONSTRUCTION MATERIALS MARKET

Konstantinov Andrey Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article presents the characteristics of the current state of the Russian construction materials market. The work identifies the key segments of the construction materials market, and also reveals the key trends and features of its further development. Based on the results of the study, it was concluded that under the complex interaction of geopolitical, economic and regulatory factors, the construction materials market in Russia is characterized by sustainable development.

Keywords: construction materials, innovative solutions, competitive pressure, price competition

Компании по производству строительных материалов в России отвечают за поставку высококачественных строительных материалов для быстрорастущей инфраструктуры страны. Российские компании по производству строительных материалов производят широкий ассортимент продукции, включая цемент, кирпичи, кровельные материалы, изоляцию и многое другое.

Эти компании также участвуют в разработке и производстве новых и инновационных материалов, которые призваны быть более долговечными, энергоэффективными и экологически чистыми. С ростом спроса на строительные материалы, в России компании по производству материалов для строительных работ играют важную роль в экономическом росте страны, поставляя основные материалы, необходимые для разработки новых зданий, дорог и других инфраструктурных проектов [1].

На развитие российского рынка строительных материалов в первую очередь влияет геополитическая напряженность и экономические санкции, которые нарушили торговые потоки и увеличили издержки. Зависимость от внутреннего производства возросла, поскольку компании стремятся компенсировать сокращение импорта из-за санкций, однако это не полностью удовлетворило рыночный спрос, что привело к конкурентному давлению за ограниченные ресурсы.

Инфляционное давление еще больше усложнило ситуацию, вызванную возросшими военными расходами и сбоями в цепочке поставок, что привело к росту затрат на основные материалы, такие как сталь и цемент. Девальвация российского рубля усугубила эти проблемы, увеличив стоимость импортных материалов и поставив под угрозу финансовую устойчивость строительных компаний.

Несмотря на эти проблемы, российский рынок демонстрирует устойчивость, и некоторые сегменты адаптировались посредством стратегических сдвигов. Компании сосредоточились на повышении операционной эффективности, изучении инновационных решений и укреплении местного производства для смягчения текущих проблем. В частности, технологические достижения, такие как информационное моделирование зданий (BIM) и 3D-печать, все чаще используются для повышения эффективности и сокращения отходов.

Устойчивость стала ключевой тенденцией, поскольку растущий спрос на экологически чистые строительные материалы обусловлен нормативным давлением и потребительским спросом. На рынке наблюдается рост внедрения устойчивых практик и передовых технологий, что позволяет компаниям соответствовать мировым тенденциям устойчивости и повышать эффективность работы.

Конкурентная среда на российском рынке строительных материалов сформирована стратегическими партнерствами и международным сотрудничеством. Ключевые игроки, такие как «Saint-Gobain» и «LafargeHolcim», адаптировались, усилив свое присутствие на рынке за счет приобретений и стратегических партнерств, ориентированных на устойчивость и инновации. Между тем, такие компании, как «Knauf», расширили свое присутствие за счет партнерств в Европе, в то время как «ArcelorMittal» продолжает фокусироваться на технологических инновациях и устойчивости для повышения своего конкурентного преимущества.

Ключевые сегменты российского рынка строительных материалов.

Рынок бетона и цемента: рынок остается стабильным благодаря продолжающемуся развитию городов, хотя издержки возросли из-за роста цен на материалы.

Рынок древесины и пиломатериалов: санкции привели к сдвигу в сторону азиатских рынков с акцентом на устойчивое управление лесным хозяйством.

Рынок стали и металлов: сектор сталкивается с нехваткой сырья и обострением конкуренции, в связи с чем, компании наращивают местные производственные мощности.

Рынок изоляционных материалов: рост обусловлен акцентом на экологически чистые материалы, при этом набирают популярность такие инновации, как безопасные для здоровья изоляционные материалы «Knauf».

Секция 1.

Российский рынок строительных материалов растет на протяжении многих лет за счет увеличения инвестиций в общественную инфраструктуру и частные жилищные проекты. Будучи одной из крупнейших стран мира, российская промышленность строительных материалов играет решающую роль в формировании ее экономического развития. Ожидается, что рынок строительных материалов в России будет демонстрировать значительные темпы роста в течение следующих нескольких лет. Рост урбанизации и повышение уровня доходов среди населения среднего класса увеличили инвестиции в жилищный сектор.

Российский рынок строительных материалов состоит из нескольких ведущих игроков. На рынке доминируют несколько крупных компаний, включая «Eurocement Group», «BASF SE» и «Saint-Gobain SA». Эти компании имеют значительное присутствие на мировом рынке, а их инвестиционные и деловые стратегии оказывают решающее влияние на российскую отрасль строительных материалов [2].

Рынок строительных материалов в России характеризуется следующими тенденциями и особенностями:

- рост строительной отрасли. Строительная отрасль в России характеризуется стабильным ростом, оказывая положительное влияние на рынок строительных материалов, что связано с развитием жилищного и коммерческого секторов строительства;
- повышенный спрос на строительные материалы, применение которых способствует рациональному и эффективному использованию энергетических ресурсов. В рамках стремления к улучшению объектов строительства и сокращению затрат на отопление и кондиционирование, на рынке наблюдается повышенный спрос на данный вид строительных материалов
- увеличение использования экологически чистых материалов. Растет интерес к экологически чистым строительным материалам, которые меньше наносят вред окружающей среде и здоровью людей.
- развитие технологий 3D-печати. Это инновационное направление позволяет создавать здания быстрее, более точно и с использованием различных материалов, включая цементные смеси и полимеры;
- ценовая конкуренция. Рынок строительных материалов в России остается конкурентным, что приводит к сохранению относительно низких цен. Производители и поставщики стремятся удерживать свои позиции на рынке путем предложения конкурентоспособных цен и различных акций;
- влияние государственных программ: Государственные программы, направленные на развитие жилищного строительства, инфраструктуры и модернизации, оказывают значительное влияние на рынок строительных материалов. Такие программы способствуют росту спроса на строительные материалы и стимулируют инвестиции в отрасль [3].

Строительная отрасль в России обусловлена обширной инфраструктурой и транспортной сетью, что оказывает положительное влияние на рост российско-

го рынка строительных материалов. Однако отрасль не лишена своих изрядных проблем. Одной из основных проблем является волатильность цен на сырье, что затрудняет производителям поддержание стабильной ценовой стратегии. Кроме того, отрасль страдает от нехватки квалифицированной рабочей силы и отсутствия местных производственных мощностей, что увеличивает стоимость готовой продукции. Несмотря на эти проблемы, рынок имеет широкие возможности для роста в ближайшие годы благодаря новым тенденциям. Одной из важных тенденций является использование инновационных строительных материалов, предназначенных для сокращения выбросов углерода и содействия устойчивому строительству. Другой важной тенденцией является использование сборных материалов, которые сокращают время строительства жилых проектов.

Ожидается, что доля рынка строительных материалов в России увеличится с введением благоприятной политики правительства. Несколько инициатив включают сокращение регулирования строительства и стимулирование использования экологически чистых материалов [4]. Кроме того, правительство активно инвестировало в развитие инфраструктуры, включая транспорт, связь и энергетический сектор, что повышает перспективы роста рынка.

Таким образом, в целом рынок строительных материалов в России характеризуется сложным взаимодействием геополитических, экономических и нормативных факторов. Компании, которые фокусируются на устойчивом развитии, инновациях и стратегических партнерствах, могут успешно справиться с этими вызовами и занять позиции для будущего роста по мере того, как рынок продолжает развиваться.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Список компаний по производству строительных материалов в России в 2025 году. – URL: <https://aeroleads.com/list/top-building-materials-companies-in-russia>
2. Отчет о рынке строительных материалов в России за четвертый квартал 2024 год. – URL: <https://www.reportlinker.com/dlp/9757c3324667fef9f5e3f261847d4e33>
3. Обзор рынка строительных материалов в России. – URL: <https://novolex.ru/holding/press-center/overview-of-the-building-materials-market-in-russia-in-2023>
4. Рынок строительных материалов в России (2025-2031). – URL: <https://www.6wresearch.com/industry-report/russia-construction-materials-market-2020-2026>

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Константинов Михаил Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В работе представлен обзор теоретических основ понятия экономической безопасности предприятия. Обозначена сущность финансовой, интеллектуальной, кадровой, технико-технологической, политико-правовой и информационной составляющей, формирующих систему экономической безопасности современных компаний.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешняя среда, информационная безопасность, защищенность.

ESSENCE AND CONTENT OF ECONOMIC SECURITY
OF AN ENTERPRISE

Konstantinov Mikhail Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The paper presents an overview of the theoretical foundations of the concept of economic security of an enterprise. The essence of the financial, intellectual, personnel, technical and technological, political and legal and information components that form the system of economic security of modern companies is designated.

Keywords: economic security, external environment, information security, protection.

Для обеспечения экономической безопасности системы управления предприятием представители экономических субъектов используют комплекс различных материальных и финансовых ресурсов, необходимых для разработки, принятия и реализации управленческих решений. Ресурсная база обеспечения управления предприятием включает в себя все факторы деятельности предприятия, которые могут быть использованы предпринимателями и менеджерами разных уровней управления для достижения основных целей организации.

В научной и экономической литературе существует множество определений термину «экономическая безопасность» предприятия. Так, например, Кузнецова Е.И. [1] полагает, что экономическая безопасность предприятия – это защищенность его интересов от внешних и внутренних угроз, а также способность – противостоять недобросовестным конкурентам, противозаконным действиям криминальных группировок и отдельных граждан, обеспечивать устойчивое функционирование и развитие бизнеса в полном соответствии с уставными задачами и целями.

По мнению Каракеян В.И. и Никулиной И.М. [2], экономическая безопасность предприятия представляет собой состояние производственных связей, организационных отношений, материально-интеллектуальных ресурсов, а также условий, при которых обеспечивается стабильное функционирование предприятия, развитие научно-технического и социального потенциала хозяйствующего субъекта.

В понимании Пименова Н.А. [3] экономическая безопасность предприятия – это состояние субъекта хозяйствования, при котором осуществляется активное накопление капитала и его инвестирование, постоянное улучшение ключевых показателей эффективности, хороший управленческий контроль, включая все виды рисков.

Уразгалиев В.Ш. [4] и понятие экономической безопасности предприятия отождествляет с состоянием защищенности жизненно важных и законных интересов экономических субъектов от внешних и внутренних негативных влияний, проявляющихся, как в различных легальных, так и в противоправных формах конкурентной борьбы, обеспечивая нормальные условия функционирования бизнеса и возможность стабильного развития в будущем.

Таким образом, резюмируя мнения различных авторов, можно сказать, что экономическая безопасность предприятия представляет собой комплексное понятие и связана как с внутренним состоянием самого предприятия, так и с влиянием различных факторов внешней среды. В современных условиях хозяйствования экономическую безопасность предприятия можно определить как состояние его экономической системы, обеспечивающее гармоничное и поступательное развитие всех производственных и управленческих подсистем организации, конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также защищенность этой системы от угроз со стороны внешних и внутренних факторов среды.

Обеспечение экономической безопасности предприятия – это процесс реализации функциональных элементов управления бизнесом с целью предотвращения возможного вреда и достижения высшего уровня финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Ключевой целью обеспечения экономической безопасности любой организации является достижение ее стабильной и эффективной работы, а также поддержка высокого потенциала развития предпринимательской структуры [5].

В тоже время, перед системой экономической безопасности предприятия стоят следующие частные цели:

- сведение к минимуму угроз (внешних и внутренних) экономическому состоянию субъекта и его ресурсам;
- обеспечение устойчивой работы субъектов экономической безопасности (предприятия, отрасли, государства);
- поддержание устойчивости развития компании, внешнеэкономических связей и эффективного использования ресурсов;
- разработка организационных мер по обеспечению стабильности социальных условий в обществе;
- обеспечение правовой защиты всех субъектов экономической деятельности [5].

Секция 1.

К задачам, решаемым системой обеспечения финансовой безопасности, обычно относятся:

- анализ ситуации и прогнозирование возникновения потенциальных угроз;
- разработка превентивных мер по предупреждению и борьбе с угрозами;
- оценка реальности возникновения угроз и возможного ущерба;
- реагирование на возникающие угрозы и анализ эффективности принятых мер;
- совершенствование системы экономической безопасности с учётом полученного опыта;
- защита прав и интересов субъектов экономической безопасности [6].

Экономическая безопасность предприятия имеет свои функциональные составляющие, существенно отличающиеся друг от друга по своему содержанию. Примерная структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия может быть представлена следующими элементами:

Финансовая составляющая – совокупность финансовых взаимоотношений компании (с клиентами, кредиторами, партнерами). Ключевые характеристики финансовой составляющей – устойчивость, стабильность, платежеспособность и ликвидность организации. Процесс обеспечения финансовой составляющей в системе экономической безопасности компании можно определить как комплекс мероприятий, направленных на качество планирования и реализации финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

Интеллектуальная составляющая – деятельность, направленная на сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия. Ключевая цель интеллектуальной составляющей состоит в обеспечении высокого уровня квалификации кадрового состава, реализации интеллектуального потенциала экономического субъекта, эффективности организации корпоративных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Кадровая составляющая – состояние защищенности предприятия от негативных воздействий на экономическую безопасность за счет снижения рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом. Кадровая составляющая системы экономической безопасности организации нацелена на предотвращение любых негативных действий со стороны персонала, которые могут повлиять на стабильное функционирование предприятия.

Технико-технологическая составляющая – создание и использование такой материально-технической базы и технологических процессов, которые позволяют повысить уровень конкурентоспособности предприятия. Технико-технологическая составляющая отвечает за контроль технического состояния оборудования компании, его развитие и своевременное улучшение.

Политико-правовая составляющая – эффективное и комплексное правовое сопровождение деятельности, строгое соблюдение всех аспектов действующего законодательства и оптимизация затрат корпоративных ресурсов [6].

Информационная составляющая – состояние защищенности информации от различных угроз, которые могут привести к ее потере, повреждению или несанкционированному использованию. Информационная безопасность включает в себя защиту информации как на техническом уровне (защита от хакерских атак, вирусов и атак), так и на организационном уровне (защита от утечек информации и несанкционированного доступа). Нарушение информационной безопасности может привести к серьезным финансовым потерям, потере конфиденциальных данных, ущербу репутации компании и другим проблемам.

Некоторые ключевые элементы информационной безопасности предприятия:

- идентификация и аутентификация пользователей;
- контроль доступа к информации – функция открытой системы, обеспечивающая технологию безопасности, которая разрешает или запрещает доступ к определённым типам данных. Контроль доступа к информации важен для предотвращения несанкционированного получения важных сведений;
- мониторинг безопасности информационной системы – процесс систематической проверки и анализа состояния безопасности информационных систем организации. Цель мониторинга – обнаружение аномалий, угроз и атак, которые могут привести к нарушению конфиденциальности, целостности и доступности данных [7].

Таким образом, экономическая безопасность предприятия представляет собой защищенность хозяйствующего субъекта от негативного влияния внешних и внутренних угроз и дестабилизирующих факторов, обеспечивающая устойчивое достижение основных интересов и целей предпринимательской структуры. К основным функциональным составляющим экономической безопасности современного бизнеса относятся финансовые, интеллектуальные, кадровые ресурсы, а также политико-правовая и информационная составляющие.

Комплексная система экономической безопасности предприятия должна включать строго определенный набор взаимозависимых элементов, обеспечивающих эффективное функционирование организации в достижении ее основных экономических целей. Тактика обеспечения экономической безопасности организации включает использование определенных процедур и реализацию конкретных мер по обеспечению ее финансовой стабильности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / Е.И. Кузнецова. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 294 с.
2. Каракеян, В.И. Экономическая безопасность : учебник / В.И. Каракеян, И.М. Никулина. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 313 с.
3. Пименов, Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.А. Пименов. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 326 с.
4. Уразгалиев, В.Ш. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / В.Ш. Уразгалиев. – М. : Издательство Юрайт, 2022. – 675 с.

СЕКЦИЯ 1.

5. Шульц, В.Л. Безопасность предпринимательской деятельности : учебник / В.Л. Шульц, А.В. Юрченко, А.Д. Рудченко. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 288 с.
6. Сергеев, А.А. Экономическая безопасность предприятия : учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2025. – 275 с.
7. Тумбинская, М.В. Защита информации на предприятии : учебник / М.В. Тумбинская, М.В. Петровский. – СПб: издательство ООО «Лань», 2024. – 334 с.

**ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Корнев Евгений Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье представлен обзор теоретических основ понятия платежеспособности предприятия, как индикатора обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия. Результаты исследования показали, что способность предприятия выполнить финансовые обязательства своевременно и в полном объеме зависит, в первую очередь, от рационального распределения и использования различных видов ресурсов, а также эффективности формирования результатов финансовой деятельности.

Ключевые слова: платежеспособность, финансовые результаты, управленческие решения, промышленное предприятие, экономическая безопасность.

**SOLVENCY AS AN INDICATOR OF ENSURING ECONOMIC SECURITY
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Kornev Evgeny Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article presents an overview of the theoretical foundations of the concept of enterprise solvency as an indicator of ensuring economic security of an industrial enterprise. The results of the study showed that the ability of an enterprise to fulfill financial obligations in a timely manner and in full depends, first of all, on the rational distribution and use of various types of resources, as well as the effectiveness of the formation of financial performance results.

Keywords: solvency, financial results, management decisions, industrial enterprise, economic security.

Экономическая безопасность промышленного предприятия представляет собой состояние, при котором бизнес может выдерживать внутренние и внешние потрясения, сохраняя свою платежеспособность и прибыльность и продолжать свою деятельность без сбоев. Особенность формирования результатов финансовой деятельности на предприятиях различных отраслей промышленности заключается в том, что данное функциональное направление осуществляется в рамках управленческого учета.

В целях обеспечения высокого уровня платежеспособности, для промышленных предприятий крайне необходимым источником оперативного принятия управленческих решений по оптимизации расходной части бюджета и финансовых результатов деятельности является применение системы

Секция 1.

управленческого учета. Выполняя управленческие функции, промышленные предприятия несут существенные и все возрастающие издержки производства, которые не всегда обеспечивают необходимый ожидаемый результат в деятельности субъектов хозяйствования. Поэтому, основной целью управленческого учета затрат в деятельности промышленных предприятий является предоставление достоверной информационно-аналитической базы о деятельности организации для обоснования внутренних управленческих решений по минимизации стоимостной оценки текущих расходов на выпуск продукции [1].

Одним из важнейших экономических показателей, который, в обобщенном виде, характеризует и отражает все стороны деятельности промышленных предприятий, является себестоимость производимой продукции. В управленческом учете показатель себестоимости промышленной продукции формируется для того, чтобы управленческий аппарат субъекта хозяйствования имел полную и достоверную информацию о понесенных затратах [1]. Поэтому использование различных методов определения себестоимости промышленного продукта зависит от того, какие именно поставлены задачи перед менеджментом предприятия.

Себестоимость продукции занимает особое место среди всех индикативных показателей, необходимых для оценки эффективности производственной деятельности любого промышленного предприятия, поскольку, в конечном итоге, именно этот показатель влияет на формирование конечных результатов работы хозяйствующих субъектов.

Показатель себестоимости продукции формируется с учетом понесенных в процессе производственной деятельности затрат, которые складываются из выплат по заработной плате работникам предприятия, в том числе, социальных отчислений, а также расходов на приобретение необходимых предметов труда. Производственная себестоимость отражает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. Поэтому можно заключить, что чем меньше будет значение указанного показателя, тем менее затратным будет процесс производства [2].

На себестоимость продукции промышленного предприятия и состав входящих в нее затрат на производство оказывают влияние различные факторы, к числу которых можно отнести: количество выпускаемой продукции и оперативность формирования себестоимости производства. Рассматривая такой фактор, как количество выпущенной продукции, исчислению подлежит себестоимость ее единицы и себестоимость всего объема выпуска изделий. Обращаясь к фактору оперативности формирования, выделяется фактическая и нормативная, или плановая, виды себестоимости [2].

В управленческом учете плановая себестоимость, определяется на основе средних норм издержек производства на планируемый объем выпуска продукции; нормативная себестоимость рассчитывается по действующим (текущим) нормам затрат, приходящих на единицу выпускаемого продукта; показатель фактической себестоимости формируется по данным калькуляционного учета об издержках

производства за отчетный период времени. Фактическая себестоимость отражает стоимостное выражение фактически потребленных видов ресурсов в процессе производства продукции, то есть характеризует размер действительно затраченных денежных средств на процесс создания конечного продукта. При этом, нормативная себестоимость продукции отражает номинальное или нормативное потребление ресурсов в нормальных условиях деятельности промышленного предприятия [3].

При определении плановой себестоимости продукции в ее расчет включаются максимально допустимые статьи расходов, предусмотренные планом предприятия на предстоящий период. Нормативная стоимость отражает достигнутый уровень производственных затрат и, в отличие от показателя плановой себестоимости, пересматривается по мере внедрения организационно-технологических мероприятий и изменения нормативов затрат. Фактическая себестоимость может отклоняться от планового показателя. На это отклонение могут влиять, как зависящие, так и независящие от деятельности предприятия причины.

Формирование производственных затрат в деятельности промышленных предприятиях основывается на следующих ключевых положениях:

- затраты определяются в процессе использования всех необходимых для производственной деятельности ресурсов, отражая, сколько и каких именно ресурсов израсходовано при производстве того или иного вида продукции;

- в промышленном производстве объем использованных ресурсов по их совокупности может быть представлен, как в натуральных единицах, так и денежном выражении;

- определение затрат на производство должно всегда соотноситься с конкретно установленными целями и задачами предприятия [4].

Предприятия различных отраслей промышленности функционируют и развиваются в условиях постоянно усиливающейся конкурентной борьбы со стороны иностранных и отечественных организаций. В связи с этим, основными индикаторами формирования конкурентных преимуществ в отношении российских промышленных предприятий являются поиск резервов снижения текущих производственных затрат и повышение эффективности системы управления прибылью организаций. К основным резервам повышения уровня платежеспособности промышленных предприятий, как индикатора обеспечения его экономической безопасности, следует отнести следующие направления:

Повышение энергетической эффективности. Включает в себя надежность и качество электроснабжения, срок службы оборудования, замедление роста тарифов на тепловую и электроэнергию, минимизацию рисков и экологических последствий возможных аварий.

Цифровая трансформация бизнес-процессов. Предполагает внедрение информационно-цифровых технологий, построение цифровых процессов взаимодействия между отраслевыми предприятиями, создание «умной» инфраструктуры.

Технико-технологическая модернизация производства. Данное направление предполагает повышение стабильности работы промышленных предприятий, улучшение экономики объектов и обеспечение большей прозрачности их функционирования. Совершенствование производственного процесса и организационной деятельности улучшает качественные характеристики производимой продукции и повышает эффективность деятельности организации.

Рациональное использование ресурсного потенциала. Достигается за счет внедрения инновационных методов, например, через развитие качества освоения уже разрабатываемых и углубление новых месторождений.

Повышение качественных характеристик трудовых ресурсов. Необходимо создавать благоприятные условия производства и расширять возможности повышения уровня квалификации работников.

Таким образом, важнейшим показателем, отражающим уровень платежеспособности промышленного предприятия и конечные результаты его хозяйственной деятельности, является показатель себестоимости выпускаемой продукции, в состав которого входят издержки производства, обеспечивающие воспроизводство всех привлекаемых материальных и трудовых ресурсов. В связи с этим, особенность формирования финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий заключается в применении системы управленческого учета, призванного обеспечивать менеджмент организаций учетно-аналитической информацией об их доходах и расходной части бюджета.

В качестве основных резервов роста результатов финансовой деятельности для промышленных предприятий следует отнести такие направления, как повышение энергетической эффективности, цифровая трансформация бизнес-процессов, технико-технологическая модернизация производства, повышение качественных характеристик трудовых ресурсов, комплексное обеспечение промышленной безопасности, рациональное использование ресурсного потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пласкова, Н.С. Финансовый контроллинг как функция управления стратегией организации / Н.С. Пласкова // Учет. Анализ. Аудит. – 2020. – № 5 – С. 24-32.
2. Павлова, М.В. Финансовый механизм предприятия: содержание и основные компоненты / М.В. Павлова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2020 – № 1 – С. 123–128.
3. Фаизов, И.Д. Современные инструменты управления финансовыми результатами экономического субъекта / И.Д. Фаизов, З.З. Сафина // Инновации. Наука. Образование. – 2021 – № 25. – С. 1037–1042.
4. Лещинская, А.Ф. Формирование финансового механизма стимулирования промышленности для эффективного восстановления национальной экономики с учетом реальных императивов и цифровых технологий / А.Ф. Лещинская, О.В. Романченко // Плехановский научный бюллетень. – 2023. – № 2(24). – С. 34-45.

**КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

Корольков Алексей Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье обозначены ключевые принципы управления экономической безопасностью предпринимательских структур. Представленное исследование направлено на рассмотрение концептуальных положений, связанных с формированием системы внутреннего контроля бизнес-процессов, протекающих в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности современных компаний для обоснования ее влияния на принятие управленческих решений, связанных с обеспечением экономической безопасности предпринимательских структур. В работе представлены основные этапы стратегического управления бизнесом, которые в дальнейшем могут быть использованы для обеспечения экономической безопасности субъект хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренний контроль, бизнес-процессы, предпринимательские структуры, управленческие решения.

**KEY PRINCIPLES OF MANAGING ECONOMIC SECURITY
OF BUSINESS STRUCTURES**

Korolkov Alexey Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article outlines the key principles of managing economic security of business structures. The presented study is aimed at examining the conceptual provisions related to the formation of an internal control system for business processes occurring in the process of implementing financial and economic activities of modern companies to substantiate its influence on making management decisions related to ensuring the economic security of business structures. The work presents the main stages of strategic business management, which can be further used to ensure the economic security of a business entity.

Keywords: economic security, internal control, business processes, business structures, management decisions.

В современных условиях экономическая безопасность страны возможна только при функционировании высокотехнологичного производства, обеспечивающего ведущие отрасли экономики качественными ресурсами, позволяющими выпускать конкурентоспособную продукцию мирового уровня. Экономическая безопасность страны напрямую зависит от состояния экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Именно экономическая безопасность предприятий, ее масштаб, структура и эффективность являются одной из значимых составляющих

Секция 1.

конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов и развития национальной экономики в целом [1]

Экономическая безопасность предприятия, его независимость и недопущение перехода в зону критического риска могут быть обеспечены, если будут определены основные стратегические направления обеспечения безопасности бизнеса с четко выстроенной системой своевременного выявления и устранения угроз, снижения последствий экономических рисков, в результате эффективного использования информационно-аналитического аппарата.

В отношении управления экономической безопасностью очень важно соблюдать определенные правила и подходы, которые помогут выстроить эту систему, а также избежать возможных рисков неэффективной деятельности предприятия. Поэтому мы сосредоточимся на вопросах, которые обеспечивают упорядоченность, рациональность и обоснованность такой сложной функции, как управление финансово-экономической безопасностью предприятия. В первую очередь, это связано с измерением, как процессов управления, так и результатов, стандартизацией управленческой деятельности и согласованием корпоративных интересов

Экономическая безопасность любой организации состоит из нескольких составляющих, к которым относятся финансовая, информационная и кадровая составляющие. Система построения экономической безопасности любой предпринимательской структуры базируется на таких принципах, как системность, своевременность, постоянство, законность; взаимодействие, компетентность и конфиденциальность.

Ключевые принципы управления экономической безопасностью предпринимательских структур заложены в систему формирования ключевых задач бизнеса и внутреннего контроля текущих бизнес-процессов. Основные стратегические направления обеспечения безопасности предпринимательских структур включают в себя несколько последовательных этапов [2].

На первом этапе «идентификация предпринимательской структуры» определяются сфера деятельности, цели и отрасль субъекта хозяйствования, ключевые характеристики внешней и внутренней среды. В рамках идентификации может быть проведен стратегический анализ положения предприятия на рынке с использованием классических методов (SWOT-анализ, PEST-анализ, матрица BCG и другие).

После идентификации объекта мониторинга определяется система показателей для оценки уровня экономической безопасности и факторов ее дестабилизации. Целесообразно использовать систему показателей, позволяющих комплексно контролировать эффективность деятельности предприятия и показателей, используемых в учете, планировании и анализе деятельности предприятия, что является необходимым условием практического применения такой оценки. При этом необходимо количество этих показателей сократить до необходимого и достаточного значения, сгруппировав их по основным видам деятельности данной предпринимательской структуры.

На третьем этапе сбора, обработки и подготовки информации об объекте мониторинга формируется учетно-аналитическая база для расчета показателей, отобранных на втором этапе, которая должна обладать следующими свойствами:

Актуальность учетной и отчетной информации. В данном случае речь идет о своевременности, ценности и полезности информационной базы для прогнозирования и оценки результатов деятельности предпринимательской структуры.

Надежность информации. Данное свойство характеризуется правдивостью, соответствием нормативным актам и внутрикорпоративным нормам; нейтральностью, то есть отсутствием в ней «давления», подталкивания к принятию решения, в котором пользователь совершенно не заинтересован; возможностью проверки и прозрачностью.

Сопоставимость информации. Данные должны сопровождаться такими комментариями и пояснениями относительно смысла анализируемых показателей и методики их оценки, которые сохраняли бы возможность их сравнения (во времени и пространстве) и «приведения к общему знаменателю» в ситуациях, характеризующихся изменением методики оценки и корректировкой анализируемых переменных, – достигается в процессе проведения динамического и структурного анализа.

Рациональность экономической информации. Предполагает достаточность, оперативность, высокую степень использования первичной информации, отсутствие ненужных данных, преодоление противоречия между систематическим ростом объема информации и ее постоянной нехваткой для рационального управления из-за высокой стоимости получения (приобретения) необходимой информации. Важным критерием рациональности является не только отражающая, но и организующая роль информации, если она адаптирована к требованиям конкретного пользователя и может быть зафиксирована как ноу-хау [3].

Следующим этапом мониторинга является выявление факторов дестабилизации экономической безопасности хозяйствующего субъекта. На пятом этапе – формировании целевых показателей защиты интересов хозяйствующего субъекта и допустимых уровней риска – определяются значение показателя и уровень риска, присущий этому значению.

После определения целевых значений и допустимых уровней риска необходимо рассчитать показатели мониторинга на период не менее 5 лет для эффективного формулирования выводов и рекомендаций. Данная рекомендация является обязательной при первичном мониторинге для формирования тренда показателей.

По результатам расчетов проводится комплексная оценка экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Анализ проводится по четырем основным направлениям (группам) показателей. Определяется тенденция изменения. Выявляются негативные тенденции и показатели, по которым невозможно сформулировать устойчивость негативных или позитивных изменений. При

необходимости проводится глубокий факторный анализ отклонений показателя от целевого значения.

Помимо финансово-экономических, маркетинговых и трудовых показателей экономической безопасности ее уровень на предприятии характеризуется нарушениями законодательства. Нарушения в экономической и финансовой сфере приводят к утрате экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Поэтому на восьмом этапе мониторинга происходит оценка факторов, свидетельствующих о нарушении законодательства на предприятии. Для снижения риска нарушений хозяйствующие субъекты внедряют систему контроля соблюдения законодательства

Мониторинг уровня экономической безопасности должен осуществляться на основе системы показателей, координирующих взаимосвязь между анализом, формированием информационной базы, внутренним контролем и планированием. Данные составляющие обеспечивают концентрацию контрольных воздействий на ключевых факторах экономической безопасности предпринимательских структур, оперативное выявление фактических отклонений показателей от целевых и пороговых значений и принятие соответствующих управленческих решений, направленных на нормализацию показателей, входящих в систему [4].

Таким образом, в современных условиях глобальной нестабильности в мировой экономике предпринимательские структуры вынуждены заниматься поиском новых организационных моделей и подходов к управлению бизнес-процессами, что необходимо как для сохранения своих рыночных позиций, так и для обеспечения их экономической безопасности и способности к дальнейшему росту. Ключевыми направлениями развития механизмов обеспечения экономической безопасности для предпринимательских структур лежат в области имеющихся инструментов, методов оценки рисков и идентификации угроз, индикаторов и коэффициентов уровня экономической безопасности, обеспечивающих кадровые, правовые, информационные и управленческие системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономическая безопасность - принципы и методы обеспечения. – URL: <https://en.tierient.com/economic-security-principles-and-methods-of-ensuring>
2. Харламов, А.В. Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов посредством развития корпоративной деловой среды / А.В. Харламов, Е.Д. Тершуков // *Экономика и управление*. – 2021. – №27(7). – С. 530-536.
3. Разработка методов мониторинга экономической безопасности хозяйствующего субъекта. – URL: <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2019.03.117>
4. Подходы к управлению финансово-экономической безопасностью предприятий. – URL: <https://ea21journal.world/index.php/ea-v152-13>

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ФУТБОЛА

Кошелев Александр Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению инновационных подходов к развитию футбола. В работе подчеркивается, что достижения в области технологий привели к появлению революционных инструментов проведения тренировок, направленных на максимизацию спортивного потенциала игроков, от носимых технологий до дополненной реальности клубы интегрируют научные инструменты в свои программы.

Ключевые слова: индустрия футбола, аналитика данных, умные стадионы, робототехника, фанаты

INNOVATIVE APPROACHES TO FOOTBALL DEVELOPMENT

Koshelev Alexander Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the consideration of innovative approaches to football development. The work emphasizes that advances in technology have led to the emergence of revolutionary training tools aimed at maximizing the athletic potential of players, from wearable technologies to augmented reality, clubs integrate scientific tools into their programs.

Keywords: football industry, data analytics, smart stadiums, robotics, fans

Индустрия футбола стала движущей силой инноваций, поскольку команды и лиги постоянно стремятся улучшить впечатления болельщиков, улучшить результаты спортсменов и оптимизировать эффективность работы. Рассмотрим основные направления применения инновационных технологий в футболе:

Аналитика данных и статистика в футболе. Аналитика данных изменила парадигму в футболе, предложив количественное представление о производительности игроков, тактической эффективности и наборе игроков. Теперь клубы используют расширенные метрики для комплексной оценки игроков, объединяя данные о физических показателях (пройденное расстояние, спринты, выносливость) с техническими и тактическими метриками (точность паса, тепловые карты, ожидаемые голы).

Инструменты на основе искусственного интеллекта, такие как StatsBomb и Opta, развивают прогностическое моделирование, позволяя клубам оценивать потенциальный долгосрочный вклад игроков за пределами традиционного скаутинга. Команды используют сложные алгоритмы для отслеживания результатов игроков, прогнозирования результатов и даже поиска новых талантов. Расширенная аналитика также включает машинное обучение и искусственный интеллект. Эти

Секция 1.

инструменты могут анализировать огромные объемы данных для выявления закономерностей, которые люди могут упустить. Например, искусственный интеллект может помочь тренерам понять, как различные формации влияют на игровой процесс или как конкретные игроки выступают под давлением [1].

Психологическая подготовка юных футболистов. Футбол – это не только физическая, но и умственная игра. Элитные клубы включают психологические тренировки для повышения устойчивости, эмоционального контроля и принятия решений в условиях давления. Такие методы, как когнитивная поведенческая терапия (КПТ), визуализация и нейролингвистическое программирование (НЛП) становятся неотъемлемой частью тренировочных программ.

К числу известных инструментов психологической подготовки юных футболистов относится программное обеспечение Football IntelliGym для когнитивной тренировки, имитирующее ситуации на поле, помогая игрокам улучшить предвидение, пространственную ориентацию и принятие решений. Игроки, проходящие психологическую подготовку, превосходят своих сверстников по точности выполнения пенальти, самообладанию во время напряженных матчей и лидерским качествам на поле.

Поиск и привлечение молодых талантов. Искусство скаутинга превратилось в науку с помощью ИИ и машинного обучения. Клубы теперь используют платформы, которые оценивают игроков с использованием объективных показателей, уменьшая предвзятость, присущую традиционному скаутингу. К числу технологических инноваций в данном направлении следует отнести:

– aiScout – программное обеспечение на базе искусственного интеллекта, которое оценивает технические, физические и тактические способности с помощью видеозаписей. Оно предоставляет клубам рейтинг потенциальных рекрутов на основе predetermined критериев;

– Scoutium – эта платформа объединяет видеоанализ с искусственным интеллектом, чтобы предоставить информацию о новых талантах в менее известных лигах.

Системы скаутинга делают упор на потенциал, а не на текущие способности, уделяя особое внимание таким показателям, как скорость бега, выносливость и «футбольный IQ», чтобы выявлять игроков, способных адаптироваться к профессиональным требованиям [1].

Носимые технологии: отслеживание каждого движения. Игроки теперь носят устройства, которые отслеживают все, от частоты сердечных сокращений до движений на поле. Затем эти данные используются для оптимизации программ тренировок, предотвращения травм и даже принятия решений в реальном времени во время матчей. Одной из самых популярных носимых устройств является GPS-трекер. Эти устройства могут отслеживать скорость игрока, пройденное расстояние и даже ускорение. Тренеры используют эту информацию для мониторинга усталости игрока и соответствующей корректировки тренировочных нагрузок. Еще одним носимым устройством является умная футболка, которая может измерять частоту сердечных сокращений, частоту

дыхания и даже мышечную активность. Такого рода данные бесценны для понимания физического состояния игрока [2].

Дополненная реальность (AR) и виртуальная реальность (VR). Теперь поговорим о дополненной реальности (AR) и виртуальной реальности (VR). Эти технологии кардинально меняют то, как тренируются игроки, и как болельщики воспринимают игру. Для игроков VR может моделировать игровые сценарии, позволяя им практиковать принятие решений и навыки в контролируемой среде. AR, с другой стороны, может накладывать важную информацию на поле, помогая игрокам принимать более обоснованные решения в режиме реального времени. Для болельщиков AR может улучшить впечатления от просмотра, предоставляя статистику в режиме реального времени, информацию об игроках и даже 3D-повторы.

Видеопомощник арбитра (VAR). VAR использует видеотехнологии, чтобы помогать судьям принимать важные решения. VAR может просматривать голы, пенальти, красные карточки и даже офсайды. Идея заключается в том, чтобы минимизировать человеческие ошибки и обеспечить честную игру [2].

Умные стадионы. Это не обычные спортивные площадки. Они напичканы технологиями, призванными улучшить впечатления болельщиков. От высокоскоростного Wi-Fi до систем безналичной оплаты – умные стадионы – это, прежде всего, удобство. Но это не просто облегчение жизни болельщиков. Умные стадионы также используют аналитику данных для понимания поведения и предпочтений болельщиков. Затем эта информация может быть использована для улучшения всего: от рассадки до выбора еды и напитков.

Некоторые стадионы даже используют устройства IoT (Интернет вещей) для мониторинга таких вещей, как температура, влажность и плотность толпы. Эти данные могут быть использованы для оптимизации условий, как для игроков, так и для болельщиков. Например, если температура на поле слишком высокая, можно активировать систему охлаждения стадиона, чтобы игрокам было комфортно.

Робототехника и автоматизация. Автоматизированные системы камер могут запечатлеть каждый угол игры, предоставляя болельщикам захватывающий опыт просмотра. Роботизированные помощники могут помочь во всем, от обслуживания поля до оказания медицинской помощи. И давайте не будем забывать о технологии дронов. Дроны можно использовать для съемки игры с воздуха, обеспечивая уникальную перспективу, как для тренеров, так и для болельщиков.

Профилактика травм и восстановление. Травмы являются частью игры, но технологии помогают минимизировать их влияние. Носимые технологии и аналитика данных могут использоваться для прогнозирования и предотвращения травм до того, как они произойдут. Например, если данные игрока показывают признаки усталости или перегрузки, тренеры могут скорректировать его тренировочную нагрузку, чтобы предотвратить травмы. Когда травмы случаются, технологии могут помочь в восстановлении. Виртуальная реальность может использоваться для моделирования игровых сценариев, помогая игрокам

Секция 1.

поддерживать свои навыки во время восстановления. Экзоскелеты и другие роботизированные устройства могут помочь в реабилитации, помогая игрокам быстрее возвращаться на поле.

Трансляция и потоковое вещание. Технологии трансляций и потокового вещания развиваются, чтобы предоставить болельщикам более захватывающий опыт просмотра. Разрешение 4K и 8K становится нормой, предлагая кристально чистые изображения, которые создают ощущение, будто вы находитесь прямо на поле. Некоторые платформы позволяют фанатам выбирать собственные углы обзора, получать доступ к статистике в реальном времени и даже участвовать в опросах в прямом эфире. Все дело в том, чтобы сделать просмотр более увлекательным и интерактивным.

Взаимодействие с фанатами и социальные сети. Технологии не просто меняют игру на поле; они также меняют то, как болельщики взаимодействуют со своими любимыми командами. Социальные платформы стали важными инструментами для взаимодействия с болельщиками. Команды используют эти платформы для обмена обновлениями, закулисным контентом и даже для прямого взаимодействия с болельщиками.

У многих команд есть собственные приложения, которые предоставляют фанатам обновления в реальном времени, статистику и даже эксклюзивный контент. Некоторые приложения даже предлагают возможности дополненной реальности, позволяя фанатам взаимодействовать с командой новыми и захватывающими способами [3].

Таким образом, слияние науки и футбола меняет то, как клубы развивают игроков и выявляют таланты. От анализа данных и психологической подготовки до инновационных технологий и передового скаутинга, ведущие клубы используют все доступные инструменты, чтобы получить конкурентное преимущество. По мере развития этих методов будущее футбола, несомненно, будет принадлежать тем, кто использует научные достижения для создания «звезд» завтрашнего дня. Технологии в футболе открывают новые горизонты для тренеров, судей и болельщиков. Они влияют на уровень подготовки игроков и точность судейства, что сказывается на зрелищности событий

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инновационные технологии в футболе. Будущее уже наступило. – URL: <https://www.sports.ru/football/blogs/3231292.html>
2. Инновации в футбольных технологиях: что нового в 2025 году? – URL: <https://toxigon.com/innovations-in-football-technology>
3. Раскрытие экономической динамики спортивной индустрии. – URL: <https://diversedaily.com/unveiling-the-economic-dynamics-of-sports-industry>

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫБОРА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ
КОМПАНИЯМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Кошечко Александр Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена обзору теоретических основ выбора финансовой стратегии предприятиями строительной отрасли. В работе представлено определение категории «финансовая стратегия», обозначена ее ключевая цель в развитии строительных организаций, систематизированы факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятий строительного сектора экономики. Рассмотрены основные экономические параметры деятельности строительных компаний, заложенные в основу выбора финансовой стратегии.

Ключевые слова: финансовая стратегия, строительный рынок, финансовые ресурсы, строительная организация, рыночная ниша.

**METHODOLOGICAL BASIS FOR CHOOSING A FINANCIAL
STRATEGY BY COMPANIES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY**

Koshechko Alexander Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to a review of the theoretical foundations for choosing a financial strategy by enterprises in the construction industry. The paper presents a definition of the category “financial strategy”, identifies its key goal in the development of construction organizations, and systematizes the factors influencing the efficiency of enterprises in the construction sector of the economy. The main economic parameters of the activities of construction companies, which form the basis for choosing a financial strategy, are considered.

Keywords: financial strategy, construction market, financial resources, construction organization, market niche.

В конкурентном мире строительной отрасли эффективное финансовое управление имеет решающее значение для роста и успеха бизнеса. Понимание важности финансового управления и реализация правильных стратегий может помочь строительному бизнесу процветать на постоянно меняющемся рынке. В строительной отрасли, где проекты обычно масштабны и требуют значительных инвестиций, эффективное финансовое управление обеспечивает эффективное распределение ресурсов, минимизацию рисков и максимизацию прибыльности.

Финансовая стратегия является одним из ключевых инструментов управления финансово-хозяйственной деятельностью любой коммерческой организации. Финансовая стратегия предприятий строительной отрасли представляет собой план последовательных действий, направленных на своевременное пополнение их собственного капитала и рациональное распределение денежных средств, что

Секция 1.

является залогом обеспечения финансовой стабильности хозяйствующих субъектов [1].

Четкие финансовые стратегии необходимы для выживания и процветания в строительной отрасли. Этот сектор сталкивается со сложными проблемами, включая сложное проектное финансирование, меняющиеся требования рынка и значительные капиталовложения. В этой среде поддержание здорового денежного потока имеет решающее значение – оно поддерживает операции, подпитывает рост и обеспечивает защиту против непредсказуемых рыночных условий. Управление финансовой стратегией строительной фирмы, фокусирование на оптимизации бюджета, контроле затрат и финансовом планировании.

Суть финансовой стратегии для строительных предприятий заключается в построении эффективной системы управления финансовыми ресурсами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей развития бизнеса. Ключевая цель финансовой стратегии предприятий строительной отрасли направлена на увеличение рыночной стоимости бизнеса в условиях максимального смягчения непредвиденных рисков ситуаций, проявление которых может негативно сказаться на эффективности протекания бизнес-процессов в рамках коммерческой деятельности субъекта хозяйствования [2].

Финансовая стратегия предприятий строительной отрасли состоит из основных элементов, к которым относятся:

- отношения, возникающие с партнерами по бизнесу, поставщиками, клиентами, работниками;
- источники финансирования (собственный и заемный капитал);
- риски (основные составляющие стратегии финансовой безопасности);
- налоговая политика (составление графика проведения платежей);
- ресурсное обеспечение строительной деятельности.

Отправной точкой для выбора и формирования финансовой стратегии любого строительного предприятия являются показатели его финансовой отчетности (данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах), отображающие итоги деятельности хозяйствующего субъекта. Отсюда следует, что выбор финансовой стратегии строительными организациями должен основываться на методе экономического анализа. Выбор финансовой стратегии для предприятий строительной отрасли призван помочь решить следующие задачи:

- максимизация объемов прибыли, которая является ключевым показателем бизнеса, демонстрирующим эффективность коммерческой деятельности предприятий;
- обеспечение стабильной финансовой устойчивости строительной организации за счет достаточного объема собственного капитала в составе источников финансирования;
- повышение инвестиционной привлекательности предприятия и др.

Выбор финансовой стратегии для развития строительных предприятий включает в себя четыре взаимосвязанных этапа. Первая фаза выбора финансово стратегии заключается в проведении анализа ретроспективных и отраслевых данных, являясь основным инструментом, на котором базируется весь

процесс финансового планирования. Ретроспективный анализ деятельности строительного предприятия предполагает получение основных экономических характеристик, позволяющих выбрать ту или иную финансовую стратегию.

В данном случае целесообразно проводить горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности организации и рассчитывать показатели эффективности ее деятельности за последние три года. К наиболее важным экономическим метрикам любого предприятия строительной отрасли относятся: объемы реализации продукции; ассортиментная структура объектов строительства, состав издержек обращения; показатели платежеспособность и прибыльности компании [3].

Что касается отраслевого анализа, то он позволяет определить текущее состояние коммерческой деятельности строительного предприятия и выявить факторы на него влияющие, к которым в частности следует отнести:

- цель компании, формирующаяся на каждом этапе (стадии) развития бизнеса;
- возможность получения источников финансирования. Подобные возможности упрощают поиски новых направлений развития бизнеса и помогают пережить неблагоприятные периоды в деятельности строительного предприятия;
- использование новых технологий. Под влиянием стремительно меняющегося рынка функциональные бизнес-процессы в деятельности строительных предприятий стимулируются за счет перехода участников строительных работ к цифровому формату управления бизнес-процессами;
- коммерческая политика предприятий и работа с клиентами. Здесь учитываются такие моменты, как предоставление отсрочек платежа; разработка программ лояльности и др.;
- конкурентная стратегия. Здесь необходимо знать основных конкурентов бизнеса и отслеживать появление новых отраслевых игроков.

Второй этап выбора финансовой стратегии связан с выявлением ключевых показателей деятельности предприятия и определением для них целевых значений. В данном контексте речь идет о тех параметрах, которые оказывают прямое влияние на финансовое состояние и благополучие компании. Во внимание берутся такие критерии, как объемы выручки; уровень рентабельности; себестоимость продаж и др.

Третий этап предполагает организацию планирования доходов и расходов предстоящего периода, а последняя стадия выбора финансовой стратегии помогает менеджменту строительной организации понять, какой результат принесет осуществление сценария вышеизложенных пунктов, то есть, оценивает их влияние на структуру капитала и эффективность функционирования бизнеса.

Процесс формирования выбранной финансовой стратегии предприятиями строительной отрасли включает в себя несколько этапов. Сначала определяется и фиксируется временной период для ее разработки, поскольку от сроков реализации плановых мероприятий зависят уровень детализации целевых

СЕКЦИЯ 1.

индикаторов, обозначенных в будущей финансовой стратегии, и конечные результаты их достижения.

При разработке финансовой стратегии на длительный период прогнозируются объемы валового дохода и издержек обращения. Определяются источники формирования денежных поступлений и будущие направления использования доходов строительной организации. Долгосрочное планирование в сфере строительства, как и в других отраслях экономики, обычно охватывает срок до пяти лет, краткосрочное планирование – до одного года. Фундаментом для формирования краткосрочной финансовой стратегии предприятиями строительной отрасли становится точный прогноз поведения финансовых потоков, запланированных на ближайший период.

При разработке финансовой стратегии строительные организации учитывают условия рынка, тенденции отрасли и потенциальные риски. Также важно учитывать конкретные потребности и цели бизнеса, включая планы расширения, инвестиционные возможности и возможные трудности в строительной индустрии [4].

Таким образом, для выбора финансовой стратегии предприятиям строительной отрасли следует обратиться к показателям своей финансовой отчетности, отображающим итоги их коммерческой деятельности. Положения финансовой стратегии должны быть регламентированы перечнем разработанных документов, определяющих требования одного или нескольких элементов выбранной стратегии.

При этом, необходимо учитывать внутренние и внешние факторы, влияние которых может негативно отразиться на эффективности функционирования строительного предприятия. Достижение целевых индикаторов, обозначенных в рамках выбранной финансовой стратегии, может осуществляться за счет применения новых информационно-цифровых технологий, привлечения дополнительных источников финансирования деятельности строительных организаций, использования новых каналов сбыта и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент для роста строительного бизнеса. – URL: <https://www.boomandbucket.com/blog/financial-management-for-construction-business-growth>
2. Необходимое бизнес-финансирование для строительных компаний. – URL: <https://www.trytoolbox.com/blog/business-finance-construction-companies>
3. Финансовая стратегия строительства: преодоление перерасхода средств и оптимизация бюджетов. – URL: <https://flevy.com/marcus-insights/construction-financial-strategy-overcome-cost-overruns-optimize-budgets>
4. Двенадцать финансовых стратегий для строительных подрядчиков. – URL: <https://www.constructionexec.com/article/12-financial-strategies-for-construction-contractors>

**ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОТИВАЦИОННОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ**

Краснов Николай Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена обзору ключевых инструментов мотивационного воздействия на деятельность государственных гражданских служащих. В работе рассмотрена система мотивационных ценностей государственных гражданских служащих, к которым в частности относятся создание комфортных организационно-технических и психофизиологических условий для выполнения должностных обязанностей, признание результатов их профессиональной деятельности, предоставление возможностей для самореализации сотрудников.

Ключевые слова: государственный служащий, государственная служба, мотивация, профессиональная деятельность, должностные обязанности.

**MAIN TOOLS OF MOTIVATIONAL INFLUENCE ON THE ACTIVITIES
OF STATE CIVIL SERVANTS**

Krasnov Nikolay Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the review of key tools of motivational influence on the activities of state civil servants. The work examines the system of motivational values of state civil servants, which in particular include the creation of comfortable organizational, technical and psychophysiological conditions for the performance of official duties, recognition of the results of their professional activities, providing opportunities for self-realization of employees.

Keywords: civil servant, civil service, motivation, professional activity, official duties.

Поведение гражданских служащих в разные периоды их профессиональной карьеры, учитывая уровень замещаемой должности и заслуги перед государством, напрямую связано с воздействием различных мотивов, оказывающих влияние на эффективность выполнения ими служебных обязанностей. Однако, в число основных факторов, влияющих на поведение большинства государственных гражданских служащих, входит потребность в комфортных условиях прохождения гражданской службы, что включает в себя систему мотивационных ценностей.

В первую очередь, работоспособность гражданских служащих особым образом влияет на систему формирования комфортных организационно-технических и психофизиологических условий, обеспечивающих эффективное выполнение

Секция 1.

должностных обязанностей при прохождении государственной службы. Подобные условия являются одним из факторов повышения результативности профессиональной деятельности персонала в системе государственной службы. Определяющим составляющими в системе организационно-технических условий являются предоставление комфортного служебного места, организация мест для приема пищи и отдыха во время предоставляемых перерывов в работе, а также создание безопасных и благоприятных условий организации труда [1].

Достижение удовлетворенности трудовой деятельностью гражданских служащих требует создания и поддержания в коллективе комфортных психофизиологических условий, характеризующихся совокупностью взаимоотношений в коллективе и поддержанием руководством благоприятного внутреннего психологического состояния сотрудников, что способствует развитию их профессиональной самореализации. Сюда относится обеспечение правовых гарантий гражданским служащим на отдых, установление нормальной продолжительности служебного времени, предоставление выходных и нерабочих праздничных дней и ежегодных оплачиваемых основного и дополнительных отпусков.

Также поддержанию благоприятного психологического климата гражданских служащих могут способствовать публичное выражение признательности за результативность их профессиональной деятельности, создание в государственном органе возможности для самореализации посредством должностного и профессионального роста, а также инициирование мероприятий, направленных на развитие физической культуры и спорта в коллективе [2].

Чтобы воспитать приверженность гражданских служащих к ценностям профессионализма и компетентности, следует создавать все необходимые условия для признания итогов их профессиональной деятельности. Особую важность в системе мотивационных ценностей сотрудников государственной службы приобретает выражение благодарности за конечные результаты их профессиональных усилий посредством различных форм благодарности (похвалы), которые являются крайне важными для повышения стремления гражданских служащих к эффективному достижению стоящих перед ними целей и задач.

В тоже время, к числу существенных мотивационных факторов в работе государственных гражданских служащих относится предоставление возможностей для их самореализации посредством повышения сложности выполняемых ими задач, а также содействия должностному и карьерному росту, профессиональному развитию. Значительным достижением при построении деловой карьеры государственных гражданских служащих является продвижение по служебной лестнице, свидетельствующее о высокой оценке их заслуг, предполагающее расширение полномочий и увеличение денежного содержания [3].

Поэтому руководителям структурных подразделений государственных органов целесообразно на ежегодной основе проводить оценку профессиональной деятельности государственных служащих, результаты которой могут послужить

основой для принятия обоснованных управленческих решений, создающих все необходимые условия для эффективного управления кадровым составом государственного органа.

Еще одним качественным индикатором в части поддержания и повышения гражданскими служащими уровня квалификации, необходимого для надлежащего исполнения ими должностных обязанностей и развития их кадрового потенциала является обеспечение возможностей для профессионального развития сотрудников – проведение различного рода мероприятий, направленных на приобретение гражданскими служащими новых знаний и умений.

Особенностью механизма мотивационного воздействия на трудовую деятельность государственных гражданских служащих является применение совокупности организационных инструментов, направленных на управление их карьерой, поощрение и награждение за государственную службу. Действующий механизм мотивации государственных служащих Российской Федерации включает в себя систему материального стимулирования в виде денежного содержания (заработной платы) и инструментов нематериального стимулирования [4].

Выплата гражданскому служащему единовременного поощрения производится в порядке и размерах, утверждаемых представителем нанимателя в пределах установленного фонда оплаты труда гражданских служащих. Обязательным условием для выполнения функциональных обязанностей гражданских служащих является служебная дисциплина – обязательное для гражданских служащих соблюдение служебного распорядка государственного органа и должностного регламента.

Специфической составляющей профессиональной деятельности государственного служащего является его профессиональная карьера, управление которой в системе государственной службы предусматривает реализацию следующих мероприятий:

- оценка профессиональных и личностных качеств государственного служащего;
- рассмотрение вариантов развития карьеры (аналитическая работа внутри организации);
- выбор варианта карьеры с формированием системы обучения, направленной на приведение в соответствие компетенций служащего и требований должности, которую ему предстоит занять в ближайшее время.

В целях поддержки профессионального развития гражданских служащих для персонала в системе государственной службы предусмотрены следующие основные виды обучения государственных служащих, необходимых для обеспечения полноценного и результативного исполнения должностных обязанностей:

- профессиональная переподготовка. Подобный вид обучения государственные гражданские служащие проходят в случае необходимости усовершенствования уже полученных знаний или получения новых компетенций, необходимых для выполнения другого вида профессиональной деятельности, а также получения дополнительной квалификации;

- повышение квалификации. Данный вид обучения практикуется в том случае, если требования к уровню государственного служащего возросли и в связи с этим необходимо освоить дополнительные способы решения профессиональных задач. Система повышения квалификации направлена на усовершенствование уже имеющихся теоретических знаний, отработку практических навыков и умений в профессиональной деятельности;
- стажировка. В этом случае подразумевается закрепление теоретических знаний, полученных при освоении программ профессиональной переподготовки или повышения квалификации, и приобретение практических навыков и умений для их эффективного использования при исполнении государственными служащими своих должностных обязанностей [5].

Таким образом, основным индикатором, стимулирующим государственных гражданских служащих к повышению эффективности и результативности выполнения их должностных обязанностей, является система мотивационных мер, как комплексное воздействие внешних и внутренних факторов для удовлетворения потребностей сотрудников государственных органов. Особенностью механизма мотивационного воздействия на трудовую деятельность государственных гражданских служащих является применение совокупности организационных инструментов, направленных на управление их карьерой, поощрение и награждение за государственную службу.

Действующий механизм мотивации государственных служащих Российской Федерации включает в себя систему материального стимулирования в виде денежного содержания и инструментов нематериального стимулирования. К основным инструментам мотивационного воздействия на деятельность персонала в системе государственной службы относятся: выплата денежного содержания, система поощрений, обеспечение возможности профессионального развития и роста по карьерной лестнице, а также создание комфортной атмосферы в коллективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Липски, С.А. Государственное (муниципальное) управление и государственная служба / С.А. Липски. – М.: Русайнс, 2023. – 112 с.
2. Лымарева О.А. Анализ системы мотивации труда служащих в отечественных государственных структурах / О.А. Лымарева, Н.Е. Жуков, И.С. Щербина // Экономика устойчивого развития. – 2022. – № 2(42). – С. 138-141.
3. Наумов, С.Ю. Государственное и муниципальное управление : учеб. пособие / С.Ю. Наумов, Н.С. Гегедюш, М.М. Мокеев и др. - М.: Дашков и К, 2021. – 556 с.
4. Захаров, Н.И. Государственное и муниципальное управление: учебник / Н.И. Захаров, В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова. – М.: Инфра-М, 2022. – 158 с.
5. Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление : учебник для бакалавров / И.А. Василенко. – Люберцы: Юрайт, 2022. – 494 с.

**СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ПО СИСТЕМЕ
МАРКЕТПЛЕЙС**

Кулаков Максим Игоревич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена исследованию российского рынка Интернет-торговли по системе маркетплейс. В работе представлен рейтинг популярных российских online-площадок, различающихся условиями сотрудничества, аудиторией покупателей и торговыми возможностями.

Ключевые слова: маркетплейс, Интернет-торговля, электронная коммерция, online-заказ.

**MODERN INTERNET TRADE MARKET USING THE MARKETPLACE
SYSTEM**

Kulakov Maksim Igorevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the study of the Russian Internet trade market using the marketplace system. The work presents a rating of popular Russian online platforms that differ in terms of cooperation, audience of buyers and trading opportunities.

Keywords: marketplace, Internet trade, electronic commerce, online order.

Интернет-торговля по системе маркетплейс представляет собой продажу товаров, информация о которых размещается на специальных online-платформах. Продавцы размещают товары, а покупатели заказывают их, выбирая по качеству, скорости доставки и цене.

В эпоху цифровых технологий online-площадки обеспечивают клиентам легкий процесс покупок, позволяя им сравнивать несколько компаний и находить лучшие доступные предложения. Для торговых предприятий подобные возможности покупателей помогают охватить более широкую аудиторию, увеличить продажи и создать новые торговые партнерства.

Существуют различные типы цифровых торговых площадок, каждая из которых обслуживает определенную отрасль, продукт или услугу. Торговые площадки делятся на 3 основные категории: B2B (бизнес для бизнеса), B2C (бизнес для потребителя) и P2P (от равного к равному). В этих 3 областях существует огромное количество подкатегорий, включая:

- торговые площадки электронной коммерции – платформы электронной коммерции, связывающие покупателей и продавцов с широким ассортиментом товаров;
- торговые площадки услуг, фокусирующиеся на установлении связей

Секция 1.

между продавцами и клиентами, которым требуются услуги;

- нишевые рынки – специализированный рынок, ориентированный на определенные отрасли или интересы;
- рынки недвижимости – online-платформы, связывающие клиентов с риелторами, брокерами и другими агентами по управлению недвижимостью;
- площадки доставки еды, организующие доставку еды из местных ресторанов.

Каждая площадка предлагает свои условия для покупателей, например доступ к аудитории, комиссия плата, инструменты аналитики и продвижения. На сегодняшний день на российском рынке Интернет-торговли наблюдается взрывной рост маркетплейсов, формирующих огромный трафик, и имеющих безразмерный ассортимент товаров, что делает ценовую конкуренцию самой эффективной.

В 2022 году объем российского рынка online-продаж в 2022 году составил 4,98 трлн. рублей. В 2023 году рынок электронной коммерции по системе маркетплейс вырос на 2,6 трлн. рублей в сравнении с уровнем 2022 года и составил 7,58 трлн. рублей, а в 2024 году – объемы продаж выросли до 10,38 трлн. руб., что наглядно представлено на рисунке 1.

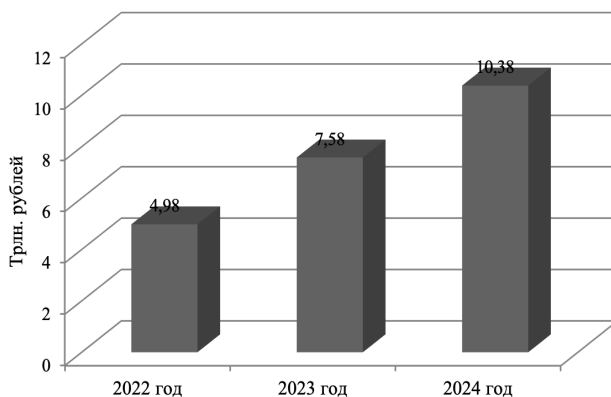


Рисунок 1 – Динамика российского рынка online-продаж за 2022-2024 годы [2, 3].

На конец 2024 года самыми крупными универсальными маркетплейсами в России с оборотом более 100 млрд. руб. в год являются: «Wildberries» (47%), «Ozon» (34,4%), «Яндекс Маркет» (8,1%) и «Мегамаркет» (6,9%). Суммарно на эти четыре компании приходится более 95% всего рынка электронной коммерции в России (рисунок 2).

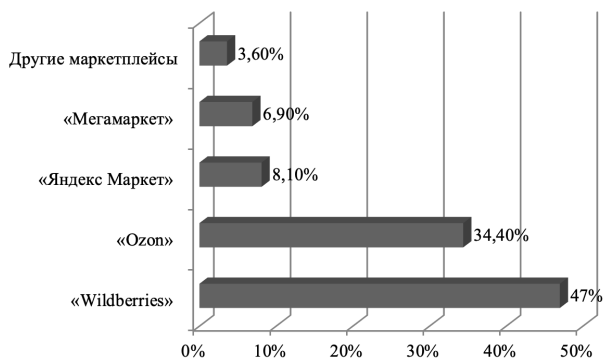


Рисунок 2 – Доли продаж маркетплейсов на российском рынке [4, 5]

По количеству заказов на маркетплейсах лидируют те же компании: «Wildberries» – 72,7%; «Ozon» – 22,8%, «Яндекс Маркет» – 2,4%, «Мегамаркет» – 1,1% [4]. В 2024 году объем рынка розничной Интернет-торговли в России в натуральном выражении составил 5,03 млрд. заказов, против 2,83 млрд. заказов в 2023 году [5].

Основная часть этого роста пришлась на такие площадки электронной торговли, как «Wildberries» и «Ozon» (35 % и 31% соответственно), а в сумме четыре крупнейших маркетплейса обеспечили более 80% от всего роста рынка. В 2024 году совокупная доля двух крупнейших российских маркетплейсов «Wildberries» и «Ozon» от всех online-заказов продолжала расти.

До 2022 года «Wildberries» опережал «Ozon» по продажам более чем в два раза, однако с 2023 года разрыв сократился до 30%. Тем временем продажи на «Ozon» за последние три года увеличились почти в восемь раз и составили 2,88 трлн. руб.

Чаще всего россияне приобретают на маркетплейсах одежду и обувь для взрослых (71%). Далее идут товары, необходимые в повседневной жизни: косметика и средства личной гигиены (61%), хозяйственные товары и бытовая химия (55%). Половина online-заказов россиян приходится на мелкую бытовую технику (51%) и продукты питания (50%). Также на маркетплейсе востребованы текстиль для дома, интерьерные товары и столовая посуда (46%), канцелярские принадлежности и товары для хобби (42%). Покупки для детей (одежда, обувь, игрушки) совершают 39% россиян, а зоологические товары выбирают 35% владельцев домашних животных [4, 5].

В тоже время, ассортимент востребованных товаров на маркетплейсах значительно расширяется. К предметам одежды, обуви, товаров для детей и дома добавляются крупногабаритная мебель и автомобили.

По информационным данным аналитической компании «Инклиент», главная причина, почему россияне покупают на маркетплейсе – это более выгодная цена, чем на другие аналогичные товары (46%). На втором месте по важности – наличие положительных отзывов о товаре (39%). Далее следуют такие причины, как

СЕКЦИЯ 1.

возможность получить скидку на товар или принять участие в акции (33%), товар имеет отзывы о том, что он является оригинальным (25%), высокий рейтинг продавца (23%) (рисунок 3).



Рисунок 3 – Распределение мнений покупателей о факторах привлекательности к покупкам товаров через меркетплейсы [5, 6]

Практически для каждого десятого online-покупателя в России покупки в интернете – это возможность хорошо провести время и найти интересные товары. Однако, на фоне расширения масштабов электронной торговли, по официальным данным «Деловых Линий» и «Скиф-Карго», в 2024 году выросло количество обратных отправок на 17% в сравнении с уровнем 2023 года. Чаще всего покупатели возвращали инструменты (55%), мебель (8%), электронику и бытовую технику по причине неисправности (4%), предметы одежды из-за ошибок в размере или внешнем виде (3%) [5].

Число продавцов на меркетплейсах возрастает из года в год. Их прирост к концу 2024 года в сравнении с уровнем 2023 года составил 20%. К основным причинам роста данного показателя следует отнести: активный переход малого и среднего бизнеса в online-торговлю, адаптация традиционной розницы к электронной коммерции и рост популярности услуг express-доставки. Также поставщики товаров стали более требовательными к качеству логистических услуг (online-сервисы, мессенджеры, страховка даты доставки грузов).

Таким образом, российский рынок online-торговли по итогам 2024 года показал уверенный рост по сравнению с уровнем предыдущего периода. На фоне роста числа продавцов с использованием торговых online-платформ, увеличивается количество случаев возврата доставленных товаров. К тому же, повысились запросы к повышению качества логистических услуг.

Наблюдается усиленное доминирование двух крупнейших меркетплейсов «Wildberries» и «Ozon». Крупнейшим игроком на российском рынке электронной коммерции, является online-площадка «Wildberries», предлагающая своим покупателям различные категории товаров, в тоже время, быстро растет

количество активных покупателей в «Ozon». Сеть «Яндекс Маркет», занимающая третье место в рейтинге online-продаж, выделяется за счет интеграции с экосистемой «Яндекса».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Развитие рынка: создание приложения для вашей ниши в отрасли. – URL: <https://scopicsoftware.com/blog/marketplace-development>
2. Пятнадцать статистических данных по e-commerce в России за 2023 год. – URL: <https://vc.ru/marketplace/1157024-15-statisticheskikh-dannyh-po-e-commerce-v-rossii-za-2023-god>
3. Онлайн-торговля в России растет: больше продавцов, возвратов и новых логистических требований. – URL: <https://logistics.ru/internet-torgovlya-i-fulfilment-transportirovka/onlayn-torgovlya-v-rossii-rastyot-bolshe-prodavcov>
4. Статистика маркетплейсов в России (2024) <https://inclient.ru/marketplaces-stats/?ysclid=m9gpq1blmi377593611>
5. Объем продаж в маркетплейсах за полгода составил 10,6 трлн. руб. В лидерах – Wildberries и Ozon. – URL: <https://incrussia.ru/news/obem-prodazh-v-marketplejsah-za-polgoda-sostavil-10-6-trln-rub-v-liderah-wildberries-i-ozon>

**РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОКРАЩЕНИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ ЦЕНТРА
И ПЕРИФЕРИИ РЕГИОНА**

Лавров Александр Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье обозначена роль информационной инфраструктуры в сокращении социально-экономической поляризации центра и периферии региона. Оценивая возможности цифровизации экономики, автором выделены положительные тенденции в формировании и внедрении современной информационной инфраструктуры на территориях труднодоступных населенных пунктов сельской местности.

Ключевые слова: периферия, поляризация, социально-экономическое развитие, информационная инфраструктура, цифровизация.

**THE ROLE OF INFORMATION INFRASTRUCTURE IN REDUCING
SOCIO-ECONOMIC POLARIZATION OF THE CENTER AND PERIPHERY
OF THE REGION**

Alexander Aleksandrovich Lavrov

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article outlines the role of information infrastructure in reducing the socio-economic polarization of the center and periphery of the region. Assessing the possibilities of digitalization of the economy, the author highlights positive trends in the formation and implementation of modern information infrastructure in the territories of hard-to-reach rural settlements.

Key words: periphery, polarization, socio-economic development, information infrastructure, digitalization.

Центральные и периферийные зоны, не зависимо от уровня пространственного развития, связаны между собой различными информационными потоками, направления которых определяют характер взаимодействия между «центрами» и «перифериями». Неравномерность социально-экономического развития территорий в рамках отдельных региональных структур является основной аргументированной предпосылкой сглаживания феномена пространственной поляризации, что вполне может сочетаться с ускоренным внедрением и эффективным использованием современных инструментов государственного управления, направленных на выравнивание социальных и экономических показателей отдельных территориальных образований.

В контексте данной проблемы, к подобным инструментам региональной политики следует отнести внедрение и развитие системы информационных

технологий, что будет способствовать обеспечению научно-технической и экономической независимости регионов, а также экономической и информационной самодостаточности его отдельных территориальных образований [1].

Как отмечают К.Ю. Коновалова [2] и С.А. Грачев [3], процессы создания и развития информационной инфраструктуры, а также повышения эффективности применения информационных технологий неразрывно сопряжены с проблемой цифрового разрыва в региональном пространстве, заключающейся в неравномерности доступа населения и бизнеса к информационно-коммуникационным технологиям. Подобная тенденция способствует усилению поляризации региональных территорий, особенно, если имеют место случаи одновременной транспортной и цифровой отчужденности отдельных территориальных образований. По мнению авторов, при устранении этого разрыва цифровая доступность к информационно-коммуникационным технологиям может стать катализатором позитивных изменений, направленных на сглаживание процессов периферизации. Зачастую явление цифровой отчужденности свойственно для сельской местности, включающей в себя территории сельских населенных пунктов, где данный феномен наиболее ярко выражается [4].

Чаще всего социально-демографические диспропорции возникают в малых городах и малых сельских поселениях и влекут за собой снижение эффективности использования трудового потенциала, а также концентрацию части трудоспособного населения региона в крупных населенных пунктах. На фоне подобных явлений положение населения периферийных территорий становится уязвимым не только в части реализации возможностей на рынке труда, так и в части доступности к цифровым технологиям.

Жителей малых городов и сельской местности привлекают более широкие возможности для трудоустройства, благоприятная рабочая среда, высокий уровень оплаты труда, а также доступность качественных социально-бытовых услуг, что побуждает их к переезду в крупные города на постоянное место жительства. В данном случае процесс цифровой трансформации в системе регионального развития может способствовать закреплению трудовых ресурсов на территории периферийных территориальных образований. Однако здесь возникает проблема совершенствования цифровой инфраструктуры и цифровой грамотности населения [4].

При устранении цифрового неравенства между городскими и сельскими местностями, в рамках территориально обособленных региональных структур имеется значительный потенциал для развития удаленной формы занятости. Реализация этого потенциала, с одной стороны, является определенным вектором территориальной мобильности населения, выражающимся в мотивировании населения не менять место своего прежнего проживания, с другой стороны, в перспективном будущем может повлиять на пространственное развитие региона [5].

Секция 1.

Оценивая возможности цифровизации экономики для жителей территориальных образований, следует выделить положительные последствия формирования и внедрения современной информационной инфраструктуры для занятого экономически занятого населения:

- рост производительности труда и экономия рабочего времени трудовых ресурсов за счет вложения финансовых средств в инструменты информационно-коммуникационных технологий и поэтапное обновление бизнес-процессов в предпринимательских структурах с целью роста их показателей;
- рост гибкости рабочих мест, появление новых профессий, создание новых рабочих мест с оптимальными условиями труда и справедливой заработной платой.

Формирование и распространение современной информационной инфраструктуры на периферийные территориальные зоны будет способствовать повышению эффективности управления в региональных и местных органах власти, а также повышению уровня взаимодействия населения и предпринимательских структур с органами государственной власти. Использование информационных технологий на базе формирования современной информационной инфраструктуры позволит увеличить объемы, качество и доступность предоставляемых государственных услуг, упростит процедуры и сократит сроки их оказания.

Повсеместное развитие и применение информационных технологий сделает информацию о деятельности государственных, региональных и местных органов власти более открытой и прозрачной, обеспечит эффективный информационный обмен между территориально отдаленными населенными пунктами [5]. Региональные структуры нуждаются в постоянном и непрерывном обеспечении территориальных образований сетевыми информационными технологиями, поскольку данный вид коммуникативной связи, с одной стороны, выступает в качестве электронных каналов взаимодействия между гражданами и органами исполнительной власти всех уровней, с другой стороны, информационные технологии обеспечивают потребности экономики по сбору и передаче данных бизнеса.

Информационная составляющая в системе управления крупными и средними промышленными предприятиями на периферийных территориях, выступающими в качестве потенциальных катализаторов инновационных процессов, призвана обеспечить «периферии» способностью концентрировать финансовые ресурсы в экономике региона. К тому же, развитие информационной инфраструктуры на базе промышленных предприятий будет способствовать привлечению к трудовой деятельности представителей талантливой молодежи, обладающей компетенциями предпринимателей – инноваторов, а также стимулированию трансфера промышленных технологий [6].

Повышение уровня информационной доступности в рамках цифровой трансформации российских регионов способно стать катализатором следующих позитивных изменений: повышение качества жизни населения, доступность социально-значимых услуг, рост мобильности труда, стимулирование

предпринимательской активности населения, сохранения старых рабочих мест и закрепление трудовых ресурсов в малых городах и сельских территориях.

Информационные технологии способствуют повышению качества образования, развитию новых форм и методов обучения, в том числе дистанционного образования, созданию системы непрерывной профессиональной подготовки, направленных на воспроизводство квалификационного потенциала территориальных образований региона, повышению качества медицинского обслуживания и социальной защиты населения. Другим аспектом использования информационных технологий является стимулирование инновационной активности территориальных единиц, а также инновационного развития экономики региональных структур за счет создания благоприятных условий для развития предпринимательства, стимулирования конкуренции, привлечения инвестиций, расширения производства и поддержки экономического роста [6].

Таким образом, применение информационных технологий в качестве инструмента сглаживания пространственной социально-экономической поляризации «центра» и «периферии» региона может способствовать как инновационному развитию, так и сокращению существующих различий в социально-экономическом положении территориальных образований. Использование информационных технологий позволит скорректировать поляризованное развитие в направлении сглаживания явлений пространственной дифференциации.

Применение такого подхода приведет к повышению эффективности взаимодействия государственных, региональных и местных органов власти, предпринимательских структур и населения в решении приоритетной задачи сглаживания региональной пространственной поляризации. Повышение уровня информационной доступности в рамках цифровой трансформации российских регионов способно стимулировать инновационное развитие территориальных образований и предпринимательской активности населения, повысить качество жизни населения и доступности социально-значимых услуг, обеспечить рост мобильности труда, сохранения старых рабочих мест и закрепление трудовых ресурсов в малых городах и сельских территориях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Соловьева, Т.С. особенности занятости населения России в контексте пространственного развития территорий / Т.С. Соловьева. – 2022. – Т. 9. – № 7. – С. 1147-1165.
2. Коновалова, К.Ю. Оценка и способы преодоления регионального неравенства в новой экономической реальности / К.Ю. Коновалова // Муниципалитет: экономика и управление. – 2022. – № 4. – С. 53-63.
3. Грачев, С.А. Анализ влияния цифровизации экономики на занятость в региональном научно-исследовательском секторе / С.А. Грачев // Креативная экономика. – 2021. – Т.15. – № 3. – С. 675-694.
4. Нефедова, Т.Г. Поляризация и сжатие освоенных пространств в центре

СЕКЦИЯ 1.

- России: тренды, проблемы, возможные решения / Т.Г. Нефедова, А.И. Трейвиш // Демографическое обозрение. – 2020. – № 7 (2). – С. 31-53.
5. Кулик А.М. Факторы и особенности формирования и развития человеческого капитала в контексте центр-периферийного пространственного сетевого взаимодействия / А.М. Кулик, Ю.В. Лыщикова // Научный результат. Экономические исследования. – 2023. – Т.9. – № 3. – С. 61-75.
 6. Плесецкий, Е.Л. Структурные изменения в пространственном развитии России: новые реалии / Е.Л. Плесецкий // Управленческие науки. – 2023. – 13(3). – С.21-33.

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ:
ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ**

Лисицын Александр Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье представлено обоснование понятия стратегии развития продаж. Результаты исследования показали, что эффективные стратегии продаж являются основой любого успешного бизнеса, определяя способ представления продуктов и услуг на рынке и в конечном итоге определяя конечный результат. Создание стратегии продаж, которая соответствует целям бизнеса и резонирует с целевым рынком компании, требует вдумчивого подхода и глубокого понимания различных элементов, от анализа рынка до реализации продаж.

Ключевые слова: стратегия развития продаж, коммуникационное воздействие, бизнес-процессы, маркетинг, sales-команда.

**SALES DEVELOPMENT STRATEGY:
MAIN TASKS AND WAYS OF IMPLEMENTATION**

Lisitsyn Alexander Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article presents the rationale for the concept of sales development strategy. The results of the study showed that effective sales strategies are the basis of any successful business, determining the way products and services are presented on the market and ultimately determining the end result. Creating a sales strategy that meets business goals and resonates with the company's target market requires a thoughtful approach and a deep understanding of various elements, from market analysis to sales implementation.

Keywords: sales development strategy, communication impact, business processes, marketing, sales team.

Ключевая цель стратегии развития продаж заключается в увеличении прибыли компании. Достичь этой цели можно разными путями, например: захватывать существующие рынки сбыта или осваивать новые; расширять отдел продаж или повышать эффективность работы текущих сотрудников; снижать себестоимость товара или повышать цены. Стратегия развития продаж представляет собой динамический план, который может меняться в зависимости от внешних обстоятельств, изменения внутренних бизнес-процессов и других факторов [1].

Существует два типа стратегий продаж: входящие и исходящие. Стратегии исходящих продаж являются традиционным подходом большинства компаний. В этих системах отделы продаж основывают свою стратегию на продавце, а не на клиенте. Процессы исходящих продаж часто включают такие инструменты, как звонки, покупку списков электронной почты и использование других методов

холодного поиска. В результате ежедневные показатели успеха часто основаны на количестве связей, а не на качестве.

Компании, следующие входящему подходу, основывают свои процессы продаж на действиях клиентов, собирая данные о продавцах и покупателях для мониторинга своих воронок продаж и обучения своей торговой команды.

Некоторые виды стратегий развития продаж:

- агрессивная стратегия, направленная на увеличение продаж и привлечение новых клиентов через активные действия. Подходит для компаний, которые реализуют товары массового потребления или тех, кто продает несложные и относительно недорогие продукты, когда человек может купить сразу;
- стратегия завоевания, предполагающая привлечение внимания новой целевой аудитории, покорение нового рынка. Эту стратегию часто используют, когда только выпускают продукт или начинают двигаться в неизведанной рыночной нише;
- консультационная стратегия, позволяющая удерживать базу клиентов за счет повышения клиентского сервиса. Консультативную стратегию выбирают компании, которые на первое место ставят желания и потребности клиента, чтобы предоставить наилучшее обслуживание;
- партнерская стратегия, направленная на развитие долгосрочных взаимоотношений. Данную стратегию выбирают компании, которые используют максимально персонализированный подход к своим клиентам;
- стратегия оптимизации, целью которой является снижение стоимости успешной сделки. В данном случае компании решают конкретные задачи или проблемы потенциальных покупателей [2].

Для разработки эффективных стратегий развития продаж, не существует универсального решения. Это многогранное начинание, которое включает глубокое понимание отраслевого рынка, четкие цели продаж, убедительное ценностное предложение и тщательное планирование. Реализация этих стратегий так же важна, как и их создание, требуя постоянного мониторинга и адаптации для соответствия постоянно меняющемуся ландшафту бизнеса. В основе каждой успешной стратегии продаж лежит признание ее основных компонентов, к которым относятся: процесс планирования продаж, координация работы команды и использование технологий для оптимизации бизнес-процессов.

Анализ тенденций и динамики рынка дает предпринимательским структурам ясную картину поведения клиентов, развития новых технологий и потенциальных изменений внешней среды, которые могут повлиять на качество бизнеса. Эта информация жизненно важна при планировании продаж, поскольку она помогает предвидеть изменения на целевом рынке и позиционировать свои предложения соответствующим образом. Более того, понимание отраслевых конкурентов заключается не в подражании их действиям, а в поиске пробелов и возможностей для дифференциации корпоративного бренда [3].

Для эффективного развития бизнеса компании должны использовать ряд инструментов и методов анализа целевого рынка, например, опросы потребителей,

отраслевые отчеты и аналитика данных о продажах. Эти инструменты могут выявить закономерности в поведении покупателей, изменения в потребностях клиентов и появление новых сегментов рынка.

Краеугольным камнем любой эффективной стратегии продаж является установление четких и измеримых целей продаж. Цели продаж должны быть напрямую связаны со стратегическими целями организации, гарантируя, что каждое действие по продажам вносит вклад в общую миссию бизнеса. Они действуют как мотивационный инструмент, давая торговому персоналу четкое понимание того, что от них ожидается, и дорожную карту, которой необходимо следовать.

Более того, четко определенные цели продаж способствуют лучшему планированию и прогнозированию, позволяя руководству организации предвидеть потребности в ресурсах и потенциальные проблемы. Целевые индикаторы также обеспечивают основу для показателей эффективности, позволяя отделу продаж отслеживать прогресс и принимать решения на основе данных. Согласование целей продаж с общими стратегическими целями компании имеет решающее значение для обеспечения того, чтобы каждое усилие, приложенное отделом продаж, способствовало более широкой миссии организации. Такое согласование создает синергию между отделами, гарантируя, что маркетинг, разработка продукта, обслуживание клиентов и продажи работают на общую цель.

Разработка эффективной стратегии развития продаж требует прочного фундамента, тщательного планирования и точного исполнения. Ниже представлены ключевые этапы этого процесса.

Определение целевого рынка (создание идеального профиля клиента). Целевой рынок – это группа людей, которые с наибольшей вероятностью будет приобретать продукт или услугу данной компании. Чтобы создать профиль клиента, специалистам по продажам необходимо собрать информацию о предполагаемом идеальном клиенте. Сюда следует включить такие характеристики, как демографическую информацию и поведенческие привычки людей (стиль жизни, ценности, интересы, online-активность и т.д.).

Описание основных бизнес-процессов (методы поиска, критерии квалификации, сроки outreach-активности).

Выбор подходящих технологий реализации стратегии развития продаж (CRM, инструменты для организации коммуникационного взаимодействия).

Установление четких целей и метрик (SQL-лиды, запланированные встречи). Они должны быть конкретными и измеримыми. Также необходимо определить сроки достижения целей.

Определение того, как участники sales-команды сотрудничают со специалистами в области маркетинга и другими лицами, ответственными за реализацию стратегии развития продаж [4].

Некоторые элементы, которые помогают в разработке стратегии развития продаж:

- Анализ среды продаж. Необходимо изучить особенности отрасли и конкурентную обстановку, понять, какую долю рынка занимает компания,

уровень продаж, количество клиентов и т.д. Вся собранная информация будет основой для построения стратегических целей.

- Определение ценности предложения. Следует понять продукт или услугу и определить, что отличает ее от отраслевых конкурентов. Необходимо выделить, как предложение лучше решает потребности клиента. Создание убедительного ценностного предложения является важнейшим компонентом стратегии продаж, поскольку оно воплощает уникальную ценность, которую предлагает компания, и объясняет, почему это важно для клиентов. Эффективное ценностное предложение должно быть кратким, понятным и способным привлечь внимание целевой аудитории. Оно должно сообщать о конкретных результатах, которые получит потребитель от использования предлагаемых продуктов или услуг, и оно должно отличать свое предложение от предложений конкурентов таким образом, чтобы оно стало предпочтительным в выборе клиентами.
- Использование технологий. Например, CRM-платформы помогают управлять взаимодействиями с клиентами и воронками продаж.
- Отслеживание эффективности. Для этого используют ключевые показатели эффективности (KPI). Они обеспечивают количественную меру прогресса в достижении целей продаж и необходимы для оценки эффективности плана продаж [5].

Таким образом, стратегия развития продаж представляет собой комплекс целей, решений, тактик и действий, направленных на повышение прибыли компании, увеличение повторных продаж, и привлечение новых клиентов. Четкая стратегия продаж является ключом к будущему планированию, решению проблем, постановке целей и принятию управленческих решений. При разработке и реализации эффективных стратегий продаж компании должны ориентироваться в сложной ситуации динамики рынка, конкуренции и ожиданий клиентов. При наличии правильного плана компании могут достичь своих целей продаж, укрепить прочные отношения с клиентами и стимулировать рост бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия продаж. – URL: <https://sendpulse.com/ru/support/glossary/sales-strategy>
2. Развитие продаж: что это такое и как им овладеть. – URL: <https://blog.salesflare.com/sales-development>
3. Разработка стратегии развития продаж для стартапа. – URL: <https://fastercapital.com/content/Develop-a-Sales-Development-Strategy-for-Your-Startup.html>
4. Разработка стратегии продаж: создание эффективных планов продаж. – URL: <https://www.180ops.com/blog/sales-strategy-development-crafting-sales-plans>
5. Лучшие стратегии продаж. – URL: <https://blog.hubspot.com/sales/sales-strategy>

**СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СВЯЗИ И КОММУНИКАЦИЙ**

Ломакин Александр Иванович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматриваются способы повышения эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций. Актуальность исследования обоснована быстрыми изменениями в технологическом ландшафте и потребительских предпочтениях, что требует от отраслевых компаний внедрения новых подходов к управлению текущими бизнес-процессами.

Ключевые слова: средства связи, коммуникации, инновационные технологии, автоматизация бизнес-процессов.

**WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF ACTIVITIES AT
COMMUNICATIONS AND COMMUNICATIONS ENTERPRISES**

Lomakin Alexander Ivanovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines ways to improve the efficiency of activities at communications and communications enterprises. The relevance of the study is justified by rapid changes in the technological landscape and consumer preferences, which requires industry companies to implement new approaches to managing current business processes.

Keywords: communications, communications, innovative technologies, automation of business processes.

В современном быстро меняющемся мире наличие максимально эффективной инфраструктуры связи и коммуникаций является обязательным условием функционирования и развития различных экономических субъектов. Будущее любого бизнеса прямо пропорционально его эффективности. Чем выше эффективность деятельности организации, тем дольше может расти бизнес. При этом, применение эффективных средств коммуникаций является одним из строительных блоков предпринимательской деятельности современных компаний. Инновационные средства связи повышают эффективность бизнеса, предоставляя предприятиям передовые решения, такие как унифицированные коммуникации, облачные сервисы и многое другое [1].

Эти решения позволяют осуществлять бесперебойный обмен данными и, следовательно, оптимизировать работу всей организации в целом. Инновационные средства связи играют важную роль в повышении эффективности бизнеса и создании условий для устойчивого роста и предпринимательского успеха. К основным аспектам, способствующим повышению эффективности бизнеса

благодаря применению эффективных коммуникационных технологий, следует отнести следующие:

Лучшее взаимодействие. Коммуникационные технологии действуют как платформа для эффективного взаимодействия бизнеса с различными контрагентами. Это помогает менеджменту лучше принимать различные управленческие решения и лучше взаимодействовать с клиентами.

Скорость общения. В условиях ограниченного времени компании могут общаться быстро и эффективно, что очень важно для сокращения временных задержек в протекающих бизнес-процессах и решения различных проблем клиентов.

Надежность. Современные коммуникационные технологии предлагают быстрый, надежный и безопасный способ общения. При этом, применение эффективных средств связи является гарантом того, что любая информация будет легко передана адресату независимо от его местоположения без каких-либо прерываний или информационных потерь.

Маркетинг. Современный бизнес-рынок – это цифровой маркетинг продуктов и услуг, который упрощает деятельность компаний, применяющих новые информационно-коммуникационные технологии.

Удаленная работа. Коммуникационные решения позволяют сотрудникам работать удаленно с рабочими настройками независимо от географических границ.

Сокращение расходов. Решения в области коммуникаций могут устранить необходимость в физических встречах и напряженных графиках деловых поездок, а также сократить эксплуатационные расходы, способствуя экономии денежных средств [2].

Внедрение инновационных коммуникационных технологий может обеспечить ряд преимуществ для современных предприятий и организаций. Внедряя эти технологии, экономические субъекты могут улучшить предоставление услуг клиентам, улучшить их обслуживание, быстро реагировать на изменения, анализировать данные, превзойти своих конкурентов и оптимизировать внутренние процессы. К преимуществам применения информационно-коммуникационных технологий, помогающих бизнесу повысить свою эффективность, следует отнести следующие:

Улучшение качества обслуживания клиентов. Применение современных информационно-коммуникационных технологий помогает компаниям улучшить общение со своими клиентами, что, в конечном итоге, повышает качество их взаимодействия со своими контрагентами. У компаний появляется возможность воспользоваться всеми преимуществами коммуникационных технологий, выбирая более быстрые и удобные способы предоставления персонализированного обслуживания клиентов. Средства коммуникации могут помочь компаниям прослеживать отзывы о качестве их обслуживания клиентов, позволяя сотрудникам быстро реагировать на обратную связь.

Реагирование на внешние изменения. Для компаний важно оставаться

гибкими и маневренными в быстро меняющемся деловом ландшафте. Передовые коммуникационные технологии, такие как виртуальные телефонные номера и инструменты для командной работы, позволяют компаниям быстро реагировать на меняющиеся рыночные условия.

Анализ данных. Некоторые коммуникационные технологии обладают способностью собирать данные о клиентах и отраслевом рынке. Используя эти данные, организации могут принимать соответствующие управленческие решения, персонализировать своих клиентов, оптимизировать рабочие процессы и экономить время.

Превосходство над конкурентами. Те компании, которые быстро осваивают и используют передовые инструменты, могут выделиться на рынке. Внедрение современных информационно-коммуникационных технологий позволяет субъектам хозяйствования получить конкурентное преимущество перед отраслевыми компаниями и улучшить рыночные позиции.

Оптимизация внутренних процессов. Коммуникационные технологии не только улучшают внешнее взаимодействие, но и могут оптимизировать внутреннюю коммуникацию и сотрудничество. Информационно-коммуникационные решения помогают компаниям оптимизировать внутренние процессы, что приведет к повышению эффективности и производительности бизнеса, снижению затрат, а также улучшению итоговых результатов [3].

Для обеспечения текущих бизнес-процессов необходимым набором информационно-коммуникационных технологий современные компании обращаются к услугам предприятия сферы связи и коммуникаций. К некоторым направлениям деятельности таких предприятий относятся:

- предоставление IT-услуг, разработка, внедрение и обслуживание программного обеспечения, аппаратно-программных комплексов;
- строительство объектов связи;
- предоставление услуг связи. Обеспечивают телефонию, проводную и беспроводную связь (работа сотовых операторов, мобильного Интернета, мобильного телевидения) [4].

Предприятия сферы связи и коммуникаций играют очень важную роль в сбалансированном развитии региональной и глобальной экономики в целом. Поэтому организациям, занятым в сфере разработки и предоставления телекоммуникационных услуг необходимо постоянно совершенствоваться и развиваться. Существуют несколько способов повышения эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций:

Совершенствование системы управления. Необходимо развивать кадровый потенциал, совершенствовать контроль исполнения управленческих решений, повышать конкурентоспособность на рынке труда.

Внедрение инновационных технологий и автоматизация процессов. Использование 5G, IoT, облачных вычислений и больших данных позволяет сократить время выполнения задач, уменьшить количество ошибок и повысить качество обслуживания клиентов.

Оптимизация затрат и повышение прибыльности. Регулярный аудит позволяет выявить неэффективные затраты и осуществить их оптимизацию. Сокращение операционных затрат достигается за счет оптимизации рабочего процесса и внедрения Lean-методов управления. Разработка новых тарифных планов и сервисов, отвечающих потребностям клиентов, может способствовать повышению средней стоимости чека и, как следствие, увеличению прибыльности.

Разработка программ повышения квалификации и мотивации персонала. Обучение новым технологиям, мотивационные программы, включая премиальные, бонусные программы и карьерный рост, способствуют повышению производительности труда и снижению текучести кадров. Создание корпоративной культуры, где сотрудники мотивированы и вовлечены в процесс развития компании, также важно.

Улучшение каналов коммуникации – определение наиболее подходящих способов взаимодействия для организации и их внедрение. Важно, чтобы сотрудники знали, как правильно использовать выбранные коммуникационные каналы, а также обеспечить их доступность и удобство. Эффективные коммуникации способствуют повышению результативности деятельности всей организации. Некоторые методы улучшения коммуникаций: поощрение обмена информацией, предоставление обратной связи, озвучивание целей и задач всем сотрудникам, использование online-систем для сотрудничества.

Создание прозрачной системы информационного обмена. Это может включать в себя корпоративный портал, базы знаний, доски объявлений и другие инструменты.

Укрепление корпоративной культуры и доверия. В данном случае речь идет о создании атмосферы открытости, в которой работники будут чувствовать себя комфортно и смогут свободно делиться всей необходимой информацией [5].

Таким образом, для повышения эффективности своей деятельности предприятиям сферы связи и коммуникаций важно внимательно следить за различными факторами внутренней и внешней среды, адаптироваться к изменениям и инвестировать в развитие своих ресурсов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пять способов улучшить качество и надежность корпоративных коммуникаций. – URL: <https://www.atlantech.net/blog/ways-to-improve-enterprise-communications-quality-reliability>
2. Как повысить эффективность бизнеса с помощью инновационных коммуникационных технологий. – URL: <https://www.thehrdirector.com/increase-business-efficiency-innovative-communication-technologies>
3. Баранова, Ю.С. Разработка методики оценки управления эффективностью в сфере связи / Ю.С. Баранова // Научные достижения в сфере информации. 2022. Т. 11. № 5. С. 55-65.
4. Иванова, М.А. Повышение эффективности работы предприятий сферы связи: современные методы и подходы / М.А. Иванова, С.Н. Петров //

Вестник связи. 2022. Т. 12. № 3. С. 45–56.

5. Кузнецова, Е.Р. Основные факторы, влияющие на эффективность деятельности телекоммуникационных компаний / Е.Р. Кузнецова // Исследования в области связи. 2021. Т. 7. № 4. С. 30-40.

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ

Макаров Николай Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена обзору теоретических основ процесса цифровизации бизнеса в строительной сфере. В работе представлены основные цели цифровой трансформации бизнес-процессов в деятельности строительных организаций, систематизированы ключевые направления применения информационно-цифровых технологий в отраслевых организациях, а также рассмотрены разновидности цифровых решений, применяемых строительными предприятиями для возведения зданий и сооружений.

Ключевые слова: строительная отрасль, цифровизация, бизнес-процессы, цифровая трансформация.

**FEATURES OF DIGITALIZATION OF BUSINESS
IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY**

Makarov Nikolay Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to an overview of the theoretical foundations of the process of digitalization of business in the construction industry. The work presents the main goals of digital transformation of business processes in the activities of construction organizations, systematizes the key areas of application of information and digital technologies in industry organizations, and also considers the variety of digital solutions used by construction companies for the construction of buildings and structures.

Keywords: construction industry, digitalization, business processes, digital transformation.

Строительная отрасль является наиболее консервативной и инерционной в отношении процесса цифровизации, поскольку обладает большим потенциалом для внедрения цифровых и иных инновационных технологий. Цифровизация строительной отрасли представляет собой целый комплекс внедрения цифровых технологий при решении различных задач в сфере строительства [1]. Использование цифровых технологий в строительной отрасли является одним из инструментов применения информационного моделирования. Для достижения цифровой зрелости в отрасли строительства, как и в других отраслях российской экономики, проводится активная цифровая трансформация всех ее процессов.

Модель цифровой трансформации строительной отрасли основывается на достижении трех основных целей, представленных на рисунке 1. К этим целям

относятся, во-первых, повышение цифровой зрелости российских компаний строительной промышленности, во-вторых, цифровая трансформация процессов и услуг в сфере строительства, в-третьих, внедрение информационных технологий на всех этапах капитального строительства.

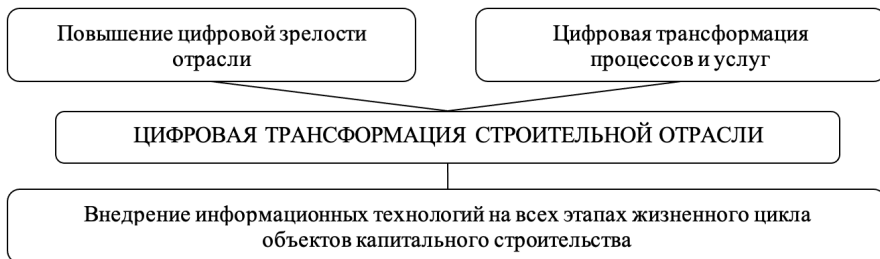


Рисунок 1 – Основные цели модели цифровой трансформации строительной отрасли

Цифровые технологии в бизнесе современной строительной компании на этапе проектирования позволяют наиболее полно учесть все факторы, влияющие на объекты строительства в процессе их создания и при последующей эксплуатации этих объектов. Внедряя цифровые технологии в производственную деятельность, организации строительной отрасли учитывают следующие факторы, влияющие на объекты строительства: продолжительность жизненного цикла проекта, рост объемов строительства в отрасли, рост потребностей в производительных технологиях и др.

На рисунке 2 представлены основные направления развития цифровых технологий в организациях сферы строительства. К примеру, при архитектурно-строительном проектировании объектов строительства применяются BIM-модели, назначение которых является создание компьютерной модели нового здания. Данная цифровая технология несет в себе все сведения о будущем проектируемом объекте и является инструментом контроля его жизненного цикла [2]. Для построения виртуальной модели объекта строительства компании используют цифровой двойник, создающий компьютерную модель здания на этапе проектирования объекта строительства.

Разработанная на этапе проектирования компьютерная модель в процессе строительства объекта дает возможность определить требуемые допуски к возведению объекта, вовремя предупредить возможные неисправности. При этом, процессами стройки можно управлять дистанционно. На этапе эксплуатации цифровой двойник регулярно дорабатывается, что позволяет определить удаленно и круглосуточно контролировать процесс эксплуатации здания, а также снизить стоимость эксплуатации объекта [3].

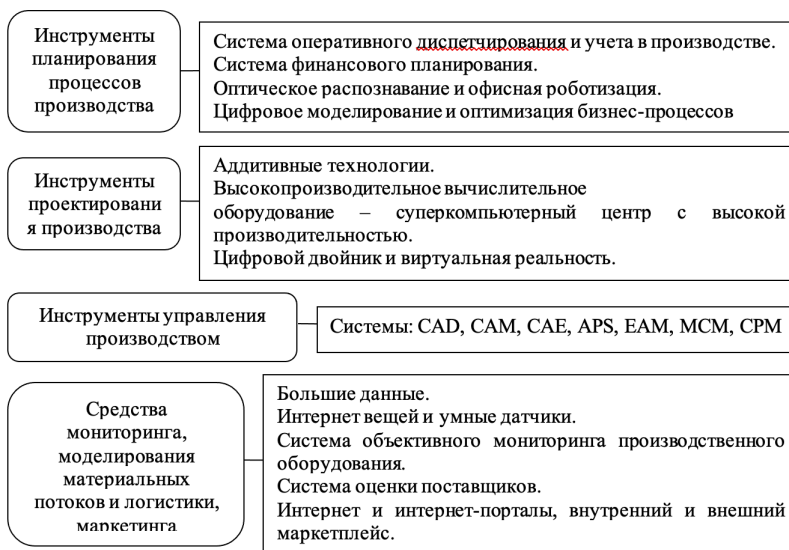


Рисунок 2 – Основные направления применения цифровых технологий в организациях сферы строительства

Используя виртуальную реальность (VR), строительные компании воссоздают готовые здания, строительные площадки или кабину экскаватора. Применяя дополненную реальность (AR), при помощи специальных алгоритмов дополняются еще не построенные этажи зданий вместе с помещениями [4]. Цифровые технологии VR/AR являются отличным вариантом для решения маркетинговых задач в сфере строительства.

Строительные 3D-принтеры сами готовят смесь из заложенных в них компонентов и слой за слоем строят конструкции, возводя здания существенно быстрее и превосходя по скорости самую профессиональную бригаду строителей. 3D-принтеры можно устанавливать на строительных площадках. Технологии 3D-печати в строительстве полностью автоматизированы, процесс исключает влияние человеческого фактора.

Самую важную проблему строительного сектора, заключающуюся в нехватке рабочей силы, решают роботы, отлично подходящие для решения задач, не требующих высокой квалификации: например, копка траншей, забивка свай, демонтажные работы. Беспилотные летательные аппараты (дроны) служат для обследования и наблюдения объектов строительства и строительных площадок.

Одним из направлений применяемых цифровых технологий в современных строительных компаниях являются «большие данные» (Big Data), представляющие собой комплексный набор методов, подходов и инструментов обработки структурированных и неструктурированных данных колоссальных объемов [5].

Основой цифровизации бизнеса современной строительной компании является использование огромной массы данных о бизнес-процессах, исполнителях, оборудовании, продукции, клиентов и т.д. В большинстве компаний такие данные не фиксируются и могут со временем потеряться. Поэтому, для сбора и обработки этих данных в цифровом виде строительные компании традиционно используют различные автоматизированные системы управления.

Для автоматизации и ускорения процесса продаж, увеличения конверсии, объединения различных отделов компании, улучшения коммуникационного взаимодействия между структурными подразделениями экономического субъекта применяются CRM-системы. Информационные данные хранятся в облачном сервисе, что предоставляет возможность сотрудникам организации полную открытость доступа к информации. Чтобы автоматизировать основные бизнес-процессы и управлять необходимыми ресурсами для достижения оптимальной производительности строительного предприятия, применяются системы планирования ресурсов предприятия (ERP). Решить задачи автоматизации конструкторского и технологического проектирования для автоматизированного производства помогают производственные PLM-системы.

Для управления взаимоотношениями строительных компаний с поставщиками предназначены SRM-системы. SCM-системы позволяют в автоматизированном режиме управлять всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения.

На стройках практикуется применение технологий «интернет вещей» и «умные датчики», то есть осуществляется подключение машин, механизмов, стационарных объектов или рабочих к единой сети, что позволяет отслеживать процесс строительства в режиме реального времени [5]. Для выбора строительной площадки и исследования почвы, подключают высокотехнологичную топографическую съемку и геологическую разведку, позволяющие на самом раннем этапе строительства заложить в проект верные технические решения.

Повысить производительность и эффективность деятельности строительной организации можно за счет применения робототехники. Существуют несколько различных типов строительных автоматических устройств, которые целесообразно использоваться на строительном рынке в массовом масштабе. К ним относятся роботы 3D-печати, способные выстраивать большие здания.

Таким образом, в настоящее время предприятиями строительной отрасли широко используется и активизируется цифровой формат управления бизнес-процессами. Важными факторами успешности внедрения цифровых технологий строительными компаниями являются наличие цифровой инфраструктуры и квалифицированных кадров, что в свою очередь определяется финансовыми возможностями организаций и наличием цифровой культуры. Цифровизация бизнеса в строительной отрасли экономики развивается по целому ряду направлений. Строительные компании используют в своей производственно-хозяйственной деятельности цифровые информационные технологии при управлении практически всеми видами бизнес-процессов: внутренним

СЕКЦИЯ 1.

документооборотом, бухгалтерским и налоговым учетом, подбором кадров, закупками, формированием сметной и договорной документации и т.д. Активно внедряется технология BIM, стимулируется развитие технологий информационного моделирования и дополненной реальности, а также интернета вещей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каган, П.Б. Повышение эффективности организационно-технологического проектирования в строительстве за счет его модернизации с использованием современных цифровых технологий / П.Б. Каган // Интернет-журнал «Отходы и ресурсы». 2020. №1. – URL: <https://resources.today/PDF/09INOR120.pdf>
2. Кравченко, И.И. Цифровизация в строительной отрасли / И.И. Кравченко // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2020. – № 2 (77). – С.66-73.
3. Цифровой двойник здания: как технология применяется в строительстве. – URL: <https://digital-build.ru/czifrovoj-dvojn timer-zdaniya-kak-tehnologiya-primenyaetsya-v-stroitelstve/?ysclid=lo4kk1f7ay773961969>
4. Москвичев, М.А. Цифровая трансформация строительных организаций / М.А. Москвичев // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т. 13. № 3. С. 294-304.
5. Нешатаев, И.Р. Цифровое строительство в Российской Федерации / И.Р. Нешатаев // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 2. С. 77-82.

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕСА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

Медведев Максим Вячеславович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье раскрыты особенности цифровой трансформации бизнес-процессов в деятельности предприятий водного транспорта, а также обозначены ключевые функциональные области производственно-хозяйственной деятельности судоходных компаний, обеспечение которых строится на применении современных информационно-цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровизация, IT-решений, судоходная отрасль, модернизация, бизнес-процессы.

FEATURES OF DIGITALIZATION OF BUSINESS IN THE ACTIVITIES OF SHIPPING COMPANIES

Medvedev Maxim Vyacheslavovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article reveals the features of digital transformation of business processes in the activities of water transport enterprises, and also identifies the key functional areas of production and economic activities of shipping companies, the provision of which is based on the use of modern information and digital technologies.

Keywords: digitalization, IT solutions, shipping industry, modernization, business processes.

Цифровизация бизнес-процессов в деятельности предприятий различных отраслей экономики стала развиваться с появлением вычислительных систем, заметное использование которых нашло отражение в таких сферах экономики, как промышленность, медицина, образования, банковское дело, наука и ряде других. В современном мире цифровые технологии выступают в качестве первоочередного условия развития инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Цифровизацию бизнеса следует рассматривать, как оптимизацию деятельности предприятий (организаций) на основе процесса преобразования информационных данных с бумажных носителей в цифровую форму, а также оцифровки постоянно повторяющихся бизнес-процессов, направленных на создание конкретного продукта, имеющего определенную ценность для потребителей [1].

На современном этапе развития российской экономики предприятия водного транспорта сталкиваются с различными трудностями, оказывающими непосредственное влияние на состояние экологической обстановки в акваториях водных объектов. В частности, сюда следует отнести химическое и физическое

воздействие воднотранспортных средств на водоемы, что в конечном итоге может привести к экологической напряженности на водоемах [2].

Химическое загрязнение гидросферы может быть результатом разлива сырой нефти и нефтепродуктов, а также выбросов в атмосферу токсичных веществ, содержащихся в отработавших судовыми двигателями газах, в том числе, это могут быть неочищенные сточные воды, вредные вещества, используемые для мытья грузовых танков и остатки грузов, обычно сбрасываемых за борт. В тоже время, на водных судах используются различные виды аппаратуры, формирующей электромагнитные поля, что является источником шума и вибраций, разрушительно влияющих на водные экосистемы. Наличие данного негативного фактора может быть причиной гибели многих гидробионтов, в том числе потомства рыб.

Поскольку одной из важнейших компонент, способствующих успешному развитию предпринимательской деятельности современных отечественных компаний, функционирующих в различных сферах экономической жизни общества, является цифровая трансформация их бизнес-процессов, то не являются исключением и предприятия водного транспорта. Деятельность этих предприятий играет решающую роль в процветании международной торговли и имеет стратегическую значимость в обеспечении национальной безопасности нашего государства [3].

Процесс модернизации бизнес-процессов посредством применения цифровых продуктов и IT-решений, как неотъемлемой части инновационной деятельности предприятий водного транспорта, является важнейшим и ответственным шагом на пути к повышению качества воднотранспортных перевозок и улучшению производительности в работе морских и речных портов. Внедрение надежных IT-разработок в основные технологические процессы судоходных компаний помогают обеспечить бесперебойное функционирование плавучих сооружений, сократить расход топлива, повысить уровень производственной безопасности в процессе эксплуатации судов, а также способствуют снижению степени негативного воздействия применяемых в отрасли инновационных технологий на окружающую среду.

Цифровизация ведет к формированию совершенно новой структуры судовых рынков и условий работы для судовладельцев, а также повышает прозрачность рыночной среды судоходства. Процесс цифровой трансформации бизнес-процессов на предприятиях водного транспорта охватывает различные аспекты их производственно-хозяйственной деятельности:

Определение аномалий и прогнозирование маршрутов для плавучих средств. Для этого используются различные аналитические платформы на базе машинного обучения (ML), собирающие сведения о производственно-технических характеристиках водных транспортных средств (например, уровень загруженности судна, скорость плавучего транспорта, состояние исправности и др.).

На основе полученной информации аналитические платформы выстраивают точную траекторию движения судов в реальном времени, а также определяют

отклонения от назначенного пути и причины их возникновения. Благодаря этому специалисты могут быстро оценить текущую ситуацию и спрогнозировать наиболее оптимальный маршрут. Применение технологий машинного обучения способствует оптимизации логистики, а также минимизации риска аварий и поломки водного транспорта [3].

Обеспечение безопасности и эффективности плавания. На всех этапах плавания судов – от планирования маршрута до прибытия в пункт назначения применяется бортовое навигационное оборудование. С помощью данного элемента системы диспетчерского управления осуществляется планирование маршрута и управление движением воднотранспортных средств, в том числе, обнаружение опасных участков следования судна. Бортовое навигационное оборудование упрощает учет погодных условий, глубины воды, возможного трафика в пути, способствует предотвращению столкновений и других чрезвычайных ситуаций, а также предназначено для контроля скорости, курса и маневрирования судов.

Контроль состояния оборудования и безопасности сотрудников (IoT). Здесь используются системы интернета вещей, собирающие и анализирующие данные с объектов, располагающихся на водных транспортных средствах (центрального поста управления, служебных и общественных помещений) и в портах. С помощью полученной информации пользователи IoT-устройства определяют точное местоположение оборудования и его техническое состояние. В случае неисправности система автоматически оповещает о необходимости исправить поломку. Помимо этого, системы интернета вещей используются для обеспечения безопасности членов экипажа на судне и предотвращения несчастных случаев. Для этого к сети IoT-устройства подключаются специальные датчики, которые способны определить опасные зоны на объектах судна, отследить состояние окружающей среды и провести анализ возникших инцидентов [4].

Управление энергопотреблением. По средствам применения интеллектуальных платформ, в режиме online-мониторинга можно отследить уровень потребления электроэнергии на судах и объектах портовой инфраструктуры. Использование интеллектуальных платформ позволяет на расстоянии управлять различными инженерными системами, например, охладители воздуха и источники бесперебойного питания. Потребление электроэнергии можно контролировать в соответствии с временными интервалами и режимами работы, а слабые стороны выявлять с помощью регулярного сравнительного анализа схожих объектов и моделей. Собираемые данные служат основой для принятия решений о модернизации или замене оборудования.

Автоматизирование рутинных задач. Чтобы обеспечить эффективное взаимодействие со всеми структурами и лицами, вовлеченными в процессы, связанные с перевозкой грузов и пассажиров, судоходные предприятия водного транспорта все чаще стали внедрять интеллектуальные CRM-системы. Подобные интеллектуальные решения помогают контролировать внутренние бизнес-процессы, поддерживать коммуникацию с сетью партнеров и подрядчиков, а также обеспечивать оперативный обмен информацией между участниками проектов.

Обеспечение прозрачности процесса перевозки. Предприятиями водного транспорта используют smart-контракты (электронные протоколы), хранящиеся на блокчейн-платформе. При этом, традиционные бумажные документы преобразуются в компьютерный код. После этого он хранится, тиражируется, распространяется и контролируется узлами сети. Электронные протоколы используются для обеспечения безопасности цепей поставок: программы контролируют процесс перевозок и следят за сохранностью грузов. Smart-контракты могут заключаться между различными участниками грузоперевозок: судовладельцем, фрахтователем, грузовладельцем, стивидорной компанией, судовым агентом и др.

Контроль экономии топлива. Для этого применяются системы контроля на основе расходомеров DFM. Данные цифровые технологии позволяют контролировать расход топлива каждым потребителем на судне, выявлять хищения и утечки топливных ресурсов. Также они помогают проводить мониторинг состояния топливной системы и часов работы судна, что помогает улучшить график технического обслуживания водного транспортного средства. Использование расходомеров DFM способствует быстрому расчету оптимальных маршрутов и принятию правильных управленческих решений, позволяющих сэкономить горючие вещества [4].

Таким образом, современные информационно-цифровые технологии применяются в различных спектрах деятельности предприятий водного транспорта. К основным областям цифровизации бизнес-процессов для судовладельцев относятся: обеспечение безопасности и эффективности плавания, определение аномалий и прогнозирование маршрутов для плавучих средств, контроль состояния оборудования и безопасности сотрудников, управление энергопотреблением в режиме online-мониторинга, контроль экономии топлива, автоматизирование рутинных задач, обеспечение прозрачности процесса перевозки и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Янченко, Е.В. Цифровизация как фактор повышения эффективности функционирования предприятия / Е.В. Янченко, Д.Е. Мордовин // ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.». –2021. – №6. – С.8-10.
2. Искусственный интеллект в прогнозировании траектории корабля. – URL: <https://lib.bgarf.ru/about/news/iskusstvennyy-intellekt-v-prognozirovanii-traektorii-korablya/?ysclid=m2homex7ik122357562>
3. Как происходит цифровизация морской отрасли. – URL: <https://blog.rt.ru/b2c/kak-proiskhodit-cifrovizaciya-morskoi-otrasli.htm>
4. Цифровизация судоходной отрасли: повышение эффективности и устойчивости. – URL: <https://www.waveaccess.ru/blog/2022/july/22/>

**РЕГИОНАЛЬНАЯ КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ
ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
РЕГИОНА**

Медвецкая Анна Константиновна

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена изучению феномена региональной кластеризации как механизма повышения инвестиционной привлекательности региона. Результаты проведенного исследования позволили сделать вывод о том, что развитие кластерных инициатив на территории региональных экономических структур способствуют формированию и ускорению развития научно-производственной и социальной инфраструктуры территорий.

Ключевые слова: кластеры, территория, особые экономические зоны, инвестиционная привлекательность, региональные системы

**REGIONAL CLUSTERING AS A MECHANISM FOR INCREASING
THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A REGION**

Medvetskaya Anna Konstantinovna

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the study of the phenomenon of regional clustering as a mechanism for increasing the investment attractiveness of a region. The results of the study allowed us to conclude that the development of cluster initiatives in the territory of regional economic structures contribute to the formation and acceleration of the development of scientific, industrial and social infrastructure of the territories.

Key words: clusters, territory, special economic zones, investment attractiveness, regional systems

Одним из важнейших элементов концепции инвестиционного развития регионов выступают кластерные инициативы. Кластеризация региональных экономических систем представляет собой многосторонний процесс взаимодействия между публичными органами власти, промышленными объектами, финансовыми и научными структурами. Региональные кластеры представляют собой индустриальные комплексы взаимосвязанных внутри региона промышленных предприятий. В масштабах кластерного образования локализуются основные потребители, специализированные поставщики природно-сырьевых ресурсов, услуг, технологий, составляющие цепочку создания стоимости конечного продукта, и действующие в смежных отраслях экономики.

В целях развития приоритетных для регионов и России в целом отраслей экономики, привлечения дополнительного капитала для их развития создание

Секция 1.

особых экономических зон (ОЭЗ) является эффективным механизмом повышения инвестиционной привлекательности регионов. Эти территории пользуются особым правовым статусом и экономическими преимуществами для предпринимательских структур. Правила, установленные для бизнеса в особых экономических зонах, регулируются иными правилами, чем общие положения, применяемые в стране. Они вносят вклад в развитие инфраструктуры в своем регионе и создание рабочих мест [1].

На этих территориях действуют особые таможенные правила, а резиденты особых экономических зон пользуются финансовыми, административными и налоговыми льготами. В России действуют четыре типа особых экономических зон: туристско-рекреационные, технико-внедренческие, портовые и промышленно-производственные.

Особые экономические зоны промышленно-производственного типа располагаются в экономически развитых регионах страны, где сосредоточено большое количество промышленных предприятий. Они специализируются на производстве, переработке и продаже определенных видов продукции, предназначенной для замены аналогичной продукции, производимой или экспортируемой за границу.

Промышленные и производственные экономические зоны имеют широкий доступ к дорожным комплексам и готовую к использованию инфраструктуру. Предоставление налоговых льгот и иных льгот резидентам особых экономических зон существенно снижает издержки производства, что способствует повышению их конкурентоспособности на российском и международном рынках [2].

Основным предназначением технико-внедренческих особых экономических зон является создание и реализация научно-технической продукции с последующим ее доведением до промышленного применения. К перечню разрешенных видов деятельности для данного типа особых зон относятся изготовление, испытание и реализация опытных партий научно-технологической продукции, а также создание, внедрение и обслуживание различных программных продуктов.

Туристско-рекреационные ОЭЗ создаются в целях повышения конкурентоспособности туристской индустрии, развития лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по профилактике различных видов заболеваний. Портовые особые экономические зоны располагаются на территориях, прилегающих к морским, речным портам и аэропортам, открытым для международного сообщения. Помимо особых экономических зон создаются территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Главное отличие ОЭЗ и ТОСЭР заключается в том, что особые экономические зоны представляют собой территории с заранее утвержденными решениями по виду деятельности, открытые для любого инвестора, тогда как территории опережающего социально-экономического развития создаются для реализации конкретных инвестиционных проектов [3].

Территории с особым экономическим статусом являются эффективными инструментами экономической самостоятельности для региональных структур,

создание которых требует формирования свободных рыночных ниш для отечественных компаний. Данные территориально-региональные образования характеризуются полной автономией, что позволяет им успешно замещать ушедшие с российского рынка иностранные компании, ранее инвестировавшие в российские проекты, одновременно импортируя товары и тем самым создавая спрос на отечественную продукцию. Несмотря на схожесть функций особой экономической зоны и зоны опережающего развития, каждое из этих двух решений имеет свои особенности и преимущества.

Формирование кластеров способствует улучшению условий для модернизации промышленности, появлению развитой инфраструктуры, снижает уровень безработицы, а так же повышает инновационный и инвестиционный потенциал в регионах. В целом, создание региональных промышленных кластеров способствует эффективному развитию экономики государства. Основными целями при проведении кластерной политики являются постоянное увеличение производительности труда работников на производстве; повышение расходов на организацию и развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; увеличение доли экспорта отечественной продукции в общем объеме производства и услуг. Для эффективной организации кластеризация региональных экономических систем можно выделить пять основных инструментов:

- создание внутри кластера условий для координированных связей между предприятиями;
- создание дополнительных производств, выявление потребительских предпочтений;
- повышение профессионального уровня специалистов и потребительской грамотности населения;
- установление связей с соседними регионами, повышение привлекательности инвестиций в кластер;
- привлечение и использование инвестиционных средств, оценка инвестиционной привлекательности;
- создание инфраструктурных условий, благоприятствующих развитию кластерных инициатив.

Чтобы сблизиться с конечными потребителями, а также снизить затраты на оплату таможенных пошлин, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, российские инвесторы все больше проявляют интерес к созданию зон свободной торговли – способу международного сотрудничества с отменой таможенных пошлины, налогов и сборов, а также количественных ограничений во взаимных торговых отношениях. Создание свободных экономических зон ставит целью привлечение иностранного капитала, при условии местного производства, с дальнейшим сбытом товаров (услуг) на экспорт. К тому же, зоны свободной торговли позволяют повысить доступность объектов инфраструктурного развития регионов, снизить административные барьеры в торговле и развивать территории региональных структур.

Секция 1.

Для развития наукоемких технологий и наукоемких предприятий на территориях регионов создаются своеобразные фабрики по производству средних и малых рискованных инновационных предприятий – технопарки. Технопарки располагают специальной инфраструктурой, которая наряду с определенными налоговыми льготами предоставляется новым наукоемким компаниям. В подобных субъектах научной и инновационной инфраструктуры формируются условия, благоприятствующие для развития производственной деятельности в научно-технической сфере при наличии оснащенной и экспериментальной базы и высокой концентрации квалифицированных кадров [4]. Основные задачи создания технопарков заключаются в превращении знаний и изобретений в технологии, поддержке предприятий в сфере наукоемкого бизнеса, передаче технологий в промышленность через сектор малого наукоемкого предпринимательства, превращении технологий в коммерческий продукт и рыночном становлении наукоемких организаций.

В идее создания технопарков на территории региональных структур соединяется решение двух разных проблем, одной из которых является стимулирование развития малого производственного бизнеса, вторая проблема заключается в поиске инновационного пути развития региональных экономик. В любом случае для развития технопарков необходимы средства для их финансирования. Для региональных систем технопарки означают создание новых рабочих мест и развитие новых технологий, для государственных структур – переход на инновационное развитие и создание конкурентоспособной среды.

Таким образом, региональная кластеризация представляет собой один из наиболее эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности регионов. Развитие кластеров является эффективным средством привлечения иностранных инвестиций и содействия международной экономической интеграции. Реализация данной политики приведет к росту производительности и инновационности интегрированных в кластер компаний, а также к ускорению развития малых и средних предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Что такое особая экономическая зона. – URL: <https://journal.tinkoff.ru/guide/osobaya-ekonomicheskaya-zona/?ysclid=luog1kb0un567595687>
2. Методика составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России компании «РА-ЭКС-Аналитика». – URL: <https://clck.ru/34hS7t>
3. Особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития. – URL: <https://gdpquadrat.com/digest/instrument-razvitiya/osobyie-ekonomicheskie-zony-i-territorii-operezhayushchego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya/?ysclid=lurdonud1v50538821>
4. Особенности развития технопарков в России. – URL: <http://ind.kurganobl.ru/assets/files/Technoparki%20v%20rossii.pdf>

**РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОКРАЩЕНИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ ЦЕНТРА
И ПЕРИФЕРИИ РЕГИОНА**

Меркудинов Игорь Игоревич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Теоретическая значимость настоящей статьи заключается в том, что результаты исследовательской части могут быть в дальнейшем использованы при изучении сущности теории «центр-периферия и системы развития современной информационной инфраструктуры как фактора сокращения социально-экономической поляризации территорий.

Ключевые слова: территориальное развитие, цифровая трансформация, пространственная поляризация, населенный пункт.

**THE ROLE OF INFORMATION INFRASTRUCTURE IN REDUCING
SOCIO-ECONOMIC POLARIZATION OF THE CENTER
AND PERIPHERY OF THE REGION**

Igor Igorevich Merkudinov

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The theoretical significance of this article lies in the fact that the results of the research part can be further used in studying the essence of the theory of “center-periphery” and the system of development of modern information infrastructure as a factor in reducing the socio-economic polarization of territories.

Keywords: territorial development, digital transformation, spatial polarization, settlement.

Одной из важнейших проблем, характеризующих неравномерность территориального развития в границах региональных систем, является наличие диспропорций в социально-экономическом развитии между центральными и периферическими территориальными зонами. На масштабы и динамику социально-экономического неравенства территорий могут оказывать существенное влияние такие факторы, как ускорение процесса внедрения инноваций и наличие условий для проведения цифровой трансформации. Различия в региональном развитии обусловлены, в том числе и фактором периферийности, характеризующимся удаленностью отдельных территориальных образований от «точек роста», что позволяет говорить о различиях в развитии городов и сельских «периферий».

В настоящее время большое значение в теории регионального пространства приобрело не только определение понятия и сущности поляризации, но и ее сглаживание, заключающееся в выравнивании социально-экономических показателей отдельных территориальных образований [1]. В связи с этим, в

Секция 1.

рамках регионального развития особое значение приобретает необходимость в формировании и реализации эффективного механизма сокращения пространственной социально-экономической поляризации. В качестве рычагов воздействия на этот механизм видится использование в тесном взаимодействии региональных и местных органов власти совокупности методов управления, направленных на преодоление устойчивых в пространстве и во времени существенных диспропорций в уровне развития территориальных образований в целях обеспечения равных условий жизни населения.

На современном этапе социального и экономического развития российских регионов особо актуальную научно-практическую задачу имеет процесс сглаживания региональной пространственной поляризации. В связи с этим, становится сложно переоценить важность таких процессов, как информатизация и цифровая трансформация региональных систем, предназначением которых является выравнивание территориальной асимметрии качества жизни населения в крупных населенных пунктах и на отдаленных периферических территориях. Поэтому для труднодоступных населенных пунктов современные возможности цифровых сервисов могут стать существенным катализатором к ускорению темпов социально-экономического развития этих территорий.

В документах стратегического планирования Российской Федерации существует тренд перехода от экспортно-ориентированной модели экономического развития страны к инновационной модели. Цифровые технологии также выступают как условие развития инновационной деятельности в самых различных областях экономической жизни. В Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации [2] одним из первых приоритетов определен переход к цифровым технологиям и роботизированным системам.

Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года [3] направлена на формирование системного подхода государственной политики в развитии отрасли информационных технологий. В Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 годы [4] цифровая экономика определяется как хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства является данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых, позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Также в настоящее время действует утвержденная в 2019 году национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», являющаяся основой для цифровой трансформации российской экономики и направленная на создание необходимой для данного процесса правовой, технической и экономической инфраструктуры.

Цифровые технологии внедряются в различные сферы социально-экономической жизни населения страны. Например, в медицине популярны приложения, с помощью которых можно контролировать основные показатели

своего организма и состояние здоровья, в агропромышленном секторе с помощью современных IT-инструментов отслеживается эффективность работы оборудования, контролируется перемещение специальной техники. В сфере страхования посредством online-приложений можно доступно объяснить аудитории сложные банковские и страховые процессы. В строительной отрасли цифровые технологии позволяют систематизировать сбор всей поступающей информации, координировать участников строительного процесса, включать их в совместную работу и др.

Протекающие в Российской Федерации процессы цифровой трансформации могут содействовать расширению масштабов деятельности предприятий, задействованных в различных отраслях промышленного сектора экономики, и проникновению их на новые рынки сбыта. Внедрение цифровых технологий в бизнес-процессы помогают предприятиям установить более тесную связь со своими потребителями, наладить внутриорганизационные коммуникации, а также понять их потребности и предпочтения, что способствует разработке новых продуктов и услуг, востребованных на новых рынках.

Внедрение цифровых технологий позволяет сократить объемы ручного труда, уменьшить количество бракованной продукции, снизить расходы на производство товаров или услуг, затраты на логистику и складское хранение, увеличить объемы продаж, что, в конечном итоге, повышает стоимость бизнеса.

Информационные технологии рассматриваются в качестве фактора влияния на развитие человеческого капитала, выступающего в качестве дополнительных источников формирования дохода в экономической оборот региона. За счет развития систем информационных технологий у населения формируется возможность приобрести новые цифровые навыки, что является очень важным аспектом в контексте центр-периферийного пространственного взаимодействия. В тоже время, информационные технологии оказывают существенное влияние на создание коммуникационных платформ в целях обеспечения обратной связи населения с государственными, региональными и местными органами власти [5].

Роль информатизации в контексте сокращения социально-экономической поляризации «центра» и «периферии» развитию конкурентоспособности, как отдельных территориальных образований, так и региона в целом. Повышение уровня информационной доступности в рамках цифровой трансформации российских регионов способно стать катализатором следующих позитивных изменений: повышение качества жизни населения, доступность социально-значимых услуг, рост мобильности труда, стимулирование предпринимательской активности населения, сохранения старых рабочих мест и закрепление трудовых ресурсов в малых городах и сельских территориях.

Развитие и обеспечение различных видов информационных коммуникаций на всех территориях региона, в частности в периферических зонах, способствует формированию единого информационного пространства, обеспечивающего решение задач региональной безопасности, поддержания высокого уровня доступности информационной инфраструктуры для населения и

предпринимательских структур и предоставление на ее основе качественных услуг. Информационные технологии должны способствовать выработке эффективной политики в отношении административно-территориальных образований региона за счет создания информационно-аналитической базы, позволяющей оценить и сравнить текущее положение населенных пунктов, перспективы их развития, выявить тенденции к сокращению различий в положении отдельных территориальных образований региона [5].

Информационные технологии способствуют повышению качества образования, развитию новых форм и методов обучения, в том числе дистанционного образования, созданию системы непрерывной профессиональной подготовки, направленных на воспроизводство квалификационного потенциала территориальных образований региона, повышению качества медицинского обслуживания и социальной защиты населения. Другим аспектом использования информационных технологий является стимулирование инновационной активности территориальных единиц, а также инновационного развития экономики региональных структур за счет создания благоприятных условий для развития предпринимательства, стимулирования конкуренции, привлечения инвестиций, расширения производства и поддержки экономического роста.

Таким образом, модель «центр-периферия» предусматривает процесс взаимодействия центральных и периферийных территорий, а также делает акцент на доминирование «центра» над районными перифериями за счет осуществления инновационной деятельности и выкачивания природно-ресурсного и человеческого капитала из экономики «периферии». Использование информационных технологий позволяет скорректировать поляризованное развитие в направлении сглаживания явлений пространственной дифференциации. Применение такого подхода стимулирует повышение эффективности взаимодействия государственных, региональных и местных органов власти, предпринимательских структур и населения в решении приоритетной задачи сглаживания региональной пространственной поляризации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Короленко, А. В. Пространственные трансформации территорий России: тенденции и региональные различия расселения / А. В. Короленко // Проблемы развития территории. – 2023. – Т. 27. – № 1. – С. 47-75.
2. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/
3. Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года : распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154161/22444572fce92dd3d63da856c260fb49e8f921dc/?ysclid=ltw2vcd6h6982387344

4. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы : указ Президента РФ от 09.05.2017 №203. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/
5. Чебунина, Н.М. Сущность поляризации развития регионов и направления ее сглаживания в современной экономике / Н. М. Чебунина // Проблемы экономики и менеджмента. – 2020. – № 10(14). – С. 112-117.

**РОЛЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ**

Минаев Иван Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье обозначена роль машиностроительных организаций в импортозамещении. Подчеркивается ключевая роль машиностроения в структуре промышленного производства, выступающего флагманом, влекущим за собой позитивные тенденции инновационных преобразований во все секторы российской экономики, поскольку именно эта отрасль задает уровень, темпы и направления научно-технического прогресса.

Ключевые слова: машиностроение, импортозамещение, промышленные технологии, автомобильная промышленность

**ROLE OF MACHINE-BUILDING ORGANIZATIONS IN IMPORT
SUBSTITUTION**

Minaev Ivan Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article outlines the role of machine-building organizations in import substitution. It emphasizes the key role of machine-building in the structure of industrial production, which acts as a flagship, entailing positive trends in innovative transformations in all sectors of the Russian economy, since it is this industry that sets the level, pace and direction of scientific and technological progress.

Keywords: machine-building, import substitution, industrial technologies, automotive industry.

Машиностроение – быстрорастущая область в современном мире инженерии. Это сочетание принципов физики, химии, термодинамики и материаловедения, и оно предлагает многочисленные преимущества. От разработки инновационных решений сложных инженерных проблем до улучшения качества жизни, машиностроение имеет потенциал для оказания положительного влияния на нашу жизнь. От проектирования и строительства мостов до производства автомобилей, машиностроение затрагивает почти каждый аспект нашей жизни [1].

В настоящее время экономика России в ряде стратегически важных отраслей является импортозависимой. Последние экономические и политические события, такие как обострение геополитической ситуации и прекращение экономического партнерства России с рядом стран и субъектов, а также политика правительства, направленная на снижение импортозависимости, обуславливают необходимость расширения взаимодействия отечественных производителей и использования отечественных ресурсов, материалов и оборудования в хозяйственной деятельности.

Импортозамещение в России может стать движущей силой ее промышленного роста.

Машиностроение играет важнейшую роль в промышленных технологиях, от автомобилей до самолетов и холодильников. Развитие российского машиностроения в 2024 году характеризуется существенным ростом производства в ключевых секторах. Объем производства электроники увеличился в два раза, что говорит о росте технологического потенциала отрасли. Производство судов и самолетов увеличилось на 64%, что отражает высокий спрос и активное обновление транспортного парка [2].

Производство электрооборудования показало рост на 30%, что связано с расширением промышленного производства и развитием энергетического сектора. Производство легковых автомобилей увеличилось на 39%, что обусловлено стабилизацией рынка и ростом потребительского спроса. Следует выделить три основных фактора роста машиностроительной отрасли в России: выход из рецессии 2022 года, последовательное импортозамещение и рост производства оборонной продукции.

Важным направлением развития стала автомобильная промышленность. В 2024 году с российских конвейеров сошло 1,07 млн. автомобилей, что на 39% больше, чем в 2023 году. АвтоВАЗ увеличил производство до 525 тыс. автомобилей против 367 тыс. в 2021 году.

В 2024 году производство паровых турбин и прочих паровых турбин в России достигло эквивалента мощности в 3,04 млн. кВт. Это на треть – на 34,1% – больше, чем годом ранее, когда показатель оценивался в 2,27 млн. кВт.

Одной из особенностей рассматриваемого рынка в Российской Федерации является акцент на локализацию производства и снижение зависимости от импорта, что актуально в свете складывающейся геополитической ситуации. Кроме того, наблюдается рост интереса к инновационным технологиям и разработкам, направленным на повышение эффективности и надежности паровых турбин. С другой стороны, нестабильность экономической ситуации создает определенные риски для участников отрасли.

Среди значимых игроков на российском рынке паровых турбин следует выделить: АО «Уральский турбинный завод»; ОАО «Силовые машины»; АО «РАПХ»; АО «Калужский энергомашиностроительный завод»; ООО «Уральский завод «Нейтрон»; ООО «Машкомплект»; ООО «СПТ»; ОАО «Калужский турбинный завод».

В структуре рынка паровых турбин в 2024 году отечественное производство превысило объем импортных поставок в 17 раз, а сальдо торгового баланса сложилось положительным. Наиболее высокие показатели производства демонстрирует Северо-Западный федеральный округ.

В целом на фоне перехода на возобновляемые виды энергии и обновления энергетической инфраструктуры паровые турбины продолжают оставаться ключевым элементом производства электроэнергии в России. Инвестиции в модернизацию и замену устаревшего оборудования стимулируют спрос на

качественное оборудование, открывая новые перспективы для производителей и поставщиков [2]

Повышение эффективности инновационно-технологических факторов для повышения производительности и конкурентоспособности обрабатывающих производств регионов является значимой проблемой диверсификации отечественной промышленности, особенно в условиях сложившейся экспортно-сырьевой модели экономики [3].

Машиностроение в России является одной из наиболее развитых отраслей промышленности и важнейшей составляющей экономики. Большинство крупнейших предприятий этой отрасли были построены в советский период. По имеющимся официальным данным, в настоящее время в России насчитывается около двух тысяч средних и крупных предприятий машиностроения, в число которых входят, в том числе, и предприятия металлообработки.

Одним из важнейших сегментов машиностроительной отрасли страны является военно-промышленный комплекс. Значимость этого сектора экономики связана не только с объемом годовой выручки, но и с объемом политических и научных связей, которые создаются в рамках военно-технического сотрудничества. Сегодня Россия имеет соглашения о сотрудничестве с более чем 18 странами. Крупнейшими партнерами являются Китай, Индия, Аргентина, Венесуэла, Индонезия и Вьетнам.

Крупнейшие инжиниринговые центры России, которые занимаются выпуском военной техники, – Нижний Тагил, где находится «Уралвагонзавод»; «Ижевский машиностроительный завод», выпускающий знаменитые автоматы Калашникова; Нижегородский машиностроительный завод, выпускающий различные виды боеприпасов [4].

Но машиностроение в стране имеет не только военное назначение, важное место занимает гражданское и автомобилестроение, которое представлено тремя крупнейшими предприятиями отрасли: АВТОВАЗ, КамАЗ и крупным машиностроительным концерном ГАЗ, в состав которого входят двенадцать предприятий, с одной из самых широких географий машиностроения в России.

Машиностроение в России представлено, в том числе, авиастроением, которое, как и судостроение, требует серьезных исследований, кадровых ресурсов и прочных промышленных традиций. Ракетное машиностроение России обеспечивает ей лидирующие позиции на международном космическом рынке и позволяет ежегодно выводить на орбиту десятки спутников для международных заказчиков. Крупнейшими предприятиями отрасли являются «РКК «Энергия» и ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» по разработке и производству ракет, направленных на обеспечение бесперебойного снабжения МКС и доставки на нее космонавтов.

Налажено производство сельскохозяйственной техники, без которой невозможно представить эффективное использование огромных земельных и климатических ресурсов страны. Одним из лидеров российского и мирового сельскохозяйственного машиностроения является компания «Ростсельмаш», расположенная в Ростове-на-Дону. Кроме того, предприятия сельскохозяйственного

машиностроения России находятся в Челябинске и Чебоксарах. Еще одно важное предприятие, занимающееся выпуском оборудования для хранения, очистки и сортировки зерна, расположено в Воронеже под названием «Воронежсельмаш» [4].

Ключевым фактором, способным внести существенный вклад в достижение амбициозных целей нашего государства и положительно повлиять на результаты инновационной деятельности предприятий машиностроения, является реализация мероприятий в рамках концепции Четвертой промышленной революции или Индустрии 4.0. Данная концепция направлена на переход на автоматизированный цифровой режим производственных систем предприятий с целью повышения эффективности их управления и функционирования.

Развитие промышленности в любой стране определяет как ее общеэкономическое положение в мировом распределении труда, так и богатство данного общества. Поэтому многие экономисты и государственные деятели часто обращают внимание, прежде всего, на технические и/или технологические возможности данной отрасли промышленности, что обуславливает успех цифровой экономики. Что касается машиностроения, то за счет создания сложного высокоавтоматизированного оборудования закладывается производственная база для создания различных видов продукции в стране и уровня производительности труда в других отраслях. Поэтому успехи в развитии машиностроения часто определяют экономическое положение государства [5].

Таким образом, машиностроение является важнейшей отраслью промышленности России, которая в современных условиях является стержнем развития национальной экономики. Развиваясь, оно дает импульс дальнейшим существенным изменениям в других отраслях, необходимым для решения не только актуальных задач современной экономики, но и для реализации приоритетных направлений развития, принятых на государственном уровне, в целях вывода страны на уровень развитых стран. Прежде всего, такое направление означает инновационную активизацию отечественных предприятий, которая уже давно поддерживается существенными государственными ресурсами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Преимущества машиностроения. – URL: <https://engineersthought.com/advantages-of-mechanical-engineering/>
2. Машиностроение в России. – URL: https://tadviser.com/index.php/Article:Mechanical_Engineering_in_Russia
3. Роль машиностроения в процессе региональной экономической диверсификации. – URL: http://vtr.vscs.ac.ru/article/27987?_lang=en
4. Машиностроение в России. География и структура. – URL: <https://tostpost.com/business/21108-mechanical-engineering-in-russia-geography-and-structure.html>
5. Особенности инновационного развития российских предприятий в концепции «Индустрия 4.0». – URL: <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2021.09.02.198>

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОХРАНЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Минигалиев Альберт Ильфатович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье изложены ключевые аспекты охраны труда на предприятии. Актуальность исследования заключается в том, что система безопасности и охрана труда работников являются основой обеспечения их благополучия в любой профессиональной среде. Работа в безопасных условиях труда является основополагающим правом каждого работника, и правила, связанные с защитой работников, играют в этом аспекте важную роль. Эти стандарты, призванные обеспечить благополучие работников, необходимы для создания оптимальных условий труда.

Ключевые слова: охрана труда, сотрудники, производство, инструктаж, медицинский осмотр.

KEY ASPECTS OF LABOR PROTECTION AT THE ENTERPRISE

Minigaliev Albert Ilfatovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article presents the key aspects of labor protection at the enterprise. The relevance of the study is that the safety system and labor protection of workers are the basis for ensuring their well-being in any professional environment. Working in safe working conditions is a fundamental right of every employee, and the rules related to the protection of workers play an important role in this aspect. These standards, designed to ensure the well-being of workers, are necessary to create optimal working conditions.

Keywords: labor protection, employees, production, instruction, medical examination.

Поскольку руководство любой компании несет ответственность за жизнь и здоровье своего персонала, организация охраны труда на предприятии является одним из важнейших аспектов, который необходимо учитывать еще на этапе регистрации компании как юридического лица. Ее основные положения излагаются в официальных документах, разработанных таким образом, чтобы максимально защитить каждого работника от возможных травм [1].

Организация охраны труда на предприятии в первую очередь подразумевает предварительный инструктаж, тщательное изучение вопросов охраны труда на каждом уровне управления. Инженер по охране труда проводит инструктаж руководителей отдельных подразделений, которые затем обеспечивают обучение и последующий контроль подчиненных им должностных лиц.

Кроме того, обеспечение безопасности осуществляется квалифицированной организацией службы охраны труда на предприятии. Сотрудники данного отдела проходят обучение в специализированных учебных заведениях, включающее в себя введение теоретического материала и практическое применение знаний в экстремальных условиях. В качестве обязательного требования к вакансии выдвигается четкое знание норм охраны труда, которые необходимо соблюдать в любой организации.

Соблюдение предприятием требований международных стандартов охраны труда способствует обеспечению производительного и безопасного труда работников данного субъекта хозяйствования. В последнее время охране труда уделяется повышенное внимание со стороны государства, что подтверждается внесением существенных изменений в основные нормативные и законодательные акты по обеспечению безопасности жизнедеятельности на производстве [2].

В самом общем смысле охрана труда представляет собой комплекс мероприятий, направленных на максимальное улучшение условий труда, минимизацию травматизма на производстве, а также страхование от профессиональных заболеваний или несчастных случаев. Качественное выполнение вышеперечисленных задач может быть гарантировано только формированием соответствующего подразделения из высококвалифицированных специалистов.

Охрана труда охватывает профилактику профессиональных рисков, сохранение физического и психического здоровья сотрудников и уважение их основных прав. Цель охраны труда состоит в том, чтобы создать среду, благоприятствующую профессиональному развитию, при минимизации рисков, связанных с трудовой деятельностью.

Каждая фирма и предприятие обязаны заботиться о сохранности имущества и обеспечении безопасности предприятия. Эту проблему можно решить двумя способами: создать собственную службу безопасности на предприятии или поручить выполнение охранных функций сторонней организации. В рамках охраны труда работники работодателя должны соблюдать ряд возложенных на них обязанностей:

Соблюдение стандартов безопасности. Соблюдение норм безопасности занимает центральное место в обязательствах перед работниками. Компании должны разработать внутреннюю политику, направленную на выявление и снижение рисков травматизма, тем самым обеспечивая безопасную рабочую среду.

Непрерывное обучение технике безопасности. Непрерывное обучение становится ключевым элементом в профилактике несчастных случаев. Работодатели могут взять на себя обязательство предлагать регулярное обучение технике безопасности на рабочих местах, выходящее за рамки конкретных профессиональных навыков и включающее аспекты, связанные с охраной труда и техникой безопасности.

Соблюдение правовых норм. Соблюдение правовых и нормативных стандартов является неизбежным обязательством. Это включает в себя соблюдение рабочего

Секция 1.

времени, достойных условий труда, а также соблюдение отраслевых норм. Эти стандарты формируют основу обязательств по защите работников.

Предоставление средств индивидуальной защиты (СИЗ). Каждый работник имеет право на доступ к подходящим средствам индивидуальной защиты для выполнения своих функциональных обязанностей. Компании должны обеспечить наличие адекватных СИЗ для всех сотрудников.

Прозрачная коммуникация рисков. Компании должны поддерживать открытый диалог с сотрудниками относительно рисков, связанных с выполнением их функциональных обязанностей. Такой подход способствует повышению осведомленности и укрепляет культуру безопасности в организации.

Поддержка в случае проблем со здоровьем. Признание важности общего состояния здоровья работников имеет первостепенное значение. Руководство организаций должно предлагать соответствующую поддержку работникам в случае наличия проблем со здоровьем, будь то посредством медицинских льгот, программ помощи сотрудникам или гибких соглашений [3].

Жизненно важным аспектом в части обеспечения безопасности и благополучия работников на рабочих местах приобретают профилактические меры в сочетании с использованием подходящих инструментов, к которым относятся:

Интеллектуальные датчики движения. Интеграция интеллектуальных датчиков движения в средства индивидуальной защиты позволяет обнаружить любые аномалии или необычные движения. Эти датчики играют превентивную роль, быстро сигнализируя о потенциально опасных ситуациях.

Подключенные сигнализации. Данный инструмент является незаменимым союзником в защите работников. Мгновенно реагируя на чрезвычайные ситуации, сигнализации помогают минимизировать задержки вмешательства, обеспечивая быструю реакцию при необходимости.

Мобильные устройства видеонаблюдения. Использование мобильных устройств видеонаблюдения обеспечивает видимость рабочей среды сотрудников в режиме реального времени. Эта дополнительная технология усиливает мониторинг и способствует оперативному вмешательству в выявленные риски.

Перечислим ключевые аспекты охраны труда работников на предприятиях:

Система охраны труда на предприятии подразумевает наличие соответствующей документации и реализацию определенных мероприятий. На предприятии должны быть разработаны и утверждены: положение о службе охраны труда; инструкции по контролю соблюдения всех требований законодательства по охране труда; программа проведения вводного инструктажа; план мероприятий по улучшению условий труда; оценка рабочих мест.

Медицинский осмотр является неотъемлемой частью системы охраны труда, которая позволяет контролировать состояние работников и поддерживать здоровую атмосферу на предприятии. Руководитель предприятия должен издать приказ о прохождении всеми работниками обязательного медицинского осмотра (это должен быть как осмотр каждого нового работника, принимаемого на работу, так и плановый осмотр всех работников предприятия). Также не стоит забывать,

что работники, занятые на работах с вредными условиями труда, имеют право на компенсацию (спецодежда, молочная продукция, путевки в санаторий и т. д.).

На предприятии должны быть журналы с отчетами по контролю выполнения требований охраны труда, в которых регистрируются несчастные случаи, и проверяется знание работниками требований охраны труда. Организация охраны труда на предприятии предполагает проведение инструктажей, которые можно классифицировать по критерию периодичности на вводный, первичный, внеплановый и плановый [3].

Организация безопасного труда на предприятии – это, прежде, всего прямая обязанность руководителя организации. Он, в свою очередь, должен назначить ответственное лицо, которое будет проводить инструктаж работников, и нести ответственность за соблюдение условий безопасности труда на рабочих местах. Выполнение и соблюдение правил охраны труда всем коллективом предприятия позволяет в несколько раз снизить производственный травматизм и повысить производительность труда предприятия в целом.

Таким образом, организация охраны труда на предприятии является важным фактором, влияющим на показатели эффективности производственной деятельности. Поэтому руководителям необходимо уделять особое внимание формированию соответствующих подразделений и обучению специалистов. Персональная защита работников является фундаментальным обязательством, к которому руководство каждой организации должно относиться очень серьезно. Эти обязательства выходят за рамки правовых рамок и становятся ценностями, укорененными в корпоративной культуре организации, способствуя созданию рабочей среды, в которой безопасность и благополучие работников имеют приоритетное значение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Как организовать охрану труда на предприятии. – URL: <https://en.periodicalfinance.com/10645703-how-to-organize-labor-protection-at-the-enterprise>
2. Защита трудящихся: бесплатное и полное руководство. – URL: <https://www.nomadia-group.com/en/resources/blog/worker-protection-the-free-and-comprehensive-guide/>
3. Организация охраны труда на предприятии. – URL: <https://tipings.com/en/pages/36540>

**ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ
ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Михаль Михаил Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматривается понятие транспортной логистики как инструмента оптимизации транспортных операций. Актуальность исследования состоит в том, что, несмотря на свою сложность, транспортная логистика играет центральную роль в бесперебойном функционировании мировой экономики. При правильном сочетании планирования, технологий и инновационного мышления компании могут оптимизировать свою транспортную логистику, чтобы повысить эффективность, сократить расходы и предоставить своим клиентам лучший сервис.

Ключевые слова: транспортная логистика, логистические операции, планирование, транспортировка, грузовладельцы.

**TRANSPORT LOGISTICS AS A TOOL FOR OPTIMIZING TRANSPORT
OPERATIONS**

Mikhail Mikhail Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the concept of transport logistics as a tool for optimizing transport operations. The relevance of the study is that, despite its complexity, transport logistics plays a central role in the smooth functioning of the global economy. With the right combination of planning, technology, and innovative thinking, companies can optimize their transport logistics to improve efficiency, reduce costs, and provide their customers with the best service.

Keywords: transport logistics, logistics operations, planning, transportation, cargo owners.

Транспортная логистика представляет собой систему организации доставки, а именно по перемещению каких-либо материальных предметов, из пункта загрузки в пункт разгрузки по оптимальному маршруту. Транспортная логистика выступает в роли необходимой составляющей всей теории и практики логистики коммерции, так как логистика как наука занимается управлением всеми потоковыми движениями, а управление материальным потоком невозможно без его перевозки [1].

Для современного бизнеса важно наладить все процессы, от выбора поставщиков, видов транспорта, логистических посредников в транспортировке грузов до доставки товара (груза) клиенту. Грамотно организованная система перевозок позволяет сократить расходы на содержание автопарка, а также

минимизировать риски задержек и порчи груза. Именно для этого необходимо постоянно оптимизировать систему предоставляемых услуг в транспортно-экспедиционной деятельности предприятия, тем самым уменьшать затраты без потери качества перевозки.

Современные требования грузовладельцев, высокий уровень конкуренции и взаимоотношения с внешней средой вынуждают компании различных видов отраслей к поиску новых инструментов и путей развития, использованию новых подходов для привлечения и удержания клиентов. В последнее время эта проблема становится все более актуальной. Организация работы и формирование цепей поставок грузов проходит с помощью оперативного обмена данными и передачи информацией между участниками транспортного процесса, а также оперативной реакцией на потребности рынка транспортных услуг.

Транспортная логистика определяется как сфера деятельности, включающая три направления:

- процесс планирования, организации и осуществления рациональной и экономически эффективной доставки (транспортировки) товаров (продукции) от мест их производства до мест потребления;
- управление всеми транспортными и иными операциями, происходящими при перемещении товаров, с использованием современных телекоммуникаций, информационных технологий и других информационных технологий;
- предоставление соответствующей информации грузовладельцам [2].

Основной целью транспортной логистики является перемещение требуемого количества товара (груза) в нужную точку, оптимальным маршрутом за требуемое время и с наименьшими издержками. Транспортная логистика способствует обеспечению технической и технологической взаимосвязанности субъектов транспортного процесса, согласованию их экономических интересов и использованию единых систем планирования [3].

К первоочередным задачам транспортной логистики относятся задачи, решение которых улучшает координацию действий лиц, непосредственно участвующих в транспортном процессе. Наличие единого оператора сквозного транспортного процесса, обеспечивающего единую функцию сквозного управления материальными потоками, позволяет эффективно проектировать движение материальных потоков с соблюдением заданных параметров на выходе.

Совместное планирование хозяйственной деятельности участников логистической системы включает разработку и внедрение единых планов графиков. Конкретные задачи транспортной логистики системы включают в себя:

- создание транспортных систем, включая создание транспортных коридоров и цепей;
- обеспечение технологического единства процесса транспортировки и хранения;
- совместное планирование транспортного процесса с процессами хранения и производства;

Секция 1.

- определение рационального маршрута доставки груза;
- выбор типа и категории транспортного средства [4].

С помощью логистических операций повышается эффективность деятельности в сфере грузоперевозок, а также осуществляется оптимизация услуг, предоставляемых клиентам. Логистика транспортных перевозок при решении своих задач опирается на такие параметры, как характер груза (масса, консистенция, объем и состав), срочность доставки и количество партий. Не менее важным критерием является расстояние между пунктом отправления и назначения. Также в транспортной логистике грузоперевозок учитывается ценность груза, погодные и климатические условия в пункте назначения, условия хранения объекта и близость транспортных коммуникаций к точке доставки.

Процесс грузоперевозки нуждается в правильной организации и грамотном управлении. Транспортные компании, пользующиеся современными методами логистики, добиваются в своей работе очевидных преимуществ. Во-первых, значительно упрощается схема транспортировки груза, операции погрузки, разгрузки и складирования, а также перемещение груза с одного транспорта на другой. Во-вторых, логистика транспортных перевозок позволяет применять единую систему планирования. Это не только уменьшает риски грузоотправителя, но и предотвращает ряд проблем возможных в ходе доставки товара [4].

В-третьих, транспортная компания с помощью методов логистики упрощает оформление грузоперевозок. Процесс документального сопровождения становится прозрачным, повышается ответственность за осуществление транспортировки товарно-материальных ценностей. В-четвертых, благодаря логистике транспортные перевозки становятся централизованными (то есть, управление доставкой груза находится в одних руках), что делает их более эффективными.

Перемещение материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления осуществляется с использованием различных транспортных средств. Расходы на проведение этих операций могут составлять до 50% от общих затрат на логистику [5]. Результатом использования системы транспортной логистики для компании является высокая вероятность соблюдения «шести правил логистики» – нужный груз, в нужном месте, в нужное время, в нужном количестве, нужного качества и с минимальными затратами.

Техническая связанность в транспортном комплексе подразумевает согласование параметров транспортных средств как внутри отдельных видов, так и между ними. Такая координация позволяет использовать модальный транспорт, работающий с контейнерами и грузовыми пакетами. Технологическая связанность включает использование уникальных транспортных технологий, прямые перевалки и беспереvalочные коммуникации. Экономическая взаимосвязанность представляет собой общую методологию изучения рыночных условий и построения тарифной системы.

Транспортная логистика в своей деятельности охватывает три важнейших области. Первая область – это планирование и разработка рациональной и

экономически выгодной для заказчика доставки различных грузов. Вторая область – постоянный контроль над транспортными операциями с отправленным грузом [5]. Для этого необходимо использовать все современные телекоммуникационные системы и современные информационные средства и технологии. Третья область, которую охватывает транспортная логистика, это предоставление в полном объеме необходимой информации владельцам перемещаемого груза. Основная задача транспортной логистики – создание оптимальных транспортных маршрутов и разработка транспортных цепочек для доставки грузов.

Чтобы доставить груз заказчику с наименьшими затратами и в согласованные сроки, необходимо правильно разработать транспортный коридор. Этот коридор представляет собой небольшую часть международного или внутреннего транспортного механизма, который позволяет перемещать большие объемы грузов между обширными географическими территориями.

Транспортная цепочка представляет различные этапы перемещения товаров на различные расстояния. Причем это перемещение происходит в конкретный период времени. Иногда в перемещении участвует одно транспортное средство, но довольно часто в перемещении груза на большие расстояния участвуют несколько видов транспортных средств. Важно, чтобы в период перемещения груз оставался в своем первоначальном виде.

Таким образом, основной целью транспортной логистики является доставка грузов от грузоотправителей к грузополучателям таким образом, чтобы обеспечить потребителей нужными ему товарно-материальными ценностями в необходимом количестве с необходимым качеством в нужном месте в нужное время с наилучшими затратами. Транспортная логистика решает следующие задачи: создание транспортных систем; планирование транспортных процессов; обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса; выбор способа транспортировки и транспортного средства; определение рациональных маршрутов доставки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основы транспортной логистики: обзор. – URL: <https://www.opheo.com/en/experts-blog/transport-logistics/>
2. Чаусов, Н.Ю. Повышение эффективности государственного управления / Н.Ю. Чаусов, Е.К. Соломатина // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 7. С. 116-127.
3. Петрушина, О.М. Развитие международного транспортного коридора «Север-Юг» как инструмент расширения регионального сотрудничества / О.М. Петрушина, И.А. Дзирун, Н.Д. Степин, В.Н. Чичерова // Вестник Академии знаний. 2022. №6 (53). С. 208-210.
4. Полное руководство по транспортной логистике. – URL: <https://www.projectpractical.com/the-complete-guide-to-transportation-logistics/>
5. Транспорт и логистика: определение, важность и основные проблемы. – URL: <https://safetyculture.com/topics/transport-and-logistics/>

**ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ**

Миях Мд Расел

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В работе представлены различные авторские подходы к трактовке сущности понятия «венчурные инвестиции», систематизированы характерные особенности данной формы финансирования инновационных проектов и частично выделены факторы, являющиеся векторами весомого воздействия на формирование положительной динамики в развитии российского рынка венчурных инвестиций.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, инновационный проект, рынок венчурного финансирования, наукоемкий продукт, стартап.

**VENTURE INVESTMENTS AS A FINANCIAL INSTRUMENT
FOR SUPPORTING STARTUPS**

Miyah Md Rasel

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The paper presents various authorial approaches to interpreting the essence of the concept of “venture investments”, systematizes the characteristic features of this form of financing innovative projects and partially identifies factors that are vectors of significant impact on the formation of positive dynamics in the development of the Russian venture investment market.

Keywords: venture investments, innovative project, venture financing market, science-intensive product, startup.

В современной учебной и научно-исследовательской литературе опубликовано множество работ, направленных на исследование содержания сущности венчурных инвестиций. Однако, единого подхода к толкованию данного термина на сегодняшний день не существует. Например, А.П. Харитонов, П.А. Мурова [1] под понятием «венчурные инвестиции» рассматривают финансовые вложения инвесторов в развитие организаций, деятельность которых сосредоточена на разработке и создании высокотехнологических продуктов при условии наличия перспектив для дальнейшего развития текущего бизнеса.

А.Л. Пономарев [2], И.А.Лиман, И.В. Журавкова [3] склонны к суждению о том, что основным назначением рассматриваемой категории инвестиций является поддержка молодых, быстрорастущих компаний (стартапов), осуществляющих свое функционирование в инновационном секторе экономики в ожидании получения высокого дохода в будущем. Поскольку зачастую молодые компании не соответствуют требованиям банков и инвесторов на фондовом рынке, то

венчурное инвестирование является одним из основных источников их капитала.

Более полное определение венчурным инвестициям представлено в работах М.В. Кузнецовой [4], В.В. Кузьмичева [5], А.О. Хвостенко [6], которые обобщают все признаки данной формы финансирования инновационных проектов, отличающие их от классических методов инвестирования. Мнение авторов сводится к тому, что венчурное финансирование представляет собой механизм рискованного долгосрочного инвестирования в акционерный капитал вновь создаваемых или расширяющих свой бизнес малых высокотехнологичных и перспективных компаний, основная цель которых заключается в получении прибыли от прироста стоимости денежных средств, вложенных в разработку и производство наукоемких продуктов.

Обладая рядом отличительных черт по сравнению с классическими формами финансовых вложений в инновационный сектор экономики, венчурное инвестирование характеризуется своими особенностями в части процесса его реализации, который включает в себя последовательность следующих этапов:

Поиск перспективных новаторских организаций – активное изучение и исследование инвесторами и венчурными фондами рынка высокотехнологичных компаний в поисках интересных проектов.

Оценка потенциальных венчурных проектов – проведение инвесторами тщательной оценки отобранных интересных стартапов.

Инвестирование – заключение сделок по признанным перспективными инновационным проектам. Инвесторы получают долю в бизнесе предпринимательской структуры в обмен на денежное финансирование, объем которого определяется оценкой стоимости компании и долей, которую инвестор хочет получить.

Развитие бизнеса – активное участие венчурного инвестора в реализации инновационного проекта, оказание помощи в поиске новых клиентов, партнеров, сотрудников, а также консультирование по стратегическим вопросам.

Выход из венчурного проекта – получение инвестором прибыли, как результата работы его финансовых вложений, продажа доли бизнеса, принадлежащей венчурному инвестору, после роста новаторской компании в цене. Факторами успеха на данном этапе реализации венчурного проекта являются востребованная технология, большой объем потенциального рынка, быстрый устойчивый рост компании, мотивированная и профессиональная команда [2].

Развитие венчурных инвестиций в Российской Федерации характеризуется следующими тенденциями: рост стартапов при активной государственной поддержке, объединение бизнес-ангелов в клубы и синдикаты, развитие инвестиционных платформ, рост интереса к стартапам со стороны крупного и среднего бизнеса [7].

К совокупности отдельных движущих сил, являющихся векторами позитивного воздействия на формирование механизма перспективного финансирования в высокотехнологические производства и способствующих развитию венчурных инвестиций в Российской Федерации, можно приобщить целый

Секция 1.

перечень факторов. При этом, выделим лишь несколько факторов, которые могут оказывать весомое влияние на положительную динамику развития российского рынка венчурных инвестиций:

Стимулирование спроса на инновации со стороны органов государственного управления и владельцев крупного бизнеса, то есть, разработка действенных мероприятий, способствующих выявлению интереса рыночных потребителей к новым продуктам или поддержке их способностей – предъявлять спрос на новые технологии. Подобная мера поддержки развития венчурных инвестиций в России может быть реализована посредством разработки перечня ключевых показателей, позволяющих оценить эффективность внедрения инновационных решений, или установления определенных требований к методам производства высокотехнологичной продукции и доле доходов в части инновационной выручки.

Формирование системы обучения в области инвестиционного финансирования и реализации венчурных проектов. Призванием данного направления является формирование профессиональных кадров и национальной предпринимательской культуры для инновационного сегмента экономики. Поскольку успех отдельных проектов и потенциала развития российского венчурного рынка в целом зависят от качества подготовки предпринимателей и венчурных инвесторов, то в целях подготовки специалистов для инновационной экономики система обучения по данному профилю должна быть ориентирована на организацию непрерывного образования с использованием современных информационно-коммуникационных технологий.

Координация инновационной политики на уровне органов государственной власти, как вектора оптимизации системы управления инновациями в стране. В данном контексте речь идет о выработке единых, согласованных приоритетов инновационной политики, концентрировании ресурсов на приоритетных венчурных проектах, координировании усилий между органами исполнительной власти различных уровней по созданию инновационной инфраструктуры и региональной деятельности в области поддержки и стимулирования инновационной активности [6].

Развитие механизма государственно-частного партнерства в рамках венчурного инвестирования – долевое участие государства в венчурных фондах, а также в финансовом содействии частным венчурным фондами и инновационным компаниям. Государственно-частное партнерство приносит выгоды, как для публичной, так и для частной стороны, в том числе и для населения страны и экономики в целом. Так, например, к преимуществам подобной формы партнерских отношений для государства следует отнести возможность привлечения представителей бизнеса к инвестированию в наукоемкие проекты в условиях ограниченности бюджета, снижение различных видов рисков событий, пополнение бюджета за счет увеличения налоговых поступлений, а также сокращение государственных расходов и повышение вероятности получения ожидаемого результата [8].

Частная сторона извлекает выгоды в виде обеспечения гарантий защищенности инвестиционных вложений, законной защиты прав частного партнера, увели-

чения общей прибыльности проекта, возможности долгосрочного и устойчивого роста бизнеса, а также повышения уровня доходности.

Создание условий для повышения эффективности функционирования инновационной структуры, предполагающие формирование благоприятной среды для возникновения и развития новаторских проектов. Во-первых, сюда относится механизм поддержки высокого уровня системы российского образования за счет обеспечения подготовки высококвалифицированных специалистов, ориентированных на новаторскую деятельность в новой, быстро меняющейся среде. Во-вторых, это налаживание устойчивой связи в научной и производственной сфере экономики: создание сетевых структур, объединяющих участников научно-исследовательской, образовательной и производственной деятельности в целях способствования координации их деятельности и привлечению новых партнеров; формирование системы поддержки мелких научных организаций и условий эффективного функционирования научно-производственных систем и др. [7].

Таким образом, резюмируя результаты проведенного исследования, можно заключить, что сущность венчурного инвестирования раскрывается в содержании его характерных особенностей. В частности, к ним относятся: преимущественная ориентация на финансирование высокотехнологических и наукоемких инновационных проектов, инициированных молодыми компаниями в секторе малого предпринимательства; высокий риск в части возврата денежных вложений; долгосрочность инвестиций; наличие перспектив выхода инвесторов из проектов; возможность получения сверхприбыли в случае успеха проектного решения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Харитонов А.П., Мурова П.А. Привлечение инвестиций в стартап в условиях внешней нестабильности // Современные парадигмы устойчивого развития региональных социально-экономических систем в условиях роста неопределенности внешней среды. Гатчина, 2024. С. 502-506.
2. Пономарев А.Л. Анализ существующих способов привлечения инвестиций в стартап // Вестник науки и образования. 2020. № 17-2 (95). С. 62-66.
3. Лиман И.А., Журавкова И.В. Развитие и проблемы финансирования венчурного бизнеса в современной экономике // Вестник Тюменского государственного университета. 2022. № 11. С. 141-146.
4. Кузнецова М.В. Пути повышения эффективности венчурного финансирования инновационных проектов. – М.: ИНФРА-М, 2020. 102 с.
5. Кузьмичев В.В. Значение венчурного финансирования малого бизнеса в экономике государства // Экономические науки. 2024. №5. С.205-208.
6. Хвостенко А.О. Венчурное финансирование бизнеса в России: современное состояние, проблемы развития и пути их решения. 2024. №5. С.136- 138.

Секция 1.

7. Аленицкая С.К. Венчурное предпринимательство как финансовый инструмент поддержки инновационной деятельности // Управление экономическими системами. 2022. № 3. С. 41-45.
8. Симакова М.А. Государственно-частное партнерство в сфере венчурного финансирования // Чувашский государственный университет им. И.Н.Ульянова. 2021. №4. С.79-87.

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ АДВОКАДСКИХ УСЛУГ

Мовсесян Жирайр Арменович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению актуальных способов формирования эффективной программы продвижения для компаний, оказывающих адвокатские услуги на рынке юридических практик. В работе подчеркивается, что адвокатская фирма может эффективно использовать социальные сети, создавая стратегические профили, регулярно публикуя посты, взаимодействуя с подписчиками и демонстрируя отзывы клиентов. Такой подход повышает видимость фирмы и укрепляет доверие потенциальных клиентов.

Ключевые слова: программа продвижения, адвокатские услуги, маркетинг, юридический рынок, сеть Интернет.

WAYS TO PROMOTE LAWYER SERVICES

Movsesyan Zhirayr Armenovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the consideration of current methods of forming an effective promotion program for companies providing legal services in the legal practice market. The work emphasizes that a law firm can effectively use social networks by creating strategic profiles, regularly publishing posts, interacting with subscribers and demonstrating customer reviews. This approach increases the visibility of the firm and strengthens the trust of potential clients.

Keywords: promotion program, legal services, marketing, legal market, Internet.

На сегодняшний день юридический рынок сейчас является более переполненным и конкурентным, чем когда-либо, а это значит, что существуют более эффективные стратегии, позволяющие вам быть замеченными, чем традиционные стратегии продвижения адвокатских услуг.

Программа продвижения услуг играет решающую роль для адвокатских фирм. Если компания хочет завоевать доверие и создать репутацию у целевой аудитории, демонстрируя экспертные знания, опыт и уникальные ценностные предложения, то для этого необходимо использовать различные маркетинговые каналы [1].

Продвижение маркетинговых услуг заключается в установлении контактов с потенциальными клиентами, которым требуются юридические услуги. Он включает в себя комплекс стратегий, специально разработанных для демонстрации адвокатского опыта, разработка бренда юридической фирмы и создания надежного присутствия в сети Интернете и за его пределами. Использование маркетинговых инструментов продвижения является ключом к успеху юридической фирмы,

поскольку они обеспечивают постоянный поток новых клиентов и напрямую влияет на доходность компаний.

Эффективное продвижение адвокатской практики начинается с определения целевой аудитории и создания сообщений, которые резонируют с услугами адвокатской фирмы. Существует два основных способа продвижения адвокатских услуг: традиционные методы и цифровые методы. Когда совмещаются оба метода, то компания получает узнаваемость бренда, охватывает и привлекает все больше потенциальных клиентов [2].

Цифровое продвижение использует online-инструменты, такие как web-сайты, поисковая оптимизация, маркетинг в социальных сетях и целевая реклама, чтобы повысить видимость там, где клиенты в первую очередь ищут юридическую помощь. Между тем, рекомендации, участие в сообществе, телевидение, печатные издания и рекламные щиты также создают физические связи, помогающие адвокатским фирмам в продвижении своих услуг.

Цифровая реклама должна быть неотъемлемой частью общего маркетингового плана для продвижения адвокатской фирмы. Хотя существует множество возможностей для платной рекламы в сети Интернет, оплаты за клик или PPC (плата только за клики по размещенному объявлению), рекламные модели являются наиболее распространенными для тех компаний, которые хотят расширить свою юридическую практику.

Что касается рекламы PPC для юридических фирм, объявления «Google» являются наиболее широко используемыми среди специалистов по маркетингу адвокатских фирм, поскольку они предоставляют потенциальным клиентам лучшие возможности для более высокой окупаемости инвестиций. При правильном запуске объявлений «Google» дает адвокатским агентствам возможность скорректировать маркетинговый бюджет гораздо больше, чем любая другая платформа PPC [3].

Реклама в «Google» является важными инструментами для адвокатских фирм, стремящихся улучшить свои маркетинговые KPI и эффективно охватить местных клиентов. Эти платформы нацелены на релевантные ключевые слова, повышая видимость названия компании на верхних рыночных страницах результатов поиска. Использование этих объявлений может значительно повысить эффективность усилий местной юридической фирмы по поисковой оптимизации и привлечь потенциальных клиентов.

Также адвокатская фирма должна быть представлена на этих различных платформах в социальных сетях, предоставляющих юридическим фирмам уникальную возможность донести свое сообщение до целевой аудитории, но они не предлагают возможности анализа данных также хорошо, как реклама «Google». Реклама услуг адвокатской фирмы в социальных сетях может помочь юридической фирме достичь нескольких основных целей юридического маркетинга:

- непосредственное взаимодействие с потенциальными клиентами;
- создание узнаваемости бренда юридической фирмы;

- активизация усилий по поисковой оптимизации юридических фирм;
- создание юридической экспертизы в социальных сетях [4].

Социальная реклама помогает адвокатским фирмам повышать узнаваемость бренда, взаимодействовать с сообществом и собирать рекомендации клиентов. Платная социальная реклама позволяет компаниям напрямую взаимодействовать с определенными сегментами аудитории на основе интересов, усиливая целевой охват. Оценка целевой аудитории, демографических данных и уровней вовлеченности имеет решающее значение при выборе социальных платформ для юридического маркетинга.

Убедительное присутствие в сети Интернет имеет решающее значение для адвокатских фирм, чтобы привлекать новых клиентов и выделяться в конкурентной юридической практике. Интеграция SEO, контент-маркетинга и платной рекламы может значительно повысить узнаваемость и вовлеченность юридической фирмы. Эти стратегии помогают повысить узнаваемость бренда и направить трафик на ключевые компоненты web-сайта фирмы, в конечном итоге превращая посетителей web-сайта в клиентов.

Профессиональный web-сайт адвокатской фирмы часто является первым впечатлением целевой аудитории о сфере ее деятельности. Хорошо разработанный web-сайт позволяет демонстрировать свои услуги и создавать профессиональный имидж, который может впечатлить потенциальных клиентов и побудить их к установлению контакта. Основные характеристики включают профессиональный дизайн, ключевые сообщения и оптимизацию SEO фирмы для привлечения органического трафика. Кроме того, включение биографий адвокатов с подробной информацией об опыте, образовании и сферах деятельности может внушить доверие и уверенность потенциальным клиентам.

Более того, включение рекламного и образовательного видеоконтента может повысить вовлеченность и предоставить ценную информацию посетителям web-сайта. Такие платформы, как «WordPress», позволяют юридическим фирмам создавать и поддерживать профессиональный web-сайт с минимальными затратами, что делает его доступным даже для небольших адвокатских компаний [5].

Также важнейшим компонентом программы продвижения любой адвокатской фирмы является поисковая оптимизация (SEO), поскольку она повышает видимость в результатах поиска и привлекает трафик на web-сайт. Инвестиции в SEO могут иметь значительные долгосрочные преимущества. Обычно требуется около шести месяцев, чтобы начать видеть лиды от построения ссылок SEO. Выделение специальных бюджетов как на SEO, так и на PPC-рекламу оптимизирует маркетинговые результаты. Этот двойной подход может улучшить видимость и генерацию лидов, обеспечивая комплексную программу продвижения адвокатских услуг.

Ведение блогов – это еще один эффективный способ для адвокатских фирм, помогающий решать сложные юридические темы и предоставлять ценную информацию, демонстрируя свою экспертность. Регулярно обновляемый контент блога улучшает SEO фирмы, сигнализируя поисковым системам, что web-сайт

Секция 1.

активен и актуален. Аутсорсинг написания блогов может привести к большей согласованности и качеству, гарантируя, что сообщения будут профессионально написаны и будут соответствовать стратегическому графику. Такой подход позволяет адвокатским фирмам поддерживать надежную стратегию контента.

Также для адвокатских фирм, стремящихся установить связь с потенциальным клиентом важной стратегией, является видеомаркетинг. Видео контент может создать более динамичный и увлекательный опыт по сравнению с традиционными форматами. Он позволяет фирмам объяснять сложные юридические услуги в легко усваиваемом формате, делая его более доступным для более широкой целевой аудитории.

Email-маркетинг является важнейшим инструментом для привлечения потенциальных клиентов, информирования клиентов и поддержания долгосрочных отношений. Адаптация контента email-маркетинга к конкретным интересам получателей электронной почты может значительно повысить вовлеченность электронной почты и в конечном итоге улучшить показатели конверсии [5].

Таким образом, разработка стратегии юридического маркетинга имеет решающее значение для привлечения и удержания клиентов адвокатской конторе. Понимание целевой аудитории и создание сильного бренда юридической фирмы являются важнейшими компонентами эффективной стратегии юридического маркетинга. Продвижение услуг адвокатской фирмы требует комплексного подхода, сосредоточенного на создании бренда, целевых стратегиях и четком бюджете для привлечения и удержания клиентов. Регулярное измерение и корректировка маркетинговых усилий с помощью ключевых показателей эффективности и аналитических инструментов необходимы для оптимизации стратегий и обеспечения эффективного привлечения клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегии юридического маркетинга с примерами планов. – URL: <https://growlawfirm.com/blog/law-firm-marketing-strategy>
2. Стратегия юридического маркетинга в 2025 году: полное руководство. – URL: <https://thebigmarketing.com/legal-marketing-strategy/>
3. Маркетинг юридических услуг. – URL: <https://www.digitallogic.co/blog/marketing-for-legal-services/>
4. Основное руководство по маркетингу для юридических фирм. – URL: <https://www.foleon.com/topics/marketing-for-law-firms>
5. Полное руководство по маркетингу для юридических фирм в 2025 году. – URL: <https://www.310creative.com/blog/marketing-for-law-firms>

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ ПРОЕКТА

Мусаева Айджан

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье изложены основные аспекты управления командой проекта. Актуальность исследования обусловлена тем, что правильное структурирование проектной группы может помочь компаниям оптимизировать проектные операции и гарантировать достижение поставленных целей.

Ключевые слова: команда проекта, планирование, делегирование полномочий, участники команды, эффективное управление.

MAIN ASPECTS OF PROJECT TEAM MANAGEMENT

Musaeva Aidzhan

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article presents the main aspects of project team management. The relevance of the study is due to the fact that proper structuring of the project team can help companies optimize project operations and ensure the achievement of goals.

Keywords: project team, planning, delegation of authority, team members, effective management.

Управление командой проекта представляет собой процесс организации, мотивации и назначения задач участникам команды, которые будут работать над конкретным проектом. Хорошо организованные команды проекта могут улучшить кросс-функциональное сотрудничество и помочь организации выполнить высокоэффективную работу. Некоторые аспекты управления проектной командой:

- определение целей. Ясные цели дают команде направление и цель, помогают сохранять фокус на протяжении всего жизненного цикла проекта;
- планирование. На этом этапе команда определяет цели, устанавливает сроки и распределяет ресурсы;
- распределение задач. При назначении задач учитываются навыки и опыт отдельных членов команды, текущая нагрузка и возможности, сложность и приоритет каждой задачи;
- создание культуры команды. Она должна способствовать сотрудничеству и успеху проекта. Для этого устанавливают общие цели и ценности, поощряют открытое общение и доверие, признают и ценят вклад членов команды;
- мониторинг прогресса. Для этого используют инструменты, такие как панели управления, отчеты о прогрессе;
- оценка и постоянное улучшение. После завершения проекта проводят

Секция 1.

обзоры, чтобы получить ценные уроки и внести изменения в будущие проекты [1].

Роли в команде проекта распределяются путем четкого определения обязанностей и структуры отчетности. Если роли и обязанности проектной группы четко не определены, то проект может быть подвержен риску дублирования работ, несоблюдения сроков и превышения бюджета. Проектные команды могут включать сотрудников и внешних участников, таких как эксперты по предметной области (SMEs), фрилансеры и другие третьи стороны. В проектной команде обычно распределяются следующие роли:

Руководитель проекта. Создает план проекта, ведет членов команды, контролирует ход проекта и создает документацию по управлению проектами. Руководитель проекта отвечает за ежедневные операции проекта и помогает направлять проект к успешному, своевременному и бюджетному завершению. Он является лидером проектной группы.

Помощник руководителя проекта. Поддерживает руководителя в планировании, выполнении и закрытии проекта.

Члены команды. Обладают определенными навыками и являются ответственными лицами за выполнение задач проекта. Различные роли членов команды проекта могут включать копирайтеров, SEO-стратегов, графических дизайнеров, инженеров-программистов, менеджеров по продуктам и т.д. Обязанности проектной команды различаются в зависимости от их индивидуальных ролей. Они отвечают за результаты, которые влияют на результат проекта, поэтому обязанности часто включают: уведомление руководителя проекта о препятствиях и поддержание каналов связи, работа над достижением целей и задач проекта, сотрудничество с другими членами команды проекта, соблюдение сроков, чтобы гарантировать, что проект идет по графику.

Эксперты. Обладают глубокими знаниями в определенной области, которая важна для реализации проекта [2].

Понимание того, как эти роли взаимодействуют, имеет решающее значение для эффективного управления командными проектами. Это позволяет лучше делегировать задачи, более четкие каналы коммуникации и более эффективно решать проблемы в среде совместной работы команды. Но речь идет не только о понимании членов проектной команды, но еще и о создании командной культуры, которая способствует сотрудничеству и обеспечивает успех проекта. Сюда относятся: установление общих целей и ценностей, поощрение открытого общения и доверия, признание и оценка вклада членов команды, содействие балансу между индивидуальной автономией и сплоченностью команды.

Четкое определение ролей в команде проекта имеет ряд преимуществ, способствующих успешному завершению проекта. Они включают:

- отсутствие путаницы или риска дублирования работы. Поскольку каждый член команды знает свою роль и обязанности, отсутствует риск дублирования задач или выполнения дублирующей работы;
- повышение ответственности. Когда ожидания ясны, члены команды

чувствуют себя мотивированными брать на себя ответственность за свои обязанности, задачи, этапы и результаты;

- улучшенное бюджетирование. Каждый член команды может вести отчет о расходах на выполнение своих обязанностей, что упрощает разработку, установление и соблюдение бюджета;
- лучшая структура. Определение ролей в проекте создает структуру и поток обязанностей, создавая пространство для улучшенного сотрудничества, решения проблем, общения и, в конечном итоге, лучшей командной работы;
- упрощение оценки эффективности: менеджеры могут лучше оценить эффективность работы своей команды по проекту, если у них четко определены роли [3].

Рассмотрим ключевые направления, способствующие повышению эффективности управления командой проекта:

Использование программного обеспечения для управления проектами. При управлении проектной группой полезно иметь единую базу для хранения всей информации, которая понадобится проектной команде: задачи, требования к проекту, сроки выполнения, задания, результаты, цели проекта, вехи и т.д. Обычно такой базой является программное обеспечение для управления проектами. Поиск подходящего программного обеспечения для управления проектами или ресурсами значительно облегчит работу участников команды. Сегодня инструменты управления проектами на основе искусственного интеллекта помогают автоматизировать задачи, прогнозировать риски проекта и оптимизировать рабочую нагрузку команды на основе данных в реальном времени.

Обеспечение психологической безопасности команды. Для этого могут применяться различные тактики: установление четких ожиданий относительно общения и поведения, подчеркивающие уважение и открытость; создание циклов обратной связи – организация регулярных встреч с членами команды; разработка системы вознаграждения членов команды за идейные предложения.

Разработка матрицы ответственности (RACI). В таблице RACI указывается, кто несет ответственность, подотчетен, консультируется и информируется по каждой задаче проекта. Члены команды смогут обращаться к таблице по мере выполнения своих задач, чтобы получить обратную связь и вклад от соответствующих членов команды. Руководители проектов могут использовать данный инструмент для делегирования определенных задач команде.

Проявление гибкости в управлении командой. Хорошее лидерство означает быть решительным и брать на себя ответственность за принимаемые вами решения. Руководители проектов должны оставаться гибкими и открытыми для новых идей, альтернативных решений или изменений, вызванных чем-то, что находится вне контроля.

Установление четких показателей целей проекта. Отслеживание проекта позволяет руководителям групп контролировать вклад каждого участника и

Секция 1.

обеспечивать соответствие целям проекта. Необходимо определить, какие КРІ будут использоваться для определения прогресса команды на протяжении жизненного цикла проекта и соответствует ли их работа целям проекта и ожиданиям заинтересованных сторон. Установка четких метрик особенно полезна для новаторов. У них есть отличные идеи и четкие планы по их внедрению, но им нужны ограждения. В связи с этим необходимо находить баланс между тем, чтобы дать им процветать в творчестве [4].

Таким образом, команды проекта отвечают за успешное завершение проекта в соответствии с графиком проекта и общими целями проекта. Обычно команда проекта состоит из руководителя проекта, который контролирует и управляет командой, и отдельных членов команды, которые выполняют определенные задачи проекта. Члены команды проекта могут быть внутренними или внешними. Эффективное управление задачами и рабочим процессом имеет решающее значение для поддержания проектов на должном уровне и обеспечения эффективной работы членов команды для достижения общих целей. Руководители проектов могут оптимизировать производительность команды и добиваться успешных результатов, внедряя структурированные процессы и используя соответствующие инструменты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Как управлять командой проекта: 9 советов и приемов для каждого члена команды. – URL: <https://thedigitalprojectmanager.com/projects/leadership-team-management/manage-project-team/>
2. Эффективное управление командными проектами: от планирования до исполнения. – URL: <https://www.atlassian.com/work-management/project-collaboration/collaborative-culture/team-project-management>
3. Роли в проектной группе: обязанности, преимущества, управление. – URL: <https://toggl.com/blog/project-team>
4. Что такое проектная группа? Плюс, почему она нужна вашему предприятию. – URL: <https://asana.com/ru/resources/project-team>

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Мытницкий Александр Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматриваются различные меры государственной поддержки железнодорожных перевозок. По результатам исследования определено, что инструментарий организационных мер, направленных на улучшение работы железнодорожного транспорта является недостаточно широким. В данном контексте речь идет о рынке сферы ремонта железнодорожных путей и рынке пассажирских перевозок.

Ключевые слова: государственная поддержка, железнодорожные перевозки, инфраструктура, пути сообщения, подвижной состав.

MEASURES OF STATE SUPPORT FOR RAILWAY TRANSPORTATION

Mytnitsky Alexander Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines various measures of state support for rail transportation. The results of the study show that the range of organizational measures aimed at improving the operation of rail transport is not wide enough. In this context, we are talking about the market for the repair of railway tracks and the market for passenger transportation.

Keywords: state support, rail transportation, infrastructure, communication routes, rolling stock.

Организация государственного регулирования в сфере разработки организационных мер по поддержке железнодорожных перевозок включает в себя систему контрольно-управленческих мер и действий в отношении субъектов железнодорожных отношений. Инструменты государственного регулирования железнодорожных перевозок основаны на разработке и реализации стратегических управленческих решений, направленных на оптимизацию работы железнодорожного подвижного состава и объектов железнодорожной инфраструктуры, обеспечение безопасности участников перевозочного процесса и эффективности оказания транспортных услуг, налаживая процессы взаимодействия железнодорожного транспорта с другими видами транспортной системы. В своем концептуальном содержании деятельность органов исполнительной власти по обеспечению реализации государственных инициатив в сфере государственной поддержки железнодорожных перевозок отчетливо выражает всеобщие интересы российского общества [1].

Секция 1.

Основная задача государственных органов власти в рамках реализации основных направлений, касающихся государственной поддержки железнодорожных перевозок, заключается в развитии и регулировании деятельности железнодорожного транспорта на территории Российской Федерации. В условиях сложившегося на сегодняшний день острейшего геополитического противостояния России странам Европейского Союза, а также на фоне проведения специальной военной операции, все большую значимость для нашего государства приобретают вопросы национальной безопасности. Введенные против Российской Федерации экономические санкции явились своего рода катализатором к переходу на замещение импортных товаров – продукцией собственного производства, включая продукцию отечественной отрасли машиностроения. В связи с этим, в сфере транспортного обеспечения немаловажной задачей государства является содействие формированию стабильного внутреннего рынка железнодорожных перевозок.

Основными целями государственных органов власти в системе управления рынком железнодорожных перевозок являются:

- совершенствование нормативно-правовой базы в части регулирования перевозочной деятельности на железнодорожном транспорте;
- разработка комплекса организационных мер по обеспечению безопасности участников железнодорожных отношений;
- поддержание в исправном состоянии магистральных путей железнодорожного сообщения и железнодорожных транспортных узлов;
- координация развития железнодорожной инфраструктуры с транспортными инфраструктурами регионального и муниципального значения;
- обеспечение соответствия развития железнодорожной инфраструктуры развитию производительных сил транспортной отрасли;
- проведение комплекса структурных преобразований на объектах железнодорожной инфраструктуры [2].

Ключевая цель государственной поддержки железнодорожного транспорта заключается в формировании условий для социально-экономического роста страны, возрастании мобильности населения и оптимизации товародвижения. Эффективное функционирование железнодорожного транспорта, как основы транспортной инфраструктуры страны, играет исключительную роль в создании условий для устойчивого экономического роста государства и дальнейшего его перехода на инновационный путь развития.

В Российской Федерации вопросами государственной поддержки железнодорожного транспорта занимается Федеральное агентство по железнодорожному транспорту. Это федеральный исполнительный орган, который реализует государственную политику, управляет государственной собственностью и предоставляет государственные услуги в сфере железнодорожного транспорта.

К некоторым мерам государственной поддержки железнодорожных перевозок в Российской Федерации относятся:

Финансирование развития железнодорожной инфраструктуры. Государственные органы власти в рамках долгосрочных целевых программ инвестирует в строительство новых объектов железнодорожной инфраструктуры и закупку современного подвижного состава.

Поддержка скоростного и высокоскоростного сообщения. Государственные институты оказывают помощь в развитии таких перевозок, включая строительство новых линий и обновление инфраструктуры. Примером тому является выделение государственных субсидий в размере 16,2 млрд. рублей на приобретение земельных участков для создания инфраструктуры высокоскоростного железнодорожного транспорта от станции Крюково (с. Алабушево Московской области) до станции Санкт-Петербург – Главный [3].

Субсидии на компенсацию потерь в доходах перевозчиков в дальнем следовании. Это помогает обеспечить географическую доступность пассажирам, связанность территорий страны и социальную защищенность учащихся, в том числе в летний период на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя [4].

Субсидии для пригородного комплекса. Они способствуют формированию условий для обеспечения безубыточной деятельности владельца инфраструктуры железнодорожного транспорта и перевозчиков пассажиров в пригородном сообщении [4].

Социальная поддержка отдельных категорий граждан по бесплатному проезду на железнодорожном транспорте пригородного сообщения. Например, установление круглогодичного льготного проезда для детей в поездах дальнего следования.

Субсидии для обслуживания систем железных дорог на территории Крымского полуострова и на Крымском мосту, на территориях Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области и Херсонской области [5].

Введение инвестиционной составляющей в грузовых тарифах ОАО «Российские железные дороги» для реализации инфраструктурных проектов, что будет способствовать расширению возможностей транспортной сети России, обеспечению транспортной доступности точек ресурсного обеспечения и дополнительных налоговых доходов, а также созданию новых рабочих мест [6].

Установление на отдельных участках новых линий тарифов, обеспечивающих возврат вложенных в их строительство средств.

Субсидирование железнодорожных перевозок сельскохозяйственной продукции в целях обеспечения необходимых объемов поставок продукции в регионы, испытывающие дефицит урожая. Речь идет о дотациях железнодорожным компаниям на компенсацию убытков, возникающих в связи с установлением льготных тарифов на перевозку сельскохозяйственной продукции [7].

Кроме того, в рамках развития железнодорожного транспорта государство может участвовать в инвестиционных проектах на условиях государственно-частного партнерства и принимать иные формы государственной поддержки.

СЕКЦИЯ 1.

Однако, следует отметить, что инструментарий организационных мер, направленных на государственную поддержку железнодорожных перевозок является недостаточно широким. В данном контексте речь идет о рынке сферы ремонта железнодорожных путей и рынке пассажирских перевозок. К примеру, если освободить от уплаты налога на имущество новые инфраструктурные объекты железнодорожного транспорта, то высвободившиеся денежные средства могут быть направлены на реконструкцию изношенных объектов железнодорожной инфраструктуры, имеющих социальную и стратегическую направленность. Также целесообразной мерой государственной поддержки железнодорожных перевозок видится расширение участия бюджетной системы в развитии железнодорожной инфраструктуры для пассажирских перевозок.

Таким образом, государственная поддержка железнодорожных перевозок в Российской Федерации включает различные меры, которые касаются всех направлений деятельности железнодорожной отрасли. Сюда относится развитие железнодорожной инфраструктуры, развитие пассажирских и грузовых перевозок, обновление подвижного состава и др. При этом, большая часть государственных инвестиций смещена на реализацию комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Меры государственной поддержки железнодорожного транспорта России. – URL: https://rosacademtrans.ru/meri_podderjki/?ysclid=m9ckl07cea800850072
2. Обеспечение доступности услуг железнодорожного транспорта. – URL: https://rlw.gov.ru/obespechenie_dostupnosti_zd_dorog
3. Обеспечение доступности услуг железнодорожного транспорта. – URL: https://rlw.gov.ru/obespechenie_dostupnosti_zd_dorog
4. Правительство направит 6,6 млрд. рублей субсидий «Железным дорогам Новороссии». – URL: <https://tass.ru/ekonomika/19901889?ysclid=m9g3wxzyc973922810>
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 №877-р «О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года». – URL: <https://company.rzd.ru/ru/9353/page/105104?id=155>
6. Правительство расширило механизм субсидирования перевозок сельхозпродукции по железной дороге. – URL: <http://government.ru/docs/49359/>

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ В СТИМУЛИРОВАНИИ
ПРОДАЖ

Новохатский Антон Игоревич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Целью настоящей статьи является выявление роли менеджмента организации в стимулировании продаж. Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что процесс управления продажами является одной из важнейших функциональных составляющих любой современной компании. Стимулируя продажи, менеджмент помогает поддерживать конкурентоспособность бизнеса в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: менеджмент, воронка продаж, торговая команда, управление продажами.

THE ROLE OF ORGANIZATIONAL MANAGEMENT IN SALES
STIMULATION

Anton Igorevich Novokhatsky

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The purpose of this article is to identify the role of organization management in sales stimulation. The results of the study allowed us to conclude that the sales management process is one of the most important functional components of any modern company. By stimulating sales, management helps to maintain the competitiveness of the business in the long term.

Keywords: management, sales funnel, sales team, sales management.

Управление продажами следует рассматривать как сегмент маркетингового комплекса организации. Для достижения желаемых результатов в процессе управления продажами менеджмент организации занимается деятельностью, направленной на повышение спроса и увеличение узнаваемости бренда компании, создание оптимального визуального представления о товарах, а также планирование, подбор, мотивацию и контроль деятельности торгового персонала.

Менеджер по продажам должен сосредоточиться на трех важнейших элементах управления продажами. Правильное выполнение этих трех элементов может привести к оптимизации управления продажами. Перечислим ключевые аспекты, определяющие роль менеджмента организации в стимулировании продаж:

Построение команды. Создание эффективной команды является основной задачей менеджера по продажам. Он должен гарантировать передачу участникам торговой команды обязанности, которые соответствуют их навыкам и знаниям. При этом, менеджеру по продажам необходимо: определите сложные и реалистичные цели продаж; выделите каждому продавцу определенную область

ответственности; установите цели и объемы продаж для всей команды в целом.

Разработка эффективных стратегий продаж. Специалисты по продажам определяют наилучшие методы продаж, схему ценообразования и рекламные мероприятия, а также адаптируют стратегии развития компании в ответ на рыночные тенденции и действия конкурентов.

Организация процесса продаж. Когда команда готова к продажам, ей требуется надлежащее руководство и поддержка. Поэтому менеджменту организации необходимо подготовить воронку продаж, которая будет обеспечивать все этапы торгового процесса, начиная от привлечения потенциальных потребителей до успешного заключения сделок.

Анализ продаж и формирование отчетности. Аналитическая работа помогает участникам торговой команды более эффективно выполнять свои функциональные задачи [1].

Ключевые компоненты эффективного управления продажами:

1. Стратегическое планирование. В управлении продажами стратегическое планирование включает в себя постановку целей, определение наилучших способов достижения этих целей и адаптацию к изменяющимся рыночным условиям. Эффективная стратегия продаж учитывает такие факторы, как целевая аудитория, ценообразование, позиционирование продукта и конкуренция.

2. Формирование и развитие команды. Создание высококвалифицированной команды продаж является важнейшим компонентом в системе управления продажами. Это включает в себя подбор талантливых людей, предоставление постоянного обучения и создание позитивной и мотивирующей рабочей среды. Менеджеры по продажам также играют важную роль в развитии коммуникации и сотрудничества в коллективе. Наличие специалистов, которые хорошо осведомлены, мотивированы и оснащены правильными инструментами продаж, может значительно повысить объемы выручки, что приведет к увеличению доходов и росту бизнеса.

3. Мониторинг и оценка эффективности. Эффективное управление продажами требует регулярного мониторинга и оценки эффективности продаж. Для отслеживания тенденций в развитии бизнеса и внесения необходимых корректировок менеджмент организации использует аналитику продаж и ключевые показатели эффективности (KPI). Эта непрерывная оценка помогает организации оставаться на пути к достижению своих целей.

4. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM). CRM-системы являются жизненно важными инструментами в управлении продажами. Они помогают управлять данными клиентов, отслеживать деятельность по продажам и прогнозировать будущие продажи. Инструменты CRM также способствуют лучшему общению и последующему контролю с клиентами, что приводит к повышению их удовлетворенности и лояльности. Благодаря эффективному управлению взаимоотношениями с клиентами менеджеры по продажам могут обеспечить удовлетворенность и лояльность клиентов.

5. Управление рисками. Процесс управления продажами играет важную роль

в выявлении и смягчении рисков ситуаций. Это может включать рыночные риски, такие как изменение предпочтений клиентов или конкурентные угрозы, внутренние риски, такие как низкий моральный дух команды или неэффективные процессы продаж. Управляя этими рисками, менеджеры по продажам способствуют стабильности и процветанию бизнеса [2].

Менеджмент организации должен обладать всеми необходимыми навыками в части управления продажами. Специалисты по продажам обладают уникальным сочетанием навыков. Они искусны в общении, ведении переговоров и принятии решений, хорошо понимают свой рынок, продукты или услуги, а также потребности и предпочтения своих потребителей. Лидерские навыки имеют решающее значение, поскольку менеджеры по продажам должны мотивировать и вдохновлять свои команды для достижения поставленных целей.

Управление продажами играет ключевую роль в общем успехе любого бизнеса, выступая в качестве связующего звена между потребностями клиентов и предложениями компании. Эффективно используя принципы управления продажами, менеджмент организации может достичь поставленных целей. Эти цели могут включать в себя увеличение доходов от продаж, расширение клиентской базы, выход на новые рынки или запуск новых продуктов или услуг [3].

Управление продажами имеет решающее значение для роста объемов доходов хозяйствующего субъекта. Для раскрытия полного потенциала организации требуется стратегический подход, включающий в себя ключевые методы увеличения доходности бизнеса:

ориентация на клиентов. Понимание потребностей и их предпочтений помогает адаптировать предложения компании для лучшего соответствия ожиданиям клиентов, что, в конечном итоге, приводит к более высоким продажам;

прогнозирование будущих продаж на основе данных предыдущих отчетных периодов, рыночных тенденций и оценок торговых представителей. Точный прогноз продаж может помочь команде менеджеров эффективно расставить приоритеты бизнеса, что приведет к повышению доходов;

внедрение структурированного процесса продаж. Подобный метод увеличения доходности организации обеспечивает ясность бизнес-процессов, повышает эффективность работы менеджмента, сокращает продолжительность цикла продаж;

повышение квалификации и обучение команды продаж. Компетентность менеджеров имеет основополагающее значение для увеличения доходов от продаж. Регулярные программы обучения и развития навыков могут улучшить их знания о продукте, продажах и понимании динамики рынка. Кроме того, обучение таким навыкам, как коммуникация и построение отношений, может значительно улучшить взаимодействие с клиентами;

использование инновационных технологий. Применение технологических достижений, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и автоматизация, может оптимизировать процесс продаж, персонализировать взаимодействие с клиентами и предоставить действенные идеи. Эти технологии могут

СЕКЦИЯ 1.

повысить эффективность бизнеса, улучшить процесс принятия управленческих решений и увеличить производительность продаж.

улучшение отношений с клиентами. Выстраивая прочные отношения с потребителями, компании могут повысить удовлетворенность и лояльность клиентов, что приводит к повторным сделкам, которые имеют решающее значение для устойчивого роста бизнеса [4].

Таким образом, процесс управление продажами представляет собой сложную систему, включающую в себя гораздо больше, чем просто контроль команды торгового персонала. Для стимулирования дальнейшего роста бизнеса управление продажами должно сочетаться с лидерством менеджмента, стратегией развития компании и глубоким пониманием поведения потребителей.

Роль управления продажами в достижении поставленных целей невозможно переоценить. Это многогранная функциональная составляющая, которая включает в себя стратегическое планирование, построение команды, управление взаимоотношениями с клиентами, мониторинг производительности и управление рисками. Преуспев в этих областях, менеджмент компании способствует росту и успеху бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление продажами: овладение искусством делового успеха. – URL: <https://www.thamizharasu.com/blogs/sales-management/>
2. Управление продажами. – URL: <https://theinvestorsbook.com/sales-management.html>
3. Что такое управление продажами и его роль в организации? – URL: <https://www.marketing91.com/sales-management/>
4. Стратегии управления продажами. – URL: <https://www.referenceforbusiness.com/management/Pr-Sa/Sales-Management.html>.

РОЛЬ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ
ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ

Осипов Андрей Валерьевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена выявлению роль торгового персонала в повышении объемов продаж современных организаций. Актуальность исследования обусловлена тем, что деятельность менеджеров по продажам напрямую связана с достижением целевых показателей бизнеса. Их обязанности сочетают стратегическое планирование и оперативное исполнение своих функциональных обязанностей.

Ключевые слова: торговый персонал, отдел продаж, клиенты, покупатели, менеджеры.

THE ROLE OF SALES STAFF IN INCREASING SALES VOLUMES

Osipov Andrey Valerievich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to identifying the role of sales personnel in increasing sales volumes of modern organizations. The relevance of the study is due to the fact that the activities of sales managers are directly related to achieving business targets. Their responsibilities combine strategic planning and operational performance of their functional duties.

Keywords: sales personnel, sales department, clients, buyers, managers.

На сегодняшний день конкуренция в сфере продаж достигла такого уровня, что в целях сохранения покупательского спроса все механизмы по его привлечению должны работать на полных оборотах. И все больше внимания в этом заслуживает человеческий фактор, а именно – сотрудники, напрямую влияющие на объем продаж, и принципы их взаимодействия с клиентом. Сейчас выбор торговых точек настолько широк, что покупатели, несомненно, выберут то торговое предприятие, где они получают квалифицированное обслуживание, грамотную консультацию, и уважительное отношение [1].

На объем продаж оказывают влияние три основные группы факторов:

Внешние факторы, не зависящие от деятельности предпринимательской структуры. К ним относятся изменения в законодательстве, сезонные и погодные условия, конкуренция в бизнесе, финансовое благосостояние населения, а также общее состояние рынка на текущий момент.

Внутренние факторы, к которым относятся количество и качество товаров, ценовая политика компании, рекламная кампания, а также всевозможные скидки и программы лояльности.

Секция 1.

Личное участие менеджеров по продажам – умение работать с целевой аудиторией, находить новых покупателей и грамотно презентовать продукт [2].

Уровень продаж в торговых точках можно повысить с помощью поощряющих программ: акции, сезонные скидки, распродажи, а также введение дисконтных карт или системы получения баллов, которые впоследствии можно использовать при оплате покупок. Однако особое внимание стоит обратить на правильный подбор персонала, его расстановку и обучение. Квалифицированный персонал – один из наиболее действенных каналов повышения продаж, ведь, в большинстве случаев, клиент принимает решение о покупке после общения с менеджером-продавцом.

К наиболее частым ошибкам в системе управления торговым персоналом компании, мешающим повысить уровень продаж, относятся:

Слабая компетентность менеджеров по продажам. Начинаящий сотрудник, как правило, не обладает нужными знаниями и опытом, чтобы быстро и удачно закрыть крупную сделку.

Эмоциональное состояние сотрудников – выгорание, отсутствие мотивации (в том числе низкая зарплата), напряженная обстановка в коллективе и пр. [3].

Сотрудники отдела продаж играют важную роль в увеличении доходов от продаж и развитии долгосрочных отношений с клиентами. Их эффективность напрямую влияет на финансовое благополучие компании и траекторию роста. Торговый персонал тесно сотрудничает с отделами маркетинга, разработки продукции и обслуживания клиентов для согласования стратегий, улучшения качества обслуживания клиентов и достижения общих целей компании.

Сотрудники отдела продаж должны быть в курсе меняющейся динамики рынка, новых технологий и конкурентной среды, чтобы эффективно адаптировать свои стратегии продаж и извлекать выгоду из тенденций отрасли. Успех торгового персонала измеряется с помощью таких показателей, как полученный доход от продаж, показатели привлечения и удержания клиентов, показатели конверсии продаж, а также достижение или превышение целевых показателей продаж.

На торговый персонал возлагаются различные обязанности, имеющие решающее значение для повышения эффективности продаж и улучшения взаимоотношений с клиентами: Успехи в деятельности участников торговой команды зависят от сочетания лидерских качеств, стратегического мышления, межличностных навыков и аналитических навыков. Роль торгового персонала в увеличении объема продаж заключается в следующих ключевых аспектах:

Определение потенциальных клиентов. Сотрудники отдела продаж выявляют потенциальных покупателей, генерируют потенциальных потребителей и заключают сделки, что напрямую способствует увеличению объема продаж.

Обработка возражений и запросов клиентов. Это помогает удовлетворить потенциальных покупателей. Шансы на продажу увеличиваются, если ответы на вопросы потребителей даются торговыми специалистами компании еще до их появления.

Стимулирование действий. Если процесс коммуникации прошел успешно,

то потенциальные покупатели готовы купить продукт. В этом случае продавец должен убедить их в преимуществах товара.

Планирование и реализация проектов. Сотрудники отдела продаж участвуют в разработке стратегии, планировании и реализации проектов продаж для достижения целевых показателей доходов и эффективного расширения клиентской базы.

Решение проблем и принятие решений. Торговый персонал решает сложные задачи продаж, принимает решения на основе данных и эффективно ведут переговоры, чтобы преодолевать различные препятствия в бизнесе и добиваться успеха в продажах.

Сотрудничество с кросс-функциональными командами. Участники торговой команды сотрудничают с отделами маркетинга, продуктов и обслуживания клиентов для согласования стратегий, обмена идеями и обеспечения бесперебойного обслуживания клиентов.

Лидерство и наставничество. Некоторые сотрудники отдела продаж могут брать на себя руководящие роли, направляя и наставляя младших членов команды продаж с целью повышения их навыков и производительности.

Улучшение процессов и инновации. Торговый персонал вносит весомый вклад в улучшение процессов торговли, внедряют инновационные стратегии продаж и предлагают улучшения для повышения эффективности продаж.

Технические или клиентоориентированные обязанности. В обязанности торговых сотрудников может входить разработка технических аспектов продаж, проведение демонстраций продукции, оказание послепродажной поддержки покупателей и ответы на запросы клиентов для обеспечения их удовлетворенности [4].

Кроме того, для увеличения объема продаж важную роль играет система управления персоналом отдела продаж, которое включает в себя разработку и реализацию стратегических планов продаж, руководство и мотивацию команды, набор и обучение сотрудников. В связи с этим, в целях повышения объемов продаж руководству современных предпринимательских структур необходимо создавать все необходимые условия для повышения эффективности выполнения должностных обязанностей торговым персоналом. В частности, сюда относятся:

Формирование четких коммуникаций: регулярное информирование о целях, ожиданиях, изменениях в стратегии и новостях компании позволяет торговой команде сохранять целостность и информированность.

Постановка реалистичных целей: постановка сложных, но достижимых целей предотвращает уныние персонала и способствует возникновению чувства выполненного долга.

Предоставление ресурсов: обеспечение команды торгового персонала необходимыми инструментами, обучением, технологиями и поддержкой для эффективного выполнения своей работы.

Регулярное обучение: предоставление последовательного, персонализированного обучения, помогающего участникам торговой команды

СЕКЦИЯ 1.

улучшать навыки, преодолевать те или иные препятствия и развиваться профессионально.

Признание и вознаграждения: реализация программ по признанию и вознаграждению, как индивидуальных достижений, так и успехов торговой команды в целом.

Содействие командной работе: поощрение сотрудничества, совместного обучения и взаимной поддержки среди участников команды.

Формирование конструктивной обратной связи: предоставление регулярной, и действенной обратной связи по результатам работы, с упором на профессиональное развитие сотрудников.

Внедрение платформы взаимодействия с клиентами: инструменты (например, Outreach, SalesLoft), которые помогают автоматизировать и отслеживать последовательности коммуникаций по электронной почте, телефону и в социальных сетях для повышения эффективности работы торговых сотрудников [5].

Таким образом, роль торгового персонала имеет решающее значение для роста доходов предпринимательских структур и расширения своего присутствия на отраслевом рынке. Торговый персонал играет ключевую роль в выявлении и обеспечении новых возможностей современных компаний, развитии отношений с клиентами и достижении целей продаж. Их усилия напрямую влияют на конечный результат компании и общий успех.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление продажами и личные продажи. – URL: <https://www.marketingjournal.net/article/view/5/1-1-5>
2. Как продавать больше менеджеру по продажам — как увеличить объем продаж. – URL: <https://factor-prodazh.ru/blog/kak-prodat-bolshe-menadzheru-po-prodazham/>
3. Обзор должностных обязанностей торгового персонала. – URL: <https://superworks.com/job-descriptions/sales-personnel/>
4. Роль персонала магазина в повышении объема продаж. – URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/kompanii-i-rynki/rol-personala-magazina-v-povyshenii-ob-ema-prodazh/?ysclid=m9e1uweel9649365939>
5. Чем занимается менеджер по продажам: роли и обязанности в 2025 году. – URL: <https://research.com/careers/what-does-a-sales-manager-do-roles-and-responsibilities>

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ

Панкевич Филипп Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена обзору теоретических основ понятия сущности и значения экономического потенциала строительных организаций. Результаты исследования показали, что эффективное развитие экономического потенциала, обеспечивающего оптимальное развитие и функционирование предприятий современной строительной отрасли в регулярно меняющейся внешней среде, становится одной из основных проблем в этом направлении. Повышение уровня использования экономического потенциала позволяет строительным предприятиям совершенствовать не только технологии, но и методы организации строительного процесса с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ и занятия лидирующих позиций на отраслевом рынке.

Ключевые слова: строительные организации, экономический потенциал, интегральный показатель, производственные силы.

ECONOMIC POTENTIAL OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Pankevich Philipp Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the review of the theoretical foundations of the concept of the essence and significance of the economic potential of construction organizations. The results of the study showed that the effective development of economic potential, ensuring the optimal development and functioning of enterprises in the modern construction industry in a regularly changing external environment, is becoming one of the main problems in this area. Increasing the level of use of economic potential allows construction companies to improve not only technologies, but also methods of organizing the construction process in order to obtain additional competitive advantages and take leading positions in the industry market.

Key words: construction organizations, economic potential, integral indicator, production forces.

Современные подходы к определению экономического потенциала на сегодняшний день позволяют выделить два направления в трактовке данного термина: экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов и экономический потенциал как способность производственных сил к достижению определенного результата.

В структуре экономического потенциала строительных организаций следует выделить производственную, трудовую, финансовую, имущественную и научно-техническую составляющую. Выделенные в структуре экономического потенци-

ала элементы, при взаимодействии друг с другом могут образовывать новые компоненты, обеспечивающие экономическое развитие строительного предприятия, но все они так или иначе характеризуются теми параметрами, которые входят в их состав [1].

Основой эффективного управления ресурсами является четкое понимание того, какие ресурсные составляющие необходимы, какие ресурсы доступны, где они расположены, а также способность соответствующим образом планировать эти ресурсы. Управление экономическими ресурсами строительной организации может осуществляться в рамках одного и более проектов, гарантируя, что их использование оптимизировано. Без надлежащего управления ресурсами проекты могут отставать от графика или становиться нерентабельными. В экстремальных обстоятельствах требуемые ресурсы могут просто отсутствовать, и придется искать альтернативы.

Все элементы экономического потенциала строительных организаций обладают такими свойствами как взаимозаменяемость и взаимная дополняемость. Например, недостаток кадрового потенциала может быть компенсирован производственным и имущественным потенциалом в виде технического оснащения и применения новейших технологий, что в условиях деятельности строительных предприятий особенно актуально в связи с ограниченностью их ресурсов.

Основные ресурсы, необходимые для строительной отрасли:

- оборудование. Строительные проекты требуют тяжелого оборудования для выполнения различных задач, которые было бы трудно или невозможно выполнить вручную. Сюда входят бульдозеры, краны, экскаваторы, погрузчики, бетономешалки и др.;
- материалы – физические субстанции, используемые для строительства проекта. К ним относятся как строительные, так и отделочные материалы (краска, плитка и арматура и др.);
- объекты. Все строительные площадки должны включать инфраструктуру и услуги, необходимые для поддержки рабочей силы и операций на строительной площадке. Сюда входят офисы на площадке, складские помещения, мастерские, помещения для рабочих, туалеты и системы безопасности [2].

Решающую роль в экономическом потенциале строительных компаний играют финансовые средства, поскольку они являются единственным видом ресурсного потенциала, которые могут быть напрямую преобразованы в другие виды ресурсы. Общее финансовое благополучие строительных компаний зависит от того, насколько эффективно и быстро они вкладывают денежные ресурсы оборотные и текущие активы, а также человеческий капитал. Таким образом, создание эффективного механизма управления финансовой составляющей позволяет позитивно влиять на экономический потенциал строительной организации за счет рационального использования и распределения финансовых ресурсов.

Каждая составляющая экономического потенциала строительных организаций может быть охарактеризована многочисленными показателями, как количественного, так и качественного характера. В этой связи необходимо

определить определиться с необходимым и достаточным количеством показателей. Эти показатели должны:

- отражать конкретные направления развития строительных компаний и обеспечивать условия для их роста;
- быть количественно измеримыми, а результаты расчетов должны соответствовать направлению развития и показывать определенную тенденцию;
- иметь стабильную и надежную информационную базу;
- быть сопоставимыми друг с другом и допускать сравнение с уровнем развития аналогичных компаний [3].

Кроме того, количество показателей должно быть сведено к минимуму, чтобы избежать дублирования и несоответствий в общей их оценке. Для повышения эффективности управления экономическим потенциалом строительной организации рекомендуется выводить обобщающий или интегральный показатель. Используя интегральный показатель, можно в любой момент времени определить реальную величину экономического потенциала и выявить тенденции его развития, например, сравнивая ресурсные составляющие экономического потенциала предприятия за разные периоды.

Экономические решения, принимаемые во время строительства, могут значительно повлиять на конечный объект строительства. Нерациональные решения могут привести к высоким затратам, несоблюдению сроков реализации проекта и даже к ситуациям, когда проект не соответствует своим целям или не завершен в рамках выделенного бюджета. Небольшие строительные компании имеют преимущество в том, что они достаточно гибкие и маневренные, чтобы проактивно реагировать на макроэкономические изменения, переключая свои услуги на проекты с высоким спросом.

Управление ресурсами строительства является одним из важнейших шагов для обеспечения благоприятных результатов при оптимальном их использовании. Управление ресурсами в строительстве включает тщательное планирование, распределение и оптимизацию ресурсов, таких как рабочая сила, материалы или оборудование, чтобы гарантировать, что проекты будут завершены вовремя, в рамках бюджета и в соответствии с высочайшими стандартами качества. Более того, это позволяет руководителям проектов предвидеть и контролировать риски, адаптироваться к меняющимся условиям и сохранять динамику на протяжении всего жизненного цикла проекта.

Существует два типа управления строительными ресурсами: операционное и стратегическое. Оперативное управление строительными ресурсами фокусируется на ежедневном планировании, распределении и использовании ресурсов, таких как рабочая сила, материалы, оборудование и финансы на строительной площадке. Его главная цель – обеспечить наличие ресурсов, когда это необходимо, для удовлетворения непосредственных потребностей проекта [4].

Стратегическое управление ресурсами строительства включает долгосрочное планирование, составление бюджета и стратегии распределения ресурсов для

обеспечения успеха проекта. Этот подход подразумевает комплексный анализ текущих возможностей фирмы, прогнозирование будущих потребностей и внешних факторов, которые могут повлиять на доступность ресурсов.

Управление экономическими ресурсами в строительстве обеспечивает ряд преимуществ:

Снижает затраты на строительный проект. Эффективная структура управления ресурсами строительства позволяет использовать экономически эффективные ресурсы для своих проектов. Кроме того, она обеспечивает доступность необходимого количества рабочей силы, материалов и оборудования в нужное время.

Помогает планировать деятельность по проекту строительства. Надежный процесс управления ресурсами строительства позволяет предвидеть потребности проекта. Руководители проектов могут проводить анализ мощности и спроса, чтобы заранее определить избыток и нехватку ресурсов. Соответственно, менеджеры могут применять соответствующие методы ресурсного обеспечения для устранения разрыва.

Повышает производительность трудовых ресурсов. Эффективный процесс управления трудовыми ресурсами позволяет контролировать эффективность использования рабочей силы. Менеджеры по строительству могут принять соответствующие меры для балансировки рабочей нагрузки. Данный процесс предотвращает выгорание работников и разобщенность, что приводит к повышению производительности рабочей силы и улучшению выполнения проекта [4].

Таким образом, экономический потенциал строительных компаний характеризуется способностью системы управления обеспечивать финансовую устойчивость предприятия. Благодаря планированию и проведению эффективных мероприятий в области исследования спроса, ценовой, коммуникативной и сбытовой политики экономический потенциал строительных организаций способствует повышению экономической и социальной конкурентоспособности их работ и услуг. Количественная оценка экономического потенциала строительной организации позволяет выявить скрытые резервы ее деятельности и разработать систему управленческого воздействия для достижения оптимальных результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Система оценки факторов, влияющих на экономический потенциал строительных предприятий <https://meridian-journal.ru/site/articlec19e/>
2. Строительная экономика. – URL: <https://www.constructionplacements.com/construction-economics-101-its-all-about-value/>
3. Объяснение процесса управления строительными ресурсами. – URL: <https://www.projectmanager.com/blog/construction-resource-management>
4. Каковы социально-экономические факторы строительной отрасли? – URL: <https://www.re-thinkingthefuture.com/technology-architecture/a4446-what-are-the-socio-economics-factors-of-the-construction-industry/>

ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пегов Алексей Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье обоснована сущность лизинга как экономической категории развития бизнеса и способа финансирования инвестиционной деятельности предпринимательских структур. В работе уделено внимание преимуществам и недостаткам лизингового финансирования, как с точки зрения лизингодателя, так и со стороны лизингополучателя. Сделан вывод о том, что лизинг является популярным вариантом среднесрочного и долгосрочного финансирования деятельности предприятий, нуждающихся в обновлении основных производственных фондов и техническом перевооружении своего производства.

Ключевые слова: лизинг, финансовая аренда, инвестиционная деятельность, лизингодатель, лизингополучатель.

LEASING AS A WAY OF FINANCING INVESTMENT ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS

Pegov Aleksey Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article substantiates the essence of leasing as an economic category of business development and a way of financing investment activities of entrepreneurial structures. The work pays attention to the advantages and disadvantages of leasing financing, both from the point of view of the lessor and the lessee. It is concluded that leasing is a popular option for medium-term and long-term financing of the activities of enterprises that need to renew their fixed assets and technically re-equip their production.

Keywords: leasing, financial lease, investment activities, lessor, lessee.

Лизинг представляет собой своеобразный метод инвестиционной деятельности. По сути, лизинг – это долгосрочная финансовая аренда имущества, как движимого, так и недвижимого или что-то вроде товарного кредита, который предоставляется лизингополучателю. В договоре лизинга часто предусмотрено право последующего выкупа имущества [1].

В нашей стране использование лизинга имеет большое значение с точки зрения обновления производственных фондов и повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Таким образом, лизинг как форма инвестирования решает многие важные экономические задачи.

Секция 1.

Субъектами лизинга, то есть, лицами, участвующими в инвестиционном процессе, являются лизингодатель – юридическое лицо, передающее имущество в аренду, и лизингополучатель – юридическое лицо, получающее имущество в пользование или продавец предмета лизинга (актив).

Лизинговой финансирование позволяет использовать актив, не владея им, что может быть особенно выгодно для предприятий, которым требуется дорогостоящее оборудование или технологическая модернизация производства на регулярной основе. Лизинг позволяет сохранить оборотный капитал, который может быть использован для других операционных нужд или инвестиционных возможностей. Например, компания может арендовать парк транспортных средств вместо их покупки, избегая таким образом значительных первоначальных затрат и вместо этого выплачивая управляемую ежемесячную плату [2].

Большим плюсом по отношению к другим формам инвестирования является тот факт, что лизинг предоставляет не денежные средства, расходование которых не всегда легко контролировать, а оборудование, которое однозначно принесет пользу производству. Лизинг может быть двух видов. Первый вид – оперативный лизинг. В этом случае расходы лизингодателя не покрываются платежами лизингополучателя. Это часто определяется сроком лизинга. Второй вид – финансовый лизинг. В этом случае расходы лизингодателя полностью возмещаются за счет арендных платежей, и даже больше – приносят прибыль лизингодателю [3].

Благодаря использованию лизинга предприятия могут получить необходимое им для производства оборудование без существенных капитальных затрат. Что касается выгоды лизингодателя, то она складывается из его новых инвестиций и лизинговых платежей. Лизинговый платеж состоит из нескольких составляющих. Во-первых, это сумма, которая полностью или почти полностью возмещает стоимость предмета лизинга.

Во-вторых, в лизинговый платеж включена сумма за кредитные ресурсы, которые были использованы лизингодателем для приобретения имущества. В-третьих, это комиссия лизингодателю. В-четвертых, лизингодатель может застраховать предмет лизинга, и тогда страховые платежи добавляются к сумме лизинговых платежей. Кроме того, в договоре аренды могут быть предусмотрены иные платежи [4].

Следует отметить, что лизинговая форма финансирования инвестиционной деятельности предприятия обладает рядом характерных недостатков и преимуществ. К недостаткам лизингового финансирования с точки зрения лизингодателя относятся:

Нецелесообразность в случае высокой инфляции. Ежегодно лизингодатель получает фиксированную сумму арендной платы, которую он не может увеличить, даже если стоимость актива вырастет. Таким образом, это невыгодно в период инфляции.

Двойное налогообложение. Налог с продаж может взиматься дважды: первый

раз при покупке актива и второй раз при сдаче актива в финансовую аренду.

Повышенный риск повреждения актива. Поскольку право собственности не передается, лизингополучатель может небрежно относиться к активу, и существует большая вероятность того, что он не будет пригоден для использования после окончания основного срока финансовой аренды.

Недостатки лизингового финансирования с точки зрения лизингополучателя:

Принуждение. Финансовая аренда не подлежит расторжению, и лизингополучатели должны платить арендную плату, даже если они не намерены использовать актив.

Право собственности. Если лизингополучатель не решит выкупить актив по окончании срока действия договора финансовой аренды, арендатор не станет владельцем актива.

Дорогая стоимость. Лизинговое финансирование обходится дороже других видов финансирования, поскольку лизингополучатель несет ответственность, как за арендную плату, так и за расходы, связанные с владением активами.

Занижение стоимости актива. Поскольку лизингополучатель не является владельцем актива, он не может быть включен в бухгалтерский баланс, что приводит к занижению стоимости актива арендатора [5].

Рассмотрим преимущества лизингового финансирования инвестиционной деятельности организаций с точки зрения лизингодателя:

Регулярный гарантированный доход. Лизингодатели получают арендную плату, сдавая актив в финансовую аренду на срок ее действия, что является гарантированным и постоянным источником дохода.

Сохранение права собственности. При финансовой аренде лизингодатель передает все риски и выгоды, связанные с правом собственности, лизингополучателю, не передавая при этом права собственности на актив, поэтому арендодатель сохраняет право собственности.

Налоговое преимущество. Поскольку лизингодатель владеет активом, он получает налоговую выгоду в виде амортизации арендованного актива.

Высокая рентабельность. Лизинг является высокорентабельным бизнесом, поскольку норма прибыли от сдачи в аренду намного выше, чем проценты, выплачиваемые за финансирование актива.

Возможности роста спроса на данный вид финансирования. Поскольку лизинг является одной из самых экономически эффективных форм финансирования, спрос на него неуклонно растет. Даже в условиях депрессии экономический рост может поддерживаться. В результате лизинг имеет гораздо более высокий потенциал роста, чем другие виды бизнеса.

Ниже приведены преимущества лизингового финансирования с точки зрения лизингополучателя:

Использование капитальных благ. Предприятию не придется тратить много денежных средств на приобретение актива, но ему придется платить небольшую ежемесячную или ежегодную арендную плату за его использование. Предприятие может использовать свои средства для других продуктивных целей.

Секция 1.

Налоговые преимущества. Арендные платежи могут быть вычтены из расходов на бизнес, что позволяет компании воспользоваться налоговыми преимуществами.

Техническая поддержка. Что касается сдаваемого в финансовую аренду актива, арендатор получает от лизингодателя определенную форму технической поддержки.

Устойчивость к инфляции. Лизинг устойчив к инфляции, поскольку арендатор обязан платить фиксированную сумму арендной платы каждый год, даже если стоимость актива растет.

Право собственности. После истечения основного срока лизингодатель предлагает арендатору возможность выкупить активы за небольшую плату [5].

Таким образом, лизинговое финансирование является популярным вариантом среднесрочного и долгосрочного финансирования, при котором владелец актива предоставляет другому лицу право использовать актив в обмен на периодический платеж. Договор финансовой аренды является источником финансирования деятельности предприятий, нуждающихся в обновлении основных производственных фондов, техническом перевооружении своего производства и внедрении новейших современных технологий.

Договор лизинга дает лизингодателю ряд преимуществ, к которым относится расширение ассортимента продукции, возможность реализации технического оборудования и расширение деловых связей. Лизингополучатель также не остается в убытке, поскольку он получает необходимое оборудование без существенных затрат, возможность снизить налоги (за счет лизинговых платежей), а также упрощенное кредитование по сравнению с банком. Поставщик оборудования экономит время и деньги на рекламной кампании, поиске потребителей и исследовании спроса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лизинг как форма инвестиций. – URL: <https://en.periodicalfinance.com/10816048-leasing-as-a-form-of-investment>
2. Инвестиции в недвижимость с возможностью сдачи в аренду: стратегия. – URL: [успеха https://40plusfinance.com/lease-option-real-estate-investing/](https://40plusfinance.com/lease-option-real-estate-investing/)
3. Изучение вариантов лизингового финансирования. – URL: <https://fastercapital.com/content/Exploring-Lease-Financing-Options.html>
4. Лизинг как метод финансирования инвестиций. – URL: <https://prezi.com/xfrb-ioxyyqz/leasing-like-a-method-of-financing-investitions/>
5. Лизинговое финансирование: значение, преимущества и недостатки. – URL: <https://www.geeksforgEEKS.org/lease-financing-meaning-advantages-and-disadvantages/>

РЫНОК БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Пожидаев Алексей Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье представлен обзор некоторых тенденций развития рынка бытовой техники. Подчеркивается акцент производителей бытовой техники на использовании новых технологий для разработки инновационных продуктов и увеличения клиентской базы.

Ключевые слова: бытовая техника, ценовая чувствительность, инновационные технологии, ценовая конкуренция, электронная коммерция.

HOUSEHOLD APPLIANCES MARKET AND ITS DEVELOPMENT
TRENDS

Pozhidaev Aleksey Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article presents an overview of some development trends in the household appliances market. It emphasizes the emphasis of household appliances manufacturers on using new technologies to develop innovative products and increase the customer base.

Keywords: household appliances, price sensitivity, innovative technologies, price competition, e-commerce.

Знание тенденций, формирующих рынок бытовой техники, может помочь производителям и торговым представителям выявить новых конкурентов, а также новые возможности и принять соответствующие бизнес-решения. Производители фокусируются на интеллектуальной автоматизации, внедряя такие передовые функции, как цифровое управление, голосовое управление освещением и программируемые функции на основе искусственного интеллекта, которые являются особенно привлекательными для клиентов. Однако, на сегодняшний день рынок бытовой техники характеризуется наличием ряда проблем:

Основные проблемы рынка бытовой техники. Рост цен на сырье. Одной из основных проблем, с которой сталкивается мировой рынок бытовой техники, является рост стоимости сырья. Для производства бытовой техники требуется широкий спектр материалов, включая металлы, пластик, стекло и электронные компоненты. Колебания цен на сырье, такое как сталь, алюминий, медь и пластик, могут существенно повлиять на структуру затрат на производство бытовой техники. Рост стоимости сырья часто перекладывается на потребителей, что может снизить доступность и повлиять на спрос, особенно на рынках, чувствительных

к цене. Поэтому управление стоимостью сырья и более эффективное снабжение материалами являются критическими проблемами, которые компании, производящие бытовую технику, должны преодолеть, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Острая конкуренция и ценовая чувствительность. Рынок бытовой техники является высококонкурентным, и большое количество глобальных и локальных игроков борются за долю рынка. Такие известные бренды, как Samsung, LG, Whirlpool и Bosch, сталкиваются с конкуренцией со стороны многочисленных новых игроков, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где компании часто предлагают продукцию по более низким ценам. Острая конкуренция заставляет производителей постоянно внедрять инновации и дифференцировать свою продукцию. Однако, поскольку ценовая чувствительность является основным фактором для потребителей, особенно на развивающихся рынках, компаниям сложно поддерживать прибыльность, предлагая при этом доступные продукты.

Ценовая конкуренция часто приводит к снижению маржи, заставляя компании находить баланс между предоставлением высококачественных, многофункциональных продуктов и контролем издержек производства. Кроме того, лояльность к бренду может быть ограничена, поскольку потребители все чаще ищут варианты с соотношением цены и качества и готовы переключиться на более дешевые бренды, если они предлагают аналогичное качество и функциональность. Поэтому сохранение конкурентоспособности на рынке, движимом ценовой чувствительностью, при сохранении дифференциации продукта является ключевой задачей для производителей бытовой техники.

Технологические сложности и быстрые инновации. Растущая интеграция технологий в бытовую технику является как драйвером роста, так и вызовом для производителей. Поскольку потребители требуют более умных и эффективных приборов с расширенными функциями, компании вынуждены быстро внедрять инновации. Однако технологическая сложность разработки этих умных приборов может стать существенным препятствием. Создание устройств, которые легко интегрируются с платформами IoT, системами искусственного интеллекта и голосовыми помощниками, требует значительных инвестиций в исследования и разработки (НИОКР), специализированной экспертизы и длительных циклов разработки. Кроме того, производители должны гарантировать, что их продукция безопасна, поскольку подключенная природа умных приборов подвергает их потенциальным угрозам кибербезопасности.

Быстрый темп технологических изменений также означает, что приборы могут быстро устареть, требуя от компаний постоянного инвестирования в обновление и улучшение своих продуктовых предложений. Управление балансом между опережением технологических тенденций и избеганием чрезмерных затрат на НИОКР является сложной задачей. Кроме того, обеспечение того, чтобы эти расширенные функции были доступны широкой потребительской базе без значительного увеличения цены на приборы, остается ключевой трудностью.

Рассмотрим некоторые тенденции развития рынка бытовой техники:

Внедрение интеллектуальных приборов и домашней автоматизации. Тенденция к интеллектуальным приборам и домашней автоматизации является одним из самых заметных изменений на рынке бытовой техники. По мере того, как все больше домохозяйств переходят на технологию Интернета вещей (IoT), приборы становятся все более взаимосвязанными, предлагая потребителям возможность управлять и контролировать свои устройства удаленно с помощью смартфонов или систем с голосовым управлением. Умными холодильниками, стиральными машинами, кондиционерами и духовками теперь можно управлять с помощью мобильных приложений или голосовых помощников, таких как Amazon Alexa или Google Assistant.

Этот сдвиг в сторону автоматизации позволяет потребителям более эффективно управлять своими бытовыми приборами, даже когда они находятся вдали от дома. Такие функции, как удаленная диагностика, отслеживание потребления энергии и автоматизированные настройки, делают эти приборы более удобными для пользователя, помогая экономить время, сокращать потребление энергии и повышать удобство. Кроме того, производители интегрируют ИИ и машинное обучение в свои продукты, позволяя приборам изучать привычки пользователей и соответствующим образом оптимизировать производительность. Поскольку потребители продолжают искать больше удобства и эффективности, ожидается, что спрос на интеллектуальные приборы будет расти, что еще больше подпитывает эту тенденцию на рынке. Распространение «умных домов», где множество устройств являются взаимосвязанными и контролируются через центральную систему, также способствует широкому внедрению умных бытовых приборов.

Предпочтение энергосберегающим и экологичным предметам бытовой техники. Поскольку экологические проблемы становятся все более заметными, энергоэффективные и экологически чистые приборы приобретают значительную популярность на мировом рынке. Потребители все чаще ищут продукты, которые потребляют меньше энергии и сокращают потребление воды. В ответ производители представляют приборы с улучшенными энергосберегающими функциями, такими как интеллектуальные термостаты, энергоэффективные холодильники и стиральные машины, которые оптимизируют потребление воды. Спрос на оптимизацию энергопотребления способствует росту рынка крупных бытовых приборов, поскольку люди рассматривают возможность замены старых, менее эффективных моделей на новые продукты, разработанные в соответствии с современными стандартами.

Переход к премиальной и индивидуальной бытовой технике. Еще одна новая тенденция на рынке бытовой техники – это переход к премиальным и индивидуальным продуктам. По мере роста располагаемых доходов, особенно на развитых рынках, потребители все больше готовы инвестировать в высококачественные, многофункциональные и эстетически привлекательные бытовые приборы. Эта тенденция очевидна в растущем спросе на премиальные

Секция 1.

приборы, которые предлагают расширенные функции, такие как интеллектуальное подключение, сенсорные экраны и элегантный современный дизайн. Высококачественные холодильники, премиальные кофеварки и дизайнерские духовки набирают популярность, поскольку потребители ищут приборы, которые не только хорошо работают, но и дополняют их домашний декор и образ жизни. Кроме того, настройка становится важным фактором при принятии решений о покупке потребителями.

Производители предлагают более персонализированные варианты, позволяя клиентам выбирать цвета, отделку и даже функции в зависимости от их предпочтений. Эта тенденция особенно заметна в кухонных приборах, где потребители хотят продукты, которые соответствуют их конкретным потребностям и органично вписываются в эстетику их домов. Например, все более распространенными становятся настраиваемые холодильники, которые можно настраивать с помощью различных расположений полок, или приборы с регулируруемыми настройками. Растущее желание премиальных продуктов и персонализированных решений отражает изменение отношения потребителей к бытовой технике, с большим акцентом на качество, дизайн и индивидуальные предпочтения. Производители реагируют, предлагая более широкий ассортимент премиальных и настраиваемых опций для удовлетворения этих потребностей.

Рост электронной коммерции и платформ online-покупок. Рост электронной коммерции и платформ для online-покупок – еще одна важная тенденция, влияющая на мировой рынок бытовой техники. Потребители все чаще обращаются к Интернет-магазинам для покупки бытовой техники, поскольку электронная коммерция обеспечивает большее удобство, лучшие предложения и более широкий выбор товаров. Возможность сравнивать цены, читать отзывы и получать доставку на дом сделала online-покупки предпочтительным вариантом для многих потребителей.

Online-платформы также позволяют производителям и розничным продавцам охватывать широкую аудиторию, расширяя свою клиентскую базу. Кроме того, технологии дополненной реальности (AR) и виртуальной реальности (VR) интегрируются в платформы электронной коммерции, позволяя потребителям визуализировать, как бытовая техника будет выглядеть у них дома, прежде чем совершать покупку. Поскольку популярность online-покупок продолжает расти, электронная коммерция останется важной тенденцией, формирующей рынок бытовой техники, стимулируя как продажи, так и инновации в способах маркетинга и продажи бытовой техники.

Таким образом, глобальный рынок бытовой техники характеризуется устойчивым ростом, обусловленным растущим спросом потребителей на удобство, энергоэффективность и интеллектуальные технологии. Ключевыми факторами являются рост числа умных домов, технологические достижения, такие как интеграция IoT, и рост численности среднего класса на развивающихся рынках. Инновации в области энергоэффективных продуктов и экологических конструкций также формируют рыночные тенденции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Главные тенденции в сфере бытовой техники: что нужно знать компаниям в 2025 году. – URL: <https://www.techmagnate.com/blog/home-appliances-market-trends/>
2. Семь причин, по которым прогнозируется рост рынка крупной бытовой техники в период с 2025 по 2028 год. – URL: <https://www.thefarnsworthgroup.com/blog/major-home-appliance-market>
3. Обзор рынка бытовой техники. – URL: <https://www.techsciresearch.com/report/home-appliance-market/20072.html>

**ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

Попкович Павел Игоревич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению организационно-управленческих аспектов формирования и развития рынка услуг общественного питания. Исследование показало, что на сегодняшний день на российском рынке услуг общественного питания наблюдается процесс консолидации, характеризующийся вытеснением мелких игроков сетевыми предприятиями общественного питания, к тому же, к данному рынку присоединяются и сети автозаправочных станций.

Ключевые слова: общественное питание, кейтеринговые компании, корпоративные мероприятия, инновационные технологии, потребители.

**ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL ASPECTS
OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT
OF THE PUBLIC CATERING SERVICES MARKET**

Popkovich Pavel Igorevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the consideration of organizational and managerial aspects of the formation and development of the public catering services market. The study showed that today the Russian public catering services market is undergoing a consolidation process, characterized by the displacement of small players by network catering enterprises, in addition, networks of gas stations are joining this market.

Keywords: public catering, catering companies, corporate events, innovative technologies, consumers.

Сфера общественного питания играет огромную роль в жизни каждого человека и современного общества в целом. Все больше людей предпочитают питаться вне дома. Общественное питание занимает особое место в сфере услуг. Это появление новых технологий переработки продуктов питания, развития коммуникаций, средств производства продукции и привлечения, интенсификации многих производственных процессов. Общественное питание решает многие социально-экономические проблемы: помогает лучше использовать продовольственные ресурсы страны, своевременно обеспечивает населению качественное питание, мгновенно определяет значение для сохранения здоровья, роста производительности труда, повышения качества учебы; Более эффективно использовать свободное время, что в наши дни является важным фактором, позволяющим обеспечить здоровье населения.

Экономическая цель рынка услуг общественного питания заключается в том, чтобы эффективно использовать потребительские ресурсы в соответствии с требованиями общества. Реализация этой цели происходит в результате изучения взглядов общества на услуги и представления их многообразия на рынке [1]. Таким образом, можно сказать, что производство услуг общественного питания исходит из реально изменяющихся рыночных условий и спроса населения. В сфере предоставления услуг общественного питания все участники рынка оказываются в примерно одинаковых условиях, что отражается на уровне ценового регулирования услуг общественного питания и реально изменяет потребности людей.

Предприятия общественного питания предлагают персонализированный выбор блюд, профессиональную организацию столов с едой и полное управление мероприятиями, поэтому они являются самым популярным вариантом среди людей и компаний, ищущих изысканные гастрономические впечатления. Более того, растущая популярность гурманского и специализированного кейтеринга вносит значительный вклад в расширение отрасли. Рост в секторе общественного питания обусловлен в основном активным корпоративным сектором, где предприятия часто пользуются услугами кейтеринговых компаний для проведения встреч, обедов для сотрудников и корпоративных мероприятий [1].

К тому же, рост в секторах гостеприимства и туризма также является фактором спроса на отели, курорты и круизные линии. Более того, люди, чей личный интерес проявляется к частным мероприятиям, таким как общественные вечеринки, свадьбы и тематические вечеринки, а также потребность в эксклюзивном питании являются сторонниками этой тенденции.

Переход к более здоровым, органическим и индивидуальным меню является вектором, задающим тренды в отрасли. Клиенты обращаются к службам общественного питания, которые предлагают диетические блюда, такие как безглютеновые, веганские и другие варианты. Новые технологии в области приготовления и доставки еды, а также управления мероприятиями являются основными драйверами инноваций в сфере общественного питания. Внедрение планирования меню на основе искусственного интеллекта, платформ онлайн-заказов и облачной системы управления кухней делает весь процесс общественного питания более быстрым и удобным для клиентов.

Среди проблем, с которыми приходится сталкиваться отрасли общественного питания, следует выделить высокие эксплуатационные расходы, непостоянные цены на продукты питания и нехватка рабочей силы в секторе гостеприимства. Вдобавок ко всему, службы доставки еды являются конкурентами, которые могут ограничить развитие традиционных предприятий общественного питания.

Индустрия процветает благодаря растущей популярности мероприятий и корпоративных решений в области питания. С другой стороны, нестабильные цены на продукты питания, в основном из-за последствий инфляции и сбоя в цепочке поставок, представляют собой серьезную финансовую угрозу. Поэтому поставщикам услуг общественного питания следует внедрять тактику управления

цепочками поставок, адаптивное планирование меню и меры контроля затрат для достижения поставленных целей.

Внедрение строго поддерживаемых правил безопасности и гигиены пищевых продуктов усложняет соблюдение правил для предприятий общественного питания. Любое незначительное пренебрежение культурой охраны здоровья и безопасности может привести к неблагоприятным последствиям для их репутации, а компании могут столкнуться с карательными мерами.

Потребительский тренд в настоящее время смещается в сторону более органических продуктов и блюд, приготовленных с использованием экологически чистых ингредиентов. Поэтому традиционные предприятия общественного питания могут испытывать трудности в том, чтобы справиться с быстрой эволюцией отрасли. Чтобы оставаться на плаву и привлекать разнообразную клиентуру, компаниям необходимо предлагать гибкое меню и веганские продукты [1].

Сегодня на российском рынке услуг общественного питания наблюдается процесс консолидации: крупные сети ускоряют свой рост и поглощают более мелких игроков, особенно в демократичных сегментах. Основные игроки рынка продолжают уверенный рост. Например, сеть «Вкусно – и Точка», пришедшая на смену McDonald's, намерена ускорить свое развитие. По количеству точек продаж в настоящее время она занимает третье место после Rostic's/KFC с почти 1200 объектами и франчайзинговой сети Coffee Like, которая превысила порог в 1000 точек. «Вкусно – и Точка» планирует увеличить количество своих кафе как минимум до 1000 к началу 2026 года.

Конкуренцию на рынке общественного питания формируют FMCG-ритейлеры, которые начали активно развивать свои концепции. Супермаркеты «Перекресток» и дискаунтер «Пятерочка», входящие в X5 Group, к середине 2024 года уже вошли в десятку крупнейших российских ресторанных сетей. «Перекресток», у которого уже не менее 260 кафе и 480 кофеен в филиалах 37 городов, также начал открывать летние веранды. Более 9000 магазинов «Пятёрочка» уже предлагают кофе и выпечку, а в 227 магазинах есть точки самообслуживания [2].

Также рынку услуг общественного питания присоединяются и сети автозаправочных станций. В связи со снижением маржи в секторе розничной торговли топливом предпринимаются попытки сделать прибыльными виды деятельности, не связанные с основными видами деятельности. К примеру, сеть «Газпромнефть» реализовала в 2024 году более 40 миллионов чашек кофе на своих региональных автозаправочных станциях и планирует увеличить количество АЗС, оборудованных кофейными автоматами. По данным пресс-службы «Газпромнефть», компания планирует протестировать формат автокафе с возможностью самовывоза. Рост доходов, не связанных с основными видами деятельности компании, обусловлен растущей популярностью автомобильных путешествий на дальние расстояния.

По предварительным прогнозам, рост отрасли в период с 2025 по 2035 год будет определяться многосторонним и динамичным ростом с новыми бизнес-моделями

и инновациями в сфере услуг, переопределяющими траектории отрасли. Сегмент корпоративных приложений, вероятно, продолжит свое доминирование в отрасли, поскольку компании все больше внимания уделяют решениям для питания на рабочем месте как способу повышения удовлетворенности и производительности сотрудников. Изменение потребительского поведения в сторону уникальных впечатлений приведет к повышению спроса на тематические и интерактивные варианты общественного питания в корпоративных пространствах. Ожидается, что online-каналы станут еще более важными с точки зрения влияния на взаимодействие с клиентами [3].

Таким образом, услуги общественного питания очень важны и масштабны. Они занимают определяющее место в отрасли предоставления потребительских услуг. Именно услуги общественного питания разрабатывают эффективный механизм конкурентного настроения населения для удовлетворения индивидуальных, персонифицированных настроений потребителей не только в услугах по организации питания, но и в организациях досуга населения. Услуги общественного питания на рынке потребительских услуг – историческая категория развивающаяся, изменяющаяся. На том или ином этапе экономического развития нашей страны одни услуги прочно входят в жизнь, становятся устойчивыми, другие только зарождаются.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Состояние и тенденции общественного питания в России <https://e-koncept.ru/en/2016/56066.htm>
2. Как развивается российский рынок общепита <https://www.rbc.ru/industries/news/67474c449a794780226f64ef?ysclid=m9q4rtq6y3547809762>
3. Анализ рынка услуг общественного питания по типу услуг, области применения, конечному пользователю и региону до 2035 года <https://www.futuremarketinsights.com/reports/catering-services-market>

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
РОССИИ

Проценко Александр Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена оценке текущего состояния банковского сектора России. В работе представлены положительные и отрицательные тенденции в развитии рынка банковских услуг, как важнейшей части финансовой системы страны. В заключение работы подведены итоги проведенного исследования.

Ключевые слова: банковский сектор, кредитная организация, банковские операции, потребительское кредитование, цифровая трансформация.

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE
OF THE BANKING SECTOR OF RUSSIA

Protsenko Alexander Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the assessment of the current state of the banking sector of Russia. The work presents positive and negative trends in the development of the banking services market, as the most important part of the country's financial system. In conclusion, the work summarizes the results of the study.

Keywords: banking sector, credit institution, banking operations, consumer lending, digital transformation.

На российском рынке банковского сектора экономики работают корпоративные и розничные кредитно-финансовые организации, специфика деятельности которых определяет их основные задачи и особенности развития их бизнеса [1]. Несмотря на сокращение общего количества российских банковских организаций за последнее пять лет и значительную консолидацию банковского сектора, в России все еще действуют свыше 300 финансовых организаций среднего и малого размера. Тенденция к устойчивому сокращению количества российских банковских организаций начинает прослеживаться, начиная с 2021 года, что наглядно представлено на рисунке 1.

Фактически, основными предпосылками для закрытия кредитных организаций, оказывающих банковские услуги на территории Российской Федерации, послужили принудительный их вывод с рынка с отзывом лицензии Банком России и по личной инициативе коммерческих банков. Если говорить о самостоятельном решении финансово-кредитных организаций к прекращению своего существования, то здесь можно отметить ряд причин.

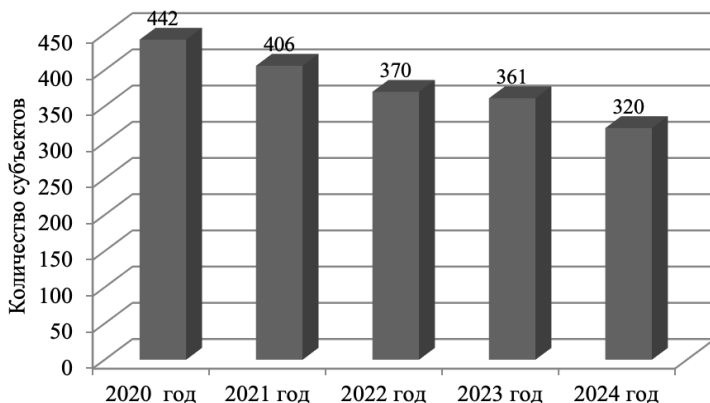


Рисунок 1 – Динамика количества кредитно-финансовых организаций в России за 2020-2024 годы. Источник: составлено по [1]

Во-первых, – это желание контролировать финансовые потоки Центральным банком РФ в целях консолидации циркулирующей денежной массы в государственных банковских учреждениях. Во-вторых, снижение количество кредитных структур может быть обусловлено наличием общеэкономических проблем в стране, к которым, в частности, следует отнести падение уровня доходов и низкая платежеспособность населения, недоверие потребителей банковских продуктов к финансовому сектору страны и др. [2].

В основе третьей причины лежит процесс цифровой трансформации экономики и общества. В свете повсеместного развития цифровых технологий в привычку людей вошло осуществление платежных переводов и открытие банковских вкладов через сеть Интернет, доверяя исключительно известным игрокам рынка банковских продуктов. При этом, слабым финансово-кредитным структурам не под силу конкурировать с этими организациями в области информационных технологий, поскольку на наполнение собственного web-сайта и развитие on-line-сервисов требуются крупные денежные затраты, которых у мелких владельцев банковского бизнеса нет, что вынуждает их уходить с рынка [2].

В целях стабилизации национальной банковской системы Центральный Банк РФ применяет различные инструменты оздоровления банковского сектора, одним из которых является снижение количества убыточных и неустойчивых финансово-кредитных организаций. В тоже время, если рассматривать показатели деятельности оставшихся игроков, то можно увидеть, что в 2024 году из 320 организаций 42 субъекта остались убыточными в условиях их количественного сокращения в сегменте малых и средних банков (рисунок 2). Поэтому, следует отметить, что данное обстоятельство, отчасти, указывает на несовершенство проведения политики оздоровления финансового сектора экономики Банком России.

СЕКЦИЯ 1.

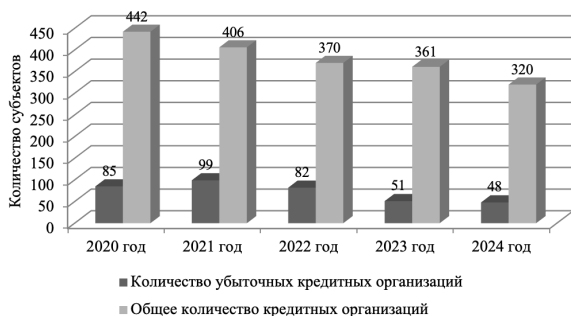


Рисунок 2 – Динамика соотношения общего количества кредитных организаций и убыточных игроков за 2020-2024 годы.. Источник: составлено по [1]

Традиционно являясь одним из основных источников финансирования экономики, по итогам 2024 года российский банковский сектор заработал рекордные размеры прибыли и резко нарастил объемы кредитных портфелей, как для розничных, так и для корпоративных клиентов. За 2024 год российские финансово-кредитные организации заработали 3,8 трлн. рублей, что является новым историческим максимумом по сравнению с результатами предыдущих пяти лет (рисунок 3).

Объемы прибыли российского банковского сектора экономики выросли более, чем в 2 раза по сравнению с уровнем 2020 года. Подобная тенденция может свидетельствовать об устойчивости финансовой системы к разнонаправленным вызовам, включая попытки прямого недружественного воздействия, что в дальнейшем позволит финансово-кредитным организациям устойчиво наращивать объемы кредитование для роста экономики [4].

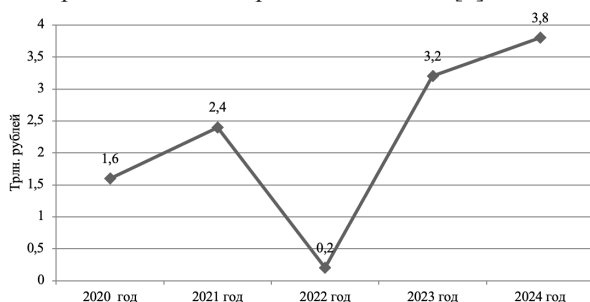


Рисунок 3 – Динамика прибыли российского банковского сектора за 2020-2024 годы. Источник: составлено по [1, 3]

Самый большой рост доходов в банковском секторе экономики был обеспечен за счет наращивания объемов ипотечного кредитования. К числу

основных драйверов рынка ипотечных кредитов относятся льготные программы ипотеки с государственной поддержкой. По данным Центрального Банка РФ, на долю всего объема ипотечных кредитов, выданных заемщикам на условиях льготного кредитования, в среднем приходится около 60% [5].

Объемы потребительского кредитования в России по итогам 2024 года выросли почти в 1,5 раза по сравнению с аналогичным показателем 2023 года, что наглядно представлено на рисунке 4. Оживление кредитования в банковском секторе объясняется ростом аппетита коммерческих банков к риску, при росте доходов населения и на фоне высокой прибыльности финансово-кредитных структур.

Корпоративное кредитование по итогам 2024 года выросло на 17,9% после роста на 14,3% в 2023 году [7]. Размах спроса на кредитные продукты в корпоративном сегменте связан с несколькими факторами.

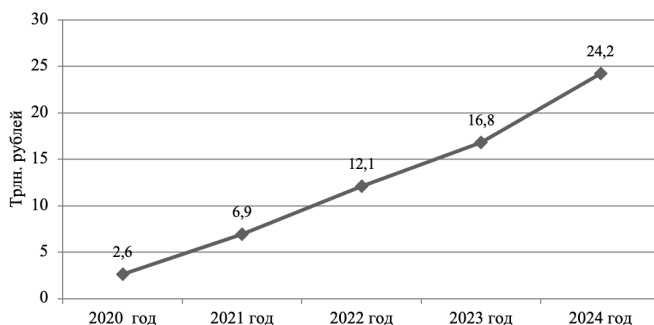


Рисунок 4 – Динамика потребительского кредитования в России за 2020-2024 годы. Источник: составлено по [6]

В первую очередь – это рост объемов инвестиционных вложений в трансформацию экономики в целях налаживания новых производственных цепочек и переориентации бизнеса на новые рынки. Во-вторых, российские предпринимательские структуры стали замещать свои внешние обязательства и обращаться к кредитам на финансирование сделок по покупке бизнеса у иностранных компаний, избавляющихся от своих активов в Российской Федерации на фоне действующих санкций со стороны стран Запада. В-третьих, – это выдача кредитов застройщикам в рамках проектного финансирования жилищного строительства.

Таким образом, текущее состояние российского банковского сектора экономики характеризуется, как положительными, так и отрицательными показателями. К позитивным тенденциям следует отнести достижение рекордных размеров прибыли по сравнению с финансовыми результатами предыдущих пяти лет и рост важных направлений банковского бизнеса. Немаловажную роль на развитие банковского бизнеса оказывает цифровая трансформация банковского сектора, позволяющая сократить издержки деятельности финансово-кредитных организаций и повысить привлекательность банковских продуктов

Секция 1.

с точки зрения их конечных потребителей. В тоже время наблюдается резкое наращивание объемов кредитных портфелей, как для розничных клиентов, что вносит существенный положительный вклад в развитие российской экономики. Негативной тенденцией является несовершенство проводимой Банком России политики по оздоровлению банковского сектора экономики, о чем свидетельствует наличие финансово-кредитных организаций, испытывающих финансовые трудности в сегменте малых и средних игроков в условиях растущей концентрации банковских активов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации // Официальный сайт Банка России. – URL: <https://cbr.ru/>
2. К 2030 году в России останется единственный банк: правда или ложь? – URL: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id=10951573&ysclid=m5tmnz7id6718386626>
3. В 2024 году банки заработали рекордную прибыль. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7462087>
4. Перестройка или возрождение: что ждет банковскую сферу в ближайшие годы. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/cmrm/658c4aec9a79472e0a78b5e4>
5. Рекордная прибыль и ипотечный бум: ЦБ рассказал, каким получился 2023 год для банков. – URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/cbr-banki-2023/>
6. ЦБ оценил темпы потребительского кредитования в России в 2024 году. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/21198235>
7. ЦБ зафиксировал в декабре охлаждение потребительского и корпоративного кредитования. – URL: <https://finance.mail.ru/2025-01-30/cb-opublikoval-otchet-za-2024-god-64660395/>

**СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ КОМПЛЕКСНОЙ МЕХАНИЗАЦИИ
ПОГРУЗОЧНО-РАЗГРУЗОЧНЫХ РАБОТ**

Решетников Николай Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматривается сущность процесса комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ. Актуальность исследования состоит в том, что автоматическая система погрузочно-разгрузочных работ является весьма необходимой и эффективной системой в рамках оказания логистических услуг, различные преимущества комплексной механизации учитываются с точки зрения качества, экономичности, эффективности и времени.

Ключевые слова: погрузочно-разгрузочные работы, механизация, автоматизация, груз, транспортировка.

**ESSENCE AND TASKS OF COMPREHENSIVE MECHANIZATION
OF LOADING AND UNLOADING OPERATIONS**

Reshetnikov Nikolay Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the essence of the process of comprehensive mechanization of loading and unloading operations. The relevance of the study is that the automatic system of loading and unloading operations is a very necessary and effective system in the framework of providing logistics services, various advantages of comprehensive mechanization are taken into account from the point of view of quality, cost-effectiveness, efficiency and time.

Keywords: loading and unloading operations, mechanization, automation, cargo, transportation.

Процесс перевозки грузов включает в себя их доставку из пункта отправления в пункт назначения и выполнение операций, связанных с его погрузкой и разгрузкой. Погрузочно-разгрузочные работы представляют собой один из наиболее тяжелых и трудоемких производственных процессов в большинстве отраслей народного хозяйства. При этом очень важно учесть особенности, которыми обладают перевозимые товары. Существенное значение имеет не только время проведения операций, но и сохранность целостности груза и его упаковки.

Погрузочно-разгрузочные работы представляют собой комплекс мер, направленных на поднятие разнообразных грузов с целью их погрузки или выгрузки (как вручную, так и при помощи специализированной техники, например, грузоподъемного крана или погрузчика). В комплекс подобных операций входят:

СЕКЦИЯ 1.

- загрузка контейнеров, бочек, ящиков и других вариантов тары в грузовой транспорт;
- размещение грузов в кузове специального транспорта в соответствии с нормативами перевозки данного типа товаров;
- фиксация грузов внутри кузова, подходящими для данной категории груза креплениями;
- перегрузка объектов из одного подвижного состава на другое транспортное средство;
- выгрузка предметов с использованием манипуляторов или ручной силы в зависимости от особенностей и характеристик груза.
- сортировка, перемещение и отвалка грузов внутри крытых и открытых складов, других погрузочно-разгрузочных местах.

Основной задачей погрузочно-разгрузочных работ является обеспечение сохранности перевозимого груза. Погрузочно-разгрузочные работы включают в себя основные и вспомогательные подъемно транспортные операции. К основным операциям относятся: захват или подача груза к погрузо-разгрузочной машине, подъем, перемещение и опускание или выдача его машиной, укладка в штабель, взятие из штабеля.

Основные операции являются наиболее тяжелыми и трудоемкими. К вспомогательным операциям относятся: строповка грузов, направление и оттяжка грузов, крепление грузов, подготовка подвижного состава к погрузочно-разгрузочным работам, передача сигналов крановщикам и др. Вспомогательные операции, хотя и не являются тяжелыми работам, но относятся к числу трудоемких [2].

Погрузочно-разгрузочные работы бывают нескольких видов:

ручные работы (при условии, что вес груза не больше 50 кг, а высота, на которую он поднимается – не больше 3 м; либо до 80 кг при переносе по горизонтали на расстоянии до 25 м). Ручная погрузка (разгрузка) используется в случаях, когда перевозится нетяжелый, малогабаритный груз, и есть возможность разобрать паллеты на малогабаритные единицы, например, ящики, короба и др. Удобство данного способа заключается в возможности заполнить внутреннее пространство транспортного средства по максимуму;

- полумеханизированные работы, выполняемые с применением ручного труда и механизмов (ручные тележки, тали, роулянджи, лотки и т.п.);
- автоматизированные работы – способ погрузки и разгрузки объектов перевозки без непосредственного участия человека в процессе [2];
- механизированные работы, предполагающие выполнение основных погрузочно-разгрузочных операций, таких как подъем, опускание и перемещение груза, с помощью грузоподъемных машин или механизмов. При этом, вспомогательные операции (застроповка и отстроповка грузов, направление грузов во время подъема и укладки и так далее) выполняются вручную.

Механизированная погрузка (разгрузка) используется в случаях, когда перевозится крупногабаритный и тяжеловесный груз, а ручная погрузка

экономически не целесообразна и занимает больше времени. Наиболее популярными специализированными видами оборудования для выполнения механизированных работ являются: тележки; следи; погрузчики; штабелеры; грузоподъемные механизмы; строительные конструкции;

Механизация операций по загрузке и выгрузке грузов является ключевым элементом оптимизации процессов перевозки грузов. Использование оборудования и технологий позволяет повысить эффективность и безопасность выполнения этих бизнес-процессов. К ключевым задачам комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ относятся:

- сокращение времени погрузки и разгрузки и ускорение оборота транспортных средств;
- обеспечение целостности груза и безопасности работы. Для этого под разные характеристики груза подбирают различные модели и аксессуары;
- эффективное использование складских площадей и ускорение оборота складских помещений;
- оптимизация планирования и координации погрузочно-разгрузочных работ. Это позволяет обеспечить бесперебойные операции и своевременные поставки;
- повышение эффективности и безопасности. Использование подъемного оборудования (лебёдок, лифтов, кранов) позволяет быстро и безопасно поднимать и перемещать различные грузы. Это снижает физические усилия операторов и повышает эффективность процессов погрузки и разгрузки.

Между собой погрузочно-разгрузочные работы отличаются разным процентным соотношением участия человека и специальной техники. При организации погрузочно-разгрузочных работ, логистические компании, оказывающие подобные услуги, привлекают три категории работников:

- грузчиков, выполняющих операции с невысокой сложностью. Данная категория работников трудится на складах, в логистических центрах. Рабочие манипулируют грузами, размеры, масса которых позволяют их перемещать вручную;
- такелажников, отличающихся от грузчиков повышенной квалификацией. При выполнении такелажных операций применяются инструменты, средства, оборудование для погрузки, разгрузки, транспортировки, монтажа, демонтажа грузов;
- муверы, имеющие опыт, навыки, знания о нюансах закрепления груза в кузове транспортных средств.

Если рассматривать понятие комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ, то здесь понимается организация работ, при которой все процессы погрузки и разгрузки объектов перевозки выполняются механизмами, управляемыми людьми.

Если транспортируются грузы, характеризующиеся непростой конфигурацией, немалой массой, размерами или требующие особые условия перевозки, то в

Секция 1.

этом случае используются такелажные работы. Данные виды работ отличаются от обычных погрузочно-разгрузочных операций возможностью решения более широкого спектра задач и применением специальных устройств, подъемных механизмов, а также специального такелажного оборудования. Набор для такелажных работ состоит из стальных тросов, карабинов, канатов и текстильных строп, цепей. К грузоподъемным механизмам относятся домкраты, тали и лебедки, а также манипуляторы, штабелеры, консольные, мостовые, башенные краны [3].

Услуги такелажных работ предполагают основные, вспомогательные операции, связанные с подготовкой площадки для работ, размещения грузов, осуществления нужных операций. В рамках такелажных работ выполняется несколько процессов, в том числе: организация подготовительных работ, выбор техники и механизмов с необходимыми для выполнения работ характеристиками; строповка объектов с их последующим перемещением, подъем и закрепление груза; перевозка объектов в пункт назначения с выгрузкой [4].

Таким образом, погрузочно-разгрузочные работы представляют собой комплекс мер, направленных на поднятие разнообразных грузов с целью их погрузки или выгрузки. В настоящее время транспортные погрузочно-разгрузочные работы выполняются с применением одного из следующих методов: ручного, механизированного, полумеханизированного и автоматизированного. Выбор вида погрузочно-разгрузочных работ обусловлен особенностями груза и условиями погрузки. Комплексная механизация погрузочно-разгрузочных работ предусматривает организацию работ, при которой все процессы погрузки и разгрузки объектов перевозки выполняются механизмами, управляемыми людьми.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Погрузочно-разгрузочные работы. – URL: <https://www.fmlfreight.com/loading-and-unloading-operations/>
2. Погрузочно-разгрузочные работы. – URL: <https://excellogist.com/2022/06/29/loading-and-unloading-operations/>
3. Механизированные системы разгрузки/погрузки. – URL: <https://www.aajenterprises.com/mechanized-unloading-loading-systems/>
4. Как автоматизировать погрузочно-разгрузочные работы при перевозке крупногабаритных грузов. – URL: <https://www.stankozavod.ru/stati/kak-avtomatizirovat-pogruzochno-razgruzochnye-raboty-pri-perevozke-krupnogabaritnyh-gruzov/?ysclid=luymno90bn855024804>

**АРЕНДА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:
ТЕХНИЧЕСКИЙ И ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ**

Рябцев Максим Дмитриевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье раскрыты технические, финансовые и юридические аспекты коммерческой аренды. Представлены классификация видов коммерческой аренды, общие положения договоров об аренде и условия их прекращения и продления, обязанности арендодателя и арендатора, вопросы технического обслуживания и ремонта коммерческой недвижимости.

Ключевые слова: аренда, договор, арендная плата, страховые взносы, юридические требования

**LEASE OF COMMERCIAL REAL ESTATE:
TECHNICAL AND LEGAL ASPECTS**

Ryabtsev Maxim Dmitrievich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article covers technical, financial and legal aspects of commercial lease. It presents a classification of types of commercial lease, general provisions of lease agreements and conditions for their termination and extension, obligations of the lessor and lessee, issues of technical maintenance and repair of commercial real estate.

Keywords: lease, agreement, rent, insurance premiums, legal requirements

Коммерческая аренда представляет собой соглашение между арендодателем и арендатором-предпринимателем об аренде недвижимости, предназначенной для коммерческого использования. В отличие от договоров аренды жилых помещений, которые обычно структурированы со стандартными условиями и более короткими сроками, договоры коммерческой аренды представляют собой документ, в котором излагаются конкретные условия, касающиеся использования недвижимости, ответственности каждой стороны и финансовых обязательств.

Коммерческая аренда должна учитывать универсальность пространства, чтобы гарантировать, что оно соответствует текущим и будущим бизнес-требованиям арендатора. Для розничного бизнеса это может означать возможность менять планировку или выставочные площади. В отличие от ресторана, это может включать разрешения на установку определенного кухонного оборудования или вентиляционных систем [1].

Договор аренды определяет порядок использования коммерческого помещения, продолжительность аренды и размер арендной платы, подлежащей уплате, а также другие непредвиденные обстоятельства и правовые положения, соответствующие требованиям бизнеса.

Секция 1.

Сложности договоров по коммерческой аренде требуют тщательного рассмотрения, поскольку эти документы часто оформляются под конкретные потребности коммерческой организации. Каждый аспект коммерческой аренды должен быть тщательно изучен и согласован.

Кроме того, в таких договорах оговариваются юридические требования, обязанности по техническому обслуживанию и ремонту, а также особые условия, такие как право на продление или возможность сдачи в субаренду. Существует несколько видов коммерческой аренды, которые отвечают различным требованиям арендодателей и арендаторов:

Валовая арендная плата. Арендатор платит фиксированную арендную плату, а арендодатель покрывает все расходы на имущество.

Чистая аренда. Сюда входит простая чистая аренда, при которой арендатор несет ответственность за уплату налогов на имущество и техническое обслуживание.

Договор аренды с полным ремонтом и страхованием (FRI). Арендаторы берут на себя все обязательства по ремонту и страхованию недвижимости.

Процентная арендная плата. Арендная плата представляет собой базовую ставку плюс процент от дохода арендатора.

Модифицированная валовая аренда. Промежуточный вариант между валовой и чистой арендой, при котором расходы часто делятся между арендатором и арендодателем [2].

Договоры коммерческой аренды содержат ряд положений:

Пункт о пересмотре арендной платы. Эти пункты позволяют арендодателю корректировать арендную плату через определенные промежутки времени.

Пункт о расторжении договора. Любая из сторон может досрочно расторгнуть договор аренды при определенных условиях.

Передача и субаренда. Положения о том, может ли арендатор передавать права аренды или сдавать помещение в субаренду [2].

Для предприятий крайне важно понимать детали каждого типа аренды и последствия общих положений, чтобы принимать обоснованные решения, соответствующие их операционным и финансовым целям.

Договор коммерческой аренды – это юридически обязывающий договор, определяющий права и обязанности арендодателя и арендатора. Этот документ включает в себя конкретные положения, которые касаются условий использования недвижимости, срока аренды и других юридических аспектов, связанных с ведением бизнеса.

Срок аренды – это период, в течение которого арендатор будет иметь право занимать коммерческую недвижимость. Он часто согласовывается между арендодателем и арендатором в соответствии с потребностями бизнеса арендатора.

Права субаренды и уступки определяют, может ли арендатор передавать свои права аренды и на каких условиях. Арендатор может попытаться сдать имущество в субаренду или уступить аренду другой стороне, но это регулируется договором

аренды и обычно требует согласия арендодателя.

Условия разрыва – это условия, которые позволяют арендодателю или арендатору расторгнуть договор аренды до окончания срока, предоставив указанное уведомление. Права на возобновление аренды, часто упоминаемые в контексте безопасности владения, устанавливают условия, на которых арендатор может продолжать занимать помещение после истечения первоначального срока аренды.

Содержание коммерческой аренды является предметом обширных переговоров. Обе стороны, обычно обращаясь к помощи юристов или юридических консультантов, обсуждают такие условия, как арендная плата, ремонт и использование имущества, чтобы достичь соглашения, которое будет соответствовать бизнес-стратегии арендатора и инвестиционным целям арендодателя [3].

Обязанности арендатора могут включать своевременную оплату аренды, обслуживание и обеспечение использования имущества в соответствии с договором аренды. Арендатор обычно несет ответственность за внутреннюю часть помещения и может также нести ответственность за внесение платы за обслуживание общих зон.

Обязанности арендодателя заключаются в предоставлении недвижимости, пригодной для коммерческого использования арендатором, и в поддержании структурных аспектов недвижимости. Во многих соглашениях арендодатель несет ответственность за внешний вид здания и общие зоны, а также за обеспечение наличия таких услуг, как охрана и коммунальные услуги.

При заключении договора коммерческой аренды финансовые обязательства выходят за рамки ежемесячной арендной платы. Для предприятий важно понимать весь объем связанных с этим расходов, включая базовую арендную плату, дополнительные сборы, плату за обслуживание и периодически корректируемые расходы, такие как пересмотр арендной платы и страховые взносы.

Базовая арендная плата относится к основному платежу, вносимому для аренды коммерческого помещения, обычно указываемому за квадратный метр. В дополнение к базовой арендной плате может потребоваться дополнительная арендная плата для покрытия расходов, таких как налог на имущество, ставки налога на прибыль предприятий и содержание общественных зон. Периоды без арендной платы могут быть оговорены в начале аренды, что дает арендаторам финансовую передышку, пока они налаживают свою деятельность [4].

Плата за обслуживание взимается для покрытия расходов арендодателя на содержание и ремонт общественных зон и услуг здания. Они могут включать содержание садов, коридоров, лифтов и других общих объектов. Эксплуатационные расходы, включающие коммунальные услуги и услуги по уборке, также могут быть частью платы за обслуживание или взиматься отдельно в зависимости от условий аренды.

Коммерческие договоры аренды обычно включают пункт о пересмотре арендной платы, в котором указаны сроки и метод корректировки арендной платы.

СЕКЦИЯ 1.

Это гарантирует, что арендная плата будет соответствовать рыночным ставкам и инфляции. Арендаторы также должны знать о страховых взносах, которые они обязаны платить напрямую или через арендодателя, которые покрывают риски, связанные с имуществом, такие как ущерб от пожара и наводнения.

Коммерческая аренда обычно требует от обеих сторон соблюдения политики безопасности и страхования. Арендаторы часто обеспечивают свое собственное страхование имущества, в то время как арендодатели несут ответственность за страхование самой собственности. Эта страховка собственности должна быть комплексной, покрывающей потенциальный ущерб зданию и, иногда, ответственность за несчастные случаи на территории.

Обязательства по обслуживанию в коммерческой аренде обеспечивают содержание и функциональность помещений. Арендаторы, как правило, обязаны поддерживать имущество в хорошем рабочем состоянии. Это включает в себя регулярную уборку и обслуживание оборудования и систем для предотвращения ухудшения состояния. Точные условия этих обязательств можно найти в договоре коммерческой аренды [4].

Внешнее обслуживание включает уход за фасадом здания, окнами и любыми внешними пространствами. Коммерческие арендаторы могут быть обязаны управлять этими зонами, особенно если аренда представляет собой аренду с полным ремонтом и страхованием. Этот тип аренды обычно возлагает полную ответственность за состояние недвижимости, включая внешний вид, на арендатора.

Таким образом, договоры коммерческой аренды представляют собой юридические документы, в которых указаны условия аренды имущества для коммерческих целей. Эти договоры аренды включают сложные условия, которые определяют использование, продолжительность и финансовые аспекты аренды. Арендаторам крайне важно понимать юридические, финансовые и эксплуатационные аспекты коммерческой аренды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аренда коммерческой недвижимости. – URL: <https://www.contractsounsel.com/b/commercial-real-estate-lease>
2. Коммерческая недвижимость в аренду. – URL: <https://assetmonk.com/articles/beginners-guide/commercial-property-for-lease/>
3. Типы аренды коммерческой недвижимости. – URL: <https://www.douglascommercial.com/types-commercial-real-estate-leases/>
4. Что такое коммерческая аренда? – URL: <https://slothmove.com/what-is-a-commercial-lease/>

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Санников Вадим Олегович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных аспектов развития организаций в сфере пищевой промышленности. В работе обозначены существенные проблемы, которые могут оказывать негативное влияние на достижение устойчивости развития предприятий пищевого производства, а также перечислены ключевые факторы, способствующие устойчивому развитию отраслевых организаций.

Ключевые слова: пищевая промышленность, государственная поддержка, агропромышленный комплекс, сельхозпроизводители.

**MAIN ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF ORGANIZATIONS IN THE FOOD INDUSTRY**

Sannikov Vadim Olegovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the main aspects of the development of organizations in the food industry. The work identifies significant problems that can have a negative impact on achieving sustainable development of food production enterprises, and also lists the key factors contributing to the sustainable development of industry organizations.

Keywords: food industry, government support, agro-industrial complex, agricultural producers.

Стратегия устойчивого развития предприятий любой отрасли народного хозяйства имеет значительное влияние на ее развитие, представляя социальную ответственность и являясь решающим фактором успеха и функционирования бизнеса. Создание и реализация стратегии устойчивого развития поможет компаниям создать долгосрочную ценность продуктов (товаров, услуг), эффективно управлять рисками, гибко адаптироваться изменениям внешней среды, повышать эффективность использования ресурсов, а также улучшать имидж бренда и завоевать доверие потребителей [1].

В последние годы растет понимание необходимости устойчивого развития предприятий в сфере пищевой промышленности, в связи с чем, многие компании предпринимают инновационные решения для своего развития [2]. Однако существуют также существенные проблемы, которые могут оказывать негативное влияние на достижение устойчивости развития данной отрасли экономики, которым, в частности относятся:

Неустойчивость климата и ухудшение состояния окружающей среды, что представляют угрозу для развития пищевой промышленности. Природные условия усиливают давление на производство в плане повышения устойчивости отраслевых предприятий, поскольку изменение климатических условий может поставить под угрозу продовольственное снабжение предприятий пищевой промышленности, снижая урожайность сельскохозяйственных культур [2].

Изменение потребительских предпочтений. На сегодняшний день все более популярными становятся растительные продукты, поскольку потребители ищут более здоровые и полезные для организма варианты питания. В связи с этим, предприятиям пищевой промышленности может потребоваться модернизация производственных линий, сосредоточенных на разработке растительных продуктов питания, альтернативных мясным, молочным и другим продуктам животного происхождения [3].

Недостаток знаний и компетенций среди руководителей и работников предприятий. Некоторые компании не видят ценности во внедрении устойчивых практик, а другие не знают, какие конкретные действия следует предпринимать для достижения устойчивости.

Проблемы в области контроля качества и безопасности пищевых продуктов. Некоторые компании не соблюдают стандарты качества и безопасности, что может привести к ухудшению здоровья потребителей и негативно сказаться на имидже компании.

Нехватка инвестиций в устойчивое развитие предприятий пищевой промышленности. Несмотря на то, что все больше компаний понимают значение устойчивости, многие из них не готовы рисковать своими финансами для внедрения устойчивых практик.

Сбои в цепочках поставок. Постоянно усложняющаяся рецептура и меняющиеся требования потребителей заставляют компании разнообразить свои предложения. В результате цепочки поставок становятся более растянутыми, а продукция проходит через большее количество предприятий и направлений, прежде чем попадает к конечному потребителю.

Рост затрат. Пищевая промышленность сталкивается с увеличением затрат примерно в два раза чаще, при этом основная статья расходов приходится на транспортировку. Из-за этого многие компании, специализирующиеся на производстве продуктов питания и напитков, сегодня активно автоматизируют свои процессы, чтобы справиться с трудностями [3].

Перечислим ключевые факторы, способствующие устойчивому развитию предприятий в сфере пищевой промышленности:

Расширение ассортимента продукции. Компании сферы пищевой промышленности должны серьезно относиться к требованиям потребителей продуктов питания. Им необходимо работать над расширением ассортимента своей продукции, чтобы охватить больше полезных и диетических пищевых продуктов. К примеру, это могут быть безглютеновые, веганские продукты, растительные белки и продукты с меньшим содержанием химикатов и консервантов [4].

Государственная поддержка сельхозпроизводителей. Ключевую роль в устойчивом развитии предприятий пищевой промышленности играет аграрный сектор российской экономики, поскольку генеральная цель агропромышленного комплекса состоит в насыщении внутреннего рынка страны отечественной пищевой продукцией. К числу прочих приоритетных задач государства в сфере обеспечения продовольственной безопасности нашей страны относится производство продовольственных товаров в объемах и ассортименте, соответствующие установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни человека.

В связи с этим, особое значение в устойчивом развитии предприятий пищевой промышленности играют организационные меры государственной поддержки сельхозпроизводителей. Во-первых, государственные органы власти устанавливают и обеспечивают соблюдение всех правовых основ рыночной экономики, в том числе прав частной собственности, то есть, государство гарантирует всем участникам сельскохозяйственной деятельности равные права, контролируя деятельность всех субъектов хозяйствования, функционирующих в сфере агропромышленного комплекса. Во-вторых, осуществляется поддержка отраслевой конкуренции и защита прав потребителей.

Это означает, что если отдельные предпринимательские структуры – участники рынка агропромышленной продукции ограничивают конкуренцию и устанавливают завышенные цены на товары, то у потребителей сельхозпродукции сужается выбор, а производители теряют мотивацию к сокращению издержек производства и повышению эффективности производственной деятельности.

Внедрению различных инновационных технологий. К примеру, для мониторинга состояния продуктов питания по всей цепочке поставок используются умные датчики. Они способны отслеживать температуру, влажность, давление и другие факторы окружающей среды, которые могут влиять на качество и безопасность продуктов питания. Эта технология позволяет осуществлять мониторинг в режиме реального времени, и производители продуктов питания могут получать оповещения, когда условия выходят за пределы безопасных пределов. Умная упаковка со встроенными датчиками может отслеживать температуру, влажность, свежесть и т.д. продуктов внутри, помогая потребителям принимать более обоснованное решение о том, как долго хранить продукты и когда их выбрасывать [4].

Также в пищевом производстве для автоматизации повторяющихся задач могут применяться различные виды робототехники (обработка и упаковка продуктов питания). Робототехника может повысить производительность, снизить затраты на рабочую силу и улучшить безопасность пищевых продуктов за счет снижения риска заражения. Технология блокчейн может использоваться для отслеживания происхождения и перемещения пищевых продуктов по всей цепочке поставок. Эта технология обеспечивает прозрачность и подотчетность в процессе производства пищевых продуктов, что упрощает отслеживание источника любых проблем, которые могут возникнуть.

Применение новых обрабатывающих технологий. Сюда следует отнести, например, обработку продуктов под высоким давлением или применение технологии холодной плазмы. Обработка под высоким давлением может повысить безопасность пищевых продуктов, устраняя вредные бактерии, сохраняя при этом вкус и текстуру пищи, а технология холодной плазмы используется для стерилизации поверхностей пищевых продуктов и упаковочных материалов. Эта технология может устранить вредные микроорганизмы без использования химикатов, что делает ее более экологически чистым вариантом [5].

Внедрение методов управления цепочкой поставок продуктов питания. Производство пищевых продуктов является частью более крупной цепочки поставок, которая включает фермеров, поставщиков, дистрибьюторов и розничных торговых организаций. Внедряя методы управления устойчивой цепочкой поставок, производители продуктов питания могут гарантировать, что их продукция производится и распространяется экологически ответственным образом.

Применение методов эффективного управления запасами. Производители продуктов питания должны иметь возможность точно прогнозировать спрос на свою продукцию, чтобы предотвратить перепроизводство, которое часто приводит к отходам [6].

Таким образом, к числу существенных проблем, которые могут оказывать негативное влияние на достижение устойчивости развития предприятий пищевого производства следует отнести: неустойчивость климата и ухудшение состояния окружающей среды, изменение потребительских предпочтений, несовершенство контроля качества и безопасности пищевых продуктов, нехватку инвестиций, сбои в цепочках поставок и ряд других. Решением обозначенных проблем могут быть расширение ассортимента пищевой продукции, государственная поддержка сельхозпроизводителей, внедрение различных инновационных технологий и методов управления цепочкой поставок, применение новых обрабатывающих технологий и методов эффективного управления запасами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конкурентное преимущество бизнеса за счет стратегии устойчивого развития. – URL: <https://vuphong.com/sustainable-development-strategy>
2. Устойчивое развитие в пищевой промышленности: инновации и проблемы. – URL: <https://greenberg.news/sustainability-in-the-food-industry-innovations-and-challenges>
3. Вызовы, с которыми сталкивается пищевая промышленность в 2023 году. – URL: <https://leverx.com/ru/newsroom/plm-for-the-food-industry>
4. Ключевые факторы, способствующие и препятствующие устойчивому развитию F&B. – URL: <https://precog.co/blog/sustainability-food-and-beverage-manufacturing>
5. Влияние производства продуктов питания на продовольственную устойчивость и безопасность. – URL: <https://www.deskera.com/blog/im->

- part-of-food-manufacturing-on-food-sustainability-and-food-security
6. Глухов А.С. Устойчивое развитие предприятий пищевого производства: возможности и оценки // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т.13. № 3. С. 612-618.

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ В ЦИФРОВОМ МАРКЕТИНГЕ

Саркисян Давид Алешевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые тренды в цифровом маркетинге. Подчеркивается, что неотъемлемой частью цифрового маркетинга являются передовые технологии и инструменты, соответствующие различным маркетинговым целям. Поэтому, в современном цифровом мире наличие эффективного процесса цифрового маркетинга имеет решающее значение для процветания бизнеса.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, инструменты, цифровые каналы, сеть Интернет, контент.

KEY TRENDS IN DIGITAL MARKETING

Sarkisyan David Aleshevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article discusses key trends in digital marketing. It is emphasized that an integral part of digital marketing are advanced technologies and tools that meet various marketing goals. Therefore, in today's digital world, having an effective digital marketing process is critical for business prosperity.

Keywords: digital marketing, tools, digital channels, Internet, content.

Цифровой маркетинг – это форма маркетинга для продвижения и продажи товаров или услуг в сети Интернет. Это процесс использования различных каналов online-маркетинга, таких как поисковые системы, социальные сети и электронная почта, для охвата целевой аудитории. С помощью цифрового маркетинга можно найти людей, заинтересованных в конкретном предложении, взаимодействовать с ними и укреплять доверие к бренду [1].

Цифровой маркетинг может помочь компаниям охватить более широкую интернет-аудиторию и повысить узнаваемость с большей экономической эффективностью, чем традиционные методы маркетинга. Это отличный способ улучшить взаимодействие и лояльность клиентов. Компании могут построить более прочные отношения со своей аудиторией, предоставляя клиентам персонализированный контент и целевые сообщения.

Благодаря гибкости цифрового маркетинга компании могут быстро адаптироваться к меняющимся рыночным условиям или потребностям клиентов, что дает им конкурентное преимущество в своей отрасли. При использовании правильных инструментов и стратегий цифровой маркетинг позволяет компаниям связываться с клиентами по всему миру, расширяя свое присутствие за пределы локального рынка.

Цифровые каналы связи становятся все более важными для успеха любого бизнеса. Процесс цифрового маркетинга включает в себя различные шаги, стратегии и тактики, которые современные компании используют для охвата потенциальных клиентов и достижения конкретных бизнес-целей с помощью своих кампаний online-маркетинга.

Цифровой маркетинг работает путем создания кампаний, имеющих определенную цель. Это может быть повышение узнаваемости бренда, привлечение большего трафика на корпоративный web-сайт, увеличение продаж, получение большего количества подписчиков в социальных сетях, получение большего количества лайков и т.д. [2]

Центром всех кампаний цифрового маркетинга является web-сайт. Сам по себе он является очень мощным каналом, но он также является средством для выполнения большинства других кампаний online-маркетинга. Web-сайт должен представлять бренд, продукт и услуги наилучшим образом. Он должен быть быстрым, удобным для мобильных устройств и простым в использовании. После создания web-сайта следующим шагом станет разработка стратегии цифрового маркетинга для продвижения web-сайта и контента с целью привлечения большего трафика и клиентов.

SEO поможет оптимизировать web-сайт и контент для более высокого рейтинга на страницах результатов поисковой системы (SERP). Это даст прекрасную возможность охватить целевую аудиторию при поиске информации, продуктов и услуг, связанных с предложениями фирмы. SEO можно использовать в кампании цифрового маркетинга для привлечения органического трафика на web-сайт, увеличения конверсий и повышения узнаваемости бренда.

При разработке контент-стратегии следует подумать об использовании следующих инструментов:

исследование ключевых слов. Это включает в себя определение соответствующих ключевых слов для включения в контент, например, для органического улучшения SEO-позиционирования. Это обязательно для каждой контент-стратегии, если компания желает, чтобы пользователи находили ее в поисковых системах;

календарь контента. Календарь контента является ключом к тому, чтобы стратегия имела смысл. Он обеспечивает ценность и позволяет мыслить в долгосрочной перспективе и оптимизировать свои ресурсы, помогает придумывать идеи и многое другое [2].

Маркетинг с оплатой за клик (PPC) – это маркетинговый прием, позволяющий показывать платную рекламу целевой аудитории в поисковых системах, социальных сетях и на других web-сайтах. Преимущества маркетинга PPC включают быстрые результаты, повышенную узнаваемость бренда и точный таргетинг. PPC можно использовать в кампании цифрового маркетинга для привлечения трафика на web-сайт, генерации лидов и увеличения продаж.

Кампании PPC могут сегментировать пользователей на основе их демографических характеристик (возраст, пол и т.д.) или даже их особых

интересов или местоположения. Каждый раз, когда пользователь нажимает на объявления, фирма платит провайдеру комиссию (отсюда и термин «оплата за клик»).

Хороший способ начать работу с PPC-маркетингом – узнать, как работает Google Ads – самая популярная платформа PPC. С помощью Google Ads можно показывать свою рекламу людям, которые ищут в Google, Gmail, других продуктах Google (например, Google Maps) и на web-сайтах, участвующих в программе Google AdSense [3].

Контент-маркетинг – это процесс создания и распространения ценного, информативного и интересного контента среди целевой аудитории. Контент-маркетинг можно использовать в цифровой маркетинговой кампании для обучения и взаимодействия с целевой аудиторией, укрепления доверия и утверждения бренда как авторитета в отрасли. Основными типами контент-маркетинга являются: блоги, электронные книги, online-курсы, инфографика, вебинары.

Маркетинг в социальных сетях – один из важнейших каналов цифрового маркетинга. Маркетинг в социальных сетях можно использовать в цифровой маркетинговой кампании для связи с целевой аудиторией, создания сообщества вокруг бренда и привлечения трафика на web-сайт.

Несмотря на доминирование социальных сетей, email-маркетинг по-прежнему остается одним из самых эффективных каналов для осуществления продаж в сети Интернет. При тщательном планировании и с целью не перегружать людей нежелательными сообщениями по электронной почте email-маркетинг можно использовать в цифровой маркетинговой кампании для привлечения потенциальных клиентов, продвижения продукции и повышения уровня удержания клиентов. Маркетинг по электронной почте – это средство связи с потенциальными клиентами или людьми, заинтересованными в бренде фирмы [3].

Партнерский маркетинг – одна из старейших форм маркетинга, которая значительно выросла с использованием сети Интернет. Партнерский маркетинг может использоваться в цифровой маркетинговой кампании двумя способами. Первый способ – партнерство с другими предприятиями или частными лицами для продвижения продуктов или услуг в обмен на комиссию. Это на практике означает больше продаж продуктов и большее распространение бренда. Второй способ – продавать продукцию других компаний через свой сайт и получать комиссию за каждую продажу. Другими словами, можно использовать свой трафик и доверие пользователей, чтобы зарабатывать деньги, продавая другие продукты.

Видеомаркетинг – это относительно новая концепция цифрового маркетинга, но она стала настолько популярной, что ее невозможно игнорировать. Она включает в себя создание и распространение видеоконтента на различных социальных платформах для продвижения бренда, продукта или услуги. Видеоплатформы получают миллионы посещений от пользователей, которые

смотрят видео перед принятием решения о покупке, чтобы узнать что-то новое или просто отдохнуть. Лучший способ воспользоваться преимуществами видеомаркетинга – интегрировать видеоконтент в свои кампании SEO, контент-маркетинга и маркетинга в социальных сетях.

Мобильный маркетинг – еще один цифровой канал для охвата клиентов на мобильных устройствах. Наиболее часто используемые типы мобильного маркетинга:

SMS-маркетинг: отправка маркетинговых сообщений пользователям мобильных телефонов;

мобильные приложения: можно охватить клиентов в разных магазинах мобильных приложений, таких как Google Play или Apple App Store, создав мобильное приложение для своего бизнеса. Можно продвигать свои приложения с помощью платной рекламы или другими методами (продвижение между приложениями и т.д.), чтобы больше пользователей могли найти и установить их [4].

Маркетинг влияния – это тип цифрового маркетинга, при котором нанимаются влиятельные лица для продвижения или рекомендации продуктов или услуг их Интернет-аудитории. Маркетинг влияния эффективен благодаря высокому доверию, которое определенные влиятельные лица заслужили у своих подписчиков. Можно использовать маркетинг влияния, чтобы увеличить продажи и повысить узнаваемость бренда.

Таким образом, стратегия цифрового маркетинга похожа на дорожную карту, которая помогает компаниям охватить своих клиентов в сети Интернет. Это план, описывающий шаги, которые может предпринять компания, чтобы связаться с людьми, использующими сеть Интернет. Стратегия цифрового маркетинга необходима, поскольку она гарантирует, что бизнес использует правильные инструменты и методы для достижения своих целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Процесс цифрового маркетинга: пошаговое руководство. – URL: <https://vh-info.com/2023/12/26/digital-marketing-process/>
2. Процесс цифрового маркетинга 2025: пошаговое. – URL: [руководство https://www.wscubetech.com/blog/digital-marketing-process/](https://www.wscubetech.com/blog/digital-marketing-process/)
3. Пошаговое руководство по структурированию плана цифрового маркетинга. – URL: <https://www.waremarketing.com/blog/a-step-by-step-guide-to-structuring-a-digital-marketing-plan.html#>
4. Цифровой маркетинг: полное руководство для начинающих 2025 г. – URL: <https://www.reliablesoft.net/digital-marketing-guide/>

**РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ И МЕРОПРИЯТИЯ**

Сафонов Антон Викторович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы организации государственного управления физической культурой и спортом на региональном уровне. Определено, что стратегической целью регионального управления физической культурой и спортом является обеспечение удовлетворения потребностей территориальных сообществ и отдельных граждан в сохранении здоровья, поддержание наивысших стандартов работоспособности, повышение качества и жизненного уровня населения, удовлетворение духовных, интеллектуальных и физических потребностей посредством занятий определенными видами деятельности.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, региональное управление, спонсорство, спортивные кадры.

**REGIONAL MANAGEMENT OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORTS
ACTIVITIES: ESSENCE, PURPOSE AND EVENTS**

Safonov Anton Viktorovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the theoretical foundations of the organization of state management of physical culture and sports at the regional level. It is determined that the strategic goal of regional management of physical culture and sports is to ensure the satisfaction of the needs of territorial communities and individuals in maintaining health, maintaining the highest standards of performance, improving the quality and standard of living of the population, satisfying spiritual, intellectual and physical needs through certain activities.

Keywords: physical culture, sports, regional management, sponsorship, sports personnel.

В Российской Федерации интерес к физкультурно-оздоровительному движению постоянно растет, при этом, трансформируются структура его управления и формы организации спортивных учреждений. На сегодняшний день в спортивной сфере развивается рыночная структура отношений, которая уже позиционируется как комплекс отношений в рамках проведения спортивных мероприятий, управления спортивными организациями, предоставления спортивно-оздоровительных услуг населению, финансирования и спонсорства, подготовки кадров в области спорта и физической культуры, организации научных исследований, спортивной психологии и фармакологии [1].

Отрасль физической культуры и спорта вносит весомый вклад в развитие региональной экономики, занятости и социальной сплоченности, поощряя ин-

новационную деятельность, способствуя устойчивому развитию и регенерации городской среды, а также повышая общую привлекательность регионов.

В настоящее время федеральные и региональные органы власти, в компетенцию которых входят вопросы управления физической культурой и спортом, занимаются методическим и материальным обеспечением данной сферы. Местные и региональные органы власти организуют подготовку соревнований, учебно-тренировочные сборы, обеспечивают планирование и реализацию соответствующих физкультурных процессов, осуществляют централизованное финансирование, аккредитацию отдельных видов спорта, лицензирование спортивного образования и т.д. Территориальные органы управления готовят спортивный резерв, создают научно-образовательную базу для подготовки спортивных кадров [2].

Спортивные федерации занимаются развитием и популяризацией своих видов спорта, участвуют в подготовке спортивных команд в рамках единого календаря межрегиональных, всероссийских и международных физкультурно-спортивных мероприятий, создают комфортные условия спортивным болельщикам на стадионах, занимаются рекламной, спонсорской и лицензионной деятельностью, внедряют билетные программы, проводят спортивные лотереи и розыгрыши и т.д.

Также спортивные федерации имеют право освещать игры регулярного чемпионата страны, получать доходы от продажи прав на трансляции соревнований. Важным источником финансирования лиг является финансирование от международных федераций. Федерации заключают договоры на получение статуса официальных поставщиков продукции и услуг, а клубы обязаны приобретать и использовать эту продукцию, а также федерация имеет статус официального информатора чемпионата [3].

В нашей стране конкурируют только спонсоры государственных компаний, вкладывающие в клубы огромные денежные средства. Но в мировой практике эффективна деятельность клубов, где важным источником дохода является переход спортсмена из одной команды в другую на взаимовыгодных условиях. Сформированный трансферный рынок дает стимул спортсмену максимально интенсивно работать на свою команду, что в дальнейшем дает ему право на получение более выгодного контракта. На время игры за команду он подписывает персональный контракт, в котором прописываются срок, зарплата, бонусы и ответственность сторон.

В условиях развития коммерческой составляющей спорта и физической культуры возрастает потребность в подготовке профессиональных управленцев в сфере спортивной индустрии, способных принимать решения, нести ответственность, грамотно управлять инвестициями, привлекать спонсорскую помощь.

Результативная и эффективная политика государства в сфере физической культуры и спорта является условием обеспечения сбережения нации, главного обеспечения здоровья и роста человеческого потенциала.

В Российской Федерации система правление сферой физической культуры и спорта построена на разработке и реализации целевых программ, как на

федеральном уровне, так и на региональном уровне. Оптимизация управления данной отраслью на региональном уровне зависит от создания и совершенствования деятельности определенных объектов различных видов инфраструктуры, включающей такие базовые элементы, как отраслевая информационная система, специализированные финансово-кредитные, юридические институты и т.д.

Одним из важных направлений совершенствования управления сферой физической культуры спорта в российских регионах является более детальная регламентация организации, осуществления и обеспечения спортивной подготовки спортсменов. В целом речь идет о создании основ государственной политики и практики управления в области физической культуры и спорта. Это особенно важно в современный период, когда система государственного управления в России зависит от сложившейся вертикали властных отношений, а конкретизация полномочий на всех уровнях все более усиливается [3].

Одной из актуальных проблем современного российского спорта, требующей своего решения, стала проблема его профессионализации. Эта тенденция закономерна, она связана с рядом объективных условий развития современного спорта. Профессионализация спорта характеризуется длительным образовательно-тренировочным процессом во многих видах спорта, активно продолжающимся в течение 10-15 лет.

Еще одной проблемой в России является острая нехватка профессиональных спортивных менеджеров, в том числе при проведении крупных спортивных соревнований, и теоретико-методической базы для их подготовки. В связи с этим, необходимо создавать взаимовыгодные условия взаимоотношений между менеджментом, представляющим федерацию, лигу, клуб или спортсмена, и бизнесом. Участие региональных властей и органов местного самоуправления при создании спортивных соревнований, которые соответствовали бы ожиданиям спонсоров или деловых партнеров может проявляться в рамках государственно-частного партнерства.

Физическая культура и спорт в соответствии с Конституцией Российской Федерации находятся в совместном ведении органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации [4]. В этой связи важно обеспечить решение следующих перспективных направлений развития организационно-управленческих основ в сфере физической культуры и спорта:

- регулирование организации эффективной деятельности физкультурно-спортивных сообществ и организаций, осуществляющих развитие массовой физической культуры и спорта;
- решение на законодательном уровне вопросов популяризации физической культуры и спорта, особенно среди молодежи.
- государственное финансирование и опека детского и юношеского спорта. Это будет стимулировать спонсоров и дальше продвигать молодых спортсменов в профессиональный спорт, а не переманивать молодых иностранных легионеров для подготовки их для европейских клубов;
- сокращение использования иностранных тренеров и спортсменов, готовя

своих, отвечающих за результат, повышающий престиж, как региона, так страны в целом;

- усиление работы региональных органов власти по подготовке спортивных менеджеров;
- обеспечение спортивных менеджеров необходимой теоретической и методической базой, стажировками в ведущих клубах и федерациях, в том числе в зарубежных российских государственных компаниях;
- создание линейной системы управления персоналом в профессиональном спорте. Сюда относится государственная поддержка процесса формирования профессионального кадрового состава для подготовки и защиты прав каждого спортсмена Российской Федерации, участвующего в международных чемпионатах (юристы, тренеры, финансисты, психологи, медицинские работники);
- превращение соревнований и чемпионатов страны в зрелищное событие, трансляция на телеканалах, повышение престижа отечественного спорта, особенно регионального.

Перспективным направлением развития законодательства о физической культуре и спорте является нормативное развитие деятельности по спортивной подготовке, что обусловлено необходимостью устранения правового пробела, выраженного в неопределенности статуса организаций, осуществляющих подготовку спортсменов высокого класса (спортивную подготовку), в том числе действующих школ высшего спортивного мастерства.

Таким образом, оптимизация системы управления в сфере развития физической культуры и спорта на территории Российской Федерации формируется по двум взаимосвязанным направлениям. С одной стороны, происходит реорганизация состава элементов системы управления на уровне ее субъектов и объектов. С другой стороны, предпринимаются различные попытки к совершенствованию самого процесса функционирования системы управления за счет, прежде всего, разработки нормативной базы, все более полного перехода к программно-целевому управлению, поиска новых источников финансового и информационного обеспечения развития отрасли и т.д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Особенности развития физической культуры в России в постсоветский период. – URL: <https://bulletensocial.com/archive/ru/20/1/file.pdf>
2. Состояние и перспективы развития спортивного менеджмента в России. – URL: <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2021.05.186>
3. Образовательные решения для развития физической культуры и спорта в регионах России. – URL: <https://conrado.ucf.edu/cu/index.php/conrado/article/view/3627>
4. Исследование вклада спорта в региональное развитие. – URL: <https://sport.ec.europa.eu/policies/sport-and-economy/regional-development>

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ
ИЗБРАННОГО ВИДА СПОРТА**

Сафонов Иван Викторович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В содержании статьи рассматриваются организационно-экономические условия развития избранного вида спорта. Актуальность исследования состоит в том, что приоритетное внимание государства и представителей бизнеса к профессиональному спорту позволяет обеспечить новые достижения российских спортсменов, а также повысить авторитет страны в мировом сообществе.

Ключевые слова: профессиональный спорт, спортсмены, тренеры, командная работа, болельщики.

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS
FOR THE DEVELOPMENT OF THE SELECTED SPORT**

Safonov Ivan Viktorovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article discusses the organizational and economic conditions for the development of the selected sport. The relevance of the study is that the priority attention of the state and business representatives to professional sports allows for new achievements of Russian athletes, as well as increasing the country's authority in the world community.

Keywords: professional sports, athletes, coaches, teamwork, fans.

Профессиональный спорт является неотъемлемой частью общества, от предоставления развлечений до объединения сообществ. Спортивная индустрия генерирует существенную экономическую активность и стимулирует развитие, которое создает рабочие места и стимулирует города. Профессиональный спорт имеет значительную социальную ценность, выходящую за рамки только статистики. Он может вдохновлять людей и объединять сообщества, укрепляя социальные связи, которые удерживают общество вместе.

Хотя спорт часто рассматривается как простое развлечение, его влияние простирается гораздо дальше. Профессиональный спорт продвигает такие ценности, как командная работа, стимулирует местную экономику, обеспечивает доступ к образованию, способствует глобальным связям, распространяет важные идеи и многое другое [1].

Одно из самых больших преимуществ профессионального спорта заключается в том, как он моделирует и поощряет командную работу. В отличие от индивидуальных видов спорта, командные виды спорта требуют сотрудничества,

координации и упорной работы среди игроков для достижения успеха. Они демонстрируют, как объединение разнородной группы вокруг общей цели приводит к достижению успеха. Такие ценности, как доверие, жертвенность, ответственность, стойкость и надежность, постоянно демонстрируются.

Молодежь, которая участвует в командных видах спорта, на собственном опыте узнает, как окупается командная работа. Они видят, как слабые стороны укрепляются, а эго откладывается ради общего блага. Уважение к товарищам по команде имеет первостепенное значение, независимо от происхождения или уровня мастерства. Профессиональные команды и игроки становятся образцами для подражания, подавая позитивные примеры того, как командная работа приводит к победам на поле и за его пределами [1].

Профессиональный спорт обеспечивает мощный толчок местной экономике в масштабах страны. Города получают огромную выгоду от прямого дохода и создания рабочих мест, связанных с наличием крупной спортивной франшизы. Доход генерируется за счет продажи билетов, прав на трансляцию, спонсорства, мерчандайзинга и многого другого. Создаются тысячи рабочих мест для игроков, тренеров, работников концессий, маркетологов, агентов и других.

Косвенно профессиональный спорт стимулирует рост и процветание за счет увеличения туризма, развития бизнеса и улучшения инфраструктуры. Спортивные болельщики приезжают в города специально на игры и мероприятия, останавливаются в отелях и питаются на месте – бары и рестораны, обслуживающие болельщиков до и после игр, процветают. Большие стадионы стимулируют обновление инфраструктуры, например, расширение общественного транспорта для обслуживания людей [2].

Профессиональный спорт привлекает большую гражданскую активность в городах и регионах. Наличие крупной спортивной франшизы повышает видимость на национальном уровне и помещает город «на карту». Команды становятся символами своих сообществ. Жители испытывают глубокое чувство идентичности, болея за команду своего родного города.

В мире профессионального спорта спортсмены стремятся к вершинам своих лиг. Это включает в себя NFL, MLB, NBA и другие. Успех достигается за счет сочетания физических и умственных факторов. Знание этих факторов может помочь спортсменам преуспеть в профессиональном спорте.

Для совершенствования в профессиональном спорте необходимы три основные вещи: хорошее обучение, практика и повторение. Спортсмены и тренеры часто надеются на быстрые изменения, но трудно изменить старые привычки. Требуется много повторений, чтобы новые приемы закрепились.

Даже с отличной техникой спортсменам нужно доверять своим навыкам. Они также должны иметь настрой на результат, чтобы использовать то, чему они научились в играх. Преодоление страхов и давления является ключом к тому, чтобы навыки сияли в играх.

Качественное обучение является ключом к улучшению навыков и приемов в спорте. Тренеры с опытом дают четкую обратную связь и помогают спортсменам

становиться лучше. Они помогают с формой, механикой и новыми навыками [3].

Перечислим основные организационно-экономические условия развития избранного вида спорта:

Участие государства и предпринимательских структур в жизни сообщества. Это означает поддержку инициатив, которые поддерживают спортсмены. Многие команды сотрудничают с местными благотворительными организациями или общественными проектами. Сбор средств, благотворительные матчи и программы по работе с сообществом предлагают платформу для того, чтобы осмысленно продемонстрировать свою поддержку.

Развитие цифровых коммуникаций со спонсорами. Спонсоры придают все большее значение цифровому присутствию спортсменов как ключевому источнику дохода в профессиональном спорте. Рекламы по телевидению и на стадионах или аренах редко бывает достаточно, если компании хотят привлечь к себе внимание посредством спонсорского контракта. Хотя многие соревнования доступны исключительно по платному телевидению, значительная часть спортивных болельщиков не смотрит трансляции событий в прямом эфире.

Применение эффективного анализа данных для улучшения обучения спортсменов. Комплексный анализ игр и данных помогает спортсменам не только выявлять слабые места и вносить соответствующие коррективы в тренировки благодаря цифровизации профессионального спорта. Кроме того, сбор данных способствует контролю нагрузки и снижению риска травматизма. Таким образом, специалисты, владеющие цифровыми инструментами, во многих случаях могут предотвратить возникновение травм, которые могут привести к долгосрочным потерям производительности и экономическим последствиям [3].

Организаторы соревнований, мероприятий и спортивные ассоциации также могут получить экономическую выгоду от оценки данных спортсменов с использованием возможностей, предоставляемых цифровизацией. С помощью анализа данных спортивные функционеры выявляют причины доминирования отдельных участников. Особенно в командных видах спорта есть возможность сбалансировать преимущества команды и создать равные возможности.

Таким образом, успех в профессиональном спорте требует сочетания многих аспектов. Речь идет о поддержании формы, улучшении навыков и развитии сильных умственных и командных навыков. Каждая часть имеет ключевое значение для достижения вершины в спорте. Ключевыми факторами успеха являются физическая подготовка, умственная сила, командная работа и постоянное улучшение навыков. Поддержание формы, улучшение тактики и создание крепких командных связей – все это помогает спортсменам и командам преуспевать.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Профессиональный спорт: как он улучшает нашу жизнь и общество. – URL: <https://www.ismsports.org/blog/professional-sports-how-it-boosts-our-lives-and-communities>
2. Об уникальных потребностях развития профессиональных спортсменов.

- URL: <https://www.frontiersin.org/journals/sports-and-active-living/articles/10.3389/fspor.2023.1164508/full>
3. Каковы ключевые факторы успеха в профессиональном спорте? – URL: <https://jugadusports.com/professional-sports/>
 4. Развитие профессионального спорта/ – URL: <https://pdhpe.net/sport-and-physical-activity-in-australian-society/how-have-meanings-about-sport-and-physical-activity-changed-over-time/sport-as-a-commodity/the-development-of-professional-sport/>

МИРОВОЙ ОПЫТ ONLINE-ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ГОСТИНИЧНЫХ
ПЕРЕДПРИЯТИЙ

Слепченко Андрей Викторович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена обзору мирового и отечественного опыта online-продвижения услуг гостиничных предприятий. В работе рассмотрены инструменты традиционного маркетинга в сети Интернет и методы повышения узнаваемости отелей как способа расширения клиентской базы.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, online-продвижение, сайты-агрегаторы, SEO-продвижение, контекстная реклама, каналы продвижения.

WORLD EXPERIENCE OF ONLINE PROMOTION OF HOTEL
SERVICES

Slepchenko Andrey Viktorovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the review of world and domestic experience of online promotion of hotel services. The work considers the tools of traditional marketing on the Internet and methods of increasing the recognition of hotels as a way to expand the customer base.

Keywords: hotel business, online promotion, aggregator sites, SEO promotion, contextual advertising, promotion channels.

Современный гостиничный бизнес развивается в условиях высокой конкуренции, поскольку число гостиничных предприятий постоянно растет. С развитием гостиничного продукта повышаются запросы потенциальных гостей к предлагаемым услугам. В целях обеспечения спроса на широкий спектр гостиничных услуг необходимо информирование потребителей, как о самих услугах, так и о предприятии, их предоставляющем. Поэтому наиболее существенную роль в развитии гостиничного предприятия играют инструменты продвижения и рекламы гостиничных услуг.

Рассмотрим основные наиболее популярные маркетинговые инструменты по продвижению услуг гостиничного предприятия в режиме online:

Наличие сайта гостиничного предприятия для продвижения гостиничных услуг, размещенного в сети Интернет, на основе которого осуществляется продажа гостиничных номеров и других услуг отеля.

Популярны сайты online-бронирования («www.101hotels.ru», «www.hotels.ru», «www.nochi.com», «www.tophotels.ru», «www.ostrovok.ru»), получившие в настоящее время наибольшее распространение среди других инструментов online-продвижения гостиничных услуг.

SEO-продвижение в органическом поиске – продвижение гостиничных услуг в поисковых системах «Яндекс» и «Google», работа которых направлена на улучшение позиций продвигаемых мест коллективного размещения.

Контекстная реклама в сети «Яндекс.Директ» и контекстно-медийной сети «Google», отображающаяся в результатах поиска на различных веб-страницах.

Продвижение сайта средства коллективного размещения в поисковых системах (SEO), маркетинговый инструмент, помогающий средствам коллективного размещения спланировать необходимый бюджет при использовании данного канала продвижения гостиничных продуктов [11].

Ведение бизнес-аккаунтов предприятия гостиничного бизнеса в социальных сетях – «ВКонтакте», «ОК», «Telegram» (SMM – Social Media Marketing). SMM-маркетинг является одним из наиболее перспективных механизмов для продвижения различных товаров и услуг.

Таргетированная реклама в социальных сетях, позволяющая выбирать пользователей сети Интернет, которым будет показано объявление гостиничного предприятия.

Продвижение в бесплатных online-справочниках: «2Gis», «Яндекс-справочник», «Google», создающих страницу с адресом, описанием и фотографиями того или иного гостиничного предприятия, где гости отелей могут оставлять свои отзывы о пребывании в конкретном средстве коллективного размещения.

Email-рассылка – краткое информирование постоянных гостей через систему подписки об интересных предложениях отеля [1].

Мощнейшим инструментом в гостиничном бизнесе являются собственные сайты, на которых предоставляется практически вся информация о деятельности отелей, а также предоставляется возможность – забронировать номер в режиме online, оплатить различные виды услуг и связаться с администрацией заведения. В мировой практике гостиничные предприятия пользуются услугами мега-систем по бронированию – международных сервисов, на которых собраны сотни тысяч отелей практически из всех стран мира [2].

Помимо мега-систем бронирования, есть сайты, которые специализируются на отдельных странах и могут предложить более выгодные условия для потребителей гостиничных услуг, чем международные системы. Глобальный рынок online-размещения достаточно фрагментирован, и в каждом регионе по всему миру присутствует большое количество устоявшихся местных игроков. По данным сайтов «Мир путешествий» «Selecshion» крупными международными игроками в системе бронирования гостиниц отелей, являются такие, как: «Expedia.com», «Hotels.com», «Tripadvisor.com», «Trip.com», «Airbnb.com» и др.

Например, «Expedia.com» предлагают путешественникам самый большой выбор рейсов, номеров, автомобилей, круизов, экскурсий и многое другое. На одной из самых надежных и крупных систем «Hotels.com» доступны для резервирования дома для отпуска, апартаменты, отели, хостелы и загородные дома и по всему миру. «Tripadvisor.com», работает в 40 странах и на 20 языках.

Секция 1.

Сайт содержит около 1 миллиарда отзывов и мнений о примерно 8 миллионах заведений. Сервис «Airbnb.com» дает возможность поиска и online-бронирования комнат, квартир и частных домов в разных странах мира. Среди популярных направлений выделяются: Токио, Париж, Лондон, Лос-Анджелес и Барселона [3].

В настоящее время одним из самых популярных online-порталов бронирования путешествий и проживания считается «Tripadvisor.com», доля которого на рынке основных игроков занимает 36%, второе место разделили «Airbnb.com» (21%) и «Expedia.com» (20%), на третьем месте – «Hotels.com» (11%) и «Trip.com» (8%). Если говорить о сайтах, которые специализируются на определенных регионах, то среди них можно отметить, например:

– «Agoda.com» – самая крупная база отелей по странам Юго-Восточной Азии с указанием самых выгодных цен;

– «Sawadee.com» – специализируется на отелях в Таиланде;

– «HRS.com» – сайт для стран Бенилюкса;

– «Venere.com» – сайт для поиска отелей в Италии.

Типичными каналами в сети Интернет, где встречается реклама гостиничных предприятий мира, относятся собственные сайты, сайты партнеров и даже конкурентов, системы бронирования, поисковики. Например, «Best Western Blue Tower Hotel» – крупный отель в Амстердаме пользуется всеми возможными виртуальными каналами передачи рекламной информации (собственный сайт, информация в системах бронирования, реклама на страницах главных поисковиков, свой профиль в известных социальных сетях). «Holiday Inn Express Amsterdam – South» – отель, который многие постояльцы выбирают благодаря многочисленным отзывам клиентов по их оценкам, оставленным в сети Интернет.

Нью-Йоркский отель «Pennsylvania» предлагает своим гостям участие в акции «Сэлфи в городе», сопровождая их хэштегом #HotelPennSelfie. Разместив подобное фото в своей социальной сети, любой гость отеля может получить специальные призы – от туристической карты по Нью-Йорку до бесплатного посещения ресторана отеля. Отель «Sofitel ParisBaltimore» в Париже, известен тем, что в холле отеля установлена необычная интерактивная стена, на фоне которой постояльцы могут делать памятные фотографии, и также размещать их в своих социальных сетях с хештегом или отметив отель по геолокации [3].

Также для продвижения гостиничных предприятий в мировой практике применяются различные IT-технологии, например:

– чат-боты и цифровой ресепшн. По данным канала «Hotelier.pro», применение данного вида технологий в среднем увеличивают продажи гостиничных предприятий на 67%. При этом с их помощью компании могут также сократить расходы на персонал до 30%;

– обслуживание в гостиницах в цифровом формате (электронное обслуживание), что ускоряет и облегчает процесс заказа гостиничных продуктов. Посетители гостиницы могут в несколько кликов забронировать различные виды услуг места коллективного размещения без долгого ожидания и лишних звонков, снижая, тем самым, нагрузку персонала отеля;

– виртуальные туры по отелям. Видео-туры помогают клиентам понять, что ожидать во время пребывания. Появляется возможность более подробно рассмотреть расположение и интерьер отеля и номеров;

– дополнительная реальность (AR). С помощью технологии дополненной реальности можно создавать персонализированные гостиничные номера, менять обстановку в номере и отеле. Подобную технологию использует сеть отелей Starwood Hotels and Resorts Worldwide для отправки гостям виртуального ключа [4].

В российской гостиничной отрасли первым инструментом продвижения, по ряду преобладающих преимуществ, следует назвать прямое бронирование через собственные сайты гостиничных предприятий. Потенциальные клиенты гостиничных предприятий традиционно предпочитают использовать агрегаторы, поскольку все собранные ими предложения систематизированы и аккумулированы [5]. Среди самых популярных поисковых систем, применяемых на разных условиях российскими путешественниками, можно отметить: «Яндекс.Путешествия», «Ostrovok.ru», «Hotellook», «Trip.com», «Travelata», «Туту.ру Отели», «Командировка.ру», «Bronevik», «Суточно.ру», «101Hotels.com», «Квартирка», «Zabroniry.ru», «OneTwoTrip» и пр.

Лучшим отечественным сервисом для бронирования отелей признано приложение Ostrovok.ru (4 место для iOS и 3 место для Android).

Таким образом, к основным наиболее популярным инструментам по продвижению услуг гостиничных предприятий в режиме online относятся: собственные сайты отелей, сайты online-бронирования, SEO-продвижение в органическом поиске, контекстная реклама в рекламной сети, а также ведение бизнес-аккаунтов в социальных сетях. В мировой практике, наряду с прямыми методами бронирования гостиничных номеров в отелях используют международные сервисы бронирования, на которых собраны сотни тысяч отелей практически из всех стран мира, например, «Expedia.com», «Hotels.com», «Tripadvisor.com», «Airbnb.com» и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Десять каналов онлайн-продвижения: как выбрать подходящий. – URL: <https://vc.ru/marketing/640352-10-kanalov-onlayn-prodvizheniya-kak-vybrat-podhodyashchiy>
2. Реклама гостиниц. Какие способы выбирают европейцы. – URL: <https://www.viraj-spb.ru/o-kompanii/stati/obzory-reklamnogo-rynka/reklama-gostinits-kakie-sposoby-vyibirayut-evropeytsy.html>
3. Какие бывают системы бронирования отелей. – URL: <https://mirputeshestvii.ru/read/itravel/kakie-byvayut-sistemy-bronirovaniya-oteley-686153/>
4. Десять IT-технологий, которые уже сейчас меняют индустрию гостеприимства. – URL: <https://hotelier.pro/management/item/10-it-tekhnologiy-kotorye-uzhe-seychas-menyayut-industriyu-gostepriimstva/>
5. Лучшие сервисы для бронирования отелей. – URL: <https://infoselection.ru/puteshestviya-i-otdykh2/item/814-luchshie-servisy-dlya-bronirovaniya-otelej>

**СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
БИЗНЕС-СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
РЕАЛИЯХ**

Смирнов Евгений Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена исследованию сущности и значения обеспечения безопасности современных бизнес-структур. Актуальность исследования обусловлена тем, что обеспечение безопасности деятельности любой организации имеет решающее значение для роста бизнеса. Однако многие предпринимательские структуры испытывают трудности с поиском времени и ресурсов, чтобы уделять безопасности бизнеса должное внимание, и если инциденты безопасности случаются слишком часто, они могут поставить под угрозу выживание компании.

Ключевые слова: бизнес-структуры, безопасность, конфиденциальные данные, киберугрозы, вредоносные программы.

**THE NATURE AND IMPORTANCE OF ENSURING SECURITY
OF BUSINESS STRUCTURES IN MODERN ECONOMIC REALITIES**

Smirnov Evgeny Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the study of the nature and importance of ensuring the security of modern business structures. The relevance of the study is due to the fact that ensuring the security of any organization is crucial for business growth. However, many business structures have difficulty finding the time and resources to pay due attention to business security, and if security incidents occur too often, they can threaten the survival of the company.

Keywords: business structures, security, confidential data, cyber threats, malware.

Безопасность бизнеса охватывает комплексный набор стратегий и методов, направленных на защиту конфиденциальных данных, компьютерных систем и всей цифровой инфраструктуры компании от различных киберугроз. Эффективное управление рисками третьих лиц гарантирует, что безопасность данных компании надежна, защищая конфиденциальную информацию от несанкционированного доступа, кибератак и утечек данных [1].

Защита конфиденциальных данных является главным приоритетом для любого бизнеса. Меры по защите данных включают использование надежной многофакторной аутентификации, чтобы гарантировать, что только авторизованный персонал получит доступ к критически важным системам и записям данных. Кроме того, антивирусное программное обеспечение и

регулярное резервное копирование необходимы для защиты от кражи и потери данных. Эти методы помогают гарантировать, что данные, хранящиеся в системах компании, защищены от потенциальных нарушений.

Предприятия сталкиваются с множеством угроз кибербезопасности, включая фишинг, вредоносные программы и атаки программ-вымогателей. Понимание этих угроз и наличие проактивной команды по безопасности имеют решающее значение для мониторинга и реагирования на потенциальные риски. Регулярное обучение сотрудников распознаванию и предотвращению киберугроз может еще больше усилить защиту компании от кибератак.

Реализация эффективных мер безопасности имеет жизненно важное значение для поддержания безопасной бизнес-среды. Это включает проведение регулярных аудитов для выявления уязвимостей, обновление операционных систем и программного обеспечения для защиты от уязвимостей нулевого дня и использование постоянного мониторинга компьютерных систем и сетей для обнаружения и реагирования на вредоносную активность. Обеспечение безопасности всех устройств, включая мобильные, также важно в современной бизнес-среде, ориентированной на мобильные устройства [2].

Внедрение структурированной системы управления информационной безопасностью (СУИБ) может дополнительно усилить эти меры безопасности, предоставляя основу для управления рисками, соблюдения требований и постоянного совершенствования политик кибербезопасности.

С ростом зависимости от этих услуг и мобильных устройств предприятия должны внедрять меры безопасности, которые распространяются на эти технологии. Использование безопасных, зашифрованных облачных сервисов для хранения данных и обеспечение защиты мобильных устройств с помощью надежных паролей и антивирусных программ являются критически важными шагами в защите конфиденциальной информации.

Необходимо быть готовым к потенциальным нарушениям безопасности и краже данных. Наличие плана реагирования позволяет компаниям действовать быстро и эффективно, чтобы смягчить последствия любых инцидентов безопасности. Это включает протоколы для удаления скомпрометированных данных, контроля доступа к чувствительным областям сети и восстановления данных из резервных копий.

Внедрение основных передовых методов безопасности имеет важное значение для защиты бизнеса от киберугроз и защиты конфиденциальной информации. Перечислим некоторые из наиболее эффективных стратегий, которые гарантируют обеспечение безопасности деятельности бизнес-структур в современных экономических реалиях:

Многофакторная аутентификация. Одной из основных практик безопасности является внедрение многофакторной аутентификации (MFA). Это добавляет дополнительный уровень безопасности, требуя от пользователей предоставления нескольких форм проверки для получения доступа к конфиденциальным данным и цифровым системам. Используя MFA, можно значительно снизить риск несанк-

ционированного доступа и защитить конфиденциальную информацию.

Регулярное обучение сотрудников. Постоянное обучение сотрудников передовым методам обеспечения безопасности имеет жизненно важное значение. Сотрудники должны хорошо разбираться в выявлении попыток фишинга, использовании надежных паролей и понимать важность безопасности данных. Регулярные обучающие сессии могут помочь предотвратить нарушения безопасности, вызванные человеческими ошибками, и гарантировать, что все в организации знают о последних рисках кибербезопасности [3].

Антивирусное и антивирусное программное обеспечение. Установка и поддержка антивирусного и антивредоносного программного обеспечения имеет решающее значение для защиты систем от вредоносного программного обеспечения. Эти инструменты помогают обнаруживать и удалять вредоносное программное обеспечение, предотвращая кражу данных и другие кибератаки.

Меры безопасности данных. Защита конфиденциальных данных подразумевает реализацию надежных мер безопасности данных. Это включает шифрование данных, регулярное резервное копирование данных, хранящихся в облаке или локально, и обеспечение доступа к конфиденциальной информации только авторизованному персоналу. В случае утечки данных наличие плана быстрого удаления данных из скомпрометированных систем может смягчить дальнейший ущерб.

Сетевая безопасность. Защита сети – критически важный аспект передовой практики безопасности бизнеса. Это подразумевает использование брандмауэров, мониторинг сетевого трафика и защиту сети Wi-Fi для предотвращения несанкционированного доступа. Регулярное обновление операционных систем и программного обеспечения имеет важное значение для защиты от известных уязвимостей и рисков кибербезопасности.

Контроль доступа. Реализация мер контроля доступа имеет важное значение для защиты чувствительных областей сети и систем. Необходимо ограничить доступ только тем лицам, кому он нужен, и регулярно проверять и обновлять разрешения на доступ. Это помогает предотвратить несанкционированный доступ и гарантирует, что данные существуют только в безопасных средах [3].

Использование облачных сервисов. Использование облачных сервисов может повысить уровень безопасности бизнеса. Поставщики облачных сервисов часто используют расширенные меры безопасности, такие как непрерывный мониторинг и шифрование, которые могут помочь защитить данные. Однако крайне важно убедиться, что сервисы настроены правильно и что данные шифруются как при передаче, так и при хранении.

Защита мобильных устройств. С ростом использования мобильных устройств в бизнес-операциях защита этих устройств становится важнее, чем когда-либо. Необходимо внедрять надежные пароли, использовать решения для управления мобильными устройствами (MDM) и обучать сотрудников важности мобильной безопасности для предотвращения утечек данных и несанкционированного доступа.

Безопасная цепочка поставок. Обеспечение безопасности цепочки поставок – еще один важный аспект передовой практики безопасности бизнеса. Следует работать с поставщиками и партнерами, которые придерживаются строгих стандартов безопасности, чтобы предотвратить инциденты безопасности, которые могут иметь каскадные последствия для бизнеса.

Постоянный мониторинг и регулярные аудиты. Постоянный мониторинг систем и сетей помогает в раннем обнаружении потенциальных угроз. Проведение регулярных аудитов кибербезопасности может выявить уязвимости и обеспечить соответствие стандартам безопасности. Эти практики необходимы для поддержания защищенной системы и предотвращения нарушений безопасности.

Стратегии управления рисками. Реализация комплексных стратегий управления рисками имеет решающее значение для выявления потенциальных угроз и разработки планов по их смягчению. Это включает проведение регулярных оценок рисков и обновление политик безопасности для устранения новых уязвимостей. Управление рисками должно включать планирование сценариев и разработку стратегий реагирования на инциденты, чтобы гарантировать готовность бизнеса к различным типам киберугроз.

Сотрудничество и обмен информацией. Сотрудничество с другими предприятиями и отраслевыми группами может улучшить позицию безопасности. Обмен информацией о возникающих угрозах и передовых методах может помочь опережать киберпреступников. Участие в форумах по безопасности и работа с экспертами по кибербезопасности может предоставить ценные идеи и улучшить общие меры безопасности [4].

Таким образом, реализация как основных, так и расширенных мер безопасности имеет жизненно важное значение для защиты любого бизнеса. От надежных политик паролей до постоянного мониторинга сети и шифрования, эти стратегии помогают защитить конфиденциальные данные и обеспечить устойчивость бизнес-процессов. Оставаясь активными и бдительными, предпринимательские структуры могут эффективно предотвращать кибератаки и снижать потенциальные риски бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лучшие практики обеспечения безопасности бизнеса: защита вашего предприятия. – URL: <https://www.sustainablebusinesstoolkit.com/business-security-best-practises/>
2. Почему безопасность бизнеса важна для роста. – URL: <https://www.business.com/articles/how-security-can-help-your-business-grow/>
3. Безопасность бизнеса: основные меры по защите. – URL: <https://www.mycheck.co/post/business-security-essential-measures-for-protecting-your-business>
4. Четыре шага к повышению безопасности бизнеса. – URL: <https://infolific.com/money-management/4-steps-to-enhance-business-security/>

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Соколов Никита Алексеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию факторов, влияющих на развитие Интернет-торговли в условиях цифровой экономики. В работе подчеркивается, что с появлением электронной коммерции современные предпринимательские структуры получили новые возможности для продвижения своих товаров и услуг. Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что использование современных инструментов электронной торговли позволяет участникам данного процесса осваивать новые маркетинговые модели и создавать системы информационной среды бизнеса.

Ключевые слова: электронный бизнес, Интернет-торговля, online-продажи, искусственный интеллект, машинное обучение.

**FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF INTERNET
TRADE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION**

Sokolov Nikita Alekseevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of factors influencing the development of Internet trade in the context of the digital economy. The work emphasizes that with the advent of electronic commerce, modern entrepreneurial structures have received new opportunities to promote their goods and services. The results of the study allowed us to conclude that the use of modern electronic commerce tools allows participants in this process to master new marketing models and create business information environment systems.

Keywords: electronic business, Internet trade, online sales, artificial intelligence, machine learning.

Электронный бизнес представляет собой объединение юридических и физических лиц, работающих в сфере электронной коммерции. Все они объединены в предпринимательскую сеть. Сегодня такая система формируется на уровне всей мировой сети Интернет. Предприятия, ведущие свою деятельность традиционным способом, несут ответственность за каждый этап своей деятельности. При этом они тратят огромные средства на разработку и производство продукции, дальнейшую ее доставку и реализацию. Материально-техническое обеспечение всего процесса реализации также требует больших финансовых ресурсов.

Использование электронной коммерции подразумевает: установление предварительных контактов с потенциальными поставщиками, клиентами и заказчиками через Интернет; обмен документами, созданными в электронном виде, необходимыми для осуществления сделок купли-продажи; продажу товара или услуги; реализацию предпродажную рекламу; электронную оплату приобретенных товаров; доставку продукции клиенту [1].

Как крупные, так и малые организации могут использовать электронную коммерцию для расширения целевой аудитории, охватывая даже международную аудиторию через Интернет и поисковые системы. Маркетинг и поддержка клиентов через web-сайты, социальные сети и блоги являются более дешевыми, более прогрессивными альтернативами по сравнению с традиционными платными рекламными кампаниями. Инструменты online-аналитики могут помочь специалистам в области маркетинга раскрыть поведенческие модели покупателей на основе того, какие покупки они совершили и какой контент они потребляли. Полученные данные помогают online-бизнесу определить наилучшие способы предоставления продуктов и услуг, которые ищут потребители [2].

Существуют различные виды электронной коммерции. Причем их классификация предполагает целевую группу потребителей. Одним из видов электронной коммерции является схема «бизнес-бизнес» или B2B. Несмотря на то, что сегодня существуют и другие виды электронной коммерции, B2B является наиболее активно развивающимся направлением с наилучшими перспективами. Благодаря online-площадкам весь процесс торговли становится более быстрым и прозрачным. При этом представитель предприятия-заказчика имеет возможность интерактивно контролировать весь процесс выполнения работ, оказания услуг или поставки товара. Для этого он использует базы данных организации-продавца.

Ключевым компонентом электронной торговли является социальная коммерция. Социальные магазины и посты с возможностью покупок становятся все популярнее, но сейчас настало время для компаний вывести социальные продажи на новый уровень. Популярность социальных сетей как поисковой системы неувидительна. С помощью хэштегов бренды могут индексировать свой бренд и продукт, используя соответствующие ключевые слова, такие как «Google». Наличие визуальной стратегии – это то, что выделяет социальную коммерцию. Как визуальная поисковая система, социальные сети позволяют вам выделяться креативностью и оригинальностью [2].

Учитывая, что популярность электронной коммерции продолжает расти, владельцам online-бизнеса необходимо знать текущие тенденции в инфраструктуре и развитии технологий электронной коммерции, чтобы разработать эффективную стратегию на следующий год и сохранить конкурентное преимущество. Платформы электронной коммерции помогают компаниям адаптировать свой web-сайт для online-продаж. Это высокоэффективное решение, поскольку оно объединяет компоненты front-end и back-end. Основная цель таких платформ – организовать и поддерживать работу web-сайта, чтобы компания соответствовала

Секция 1.

всем ожиданиям клиентов. Платформа электронной коммерции должна соответствовать некоторым основным требованиям:

Интеграция со сторонними приложениями. Платформа должна иметь возможность интегрироваться со сторонними приложениями для улучшенного управления клиентами, маркетинга, SEO и т. д.

Полный обзор клиента. Она должна обеспечивать последовательное обслуживание клиентов, имея полное представление обо всех транзакциях и операциях клиентов на web-сайте.

Привлекательный дизайн. Платформа электронной коммерции должна не только обеспечивать отзывчивый и инициативный интерфейс, но и быть гибкой для новых решений.

Поддержка роста бизнеса. Поскольку предприятия имеют тенденцию к расширению, платформы электронной коммерции также должны следовать этим требованиям [3].

Выбор технологии электронной коммерции является важным шагом для компании. Чтобы не столкнуться с какими-либо проблемами в будущем, вот список факторов, которые следует учитывать:

Бюджет. При планировании бюджета важно решить, каковы основные цели проекта и какие ресурсы следует привлечь для их достижения.

Размер проекта. Если проект небольшой, можно рассмотреть варианты CMS или WordPress. Платформы с открытым исходным кодом, такие как Magento, могут стать хорошей альтернативой для средних или крупных Интернет-магазинов.

Интеграция. Технологии электронной коммерции должны легко интегрироваться с другим программным обеспечением, используемым в проекте.

Техническая поддержка. Некоторые платформы электронной коммерции предлагают поддержку только в рабочее время, другие имеют круглосуточную операционную команду. Более того, поддержка может быть предоставлена через чат, часто задаваемые вопросы или даже учебные пособия.

Безопасность. Важно убедиться, что платформа имеет все необходимые меры по предотвращению взлома и мошенничества, чтобы данные клиентов были в безопасности [3].

К решающим факторам, влияющим на развитие Интернет-торговли в условиях цифровой экономики, относятся:

Расширение многоканальных продаж. Вывод бизнеса на различные платформы социальных сетей, торговые площадки и другие розничные сайты может помочь компаниям привлечь новых клиентов. Многоканальные продажи удобно объединяют опыт электронной коммерции для целевой аудитории, независимо от используемого ими устройства или платформы.

Применение искусственного интеллекта и машинного обучения. Искусственный интеллект и машинное обучение являются растущими тенденциями среди компаний электронной коммерции, поскольку они позволяют предоставлять клиентам персонализированный опыт покупок и соответствующие рекомендации по продуктам с помощью предиктивного поиска.

PWA. Использование PWA – одна из растущих тенденций в электронной коммерции. Online-продавцы постоянно ищут новые методы для увеличения продаж и улучшения качества обслуживания клиентов. Лучший способ достичь обеих этих целей – использовать прогрессивные web-приложения. Компании электронной коммерции могут использовать PWA для улучшения мобильного опыта вместо создания и развертывания дорогих собственных мобильных приложений.

Геймификация. Это удивительный метод улучшения качества обслуживания клиентов. Одновременно он улучшает процесс покупок за счет увеличения продаж, узнаваемости бренда и лояльности клиентов и побуждает пользователей тратить больше времени на изучение Интернет-магазина. Он использует естественную склонность пользователей к обучению, соперничеству, достижениям, статусу и общению и превращает это в игру. В настоящее время тенденция геймификации позиционируется как уникальное торговое предложение приложения. В результате креативная кампания геймификации также может стать потрясающей маркетинговой стратегией.

Применение чат-ботов и голосовых помощников. Чат-боты – это технология, которая позволяет клиентам получать круглосуточную поддержку, экономя время и деньги для бизнеса. Развитие чат-ботов относится к технологии NLP. Хотя в настоящее время клиенты часто с подозрением относятся к общению с машиной, с развитием NLP они не будут понимать никакой существенной разницы между чат-ботом и человеком. Голосовые помощники становятся все более популярными в повседневной жизни и скоро они приобретут еще большую популярность и в сфере электронной коммерции.

Использование блокчейна. Блокчейн не только обеспечивает безопасные online-платежи, поскольку является децентрализованной технологией, но и вводит новые варианты оплаты, например, с использованием криптовалют. Блокчейн удовлетворяет потребности, как клиентов, так и компаний: потребители используют быстрые и безопасные транзакции, а предприятия находят экономичное решение для эффективной работы [4].

Таким образом, электронная коммерция – стремительно развивающийся тренд в современном мире. Широкий выбор проектов электронной коммерции создает жесткую конкуренцию на рынке. Чтобы занять и удержать свои позиции, компаниям необходимо реагировать на последние ожидания клиентов. Дальнейший рост электронной торговли связан с использованием инноваций, которые улучшают качество обслуживания клиентов. Следование тенденциям электронной коммерции не гарантирует лидирующие позиции на рынке, но дает больше шансов на успех.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Электронная коммерция: этапы развития, использование, перспективы. – URL: <https://modern-info.com/13664973-electronic-commerce-stages-of-development-use-prospects>

СЕКЦИЯ 1.

2. Электронная коммерция: прошлое, настоящее, будущее. – URL: <https://www.spiralytics.com/blog/past-present-future-ecommerce/>
3. Тенденции развития электронной коммерции: что нового и что будет дальше. – URL: <https://rocktechnolabs.com/ecommerce-knowledge-base/e-commerce-development-trends-whats-new-and-whats-next/>
4. Тенденции развития электронной коммерции. – URL: <https://scand.com/company/blog/current-and-future-trends-in-e-commerce-software-development/?ysclid=m9pa5ix2jx456347572>

**СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Сорокин Константин Сергеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности инвестиционной привлекательности региона в контексте развития инновационного потенциала экономических систем. В работе систематизированы концептуальные подходы различных авторов к толкованию понятия инвестиционной привлекательности, обозначены основные экономические процессы, протекающие на фоне развития инвестиционной деятельности в регионах, а также выделены факторы влияния на развитие инновационного потенциала территорий.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инновационное развитие, капитальные вложения, риски.

**ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF A REGION IN THE SYSTEM OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE
POTENTIAL OF ECONOMIC SYSTEMS**

Sorokin Konstantin Sergeevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the essence of investment attractiveness of a region in the context of development of innovative potential of economic systems. The work systematizes conceptual approaches of various authors to the interpretation of the concept of investment attractiveness, identifies the main economic processes occurring against the background of development of investment activity in the regions, and highlights the factors influencing the development of innovative potential of territories.

Key words: investment attractiveness, investment climate, innovative development, capital investments, risks.

В масштабах любой страны, а также ее отдельных территорий инвестиционные процессы, являясь неотъемлемой частью формирования и развития различных отраслей национальной экономики, в значительной степени определяют положительные структурные сдвиги в экономической жизни государства и его общества в целом. На базе инвестиционной деятельности основываются такие процессы, как создание сектора инновационной экономики, ускорение научно-технического прогресса, развитие всех отраслей народного хозяйства, инновационное развитие региональных систем и т.д.

С точки зрения развития инвестиционной структуры российских регионов, а также с учетом возможностей привлечения инвестиций в различные сектора экономики, интегральным показателем, характеризующим качество инвестиционной деятельности отдельных региональных систем, является уровень их инвестиционной привлекательности. Раскрытие сущности понятия инвестиционной привлекательности регионов лежит в основе любых исследований, направленных на изучение инвестиционных процессов, протекающих в масштабах отдельных региональных территорий.

Фундамент научных основ инвестиционной привлекательности территориальных систем заложен в самостоятельную экономическую категорию, основными характеристиками которой являются качество инновационного развития, как одного из главных факторов социально-экономического развития регионов, и способность данных территорий к саморазвитию на базе повышения доходности капитальных вложений и научно-технического уровня производства [1]. Система инновационного развития территорий относится к капиталоемкой сфере жизнедеятельности общества, требующей формирования соответствующих условий для привлечения инвестиционных ресурсов в экономику региона.

Инвестиционная привлекательность региона является сложным и многогранным понятием, определяющим функционирование каждого региона и его отдельно взятых отраслей экономики. Благодаря привлечению инвестиционных ресурсов, на основе развития инновационной деятельности формируется доходная часть региональных бюджетов и платежеспособный спрос на производимый в данном регионе промежуточный и конечный продукт, создавая тем самым основу для постоянного возобновления или запуска новых воспроизводственных циклов [2]. Поэтому в современных условиях хозяйствования для любой региональной системы сущность инвестиционной привлекательности региона следует рассматривать в контексте его инновационного развития.

Инвестиционная привлекательность любой региональной структуры обусловлена уровнем ее инновационного и индустриального развития, кадровым обеспечением, географическим расположением, наличием транспортных связей, природно-климатическими условиями, политической стабильностью и др., что в общей совокупности определяет систему факторов, влияющих на принятие инвестиционных решений.

Отдельно следует выделить инновационные факторы влияния на инвестиционную привлекательность регионов, поскольку данный вид деятельность является одной из значимых направлений развития экономики не только для муниципальных образований и региональных систем, но и для всей страны в целом. Создание новаторских продуктов возможно только в условиях проведения интенсивной инновационной политики в регионах, наличия инновационной инфраструктуры и технико-технологического потенциала. Изучение всех перечисленных факторов предоставляет возможность выбора эффективных методов государственного регулирования инвестиционных процессов и выработки мероприятий, направленных на снижение инвестиционных

рисков и рост инвестиционного потенциала региона. При этом следует учитывать, что внешние факторы, определяющие инвестиционную привлекательность регионов, являются общими для всех отраслей региональных экономик, а внутренние факторы – различны в различных отраслях и могут быть приравнены к инвестиционному потенциалу конкретной отрасли.

В настоящее время не существует общепринятого и однозначного понятия инвестиционной привлекательности региона. При толковании рассматриваемого термина и определении структурных составляющих инвестиционной привлекательности регионов авторами выделяются несколько отличных друг от друга подходов. Так, специалисты рейтингового агентства «Эксперт РА» и многие другие исследователи, рассматривают данную категорию во взаимной увязке и тождественности с понятием «инвестиционный климат» – важнейшим макроэкономическим индикатором, показывающим рациональность привлечения инвестиций в регион [3].

Позиция авторов, придерживающихся данного направления сводится к тому, что понятия инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата являются тождественными и одна из данных категорий является частью другой. Таким образом, инвестиционная привлекательность региональных территорий является результатом оценки их инвестиционного климата, а инвестиционный климат, в свою очередь, складывается с учетом рейтинга инвестиционной привлекательности регионов за продолжительный период.

Вторая группа исследователей утверждает, что инвестиционная привлекательность регионов определяется с точки зрения тесной взаимосвязи инвестиционного потенциала территорий и рисков, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности. Разделяя авторскую точку зрения, можно сказать, что в любой региональной структуре инвестиционная привлекательность формируется на базе сложившегося в регионе инвестиционного потенциала, который напрямую связан с уровнем инновационного развития территорий, входящих в состав данной региональной системы [4, 5].

При этом, развитие инвестиционного потенциала, вне всякого сомнения, осуществляется в условиях некой неопределенности, обусловленной наличием различных социально-экономических и политических факторов, ограничивающих доступ к надлежащему объему различных видов ресурсов, что сопровождается возникновением рисков инвестирования в региональные проекты. Отсюда приходим к заключению, что инвестиционный потенциал и инвестиционный риск являются основой для формирования инвестиционной привлекательности региона, то есть, вероятность достижения инвесторами поставленной цели определяется категорией «риск», а полнота условий для осуществления инвестирования – понятием «инвестиционный потенциал».

Следующая позиция авторов заключается в том, что инвестиционная привлекательность регионов является одним из структурных элементов инвестиционного климата наряду с инвестиционной активностью, что является полной противоположностью первого и логическим дополнением второго

подхода [6, 7]. Еще одна группа исследователей рассматривает исследуемую категорию в контексте ее взаимосвязи с комплексом факторов, оказывающих влияние на обоснованность принятия решений в условиях неопределённости. По убеждению авторов инвестиционная привлекательность регионов связана с различными социально-экономическими, политическими, географическими и природно-климатическими факторами, оказывающими непосредственно прямое воздействие на экономику региональных систем [8].

Для инвесторов необходимы объективные характеристики, мотивирующие их к принятию инвестиционных решений. В частности к этим критериям можно отнести потребительский спрос населения на тот или иной вид продукта и насыщенность территорий региона факторами производства, влияющими на потенциальные объёмы инвестирования в регион, например, квалифицированная рабочая сила, природно-сырьевые ресурсы, основные производственные фонды, развитая инфраструктура и т.д. Кроме того, анализ научно-исследовательских трудов позволяет выделить еще один подход к определению сущности инвестиционной привлекательности регионов, приравнивая данную категорию к оценке эффективности финансовых вложений или показателей состояния региональных экономик. Данная позиция является вполне обоснованной, поскольку для надежного и своевременного достижения целей инвесторов необходимы статистически обоснованные результаты экономических показателей деятельности региональных производств, в которые осуществляется вливание инвестиций.

В заключение можно сделать вывод о том, что в ученых кругах бытуют различные мнения о сущности и содержании инвестиционной привлекательности регионов. Авторские точки зрения по отношению к данной экономической категории разделились на несколько отдельных методологических подходов. Одни исследователи склоняются к тому, что инвестиционная привлекательность регионов тождественна понятию инвестиционный климат, другие авторы придерживаются того что инвестиционная привлекательность регионов, является лишь составляющим элементом инвестиционного климата и определяется с точки зрения тесной взаимосвязи инвестиционного потенциала территорий и инвестиционных рисков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Плесецкий, Е.Л. Структурные изменения в пространственном развитии России: новые реалии / Е.Л. Плесецкий // *Управленческие науки*. – 2023. №13(3). С.21-33.
2. Нешатаева, Т.В. Понятие инвестиционной привлекательности региона и его место в системе инвестиционной категорий / Т.В. Нешатаева, В.А. Гришук // *Общество, экономика, управление*. 2022. Т.7. № 1. С. 48-54.
3. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX. – URL: <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020>

4. Соболев, Т.С. Государственно-частное партнерство как инструмент повышения инвестиционной привлекательности региона / Т.С. Соболев // Экономика и право. 2022. Т. 32. № 5. С. 854-861.
5. Бойчук, А.В. Инструменты привлечения инвестиций в экономику региона в условиях санкций: реализация инфраструктурных проектов с помощью офсетных контрактов / А.В. Бойчук // Финансовые рынки и банки. 2024. №1. С.63-68.
6. Агаева, Л.К., Анисимова В.Ю. Инвестиционная привлекательность региона: учеб. пособие. – Самара: Издательство Самарского университета, 2020. – 72 с.
7. Буренков, А.В. Развитие инфраструктуры: ключевые принципы качественных инфраструктурных инвестиций / А.В. Буренков, А.В. Тодовьянская // Методология и инструментарий управления. 2022. №3. С.102-107.
8. Вельгош, Н.З. Инвестиционная привлекательность, как фактор динамичного развития региона / Н.З. Вельгош, О.С. Сиваш, С.С. Змяк // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2021. Т. 7 (73). № 4. С. 3-12.

ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ И УСЛОВИЯ ИХ ВЫБОРА

Старкин Евгений Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье подробно рассмотрены ключевые компоненты конкурентного преимущества предпринимательских структур, а также основные виды конкурентных стратегий и условия их выбора современными компаниями.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, качество, конкурентное преимущество, инновации.

TYPES OF COMPETITIVE STRATEGIES AND CONDITIONS FOR THEIR CHOICE

Starkin Evgeny Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article examines in detail the key components of the competitive advantage of entrepreneurial structures, as well as the main types of competitive strategies and conditions for their selection by modern companies.

Keywords: competitive strategy, quality, competitive advantage, innovation.

Конкурентная стратегия представляет собой набор управленческих инициатив, предпринимаемых компанией для привлечения клиентов и предоставления им более высокой ценности продукта за счет удовлетворения их ожиданий и укрепления конкурентных позиций на рынке свое присутствия. Целью конкурентной стратегии является привлечение и удержание клиентов путем удовлетворения их потребностей и, в конечном итоге, достижение конкурентного преимущества и превосходства над конкурирующими компаниями [1].

Конкурентная стратегия – это тщательно исследованная и спланированная долгосрочная стратегия, в которой компания анализирует такие факторы, как затраты, дифференциация, фокус внимания и эффективность, которые затем могут помочь компании получить преимущество над конкурирующими компаниями и продуктами в течение определенного периода времени.

Конкурентная стратегия включает в себя те подходы, которые предписывают различные способы построения устойчивого конкурентного преимущества. План действий руководства является центром конкурентной стратегии. Целью конкурентной стратегии является привлечение и удержание потенциальных клиентов путем удовлетворения их потребностей и, в конечном итоге, достижение конкурентного преимущества, которое зависит от четырех основных компонентов:

- эффективность. Способность организаций достигать желаемых результатов позволяет предпринимательским структурам снизить

свои издержки. Основной формой измерения эффективности является количество ресурсов, необходимых для производства определенного продукта;

- качество. Высокое качество продукции, являясь основой конкурентного преимущества организаций, позволяет устанавливать более высокие цены на товары (услуги). Во многих отраслях промышленности качество продукции стало абсолютным императивом для выживания бизнеса;
- инновации. Организации рассматривают инновации как сильный стратегический инструмент, являющийся самым важным строительным блоком конкурентного преимущества. Применение уникальных инноваций позволяет фирме защищать себя от конкурентов в течение длительного времени;
- отзывчивость клиентов. Данный компонент проявляется в последовательном развитии таких компетенций в продуктах и услугах современных компаний, которых нет у отраслевых конкурентов [2].

Прежде чем разрабатывать конкурентную стратегию, нужно оценить все сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в отрасли, а затем продвигать свой бизнес. Понимание конкуренции, изучение потребностей клиентов, оценка их сильных и слабых сторон являются важными аспектами маркетинговой стратегии. Существуют четыре типа базовых конкурентных стратегий, выделенных американским экономистом Майклом Портером:

Стратегия лидерства по затратам. В рамках данной стратегии цель экономического субъекта заключается в производстве продукции с наименьшими издержками в отрасли. Достижение этой цели осуществляется за счет расширения производства, что позволяет фирме достичь экономии за счет масштаба. Высокая загрузка мощностей, сильная переговорная позиция, внедрение высоких технологий – вот некоторые из факторов, необходимых для достижения лидерства по издержкам.

Данная стратегия подразумевает под собой предложение самой низкой цены на продукт или услуги, сохраняя при этом приемлемое качество и характеристики. Лидер по издержкам может привлечь более чувствительных к цене клиентов и получить большую долю отраслевого рынка. Однако стратегия лидерства по затратам также подразумевает сокращение издержек по всей цепочке создания стоимости, такой как снабжение, производство, дистрибуция и маркетинг. Это может быть сложной задачей, особенно в отраслях с высокими фиксированными издержками, слабыми возможностями экономии на масштабе или быстрыми технологическими изменениями.

Стратегия дифференциации. В рамках этой стратегии компании сохраняют уникальные характеристики своей продукции на рынке, тем самым создавая фактор дифференциации. Фирмы устанавливают высокую цену на продукцию (из-за высокой добавленной стоимости), выделяя свой товар из ряда аналогичной продукции. Атрибутами уникальных продуктов являются превосходный бренд и качество, основные каналы сбыта, постоянная рекламная поддержка и т.д.

Данная конкурентная стратегия предполагает два подхода. Первый из них – это разработка новой услуги или продукта, которых до сего момента не существовало на рынке, второй подход – доработка продукта, осуществляющаяся благодаря добавлению особенных отличительных характеристик [3]. При этом, стратегия дифференциации подразумевает вливание инвестиций в исследования и разработки, инновации, качество, дизайн и обслуживание клиентов. Это может быть дорогостоящим и не всегда может привести к получению более высокой прибыли.

3. Стратегия фокусирования на стоимости (издержках). В рамках этой стратегии компании концентрируются на определенных сегментах рынка и сохраняют низкие цены на свою продукцию в этих сегментах. Предлагаемые товары простые, сопоставимы с типичными продуктами отрасли и приемлемы для достаточной базы клиентов, чтобы приносить прибыль. Такая стратегия помогает фирме удовлетворить достаточное количество потребителей и завоевать популярность.

Компании, применяющие стратегию фокуса на стоимости, могут достичь высокой степени удовлетворенности, лояльности и удержания клиентов. Однако эта стратегия также подразумевает сужение сферы бизнеса и жертвование некоторой экономией масштаба и охвата отраслевого рынка, что может ограничить потенциал роста фирмы и подвергнуть ее конкурентному давлению со стороны других сегментов.

4. Стратегия фокусирования на дифференциации продукта. В рамках этой стратегии фирма стремится выделиться среди одного или двух конкурентов в определенных сегментах. Данная стратегия предполагает предложение узкому сегменту рынка товаров и услуг, индивидуализированных под его вкусы и потребности. Подобный стратегический подход уместен в тех случаях, когда целевой потребительский сегмент не чувствителен к цене, рынок перенасыщен, клиенты имеют очень специфические потребности, которые, возможно, недостаточно удовлетворяются, а фирма обладает уникальными ресурсами и возможностями [4].

Таким образом, конкурентная стратегия состоит из подходов и инициатив, предпринимаемых компанией для привлечения клиентов и предоставления им более высокой ценности за счет удовлетворения их ожиданий и укрепления своих позиций на рынке. К базовым конкурентным стратегиям современных компаний относятся стратегии лидерства по затратам, дифференциации, фокусирования на стоимости и фокусирования на дифференциации продукта. Условия выбора каждого из этих стратегических подходов зависят от актуальных и долгосрочных целей развития бизнеса, специфики отрасли, наличия необходимых ресурсов, конкурентных позиций компании на отраслевом рынке, а также привлекательности самого рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конкурентные стратегии по Портеру: как заявить о себе на рынке. – URL: <https://tomoru.ru/media/porters-strategies>
2. Конкурентная стратегия. – URL: <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/7394-competitive-strategy.html>
3. Конкурентные стратегии: что это такое и как выбрать правильную модель поведения на рынке. – URL: <https://getcompass.ru/blog/posts/konkurentnyye-strategii>
4. Конкурентная стратегия: четыре типа конкурентной стратегии. – URL: <https://www.iedunote.com/competitive-strategy>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ

Степанов Дмитрий Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена выявлению тенденций развития интернет-магазинов бытовой техники и электроники. В работе обозначены движущие силы, возможности, проблемы и перспективы развития интернет-торговли бытовыми электроприборами.

Ключевые слова: бытовая техника, электроника, розничные продавцы, интернет-магазины, online-покупки.

DEVELOPMENT TRENDS OF ONLINE STORES OF HOUSEHOLD APPLIANCES AND ELECTRONICS

Stepanov Dmitry Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to identifying development trends of online stores of household appliances and electronics. The work identifies the driving forces, opportunities, problems and prospects for the development of online trade in household electrical appliances.

Keywords: household appliances, electronics, retailers, online stores, online shopping.

В условиях цифровой эпохи электронная коммерция стала важным каналом продажи бытовой техники. Благодаря платформам электронной коммерции компании, производящие бытовую технику, могут преодолеть географические ограничения, расширить свое присутствие на рынке и повысить эффективность продаж.

Развитие интернет-магазинов является результатом растущего спроса на бытовую технику в развивающихся странах на сайтах online-покупок. Основным фактором расширения рынка является растущее предпочтение клиентами интеллектуальных технологий в попытке упростить повседневные задачи. Кроме того, отрасль движима такими факторами, как возросшая покупательная способность потребителей и принятие модульных кухонных зон [1].

Ключевые компании уделяют внимание научно-исследовательским и опытно-конструкторским проектам и предлагают передовые способы приобретения товаров с использованием современных технологий, таких как AR (дополненная реальность) с 3D-презентацией продуктов. Кроме того, крупные компании концентрируются на инвестициях в хранилища, чтобы усугубить дефицит поставок в слаборазвитых регионах.

За последние несколько лет рынок бытовой техники для электронной коммерции успешно развивался за счет инноваций в продуктах. Современные бытовые приборы включают в себя такие элементы, как экономия энергии, контроль температуры и красота. Таким образом, ожидается, что все эти причины увеличат спрос на эти товары в ближайшие годы. Рост продаж в отрасли будет обусловлен растущими инвестициями участников рынка в передовые технологии и их акцентом на удобный для пользователя опыт покупок на своих платформах.

Популярность интернет-шопинга растет, поскольку он удобен, предлагает лучшие цены и большой выбор. Эта тенденция особенно заметна на рынке бытовой техники, где покупатели могут с легкостью оценивать товары и цены из нескольких магазинов. Поскольку клиенты ищут способы автоматизации и энергоэффективного улучшения своих домов, умные домашние продукты набирают популярность. Удобный способ купить и установить умные домашние гаджеты – через платформы электронной коммерции. Потребители теперь зарабатывают больше денег во всем мире, что увеличивает их покупательную способность для товаров для дома [1].

Эта тенденция обуславливает потребность в премиальных и передовых приборах. Численность населения среднего класса растет во всем мире, что увеличивает круг потенциальных потребителей бытовой техники. Теперь эти клиенты могут покупать бытовую технику у более широкого круга поставщиков благодаря платформам электронной коммерции. Мир становится все более урбанизированным, что создает потребность в более компактных и эффективных бытовых приборах. Потребители могут легко покупать эти гаджеты через платформы электронной коммерции.

Одним из основных факторов, стимулирующих рынок бытовой техники для электронной коммерции, является растущее признание online-покупок. Из-за удобства, более низких затрат и большего выбора товаров потребители чаще предпочитают совершать покупки в сети Интернет. Растущий располагаемый доход потребителей является еще одним важным фактором рынка. Потребители с большей вероятностью приобретут бытовую технику, которая может улучшить их качество жизни, поскольку у них больше денег, которые они могут потратить. Эта рыночная возможность также в значительной степени обусловлена растущим спросом на интеллектуальные приборы. Потребители найдут интеллектуальные приборы более практичными и эффективными, поскольку ими можно управлять удаленно, и они подключены к сети Интернет [2].

Чтобы соответствовать потребительскому спросу, сектор электронной коммерции бытовой техники расширяет свое предложение. Среди новых товаров, которые предлагают розничные продавцы, – небольшие приборы, крупные приборы и интеллектуальные приборы. Чтобы привлечь и удержать потребителей, розничные продавцы уделяют больше внимания предоставлению лучшего клиентского опыта. Примерами этого являются удобные варианты доставки, простые возвраты и доступные цены.

Существует множество компаний, борющихся за долю рынка в секторе электронной коммерции бытовой техники. Рынок электронной коммерции бытовой техники сталкивается с трудностями из-за высокого уровня возвратов продукции. Это связано с легкостью, с которой клиенты могут вернуть товары, которыми они недовольны. Online-рынок бытовой техники особенно подвержен мошенничеству. Это связано с тем, что клиенты могут совершать online-покупки, не предоставляя никакой личной информации [2].

Существует жесткая конкуренция за долю рынка среди ведущих компаний в секторе электронной коммерции бытовой техники. Компании должны разрабатывать способы, чтобы выделиться среди конкурентов и предоставить клиентам особое ценностное предложение. Крупные, громоздкие приборы может быть сложно и дорого доставлять. Чтобы гарантировать, что потребители получат свои приборы вовремя и в хорошем состоянии, компании должны иметь хорошо отлаженный механизм выполнения заказов.

Интернет-магазинам сложно конкурировать с традиционными магазинами, когда стоимость доставки для крупных и тяжелых приборов высока. Возврат и возмещение средств за приборы должны регулироваться четкими, прозрачными правилами в компаниях электронной коммерции. Это связано с тем, что эти товары часто стоят дорого, и клиенты могут не решаться покупать их в режиме online, если они не уверены, смогут ли они вернуть их, если они недовольны. Некоторые клиенты все еще не решаются покупать бытовую технику online, потому что они обеспокоены качеством продукции и невозможностью физически осмотреть товар перед покупкой. Интернет-продавцы могут не обладать таким же уровнем знаний о продукте, как физические магазины, что может затруднить для них предоставление клиентам информации, необходимой для принятия разумных решений о покупке [3].

Тенденции рынка бытовой техники в сфере электронной коммерции, характеризуются тем, что Интернет-магазины предлагают более широкий ассортимент товаров и более доступные цены, чем обычные розничные продавцы, и online-рынки становятся все более популярными. Отзывы покупателей становятся все более значимыми, поскольку потребители все больше полагаются на них при выборе. Потребители могут легко читать и сравнивать отзывы перед покупкой благодаря платформам электронной коммерции.

Многоканальная розничная торговля – это практика продажи товаров по многим каналам, включая Интернет, физические магазины и каталоги. Потребители предпочитают простоту online-покупок и возможность вернуть или обменять товары в магазине, поэтому эта тенденция набирает популярность на рынке бытовой техники. Спрос на экологически чистые приборы растет, поскольку потребители все больше осознают влияние своих покупок на окружающую среду. В результате растет спрос на экологически чистые продукты, такие как стиральные машины и холодильники, которые потребляют меньше энергии.

К основным тенденциям развития интернет-магазинов бытовой техники и электроники следует отнести следующие:

1. Использование профессиональной электронной платформы. При создании платформы электронной коммерции компании могут рассмотреть возможность сотрудничества с опытными поставщиками услуг в области технологий электронной коммерции, чтобы использовать их обширный опыт и передовые технологии, что позволит быстро разработать стабильную и эффективную платформу. Кроме того, компании также могут выбрать индивидуальную разработку, адаптированную к их конкретным характеристикам и требованиям рынка, чтобы удовлетворить уникальные потребности.

2. Оптимизация отображения и описания продуктов. На платформах электронной коммерции презентация и описание продуктов играют решающую роль в привлечении потребителей. Компаниям следует сосредоточиться на качестве изображений и видео продуктов, обеспечивая их четкость, привлекательность и реалистичность

3. Внедрение online-маркетинга. Эффективные маркетинговые мероприятия имеют важное значение на платформах электронной коммерции. Интернет-магазины бытовой техники могут улучшить видимость бренда и продукта в Интернете с помощью SEO (поисковой оптимизации), SEM (поискового маркетинга), маркетинга по электронной почте и маркетинга в социальных сетях [3].

Таким образом, электронная коммерция предлагает огромные возможности для продажи бытовой техники. Разрабатывая профессиональные платформы online-продаж, внедряя стратегии целевого маркетинга, укрепляя логистику и послепродажное обслуживание, используя данные для оптимизации операций и участвуя в межотраслевом сотрудничестве, компании по производству бытовой техники могут не только увеличить свои показатели продаж, но и повысить конкурентоспособность своего бренда и завоевать большее доверие и поддержку потребителей. По мере развития технологий электронная коммерция будет играть все более значимую роль в отрасли бытовой техники. Компаниям следует воспользоваться этой возможностью, чтобы постоянно внедрять инновации и оптимизировать свои стратегии электронной коммерции для удовлетворения меняющихся потребностей рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рынок бытовой техники электронной коммерции – рост размера рынка, динамика рынка и прогнозный период (2025-2032). – URL: <https://www.stellarmr.com/report/E-commerce-Household-Appliances-Market/1560> \
2. Продажи бытовой техники. Как использовать электронную коммерцию для увеличения продаж. – URL: <https://cookermore.com/home-appliance-sales-how-to-use-e-commerce-to-increase-sales/> \
3. Электронная коммерция бытовой техники. Глобальный стратегический бизнес-отчет. – URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/6042500/e-commerce-household-appliances-global> \

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА
В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

Стефанков Дмитрий Борисович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных направлений оптимизации эффективности труда в сфере торговли. Актуальность исследования обусловлена тем, что в торговом бизнесе человеческий фактор играет ключевую роль, поскольку умение персонала работать с людьми определяет рентабельность организации сферы торговли в целом и значительно влияет на репутацию предпринимательской структуры. Однако даже наем опытных сотрудников не гарантирует успешных продаж, если эффективность их работы невысока.

Ключевые слова: торговля, эффективность труда, показатели продаж, бизнес, производительность труда

WAYS TO INCREASE LABOR EFFICIENCY IN TRADE

Dmitry Borisovich Stefankov

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the main directions of optimization of labor efficiency in the trade sphere. The relevance of the study is due to the fact that in the trade business the human factor plays a key role, since the ability of personnel to work with people determines the profitability of the organization in the trade sphere as a whole and significantly affects the reputation of the entrepreneurial structure. However, even hiring experienced employees does not guarantee successful sales if their work efficiency is low.

Keywords: trade, labor efficiency, sales indicators, business, labor productivity

Понятие эффективности труда в торговле является комплексной характеристикой использования трудовых ресурсов, которая измеряется как отношение достигнутых результатов к затратам живого труда. Понятие эффективности труда более широкое, чем понятие производительности труда, и предполагает также оценку социального эффекта, то есть учет степени удовлетворения спроса, сокращения издержек потребления и качества торгового обслуживания. К некоторым показателям эффективности труда в торговле относятся: производительность труда (величина товарооборота на одного среднесписочного работника в целом, а также по отдельным категориям); затраты времени на обслуживание покупателей; качество обслуживания потребителей.

Проблема постоянного достижения целевых показателей продаж в условиях меняющихся рыночных условий, ожиданий клиентов и постоянного давления со стороны конкурентов может поставить под сомнение эффективность даже

самых опытных отделов продаж. Эффективность труда в сфере торговли является многогранным показателем того, насколько эффективно менеджеры по продажам достигают поставленных целей и вносят вклад в общий успех организации. Речь идет о том, насколько эффективно и результативно команда торговых менеджеров может ориентироваться в сложной среде взаимодействия с клиентами, используя идеи и стратегии для заключения сделок и укрепления долгосрочных отношений [2].

Оптимизация эффективности труда в сфере торговли подразумевает глубокое погружение в ключевые показатели, такие как коэффициенты конверсии, средний размер сделки, продолжительность цикла продаж и стоимость привлечения клиентов и т.д. Использование различных инструментов управления производительность труда торгового персонала может помочь эффективно отслеживать эти показатели. Такие инструменты не только оптимизируют отслеживание эффективности труда работников, но и повышают общую производительность команды, выявляя различные резервы для роста бизнеса.

Рассмотрим основные пути повышения эффективности труда в сфере торговли:

Формирование команды высококвалифицированных специалистов. В данном случае речь идет о найме сотрудников, которые не только обладают необходимыми навыками и опытом, но и воплощают в себе такие качества, как стремление, устойчивость и адаптивность, необходимые в сфере продаж. В процессе подбора персонала следует уделять особое внимание способностям кандидатов взаимодействовать с клиентами и налаживать с ними контакты, а также их стратегическому подходу к решению задач продаж с использованием эффективных инструментов картирования бизнес-процессов.

Внедрение программы постоянного обучения и коучинга. Непрерывное обучение и коучинг является одним из лучших способов улучшить навыки специалистов в сфере продаж. Они имеют решающее значение для поддержания высокоэффективной команды торговых менеджеров. Эффективная программа обучения должна быть персонализирована, чтобы учитывать уникальные сильные и слабые стороны каждого участника команды продаж. Аналогичным образом, коучинг предполагает регулярные индивидуальные занятия, в ходе которых даются обратная связь, рекомендации и поддержка, помогающие торговому персоналу совершенствоваться и полностью раскрывать свой потенциал [3].

Одним из лучших способов облегчить это непрерывное обучение и развитие персонала является использование надежного программного обеспечения для обучения сотрудников. Эти платформы позволяют пользователям легко создавать, управлять, делиться, отслеживать и анализировать результаты online-курсов.

Создание комплексной базы знаний. Данный инструмент служит централизованным хранилищем информации и ресурсов, к которым отделы продаж могут получить доступ для улучшения сотрудничества с клиентами и повышения эффективности их труда. Сюда входят сведения о продуктах, профили клиентов, часто задаваемые вопросы и успешные тактики продаж. Актуальная,

Секция 1.

легкодоступная база знаний позволит торговым сотрудникам быстро находить необходимую информацию и увеличивать время взаимодействия с потенциальными клиентами.

Разработка ключевых показателей эффективности труда торгового персонала. Анализируя показатели эффективности продаж, такие как коэффициенты конверсии, средние размеры сделок и продолжительность цикла продаж, менеджеры смогут выявлять тенденции развития бизнеса, сильные и слабые стороны компании, а также возможности для улучшения основных бизнес-процессов организации. Такое понимание позволяет осуществлять целенаправленные вмешательства в стратегию развития продаж, обучение персонала или процессы для повышения общей производительности компании.

Улучшение структуры поощрительных компенсаций. Эффективная структура поощрительных компенсаций мотивирует торговый персонал, согласовывая их функциональные цели со стратегическими целями компании. Поощрительные компенсации должны быть прозрачными и справедливыми. Необходимо обеспечить, как денежные, так и нематериальные стимулы для достижения поставленных целей. Также, следует регулярно пересматривать и корректировать эту структуру на основе отзывов клиентов и меняющихся потребностей бизнеса, чтобы она оставалась эффективной и конкурентоспособной. Если сотрудник обеспечивает хорошие продажи, материальное поощрение становится обязательным. При этом представители торгового персонала должны знать, на какие бонусы они могут рассчитывать, если проявят себя в работе.

Применение современных инструментов продаж. Они позволяют автоматизировать ключевые бизнес-процессы, которые улучшают работу специалистов по продажам.

Обеспечение сотрудников продукцией (товарами) из торговых точек, принадлежащих собственникам бизнеса. Подобная форма материальной мотивации известна достаточно давно и по-прежнему признается эффективной. Позволяя сотрудникам пользоваться частью продукции безвозмездно, предприниматели смогут достигнуть сразу нескольких целей. Во-первых, это повышение энтузиазма у торгового персонала и проведение своего рода тестирования продаваемых товаров. Во-вторых, представители бизнеса смогут проанализировать мнения сотрудников, выслушать их предложения или даже проследить, что именно они приобретают более или менее охотно. Применять такой метод стимулирования можно в розничных точках любой направленности – начиная с продуктовых магазинов и заканчивая магазинами одежды, аксессуаров или канцелярии [4].

Таким образом, применение рационального подхода к повышению эффективности труда в сфере торговли позволяет команде специалистов постоянно совершенствоваться и раскрывать свой потенциал. На сегодняшний день существует ряд различных инструментов управления торговым персоналом, которые помогает менеджменту компании справиться с проблемой повышения продуктивности труда в сфере торговли, начиная формированием команды

высококвалифицированных специалистов до внедрения планов по улучшению производительности бизнеса в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Как повысить эффективность работы продавцов: приемы, секреты, показатели. – URL: <https://pos-center.ru/journal/kak-povysit-effektivnost-raboty-prodavtsov-priemy-sekrety-pokazateli/?ysclid=m9eh00e381399372469>
2. Десять способов максимально повысить эффективность работы отдела продаж. – URL: <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/10-ways-to-maximize-your-sales-teams-performance/390293>
3. Проверенные методы повышения эффективности продаж. – URL: <https://www.magellan-solutions.com/blog/sales-efficiency/>
4. Как улучшить работу отдела продаж. – URL: <https://smartreach.io/blog/how-to-improve-sales-team-performance/>

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стецкий Владислав Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье представлены основные составляющие логистической деятельности предприятий в современных условиях развития экономики. По результатам исследования сделан вывод о том, что оптимизируя все компоненты логистической деятельности, компании могут достичь операционного совершенства и предоставить своим клиентам превосходную ценность своих продуктов и услуг.

Ключевые слова: логистическая деятельность, инновационные технологии, цепочка поставок, потребители, логистическая сеть.

MAIN COMPONENTS OF ENTERPRISE LOGISTICS ACTIVITIES

Stetskiy Vladislav Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article presents the main components of enterprises' logistics activities in the modern conditions of economic development. Based on the results of the study, it was concluded that by optimizing all components of logistics activities, companies can achieve operational excellence and provide their customers with excellent value for their products and services.

Keywords: logistics activities, innovative technologies, supply chain, consumers, logistics network.

Логистическая деятельность представляет собой мобилизацию различных видов транспорта для перемещения товаров с одного этапа цепочки поставок на другой. Товары могут перевозиться с помощью автотранспорта, грузовых поездов, морских перевозок или даже авиаперевозок для цепочек поставок на большие расстояния с использованием программного обеспечения для управления транспортировкой [1].

Правильно организованная логистика – это отличный инструмент, обеспечивающий стабильное процветание компании, выход на новые рынки и постоянный рост числа клиентов и необходимый элемент современного стратегического менеджмента, эффективность которого подтверждена опытом успешных международных предприятий. Постоянное давление экономического кризиса и перманентная конкуренция на фоне растущих требований к повышению качества оказываемых услуг заставляют многие компании уделять больше внимания таким аспектам, как транспортная и складская логистика. Это значительно упрощает задачу удержания уже занятых рыночных позиций и

открывает выход на новый, более продвинутый уровень развития организации.

Любое предприятие, используя наиболее подходящую для его сферы деятельности учетную программу, может самостоятельно наладить все внутренние процессы, связанные с транспортировкой и эффективным использованием помещений для хранения своих товаров [2]. Многие логистические компании, помимо погрузочно-разгрузочных работ, ответственного хранения грузов, комплектации заказов, также предлагают потенциальным клиентам утилизацию лома, отчетность о движении грузов на складе, обработку грузов и т.д.

Рассмотрим ключевые компоненты логистической деятельности современных предприятий:

Управление транспортом. Транспортировка грузов является жизненной силой логистики, перемещающая товары от грузоотправителей грузополучателям. Эффективное управление транспортировкой подразумевает выбор правильного вида транспорта, будь то воздушный, морской, железнодорожный или автомобильный, для оптимизации времени доставки и снижения затрат. Система управления транспортом также включает в себя планирование маршрутов и консолидацию поставок для максимизации грузоподъемности подвижного состава и холостых пробегов.

Более того, управление транспортировкой касается не только перемещения товаров; но и обеспечения информационных потоков. Отслеживание поставок и предоставление обновлений в режиме реального времени участникам цепочки поставок являются неотъемлемыми частями этого компонента. С развитием технологий системы управления транспортировкой (TMS) стали более сложными, предлагая решения для оптимизации маршрутов, проведения аудита грузовых перевозок, а также возможности формирования различных видов отчетности [3].

Контроль запасов. Управление запасами является краеугольным камнем логистики, гарантируя, что нужное количество материальных ресурсов будет доступно в нужное время. Данная составляющая логистической деятельности включает в себя управление уровнями запасов, хранением и обработкой материальных ресурсов. Эффективное управление запасами минимизирует затраты на их хранение, предотвращая дефицит, который может привести к потере продаж и недовольству клиентов.

Для оптимизации уровней запасов могут использоваться такие методы, как инвентаризация Just-In-Time (JIT) и прогнозирование спроса. Кроме того, системы управления запасами (IMS) могут отслеживать уровни материальных ресурсов в режиме реального времени, автоматизировать процессы повторного заказа и предоставлять информацию о показателях оборачиваемости запасов.

Складирование и дистрибуция. Складские операции – это не просто хранение товаров; это стратегическое позиционирование товаров для обеспечения эффективной дистрибуции. Планировка склада, расположение товаров и управление пространством играют важную роль в максимизации эффективности складской деятельности. Дистрибуция подразумевает под собой своевременную доставку грузов конечному пользователю или розничным торговым предприятиям.

Секция 1.

Современные решения для складирования включают использование автоматизации и робототехники для оптимизации таких процессов, как сбор, упаковка и сортировка грузов. Стратегии дистрибуции, такие как кросс-докинг и дропшипинг, также могут повысить скорость и эффективность доставки товаров на рынок [3].

Выполнение заказа – процесс получения, обработки и доставки заказов конечным клиентам. Это критически важный компонент удовлетворенности потребителей, который включает несколько этапов, включая обработку заказов, сбор, упаковку, отправку и обработку возвратов. Эффективный процесс выполнения заказов гарантирует, что клиенты получают свои заказы вовремя и в хорошем состоянии.

С развитием электронной коммерции выполнение заказов стало более сложным и требовательным. Теперь компании должны быть способны обрабатывать большие объемы небольших заказов, предлагать быстрые варианты доставки и управлять эффективным процессом возврата. Технологии играют ключевую роль в оптимизации этих процессов и обеспечении прозрачности, как для бизнеса, так и для потребителей.

Управление цепочками поставок (SCM) – всеобъемлющая структура, охватывающая все аспекты логистики. Она включает в себя координацию и интеграцию всех видов деятельности в цепочке поставок, от поиска материальных ресурсов и различных видов сырья до доставки потребителям конечных продуктов. Эффективное управление цепочками поставок требует сотрудничества между поставщиками, производителями, дистрибьюторами и розничными торговыми организациями.

Управление цепочками поставок направлено на создание бесперебойного потока товаров, информации и финансов по всей логистической цепочке. Оптимизируя операции в цепочке поставок, предприятия могут сократить расходы, повысить эффективность своей деятельности и быстрее реагировать на изменения потребительского рынка. Расширенные системы SCM предоставляют предприятиям возможность воспользоваться аналитикой и информационными данными, помогающими принимать стратегические решения [4].

Обслуживание клиентов – важный компонент логистики, который может выделить компанию среди конкурентов. Данная составляющая логистической деятельности включает предоставление клиентам своевременной и точной информации, а также решение возникших вопросов и проблем. В логистике обслуживание клиентов также включает систему управления документацией, соблюдение правил и обработку таможенных формальностей для международных перевозок.

Высококачественное обслуживание клиентов в логистике приводит к повышению лояльности клиентов и повторному их обращению за услугами компании. Предпринимательские структуры должны инвестировать денежные средства в обучение своих сотрудников, занимающихся непосредственным обслуживанием клиентов, и на внедрение систем управления взаимоотношениями

с клиентами (CRM) для предоставления исключительного обслуживания.

Проектирование логистической сети. Данная составляющая имеет основополагающее значение для эффективности и результативности операций цепочки поставок. Проектирование логистической сети включает определение количества и местоположения складов, распределительных центров и объектов для оптимизации потока товаров. Проектирование сети должно учитывать такие факторы, как транспортные расходы, сроки доставки и уровни обслуживания.

Стратегическое проектирование сети может привести к значительной экономии средств и повышению качества обслуживания. Анализируя данные и используя инструменты моделирования, менеджмент компании может принимать обоснованные управленческие решения о конфигурации своей логистической сети.

Технологии и инновации. Технология является движущей силой эволюции логистики. Такие инновации, как Интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (AI) и блокчейн, преобразуют способ управления логистическими операциями. Эти технологии обеспечивают улучшенную точность и большую эффективность по всей цепочке поставок. Инвестирование в правильные технологические решения позволяет компаниям оставаться конкурентоспособными в быстро меняющемся ландшафте [5].

Таким образом, ключевые компоненты логистической деятельности современных предприятий взаимосвязаны и должны эффективно управляться для обеспечения бесперебойной и эффективной цепочки поставок. Понимая и оптимизируя эти компоненты, компании могут достичь операционного совершенства и предоставить своим клиентам превосходную ценность своих продуктов и услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Транспортная и складская логистика: важный элемент стратегического управления предприятием. – URL: <https://techconfronts.com/17278456-transport-and-warehouse-logistics-an-important-element-in-the-strategic-management-of-an-enterprise>
2. Каковы ключевые компоненты логистики? – URL: <https://www.quuppa.com/blogs-articles/what-are-the-key-components-of-logistics/>
3. Чертыковцев, В.К. Управление логистическими процессами: учебное пособие для вузов / В.К. Чертыковцев. – М.: Издательство Юрайт, 2024. – 190 с.
4. Сущинская, В.А. Логистика, как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / В.А. Сущинская // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №5-3. С. 109-111.
5. Куган, С.Ф. Управление логистикой на малых и средних предприятиях / С.Ф. Куган // Экономическая наука сегодня. 2020. №11. С. 125-131.

**ЦИФРОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЕКТАМИ**

Счастливец Тимофей Юрьевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена исследованию сущности и назначения цифрового менеджмента в системе управления проектами. В работе рассмотрены ключевые цели, задачи и функции IT-менеджмента, а также систематизированы основные преимущества перехода современных компаний на цифровой формат управления проектными решениями.

Ключевые слова: цифровой менеджмент, информационные технологии, проектная деятельность, цифровая трансформация, бизнес-процессы.

DIGITAL MANAGEMENT IN THE PROJECT MANAGEMENT SYSTEM

Schastlivtsev Timofey Yuryevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the study of the essence and purpose of digital management in the project management system. The work considers the key goals, objectives and functions of IT management, and also systematizes the main advantages of the transition of modern companies to the digital format of project decision management.

Keywords: digital management, information technology, project activities, digital transformation, business processes.

На сегодняшний день категория цифрового менеджмента в управлении проектами является относительно новым направлением, представляющим собой систему управления проектными решениями с практическим применением новых цифровых технологий. В условиях развивающейся цифровой экономики сущность и содержание цифрового менеджмента в системе управления инновационными проектами состоит в построении устойчивой цифровой инфраструктуры, включающей в себя широкий спектр различных технических средств, программного обеспечения, и информационно-телекоммуникационных технологий [1].

Цифровой менеджмент в системе управления инновационными проектами включает в себя использование различных методов и инструментов. Организации, активно внедряющие различные технологии цифрового менеджмента, становятся более гибкими и адаптивными к изменениям внешней среды. Ведущие российские компании используют цифровые инструменты в своих управленческих процессах, что позволяет им значительно улучшить свои технико-экономические показатели и достигать новых высот в части развития и расширения бизнеса.

В тоже время, несмотря на достижение некоторых успехов в данном направлении, многие компании все еще сталкиваются с различными трудностями при переходе на цифровую трансформацию бизнеса. Поэтому выбор наиболее подходящих цифровых инструментов и решений, напрямую связан со специфическими особенностями и потребностями каждой компании в отдельности.

Ключевая цель цифрового менеджмента заключается в разработке и реализации управленческих решений, в части инициации, планирования и исполнения инновационных проектов, в том числе, формирования инновационного потенциала организации на базе применения информационных технологий и повышения эффективности ее функционирования. Наряду с генеральной целью, организации, осуществляющие переход на цифровой формат управления инновационными проектами, в основе концепции успешного управления бизнесом ставят перед собой приоритеты в достижении частных целей:

Обеспечение эффективного использования цифровых ресурсов организации. Работа с цифровыми ресурсами должна быть организована так, чтобы конечный результат их внедрения полностью отвечал потребностям бизнеса и способствовал достижению стратегических целей и задач субъекта хозяйствования.

Формирование стратегии цифровой трансформации предприятия. Применение цифровых технологий обеспечивает возможность современным предприятиям адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рынка, поэтому цифровая трансформация бизнеса является одним из основных структурных элементов финансовой стратегии предпринимательских структур, помогающих решить множество задач в отношении основных бизнес-процессов, протекающих в производственной деятельности организации.

Поиск решений по минимизации возникающих вызовов в условиях цифровой реальности. На сегодняшний день одним из главных вызовов современных компаний является защита и обеспечение конфиденциальности их коммерческих данных. На фоне появления новых более крупных информационных систем и роста числа пользователей цифровых сервисов по управлению идентификационными данными повышается риск утечки конфиденциальной информации.

Повышение эффективности процессов планирования и контроля на предприятии. В основе данной целевой установки, стоящей перед ИТ-менеджментом в управлении инновационными проектами заложена разработка комплекса мероприятий, направленных на усовершенствование отдельных бизнес-процессов или всей текущей деятельности организации.

Повышение гибкости в принятии проектных решений. Сущность и содержание этой цели состоит в способности менять подходы, искать новые точки зрения и адаптироваться к изменяющимся условиям. Сбор и анализ больших объемов данных позволяет предсказывать возможные проблемы и искать эффективные пути их решения [2].

Достижение обозначенных целей предопределяет решение следующих задач:
Коллаборация (объединение различных усилий и идей в рамках создаваемого

Секция 1.

проекта) и коммуникация (обмен информацией и идеями между отдельными членами коллектива). Способствуя улучшению коммуникационного взаимодействия и совместной работы, цифровые платформы позволяют командам проекта эффективно обмениваться информацией, взаимодействовать и сотрудничать в формате удаленного доступа.

Аналитика (интерпретации данных с целью получения из них значимой информации) и отчетность (презентация данных из разных источников). Цифровые инструменты предоставляют возможность собирать и анализировать данные, необходимые специалистам для создания точной и эффективной проектной документации, предоставляя информацию о ресурсах проекта, бюджете компании, эффективности выполняемых работ и других ключевых метриках.

Управление рисками и безопасностью. Цифровые средства позволяют управлять рисками и обеспечивать безопасность проекта, например, с помощью системы резервного копирования данных, системы управления документами и системы контроля доступа.

Управление задачами. Цифровые инструменты позволяют создавать, структурировать отслеживать и распределять задачи, устанавливать сроки и контролировать прогресс реализации проекта.

Работа с данными (процесс извлечения ценных данных). Данная задача предполагает проведение анализа больших данных, интерпретацию информационных массивов и использование их для принятия стратегических решений [3].

Развитие информационно-цифровых технологий оказывает значительное влияние на управление компаниями. К наиболее распространенным цифровым технологиям и решениям, позволяющим значительно улучшить процессы управления, повысить прозрачность и надежность бизнес-процессов относятся: блокчейн-технологии, интернет вещей (IoT), облачные вычисления [5].

Цифровой менеджмент позволяет значительно повысить эффективность бизнес-процессов, сократить время на выполнение рутинных задач и уменьшить количество ошибок. Во-вторых, цифровой менеджмент улучшает взаимодействие внутри команды и с внешними партнерами, что способствует более эффективной работе и достижению поставленных целей.

Кроме того, цифровой менеджмент позволяет лучше понимать потребности клиентов и адаптироваться к изменениям на рынке. Использование больших данных и аналитики помогает принимать более обоснованные и точные решения, а искусственный интеллект и машинное обучение позволяют прогнозировать изменения на рынке и адаптироваться к ним. В результате, компании, внедряющие цифровой менеджмент, получают конкурентное преимущество и становятся более успешными [5].

Вместе с тем, следует отметить основные препятствия, с которыми сталкиваются компании при переходе на цифровой формат управления инновационными проектами. В частности к ним относятся недостаток квалифицированных специалистов, высокая стоимость внедрения новых технологий и сопротивление

изменениям со стороны сотрудников. В целях успешного внедрения цифрового менеджмента необходимо проводить обучение персонала и создавать благоприятные условия для адаптации к новым технологиям.

Для решения обозначенных проблем предпринимательские структуры прибегают к применению адаптированных и гибких методологий ведения проектов, созданию единых цифровых платформ, аккумулирующих в себе все процессы обучения IT-специалистов, переобучению управленческого состава в команде проекта, а также применению различных автоматизированных инструментов управления проектами.

Таким образом, внедрение практики цифрового менеджмента в систему управления проектами является важным шагом на пути к повышению эффективности функционирования и укрепления конкурентных преимуществ различных компаний. Внедрение информационно-цифровых технологий способствует комплексному преобразованию и автоматизации основных бизнес-процессов организации, улучшению межличностного взаимодействия внутри коллектива и с контрагентами компании, а также сокращению сроков принятия перспективных управленческих решений и повышению качества выполнения проектных работ.

При этом процесс перехода на цифровой формат управления проектами требует привлечения значительных объемов инвестиций, проведения организационных изменений в корпоративной среде и управленческой структуре. В связи с этим, организациям необходимо проводить постоянное обучение персонала, создавать условия для адаптации к новым технологиям и внедрять новые управленческие практики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Башимова, С.Р. Роль менеджмента в цифровой экономике / С.Р. Башимова, Х.М. Аманов, Д.Н. Халмырадов. // Молодой ученый. 2023. – № 14 (461). – С. 92-95.
2. Изучаем специальность «Цифровой менеджмент». – URL : https://ecvdo.ru/states/izuchaem-specialnost-cifrovoj-menedzhment?utm_referer=https%3A%2F%2Fya.ru%2F
3. Калязина, Е.Г. Цифровой менеджмент в управлении проектами / Е. Г. Калязина // Креативная экономика. – 2021. – Т. 15. – № 12. – С. 4747-4766.
4. Кузнецов Н.В., Управление проектами цифровизации: методологический, организационный и финансовый аспекты / Н.В. Кузнецов, В.В. Лизяева // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 2. – С. 32-37.
5. Михненко, П.А. Цифровой менеджмент: модели развития концепции / П.А. Михненко // Инновации в менеджменте. – 2020. – № 3(25). – С. 30-39.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ
В СФЕРЕ ПРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Ткаченко Андрей Андреевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены экономические методы управления в сфере природопользования. Актуальность исследования подчеркивается глобальной приверженностью целям устойчивого развития системы природопользования. Подчеркивается, что поскольку страны стремятся достичь таких целей, как смягчение последствий изменения климата, сохранение биоразнообразия и обеспечение чистой воды и воздуха, потребность в прочном понимании экономических аспектов действий по охране окружающей среды стала первостепенной.

Ключевые слова: экономические методы, природопользование, окружающая среда, экологическая политика, климат

**ECONOMIC METHODS OF MANAGEMENT IN THE SPHERE
OF FOOD MANAGEMENT**

Tkachenko Andrey Andreevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines economic methods of management in the sphere of nature management. The relevance of the study is emphasized by the global commitment to the goals of sustainable development of the nature management system. It is emphasized that as countries strive to achieve such goals as mitigating climate change, preserving biodiversity and providing clean water and air, the need for a solid understanding of the economic aspects of environmental protection actions has become paramount.

Keywords: economic methods, nature management, environment, environmental policy, climate

Экономические методы управления в сфере природопользования объединяют принципы экономики с императивами экологической устойчивости. Изучая, как экономическая деятельность влияет на окружающую среду и как экологическая политика может влиять на экономические результаты, эта область предлагает основу для анализа затрат и выгод экологических воздействий. Интеграция экологических и экономических принципов имеет важное значение для формирования политики, которая способствует устойчивому развитию, балансируя экономический рост с сохранением окружающей среды [1].

Важность изучения экономического воздействия экологической политики невозможно переоценить, особенно в сегодняшнем контексте, когда угрозы, создаваемые изменением климата, истощением ресурсов и загрязнением, выражены как никогда. Государственные органы управления, предприятия и потребители все больше осознают, что долгосрочная устойчивость планеты зависит от принятия обоснованных решений, учитывающих как экономические, так и экологические последствия. Таким образом, система экономических методов управления в сфере природопользования предоставляет инструменты и аналитические методы, необходимые для оценки этих сложных взаимодействий и разработки стратегий, которые смягчают негативные последствия, одновременно способствуя экономическому благосостоянию.

Экономические методы управления в сфере природопользования играют решающую роль в экономике окружающей среды. К ним относятся эконометрические модели, методы оптимизации, анализ затрат и выгод и другие количественные инструменты, которые помогают измерять и прогнозировать экономические результаты различных экологических политик [1].

Например, модели могут использоваться для моделирования потенциальных экономических последствий налогов на выбросы углерода, систем торговли выбросами или субсидий на возобновляемые источники энергии, предоставляя ценную информацию об эффективности и результативности таких мер. Используя эти методы управления в сфере природопользования, исследователи и политики могут принимать решения на основе данных, создавая политику, которая является как экономически жизнеспособной, так и экологически безопасной.

Экологическая экономика объединяет экономическую теорию с экологической политикой, предоставляя надежную аналитическую основу для оценки экономического воздействия экологической политики. Центральными в этой области являются концепции внешних эффектов, общественных благ и фиаско рынка.

Фиаско рынка, тесно связанные с внешними эффектами и общественными благами, происходят, когда рынки не могут эффективно распределять ресурсы самостоятельно. Ситуации, подобные трагедии, когда люди чрезмерно используют и истощают общие ресурсы, являются примерами таких провалов. Политика правительства посредством таких механизмов, как налоги, субсидии и регулирование, имеет важное значение для исправления этих дисбалансов и содействия устойчивым экономическим практикам [2].

Понимание этих основополагающих концепций позволяет политикам и экономистам точно оценивать экономические последствия экологической политики. Например, инициативы по ценообразованию углерода направлены на интернализацию внешних эффектов выбросов парниковых газов, поощряя компании и частных лиц сокращать свой углеродный след. Аналогичным образом, регулирование загрязнения и субсидии на возобновляемые источники энергии решают проблемы общественных благ и сбоя рынка, способствуя экологически и экономически устойчивому будущему.

Секция 1.

В сфере природопользования различные математические методы используются для оценки экономических последствий экологической политики. Эти методологии служат для оценки, как эффективности, так и результативности политики, предоставляя информацию, направляющую процессы принятия решений.

Одним из основных методов является анализ затрат и выгод (СВА). Этот аналитический инструмент сравнивает общие ожидаемые затраты с общими ожидаемыми выгодами политики или проекта, чтобы определить их осуществимость. В экономике окружающей среды СВА имеет решающее значение для таких проектов, как установки возобновляемой энергии, программы по сокращению загрязнения и усилия по охране окружающей среды. Количественно оценивая и сравнивая денежные значения различных экологических результатов, СВА помогает политикам расставлять приоритеты в инициативах, которые предлагают наибольшую чистую выгоду для общества [2].

Другим важным методом являются модели оптимизации. Эти модели направлены на определение наилучшего возможного распределения ресурсов при заданных ограничениях. В экономике окружающей среды методы оптимизации используются для разработки политик, которые минимизируют затраты и максимизируют выгоды. Приложения включают определение оптимальных стратегий контроля загрязнения, распределение ресурсов и устойчивое управление экосистемами. Модели оптимизации помогают найти баланс между экономическим ростом и защитой окружающей среды, гарантируя эффективное использование ресурсов.

Эконометрический анализ также широко используется в этой области. Этот метод использует статистические методы для анализа экономических данных, выявления взаимосвязей и проверки экономических теорий. Эконометрические модели играют важную роль в оценке влияния экологических норм на экономические показатели, например, влияния налогов на выбросы углерода на объем промышленного производства. Они позволяют экономистам получать эмпирические доказательства относительно причинно-следственной связи и масштабов последствий политики, что позволяет принимать более обоснованные решения [3].

С помощью анализа затрат и выгод, моделей оптимизации и эконометрического анализа специалисты по экономике окружающей среды могут оценивать и прогнозировать результаты различных политик. Эти методы обеспечивают надежную основу для понимания того, как можно разрабатывать политику в области окружающей среды для эффективного достижения желаемых экономических и экологических целей.

В сфере природопользования используются методы для оценки экономического воздействия различных экологических политик. Однако применение этих методов сопряжено с рядом проблем, которые могут подорвать точность и надежность экономического анализа. Главной из этих проблем является проблема доступности

данных. Надежные и всеобъемлющие данные имеют решающее значение для построения надежных экономических моделей. Однако во многих случаях данные, связанные с экологическими переменными, могут быть скудными, устаревшими или непоследовательными, что усложняет моделирование и может привести к менее надежным выводам.

Более того, применение различных моделей в сфере природопользования часто основаны на ряде предположений относительно экологических и экономических взаимодействий. Эти предположения могут не полностью отражать сложность и динамику таких взаимодействий в реальном мире. Например, модели могут предполагать линейные связи между переменными, когда в действительности эти связи могут быть нелинейными и зависеть от множества факторов. Такие расхождения между предположениями модели и фактическими условиями могут исказить результаты и снизить предсказательную силу модели [3].

Сложность, присущая эколого-экономическим взаимодействиям, еще больше усугубляет эти проблемы. Природные системы в значительной степени взаимозависимы и подвержены многочисленным циклам обратной связи; изменения в одном аспекте системы могут вызвать каскад эффектов в другом месте. Охват этих многомерных эффектов в математической структуре является чрезвычайно сложной задачей, часто требующей упрощений, которые могут привести к потере важных нюансов.

Кроме того, изменчивость того, как различные экологические политики взаимодействуют с экономической деятельностью, вносит еще один уровень сложности. Влияние политики может проявляться в разных временных и пространственных масштабах, и ее экономические последствия могут ощущаться неравномерно в разных секторах и сообществах. Эта изменчивость затрудняет создание универсальных моделей, которые являются точными и надежными в различных сценариях.

В свете этих проблем становится ясно, что, хотя различные методы управления в сфере природопользования являются бесценными инструментами в экономике окружающей среды, их ограничения должны быть тщательно признаны и рассмотрены. Стремление к расширенному сбору данных, принятие более гибких и сложных методов моделирования и постоянная интеграция эмпирических результатов в теоретические модели являются важнейшими шагами на пути к повышению точности и надежности экономического анализа в этой области.

Таким образом, различные методы управления сферой природопользования служат важнейшим инструментом для политиков. Этот анализ позволяет проводить систематическую оценку затрат, выгод и компромиссов, связанных с различными экологическими политиками. С помощью различных методов, таких как анализ затрат и выгод, эконометрическое моделирование и анализ затрат и выпуска, политики могут получить более глубокое представление о том, как следует распределять финансовые ресурсы для достижения оптимальных результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика окружающей среды: применение математических методов для оценки экономического воздействия экологической политики. –URL: <https://diversedaily.com/environmental-economics-applying-mathematical-methods-to-assess-economic-impact-of-environmental-policies/>
2. Экономика окружающей среды: значение, важность, стратегии и проблемы. –URL: <https://www.geeksforgeeks.org/environmental-economics-meaning-importance-strategies-and-challenges/>
3. Экономика окружающей среды. –URL: <https://www.vaia.com/en-us/explanations/environmental-science/ecological-conservation/environmental-economics/>

**ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ С ПРИОРИТЕТНЫМИ ПРОЕКТАМИ
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Турунов Илья Вячеславович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье обозначена Организационно-управленческая взаимосвязь системы управления жилищным хозяйством с национальным проектом развития Российской Федерации «Жилье и городская среда». Актуальность исследования обусловлена тем, что современное состояние жилищного хозяйства является одним из ключевых вопросов, интересующих всех участников системы управления ЖКХ, в частности местных органов власти муниципальных образований.

Ключевые слова: государственная программа, жилищное хозяйство, субсидирование, жилищный фонд, региональные проекты.

**ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INTERRELATION
OF THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT
SYSTEM WITH PRIORITY DEVELOPMENT PROJECTS
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Turunov Ilya Vyacheslavovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article outlines the organizational and managerial relationship of the housing management system with the national development project of the Russian Federation “Housing and Urban Environment”. The relevance of the study is due to the fact that the current state of the housing sector is one of the key issues of interest to all participants in the housing and communal services management system, in particular local authorities of municipalities.

Keywords: state program, housing, subsidies, housing stock, regional projects.

Жилищно-коммунальные услуги являются важнейшими для обеспечения комфортной и безопасной среды проживания граждан. Эти услуги предоставляют необходимые для обеспечения повседневной жизнедеятельности людей. Органы местного самоуправления играют важнейшую роль в регулировании жилищно-коммунальных услуг, устанавливая стандарты качества услуг, контролируя соблюдение экологических норм и оказывая помощь малообеспеченным гражданам.

Основу системы управления жилищным хозяйством в Российской Федерации составляют государственные и муниципальные программы. Регулирование системы управления жилищным хозяйством с помощью государственных

Секция 1.

и муниципальных программ идет по следующим направлениям: политика стимулирования предложения жилищного фонда, политика стимулирования спроса на жилищный фонд и административное ограничение квартирной платы.

Политика стимулирования предложения жилищного фонда включает строительство государственного и субсидирование частного жилья. Политика стимулирования спроса на жилищный фонд осуществляется с целью предоставления бедным и малообеспеченным семьям права свободного выбора жилого помещения. Административное ограничение квартирной платы является наиболее простым инструментом регулирования рынка жилья административными методами. Вместе с тем это не самый эффективный метод, поскольку фактически ограничение квартирной платы означает перераспределение доходов, передачу определенной суммы от домовладельца каждому жильцу [2].

Рассмотренные направления системы управления жилищным хозяйством реализуются через соответствующие программы. Выделяют три основных типа программ в системе управления жилищным хозяйством:

- жилищная помощь, включающая в себя различные меры для улучшения жилищных условий и снижения стоимости жилья для бедных и малообеспеченных граждан;
- жилищная поддержка, предполагающая поддержку усилий местных администраций муниципальных образований по улучшению качества жилых помещений и оживлению заброшенных микрорайонов муниципальной территории;
- ограничение максимальной квартирной платы.

Ключевым механизмом формирования жилищной и градостроительной политики на территории Российской Федерации является национальный проект «Жилье и городская среда», представляющий собой набор инструментов государственных программ, которые определены в качестве приоритетных. Эти государственные программы имеют особую систему управления и контроля (с участием Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам и президиума Государственного Совета Российской Федерации).

Национальный проект «Жилье и городская среда» включает в себя четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жильё», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» [2].

Участниками региональных проектов в сфере управления жилищным хозяйством также могут быть органы местного самоуправления муниципальных образований. В зависимости от сложности и масштаба задач, наличия межбюджетных трансфертов от субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления могут реализовываться как муниципальные проекты, так и отдельные мероприятия региональных проектов. Правила работы с муниципальными образованиями определяются на уровне субъектов Российской Федерации и учитывают особенности субъекта и его региональных проектов [3].

Сейчас на территории Российской Федерации действует государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ», рассчитанная на 2018-2025 годы [4], которая включает в себя несколько подпрограмм и проектов. В рамках этой программы предусмотрены выплаты молодым семьям на улучшение жилищных условий, и переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, и мероприятия по поддержке вынужденных переселенцев, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС и многое другое. Федеральные проекты национального проекта «Жилье и городская среда» погружены в структуру подпрограмм этой государственной программы.

Значительная часть мероприятий по управлению жилищным хозяйством в рамках национального проекта «Жилье и городская среда» относится к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации. В этой связи основная доля расходов федерального бюджета Российской Федерации на реализацию национального проекта приходится на межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации. При этом возможны различные варианты передачи средств на другие уровни исполнительной власти [4].

В целях обеспечения своевременного проведения капитального ремонта субъекты Российской Федерации разрабатывают и утверждают региональные программы капитального ремонта. В каждом регионе принимается региональная программа капитального ремонта. В этой программе должен быть указан список всех жилых домов на данной территории, перечень выполняемых работ по обслуживанию и ремонту, а также сроки их завершения.

Региональные программы капитального ремонта устанавливают конкретные сроки завершения ремонтных работ в каждом здании. Кроме того, они предусматривают обязательные ежемесячные взносы на капитальный ремонт для собственников помещений в жилых домах.

Капитальный ремонт мест общего пользования является обязательным во всех жилых домах на территории Российской Федерации. Однако каркасные дома, то есть такие, в которых выход из каждой квартиры выходит непосредственно на улицу, а не на лестничную клетку, таковыми не признаются.

Вновь построенные жилые дома включаются в региональную программу капитального ремонта не ранее чем через один год и не позднее чем через пять лет после ввода их в эксплуатацию. Региональные программы строительства жилых домов должны обновляться ежегодно, а это значит, что содержащиеся в них данные могут меняться. Для реализации региональной программы капитального ремонта местные органы власти утверждают краткосрочные планы ее реализации. Данные планы формируются на срок до трех лет, и в них содержатся следующие уточнения:

- конкретизация сроков проведения работ на время действия краткосрочного плана;
- уточнение планируемых работ и услуг;
- определение размера и видов государственной и муниципальной поддержки капитального ремонта.

Секция 1.

Таким образом, на территории Российской Федерации осуществляются мероприятия в сфере жилищного хозяйства, предусмотренные в рамках государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ». В рамках этой программы работают льготные продукты ипотечного кредитования, помогающие достичь снижения процентной ставки и сроков по ипотеке. Перечень программ и возможностей получения этих льгот ежегодно расширяется.

Для обеспечения своевременного проведения капитального ремонта субъектами Российской Федерации формируются и утверждаются региональные программы капитального ремонта. Участниками федеральных проектов в сфере управления жилищным хозяйством являются федеральные, региональные органы исполнительной власти, а также органы местного самоуправления муниципальных образований в рамках реализации региональных проектов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию ЖКХ. – URL: <https://www.reformagkh.ru/relocation/violators/sf?tid=2213474>
2. Национальный проект «Жильё и городская среда». – URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/trades/natsionalnye-proekty/natsionalnyy-proekt-zhilye-i-gorodskaya-sreda/>
3. Отдельные проблемы управления нацпроектами в муниципальных образованиях – URL: https://bftcom.com/expert-bft/12578/#_ftn2
4. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ». – URL: https://programs.gov.ru/Portal/pilot_program/5/elements/1307f69f-5375-4465-bd4e-4e13fda43cb1

**СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ
И СПОРТА**

Федоров Павел Алексеевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье представлен материал, отражающий основные направления взаимосвязи экономических процессов и уровня развития физической культуры и спорта в современном обществе. Рассмотрены основные источники доходов в спорте и их влияние на развитие спортивной индустрии, а также выявлены ключевые проблемы и возможности исследуемой отрасли.

Ключевые слова: экономика спорта, организационно-экономический механизм, спортивные соревнования, спортивные сооружения, спонсорство.

**ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF ORGANIZATIONAL AND
ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE SPHERE
OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT**

Fedorov Pavel Alekseevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article presents material reflecting the main directions of the relationship between economic processes and the level of development of physical culture and sports in modern society. The main sources of income in sports and their impact on the development of the sports industry are considered, and the key problems and opportunities of the industry under study are identified.

Keywords: sports economics, organizational and economic mechanism, sports competitions, sports facilities, sponsorship.

Спорт всегда был неотъемлемой частью человеческой культуры, выступая в качестве формы развлечения, упражнений и соревнований. Однако за захватывающими играми и впечатляющими выступлениями скрывается сложная сеть экономической деятельности, которая движет спортивной индустрией. Понимание экономики спорта имеет решающее значение не только для любителей спорта, но и для профессионалов в области бизнеса, экономики и управления.

Организационно-экономический механизм управления в сфере физической культуры и спорта использует экономические принципы и методы для анализа спортивного бизнеса. Специалисты в области экономики спорта пытаются ответить на вопросы о том, как решения, принимаемые участниками спортивных отношений, влияют на результаты спортивных команд, прибыльность и лояльность болельщиков [1].

Секция 1.

В общих чертах экономика спорта фокусируется на финансовых аспектах, связанных со спортивной деятельностью, включая то, как распределяются ресурсы в спортивных организациях (например, клубах или лигах), как работают рынки в отношении спортивных продуктов (например, билетов или товаров) и каково влияние этой деятельности на общество в целом (например, распределение доходов). Исследование включает микроэкономический анализ, который изучает процессы принятия решений как на индивидуальном уровне (например, переговоры по контракту с игроком), так и на организационном уровне (например, стратегии команды для получения доходов). Кроме того, подобное исследование также включает макроэкономический анализ, который рассматривает более общие вопросы, такие как государственное финансирование строительства (обслуживания) стадионов или налоги, получаемые от спортивных мероприятий.

Профессиональные спортивные лиги, команды и отдельные спортсмены занимаются деятельностью, приносящей доход, включая продажу билетов, права на трансляцию, спонсорство, продажу товаров и поддержку. Эти потоки доходов способствуют общему финансовому благополучию спортивной индустрии, влияя на зарплаты спортсменов, оценку команд и экономическое воздействие на города-организаторы [2].

Одним из ключевых экономических принципов, действующих в мире спорта, является концепция спроса и предложения. Спрос на спортивные развлечения, обусловленный вовлеченностью болельщиков и потреблением средств коммуникационного сообщения, влияет на цены входных билетов, трансляционные сделки и рекламные расценки. Что касается предложения, то наличие талантливых спортсменов, современных сооружений и захватывающих матчей влияет на качество и привлекательность спортивных мероприятий, что еще больше влияет на экономику отрасли.

Потоки доходов в спорте разнообразны и многогранны, охватывая различные источники дохода для лиг, команд и спортсменов. Например, продажа билетов представляет собой фундаментальный источник дохода, поскольку спортивные болельщики покупают билеты для посещения живых мероприятий, способствуя созданию атмосферы игрового дня и оказывая прямую финансовую поддержку командам. С другой стороны, права на трансляцию играют важную роль в экономике спорта, поскольку медиакомпании платят значительные суммы за права на телевизионную трансляцию и потоковую передачу спортивных мероприятий, охватывая глобальную аудиторию и принося доход от рекламы [2].

Спонсорство и поддержка также являются неотъемлемыми компонентами доходного ландшафта в спорте. Корпоративные спонсоры инвестируют в партнерства с лигами, командами и спортсменами, чтобы получить известность, продвигать свои бренды и налаживать связи со своей целевой аудиторией. Сделки поддержки, в которых спортсмены поддерживают продукты и услуги, не только способствуют их личному доходу, но и отражают экономическое влияние спортивных личностей на поведение потребителей и решения о покупке.

Кроме того, продажа товаров, лицензионные соглашения и концессии

добавляют финансовых сложностей спорту, поскольку болельщики покупают футболки команд, памятные вещи и концессии во время мероприятий, внося вклад в общий доход спортивных организаций. Сочетание этих потоков доходов формирует сложную экономическую экосистему в спортивной индустрии, управляя финансовыми транзакциями, инвестициями и принятием стратегических решений.

Одним из наиболее значительных источников дохода для профессиональных спортивных команд и лиг являются права на трансляцию. Телевизионные сети, потоковые платформы и медиаконгломераты готовы платить огромные суммы, чтобы обеспечить себе эксклюзивные права на трансляцию игр в прямом эфире, обзоры лучших моментов и сопутствующий контент. Эти сделки по трансляции не только обеспечивают стабильный поток доходов, но и усиливают глобальный охват и видимость спорта, еще больше стимулируя вовлеченность болельщиков и коммерческие возможности [3].

Еще одним важным источником дохода в спорте является спонсорство и реклама. Компании из различных отраслей, от производителей одежды и оборудования до финансовых учреждений и потребительских брендов, активно ищут партнерства со спортивными командами, лигами и отдельными спортсменами. Эти спонсорские сделки часто включают в себя заметный брендинг, размещение продукции и перекрестную рекламу, что позволяет брендам задействовать базу страстных фанатов и повысить свою заметность в спортивной экосистеме.

Продажа билетов и выручка от продажи товаров также играют важную роль в экономике спорта. Спрос на живые мероприятия в сочетании с эмоциональной привязанностью болельщиков к любимым командам и игрокам стимулирует продажу билетов, товаров и лицензионных продуктов. Спортивные команды и лиги используют эти источники доходов для покрытия операционных расходов, инвестиций в развитие игроков и поддержания конкурентоспособных составов.

Влияние спорта выходит за рамки непосредственной финансовой деятельности в рамках самой отрасли. Присутствие профессиональных спортивных команд и крупных спортивных мероприятий может иметь значительное экономическое влияние на сообщества и регионы, которые их принимают. Это влияние можно увидеть в различных аспектах, включая создание рабочих мест, развитие инфраструктуры и стимулирование туризма.

Строительство и обслуживание современных спортивных сооружений, таких как стадионы и арены, создают возможности для трудоустройства в области строительства, инжиниринга и управления объектами. Более того, наличие профессиональной спортивной команды может привести к развитию вспомогательных предприятий, таких как рестораны, гостиницы и розничные магазины, что вносит дополнительный вклад в местную экономику.

Крупные спортивные мероприятия, такие как Олимпиада, чемпионат мира или Суперкубок, также могут иметь существенное экономическое влияние на принимающие города. Эти мероприятия привлекают тысячи посетителей,

СЕКЦИЯ 1.

которые тратят деньги на проживание, еду, транспорт и другие товары и услуги, обеспечивая значительный толчок местной экономике. Кроме того, внимание СМИ и глобальная известность, вызванные этими мероприятиями, могут привести к росту туризма и инвестиций в принимающий регион, что еще больше усиливает экономические выгоды.

В то время как спортивная индустрия предоставляет многочисленные экономические возможности, она также сталкивается с рядом проблем, которые требуют внимания профессионалов спортивного бизнеса, экономистов и политиков. Одной из ключевых проблем является проблема конкурентного баланса, которая относится к степени паритета между командами в рамках лиги или соревнования.

Поддержание баланса между финансовыми ресурсами и результатами различных команд имеет решающее значение для долгосрочной устойчивости и популярности вида спорта. Если несколько команд постоянно доминируют в соревновании, это может привести к снижению интереса болельщиков и снижению общего дохода. Спортивные лиги и руководящие органы часто внедряют такие политики, как ограничение зарплат, механизмы распределения доходов и системы драфта, чтобы способствовать конкурентному балансу и гарантировать равные условия для всех команд.

Еще одной проблемой в мире экономики спорта является проблема компенсации спортсменам и растущее неравенство между самыми высокооплачиваемыми спортсменами и остальной рабочей силой. Рост зарплат спортсменов высшего уровня, подпитываемый прибыльными спонсорскими контрактами и правами на трансляцию, вызвал дебаты о справедливости и устойчивости текущих моделей компенсации. Решение этой проблемы требует тщательного баланса между вознаграждением исключительных талантов и обеспечением общей финансовой стабильности и доступности спорта [3].

Несмотря на эти проблемы, спортивная индустрия также предоставляет многочисленные возможности для роста и инноваций. Глобальная популярность спорта в сочетании с растущим спросом на спортивные развлечения привели к появлению новых бизнес-моделей, инвестиционных возможностей и межотраслевого сотрудничества. От разработки технологий и аналитики, ориентированных на спорт, до расширения спортивных лиг и франшиз на новые рынки, возможности в мире экономики спорта огромны и постоянно развиваются.

В заключении следует отметить, что экономика спорта является сложной и многогранной областью, охватывающей широкий спектр деятельности: от получения доходов до более широкого экономического влияния спорта. Понимание деловой стороны атлетизма имеет решающее значение для любителей спорта, профессионалов и политиков, поскольку оно помогает выявить финансовую динамику, проблемы и возможности, которые формируют спортивную индустрию. По мере того, как спортивная индустрия продолжает развиваться, потребность в обоснованном принятии решений, стратегическом планировании

и инновационном мышлении будет становиться все более насыщенной, обеспечивая долгосрочную устойчивость и рост этой динамичной и увлекательной области.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Что такое спортивная экономика? – URL: Все, что вам нужно знать <https://moneymasterpiece.com/what-is-sports-economics/>
2. Раскрытие экономической динамики спортивной индустрии. – URL: <https://diversedaily.com/unveiling-the-economic-dynamics-of-sports-industry/>
3. Экономика спорта: как клубы зарабатывают и тратят миллиарды. – URL: <https://sportingaz.com/the-economics-of-sports-how-clubs-make/>

**РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ
РАЗВИТИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**

Фрайберг Герман Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье обозначена роль и преимущества инновационных технологий в стратегическом развитии строительных компаний. Результаты исследования показали, что строительная отрасль использует технологии, чтобы сделать управление строительством и эксплуатацию площадок более эффективными и устойчивыми. Основные тенденции в строительстве включают информационное моделирование зданий, строительную робототехнику, виртуальную и дополненную реальность и использование современных строительных материалов.

Ключевые слова: инновационные технологии, строительная отрасль, программное обеспечение, управление проектами.

**THE ROLE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE STRATEGIC
DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION COMPANIES**

Freiberg German Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article outlines the role and advantages of innovative technologies in the strategic development of construction companies. The results of the study showed that the construction industry uses technologies to make construction management and site operation more efficient and sustainable. Key trends in construction include building information modeling, construction robotics, virtual and augmented reality, and the use of modern building materials.

Keywords: innovative technologies, construction industry, software, project management.

Рост новых технологий в строительной отрасли является результатом технологической эволюции. Инновационные технологии играют важную роль в стратегическом развитии строительных организаций, позволяя решать насущные задачи и открывать новые возможности. Некоторые преимущества внедрения инноваций в строительстве: повышение качества строительных работ, сокращение сроков возведения объектов строительства, снижение производственных затрат, повышение уровня безопасности на строительных площадках, создание уникальных архитектурных объектов и др.

Спрос на инновационные решения стал новой нормой, кардинально изменив строительную отрасль. Одним из ключевых факторов является широкое внедрение информационного моделирования зданий, которое теперь является обязательным

стандартом в нескольких странах, революционизируя подход руководителей и персонала к проектам.

Интеграция строительных технологий и программного обеспечения охватывает все этапы проекта, от начала до завершения. Строительные компании все чаще полагаются на цифровые инструменты для управления проектами, такими как планирование, планирование, оценка и проектирование. Эти инновации позволяют строительным специалистам улучшить сотрудничество, повысить эффективность и удовлетворить требования сложных строительных проектов в постоянно растущей строительной отрасли.

В целях повышения своего стратегического развития современные строительные компании применяют различные виды инновационных технологий, среди которых можно выделить следующие:

Современное программное обеспечение. Эти платформы включают в себя расширенные функции, такие как аналитика данных на основе искусственного интеллекта для планирования ресурсов, интеграция данных в реальном времени с устройств IoT и инструменты совместной работы для информирования специалистов по строительству. Интеграция с другими строительными технологиями, такими как BIM, обеспечивает бесперебойное планирование, отслеживание и коммуникацию, сокращая задержки в строительных проектах. Для руководителей строительных проектов эти инструменты необходимы для того, чтобы оставаться впереди в конкурентной строительной отрасли.

Виртуальная и дополненная реальность (VR/AR). Данные технологии улучшают командную работу, обеспечивая коммуникацию в реальном времени и сотрудничество между разрозненными командами. Интегрируя VR/AR в сложные проекты, строительные компании достигают повышения точности, снижения ошибок и значительной экономии средств, что соответствует постоянному стремлению к эффективности и инновационному развитию.

Генеративный искусственный интеллект, оптимизирующий процессы проектирования, и обеспечивающий принятие более разумных решений на основе аналитических данных. Архитекторы и инженеры используют эту технологию для создания нескольких итераций проектирования, оптимизации использования материалов и моделирования воздействия на окружающую среду, обеспечивая более эффективные и устойчивые результаты. Помимо проектирования, генеративный искусственный интеллект улучшает планирование строительных проектов, помогая командам выявлять потенциальные риски, улучшать рабочие процессы и минимизировать задержки.

Дроны. Предоставляют передовые инструменты для управления строительной площадкой, безопасностью и сбором информационных данных. Дроны, оснащенные искусственным интеллектом и машинным обучением, предоставляют аэрофотоснимки в реальном времени, 3D-сканирование LiDAR и тепловизионные изображения. Подобные устройства также используются для транспортировки материалов в отдаленные или труднодоступные районы и проведения оценок безопасности в опасных местах, что повышает как эффективность, так и

безопасность строительных проектов.

Строительная робототехника и автоматизация. Автономная техника, такая как роботы-укладчики кирпича и системы 3D-печати, ускоряет строительные проекты, сохраняя точность. Автоматизированные системы для таких задач, как выемка грунта, сварка и снос, сокращают человеческие ошибки и повышают безопасность в опасных условиях. Решая проблему нехватки рабочей силы, эти технологии помогают руководителям и строительным специалистам повышать производительность и сокращать расходы.

Цифровые близнецы (Digital Twin). Данная технология позволяет оптимизировать производительность зданий с использованием данных в реальном времени и аналитических данных на основе искусственного интеллекта. По мере роста внедрения цифровых близнецов строительные компании поставляют более интеллектуальные и эффективные здания, переопределяя отраслевые стандарты.

3D-сканеры, известные своей способностью сканировать и анализировать объекты реального мира. Их точность упрощает планирование строительства и обеспечивает значительную экономию средств.

4D-симуляция. Этот мощный инструмент помогает руководителям строительства предвидеть узкие места, оптимизировать рабочие процессы и опережать потенциальные задержки. 4D-симуляции стали более широко применяться, принося пользу проектам от крупномасштабной инфраструктуры до жилых комплексов. Команды могут моделировать последовательности строительства, тестировать альтернативы и разрешать конфликты до их возникновения, улучшая сотрудничество между заинтересованными сторонами. Кроме того, 4D-симуляции поддерживают усилия по обеспечению устойчивости за счет оптимизации использования ресурсов и сокращения отходов, что соответствует фокусу строительной отрасли на эффективных, экологически чистых методах.

Информационное моделирование зданий (DIM). Объединяет данные в реальном времени, подключение к IoT и облачные инструменты, позволяя руководителям и строительным специалистам оптимизировать распределение ресурсов, предотвращать задержки и улучшать процесс принятия решений. Эта эволюция улучшает сотрудничество и эффективность, особенно в сложных строительных проектах. DIM также интегрируется с другими строительными технологиями для мониторинга состояния конструкций в режиме реального времени. Моделируя энергетические показатели и сокращая отходы материалов, DIM поддерживает усилия по обеспечению устойчивости и помогает строительным компаниям соответствовать экологическим стандартам. Для руководителей строительства DIM представляет собой ключевое достижение в решении задач современной строительной отрасли.

3D-печать. Эта технология используется для строительства многоэтажных зданий, мостов и других сложных строительных проектов. Возможность печатать сложные конструкции непосредственно на месте минимизирует отходы, сокращает сроки строительных проектов и поддерживает устойчивые методы. Строи-

тельные компании также получают выгоду от большей гибкости проектирования, что позволяет строительным специалистам предлагать инновационные решения для клиентов.

Аналитика данных в строительных технологиях. Используя огромные объемы данных, генерируемых в ходе строительных проектов, компании могут прогнозировать потенциальные задержки, оптимизировать управление ресурсами и улучшать общие результаты. Расширенная предиктивная аналитика на основе искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет командам предвидеть проблемы и заблаговременно устранять рискованные ситуации. Инструменты аналитики в реальном времени революционизируют операции на месте, предоставляя мгновенные сведения о производительности, безопасности и использовании ресурсов. Датчики IoT и подключенные устройства собирают ценные данные, помогая руководителям строительства принимать обоснованные решения в реальном времени. Это не только минимизирует неэффективность, но и позволяет строить проекты по графику и в рамках бюджета, отвечая требованиям современной быстро развивающейся отрасли.

Современные строительные материалы. С переходом строительной отрасли на модульные и экологически чистые методы современные строительные материалы становятся неотъемлемой частью новых методов строительства. Инновационные и устойчивые материалы, такие как 3D-печатный бетон и базальт, заменяют традиционные.

Таким образом, инновационные технологии играют важную роль в стратегическом развитии строительных организаций. Внедрение программного обеспечения для строительства и инновационных строительных технологий охватывает все этапы строительства: от начала проекта до работ на площадке и этапа дополнения. В основном инновационные технологии используются строительными организациями для управления такими бизнес-процессами, как планирование, составление графиков, проектирование, оценка объектов строительства и многих других.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Одиннадцать новых тенденций в области строительных технологий в 2025 году. – URL: <https://www.intellectsoft.net/blog/emerging-construction-technology-trends/>
2. Главные тенденции и инноваций в строительстве в 2025 году. – URL: <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/top-10-construction-industry-trends-innovations-in-2021/>
3. Строительные технологии: 16 строительных технологий, движущих будущее. – URL: <https://openasset.com/blog/construction-technology/>

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРОЕКТА

Хабров Андрей Викторович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация: Целью статьи является рассмотрение ключевых аспектов системы управления ресурсами проекта. Актуальность исследования обусловлена тем, что ресурсное обеспечение оказывает влияние практически на все основные параметры проекта, в том числе стоимость, качество и сроки выполнения, и, в конечном итоге, определяют возможность или невозможность его реализации. Результаты исследования показали, что управление ресурсным обеспечением включает в себя разработку и анализ ресурсов, направленных на достижение целей проекта, а также разработку системы их распределения и контроля над ходом проектных работ.

Ключевые слова: ресурсы проекта, проектная команда, ресурсное обеспечение, стратегия, система планирования

PROJECT RESOURCE MANAGEMENT FEATURES

Khabrov Andrey Viktorovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract: The purpose of the article is to consider the key aspects of the project resource management system. The relevance of the study is due to the fact that resource provision affects almost all the main parameters of the project, including cost, quality and deadlines, and, ultimately, determines the possibility or impossibility of its implementation. The results of the study showed that resource provision management includes the development and analysis of resources aimed at achieving project goals, as well as the development of a system for their distribution and control over the progress of project work.

Keywords: project resources, project team, resource provision, strategy, planning system

В методологии управления проектами под ресурсом понимается все, чем располагает проект. К взаимосвязанным ресурсам проекта относятся: природные, трудовые, финансовые и материально-технические ресурсы, капитальные средства, время, информация, знания и технологии. Поскольку ресурсы соотносятся не с проектом в целом, а с определенными работами, выполняемыми в запланированной последовательности, то в широком толковании термин «ресурсы проекта», включает в себя весь спектр работ и услуг по проекту [1].

В составе ресурсов проекта авторы выделяют трудовые, финансовые и материально-технические ресурсы, временной ресурс, информационный, интеллектуальный, технологический, коммуникационный, императивный и

жизнеобеспечивающий ресурс и т.п. Для реализации любого проекта необходимо разнообразие ресурсов, при этом различают два основных их типа:

- накапливаемые, или, другими словами, – складываемые ресурсы, непосредственно полностью расходуемые в процессе выполнения работ и не допускающие их повторного использования. Если эти ресурсы не были задействованы на определенном отрезке времени, то они могут быть использованы в дальнейшем. К складываемым ресурсам относятся, например: предметы труда, топливные и энергетические ресурсы, финансовые средства, а также средства труда однократного применения, которые можно накапливать с последующим их расходом;
- воспроизводимые или не накапливаемые (например, трудовые ресурсы, машины и оборудование), сохраняющие свою натурально-вещественную форму в ходе выполнения определенной работы, и по мере их высвобождения, могут задействоваться на других работах. В случае простоя этих ресурсов, неиспользованная способность последних к функционированию в определенный отрезок времени не компенсируется в будущем, то есть они не накапливаются [2].

Система управления ресурсами отражает в себе только те процессы, которые достаточны и необходимы для обеспечения целей проекта посредством оптимального использования имеющихся ресурсов. Чтобы достичь поставленных целей и задач проекта необходимо уметь грамотно соизмерять имеющиеся ресурсы. Поэтому управление ресурсами является важнейшим фактором для участников проекта при выполнении своих функциональных обязанностей, поскольку только при рациональном управлении имеющимися ресурсами, можно улучшить конкурентные позиции предприятия, вне зависимости от его масштабов.

Процесс управления ресурсами проекта представляет собой стратегический подход, охватывающий все этапы распределения, использования и оптимизации ресурсов для достижения поставленных целей проекта в рамках определенных ограничений. Другими словами, управление ресурсами проекта – это процесс оценки и распределения необходимых ресурсов для достижения ожидаемых результатов. Эффективная стратегия управления ресурсами проекта направлена на выполнение обязательств по обеспечению необходимыми объемами тех или иных ресурсов, а также на повышение производительности труда, вовлеченности в работу участников проектной команды.

Управление ресурсами проекта является одной из главных подсистем управления всем проектом и включает в себя следующие процессы: планирование, закупку, поставку, распределение, учет и контроль ресурсов (трудовых и материально-технических) [3]. Основная задача управления ресурсами проекта заключается в обеспечении их оптимального использования для достижения конечной цели управления проектом – результата проекта с запланированными показателями.

В подсистеме управления ресурсами проекта следует выделить общие процессы, связанные со стадиями жизненного цикла проекта:

Секция 1.

- управление стоимостью и финансовыми ресурсами проекта посредством определения сметной стоимости и бюджета проекта; контроля стоимости и отчетности по затратам; разработки финансового плана с определением показателей эффективности проекта; управления финансовыми ресурсами и расчета отклонений от плановых показателей.
- управление человеческими ресурсами проекта. Этот процесс связан с организационным кадровым планированием; формированием команды проекта, а также организацией работы команды в соответствии с планом и ходом реализации проекта;
- управление материально-техническими ресурсами проекта. На этом этапе определяются и планируются потребности в материальных ресурсах по соответствующим фазам жизненного цикла проекта; устраняются разрывы между потребностями в материально-технических ресурсах и их фактическими объемами;
- управление коммуникациями и информационными ресурсами проекта, включая процессы планирования коммуникаций; внедрение информационных технологий; информационную поддержку и контроль реализации проекта на протяжении всего его жизненного цикла [4].

К основным преимуществам системы управления проектами следует отнести: повышение удовлетворенности заинтересованных сторон. Гарантируя завершение проектов в соответствии с графиком и требуемыми стандартами качества, эффективное управление ресурсами повышает удовлетворенность заинтересованных сторон;

- согласование стратегии. Управление ресурсами помогает достичь общего успеха стратегии, гарантируя, что денежные средства выделяются на мероприятия, соответствующие целям компании;
- повышенная гибкость в управлении проектами. Организации, которые эффективно управляют своими ресурсами, более подготовлены к адаптации в условиях меняющихся приоритетов и условий реализации проектных решений;
- эффективность проектной деятельности. Максимально рациональное использование ресурсов при одновременном повышении производительности труда является гарантией эффективного управления ресурсами.

Процесс эффективного управления ресурсами проекта включает в себя пять ключевых этапов:

Идентификация ресурсов. На этом этапе определяются все ресурсы, необходимые для реализации проекта. Это могут быть финансовые ресурсы, оборудование, нематериальные ресурсы и человеческие ресурсы (сотрудники, подрядчики).

Оценка потребностей в ресурсах. После определения ресурсов необходимо оценить конкретные требования к каждой задаче или проекту. Это позволяет определить, сколько, какого вида ресурсов и когда их предоставлять для завершения проекта и достижения его конечных целей.

Планирование ресурсов – создание всеобъемлющего плана действий, который четко определяет требования к ресурсам для всего жизненного цикла проекта. На этом этапе менеджмент компании может использовать различные методы оценки для определения вида, качества, количества и сроков поставки ресурсов, необходимых для достижения конечных результатов.

На данном этапе также определяются роли и обязанности каждого участника проектной команды. Кроме того, процесс планирования ресурсов описывает конкретные действия, которые менеджеры будут предпринимать, в случае возникновения непредвиденных ситуаций, связанных приобретением или использованием ресурсов.

Распределение ресурсов. На этом этапе ресурсы распределяются там, где они больше всего нужны, с учетом их доступности и возможностей. Ресурсы распределяются по конкретным видам деятельности в соответствии с их потребностями, доступностью и приоритетом. Правильное распределение ресурсов гарантирует, что они используются максимально эффективно.

Мониторинг и контроль ресурсов. На этом этапе следят за тем, как используются ресурсы на протяжении всего проекта. Это позволяет своевременно выявлять проблемы или неэффективность их использования и принимать необходимые корректирующие действия. Чтобы убедиться, что ресурсы используются эффективно, участники проекта следят за ходом реализации проектного решения и использованием ресурсов по мере их реализации [5].

Таким образом, весь процесс управления ресурсами проекта состоит в грамотном планировании и обеспечении их оптимального использования для формирования результатов проекта с запланированными показателями. При этом необходимо учитывать, что любой элемент становится ресурсом только тогда, когда поставлена цель и начинается деятельность по ее достижению. Назначением процесса управления ресурсами проекта является максимизация эффективности ресурсов в целях успешной реализации плана, его задач и целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Освоение управления ресурсами проекта: подробное руководство. – URL: <https://www.saviom.com/blog/project-resource-management-an-ultimate-guide-on-how-to-master-it/>
2. Что такое управление ресурсами и почему оно важно? – URL <https://www.geeksforgeeks.org/what-is-resource-management-and-why-is-it-important/>
3. Комплексное руководство по планированию ресурсов в управлении проектами. – URL <https://hubstaff.com/blog/resource-planning-project-management/>
4. Управление ресурсами: этапы, типы и методы. – URL <https://www.keka.com/resource-management-stages-types-techniques>
5. Процесс управления ресурсами проекта: 5-шаговое экспертное руководство. – URL <https://thedigitalprojectmanager.com/projects/managing-schedules/project-resource-management-process/>

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Ченцов Алексей Игоревич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные для современной действительности проблемы развития торговых предприятий. В работе перечислены факторы неблагоприятного воздействия на эффективность функционирования предприятия сферы торговли, а также обозначены мероприятия, направленные на решение обозначенных проблем.

Ключевые слова: торговое предприятие, потребительский спрос, поставщики, ценообразование, финансовый цикл.

**CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT
OF A TRADE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS**

Chentsov Alexey Igorevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the current problems of development of trade enterprises. The work lists the factors of unfavorable impact on the efficiency of functioning of the enterprise in the sphere of trade, and also outlines the measures aimed at solving the outlined problems.

Keywords: trade enterprise, consumer demand, suppliers, pricing, financial cycle.

В современной научно-исследовательской литературе вопросам, посвященным выявлению актуальных проблем и обоснованию перспектив развития торговых организаций в современных условиях хозяйствования посвящены труды различных авторов. Анализ различных негативных тенденций в развитии предприятий торговли, нашли свое отражения в научных трудах таких исследователей, как Н.П. Агафова, В.П. Васильев, А.Д. Тимовская, В.С. Гулин [1], Б.М. Мусаев [2], А.В. Минаков [3], Т.Е. Хорольская, Л.В. Папова, И.П. Якубец [4] и ряд других.

Например, коллектив авторов под руководством Н.П. Агафовой связывают актуальные проблемы торговых организаций с влиянием различных внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам данные исследователи относят отсутствие компетентного персонала, отвечающего за функциональную подсистему управления в организации, связанной с маркетингом и закупкам товарно-материальных ценностей; изменение ассортиментной политики без учета рисков; запаздывание принятия управленческих решений по ценовой политике. К числу внешних негативных факторов авторы относят общие проблемы отрасли торговли, связанные со снижением потребительских расходов и платежеспособности населения.

А.В. Минаков уделяет внимание проблемам развития торговых организаций розничного звена, выделяя при этом отдельные торговые структуры и розничные торговые сети. К числу негативных моментов, препятствующих развитию неорганизованных форм торговли и одиночных магазинов, автор относит постепенное их вытеснение розничными торговыми сетями. При этом, исследователем выделены проблемы и недостатки в работе розничных торговых сетей. Среди проблем для данной категории торговых структур автор отмечает:

- высокий уровень конкуренции среди розничных торговых сетей;
- потребность торговых сетей в больших капитальных вложениях;
- большие финансовые потери на фоне изменения спроса потребителей на отдельные группы товаров;
- отсутствие гибкости в ассортименте (торговые организации не могут подстраиваться под предпочтения различных категорий покупателей);
- наличие некоторых сложностей при осуществлении контроля и координации работы за различными торговыми точками, входящими в состав розничной сети.
- К недостаткам в работе розничных торговых сетей А.В. Минаков относит:
- сокращение бонусных программ торговой сети в отношении покупателей;
- сокращение возможности использования покупателями бонусных баллов скидок на товары по бонусным дисконтным картам;
- повышение минимального уровня покупки товаров (продукции) для бесплатной их доставки при приобретении через online-сервисы;
- повышение цен отдельные группы товаров, связанное, в первую очередь, с изменением ценовой политики со стороны поставщиков.

Б.М. Мусаев в качестве существенных проблем в процессе функционирования торговых организаций выделяет недостаток квалифицированного персонала, имеющего соответствующее профессиональное образование; потери товарно-материальных ценностей вследствие естественной убыли, браков и краж. Мнения этого автора придерживаются Т.Е. Хорольская, Л.В. Папова и И.П. Якубец, дополнительно перечисляя еще и такие негативные моменты, как мошенничество поставщиков, нехватка подходящих торговых площадей, рост ставок за аренду торговых и складских помещений, вмешательство контролирующих органов.

А.А. Адаменко, Д.В. Петров и Е.А. Черкалин [5] дополняют перечень проблем, свойственных современным организациям сферы торговли, недостатком информационного обеспечения; жесткой конкуренцией; несовершенством нормативно-правовой базы в сфере государственного регулирования сектора торговли, сложностью привлечения финансовых ресурсов, как на начальных этапах бизнеса, так и в период развития торговой организации.

П.Л. Алтухов [6] акцентируют внимание на оценке платежеспособности предприятий сферы торговли, указывая внешние факторы, оказывающие непосредственное влияния на развитие коммерческой деятельности торговых организаций. К ним исследователи причисляют изменение спроса и предложения на рынке тех или иных товаров (продукции), негативное влияние внешних

санкций, а также другие изменений в экономике страны. Е.Н. Александрова [7] видит проблемы торговых предприятий в росте продолжительности их финансового цикла, характеризующего временной отрезок между моментом получения денежных средств от покупателей за реализованные товары (продукцию) и моментом оплаты поставщикам за поставку этих товаров

Финансовый цикл торговых организаций имеет ряд своих особенностей. Во-первых, для предприятия торговли характерна невысокая продолжительность финансового цикла, поскольку отсутствует стадия производства. Также для торговых организаций характерна высокая оборотность вложенных денежных средств. Во-вторых, между поступлением и реализацией товаров существует определенный временной промежуток, что обуславливает необходимость создания товарных запасов в соответствии с выбранной политикой управления ими и обоснования потребности в оборотных средствах, которые в значительной мере формируются за счет кредитов.

В-третьих, валовой доход торгового предприятия определяется уровнем цен на рынке поставщиков и цен на рынке реализации, что обуславливает высокую зависимость предприятий от внешних факторов. Поэтому, увеличение продолжительности финансового цикла торговой организации может негативно отразиться на финансовой надежности торгового предприятия, снижении уровня его платежеспособности и показателей ликвидности.

В рамках выше перечисленных исследований, в качестве основных перспектив для дальнейшего развития торговых предприятий в современных условиях хозяйствования авторы видят следующие направления:

- мониторинг удовлетворенности покупателей ассортиментом товаров (продукции, услуг);
- повышение квалификации и мотивации сотрудников торговых организаций, имеющих прямое отношение к процессам закупки и реализации товаров (продукции, услуг);
- развитие собственных online-каналов продаж и экспресс-доставки товаров;
- разработка новых методов ценообразования на предлагаемые ассортименты продукции (товаров), основанных на технологиях применения искусственного интеллекта;
- использование VR-технологий для обучения торгово-оперативного персонала;
- обращение повышенного внимания на процессы функционирования маркетинговых программ, включающих систему стимулирования продаж посредством рекламы и предоставления скидок покупателям. Маркетинговая деятельность торговых структур предполагает выявление реальных и потенциальных емкости рынка и спроса на конкретные виды предлагаемых торговыми организациями товаров,
- расширение дополнительных услуг, оказываемых покупателям в процессе осуществления продаж;

- прием предварительных заказов на товары, которые временно отсутствуют в продаже;
- контроль финансового цикла торговой организации, как фактора, оказывающего существенное влияние на потребности бизнеса в финансовом обеспечении.

Таким образом, мнения исследователей, занимающихся изучением вопросов перспективного развития предприятий сферы торговли, сводятся к обобщению актуальных проблем, касающихся снижения эффективности функционирования торговых структур. Сюда авторы относят наличие жесткой конкуренции на фоне вытеснения торговых предприятий сферы малого бизнеса крупными торговыми сетями, отсутствие способностей экономических субъектов быстро реагировать на изменение потребностей потребителей. Также к числу насущных проблем для предприятия торговли относится недостаток квалифицированного персонала, вероятность мошенничества поставщиков, нехватка подходящих торговых площадей, рост ставок за аренду торговых и складских помещений и инвестиционных средств для развития и расширения бизнеса и др.

Поэтому решение обозначенных и прочих проблем предопределяет необходимость проработки мероприятий, направленных на повышение развития современных торговых предприятий. В качестве этих направлений исследователи выделяют: оптимизацию ассортиментной политики, разработку маркетинговых программ, формирование и развитие собственных online-каналов продаж и экспресс-доставки товаров, работу с кадровым потенциалом и др.

Отдельным обязательным условием повышение развития торговых организаций является контроль их финансового цикла, оказывающего существенное влияние на потребности бизнеса в финансировании. Чем длиннее финансовый цикл, тем больше становится потребность торговой организации в финансовых ресурсах и тем выше финансовые риски. Поэтому предприятия торговли должны стремиться к снижению длительности финансового цикла до минимально возможных значений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агафонова Н.П. Эффективность деятельности торговых организаций / Н.П. Агафова, В.П. Васильев, А.Д. Тимовская, В.С. Гулин // Вестник Академии знаний. 2022. № 49. С.17-23.
2. Мусаева Б.М. Особенности функционирования торговой организации / Б.М. Мусаев // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 3. С.53-55.
3. Минаков А.В. Проблемы и перспективы развития розничных торговых сетей в России / А.В. Минаков // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5. С. 218-225.
4. Хорольская Т.Е. Анализ уровня развития экономики коммерческой организации / Т.Е. Хорольская, Л.В. Папова, И.П. Якубец // Вестник академии знаний. 2020. №4. С. 354-359.

СЕКЦИЯ 1.

5. Адаменко А.А. Развитие предпринимательской деятельности коммерческой организации / А.А. Адаменко, Д.В. Петров, Е.А. Черкалин // Вестник академии знаний. 2020. № 3.С. 31-36.
6. Алтухов П.Л. Теоретические аспекты развития розничных торговых сетей на продовольственном рынке / П.Л. Алтухов // Вестник Прикамского социального института. 2020. № 3. С. 80-83.
7. Александрова Е.Н. Показатели и ключевые проблемы развития розничной торговли в России на современном этапе / Е.Н. Александрова // International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2021. №6. С. 120-126.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ

Чернов Александр Владимирович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассматривает содержание понятий слияния и поглощения как способ финансового оздоровления компаний. Актуальность исследования состоит в том, что в современном мире хозяйствующие субъекты все чаще сталкиваются с проблемой выживания в условиях глобализации. Одним из вариантов преодоления данной проблемы являются интеграционные процессы. Сделки по слиянию и поглощению можно охарактеризовать как сложный социально-экономический и политический процесс, затрагивающий интересы всех уровней национальной экономики.

Ключевые слова: слияние и поглощение, консолидация, объединение, сделка, активы.

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A WAY OF FINANCIAL RECOVERY OF COMPANIES

Chernov Alexander Vladimirovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the content of the concepts of mergers and acquisitions as a way of financial recovery of companies. The relevance of the study is that in the modern world, economic entities are increasingly faced with the problem of survival in the context of globalization. One of the options for overcoming this problem is integration processes. Mergers and acquisitions can be characterized as a complex socio-economic and political process affecting the interests of all levels of the national economy.

Keywords: mergers and acquisitions, consolidation, unification, transaction, assets.

Слияния и поглощения – это два различных способа объединения компаний. Компании могут купить и полностью поглотить другую компанию или объединиться с ней, чтобы создать новую компанию. Термины «слияния» и «поглощения» часто используются как взаимозаменяемые, однако они имеют немного разное значение [1].

Сделки по слиянию и поглощению часто преследуются по разным причинам. Это может быть расширение доли рынка, достижение экономии за счет масштаба, диверсификация операций и получение доступа к новым технологиям или рынкам. Эти сделки также можно использовать для увеличения прибыли, сокращения затрат и увеличения потоков доходов. Слияния и поглощения могут принимать различные формы, включая горизонтальные слияния, когда две компании в одной

Секция 1.

отрасли объединяют свои операции, и вертикальные слияния, когда компания приобретает бизнес поставщика или клиента и т.д.

Двумя ключевыми движущими силами обращения субъектов хозяйствования к процедурам слияния и поглощения являются конкуренция и темпы роста бизнеса. Когда компания сталкивается с конкуренцией, она должна одновременно сокращать расходы и внедрять инновационные продукты для своего развития. Одним из решений является поглощение конкурентов, чтобы они больше не представляли угрозы. Компании также растут, приобретая новые линейки продуктов, интеллектуальную собственность, человеческий капитал и клиентские базы. При объединении компаний общая эффективность деятельности имеет тенденцию к повышению, а общие издержки, как правило, снижаются, поскольку каждая компания использует сильные стороны другой компании [2].

Когда одна компания поглощает другую и утверждает себя в качестве нового владельца, покупка называется поглощением. Недружественные или враждебные сделки по поглощению, в которых целевые компании не желают быть купленными, всегда считаются поглощениями. Однако поглощение также может быть осуществлено при добровольном участии обеих компаний.

Сделку можно классифицировать как слияние или поглощение в зависимости от того, является ли поглощение дружественным или враждебным и как оно объявляется. Другими словами, разница заключается в том, как сделка доводится до сведения совета директоров, сотрудников и акционеров целевой компании.

Процесс слияния и поглощения включает в себя несколько этапов, включая определение потенциальных целей, проведение комплексной проверки, согласование условий сделки, получение разрешений регулирующих органов и интеграцию компаний после завершения слияния или поглощения.

Ниже приведены некоторые распространенные сделки, подпадающие под категорию слияний и поглощений.

Слияния – это добровольное объединение имущества и деятельности двух или нескольких компаний с целью создания новой компании или поглощения этих компаний одной из них. При слиянии советы директоров двух и более компаний одобряют объединение и добиваются одобрения акционеров. Этот тип слияний и поглощений направлен на усиление обоих брендов, позволяя каждому из них привнести свои существующие сильные стороны в новую компанию.

Слияния могут быть структурированы по-разному в зависимости от взаимоотношений между двумя компаниями, участвующими в сделке:

- горизонтальное слияние – слияние двух или более организаций, которые напрямую конкурируют и имеют одни и те же производственные линии и рынки;
- вертикальное слияние – объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта;
- однородные слияния – объединение двух или более предприятий, обслуживающих одну и ту же потребительскую базу разными способами;

- слияние с целью расширения рынка – объединение двух или более экономических субъектов, реализующих одну и ту же продукцию на разных рынках;
- слияние для расширения продукта – слияние двух или более компаний, работающих на одном рынке или в одном секторе, с пересекающимися факторами;
- конгломерация – слияние двух или более компаний, не имеющие общих сфер деятельности, в результате чего, может появиться новая структура либо с новым названием, либо с названием фирмы, поглотившей другие [3].

Слияние при покупке осуществляется за денежные средства или путем выпуска какого-либо долгового инструмента. Продажа актива облагается налогом, что привлекает компаний-покупателей, пользующихся налоговыми льготами. Приобретенные активы могут быть списаны до фактической цены покупки, а разница между балансовой стоимостью и ценой покупки фирмы может ежегодно амортизироваться, уменьшая налоги, подлежащие уплате компанией-покупателем.

Поглощения. При простом поглощении приобретающая компания получает контрольный пакет акций приобретенной фирмы, что не меняет ее названия или организационной структуры. В некоторых случаях целевая компания может потребовать от покупателей пообещать, что целевой бизнес останется платежеспособным в течение определенного периода после поглощения с помощью решения об обелении. Поглощение часто позволяет приобретающей компании перейти в новую или смежную отрасль, расширяя свои предложения за счет использования существующей клиентской базы и услуг приобретенной компании.

Также следует отличать вертикальные и горизонтальные поглощения. Горизонтальная интеграция и вертикальная интеграция – это конкурентные стратегии, которые компании используют для укрепления своих позиций среди конкурентов. Компания, которая выбирает горизонтальную интеграцию, поглощает другую фирму, которая работает на том же уровне цепочки создания стоимости в отрасли. Компания, выбирающая вертикальную интеграцию, полностью контролирует один или несколько этапов производства или распространения продукта.

Объединения. Корпоративное объединение происходит, когда две или более компаний объединяются с целью увеличения своей доли рынка и устранения конкуренции.

Тендерные предложения. В тендерном предложении одна компания предлагает купить находящиеся в обращении акции другой компании по определенной цене, а не по рыночной. Приобретающая компания напрямую сообщает о предложении акционерам другой компании, минуя руководство и совет директоров.

Приобретение активов. При приобретении активов одна компания напрямую приобретает активы другой компании. Фирма, активы которой приобретаются, должна получить одобрение своих акционеров. Покупка активов типична для

СЕКЦИЯ 1.

процедур банкротства, когда другие компании делают ставки на различные активы компании-банкрота, которая ликвидируется после окончательной передачи активов фирмам-покупателям [4].

Компания может купить другую компанию за наличные, акции, принятие долга или комбинацию некоторых или всех трех. Иногда инвестиционный банк, участвующий в продаже одной фирмы, может предложить финансирование компании-покупателю.

Участники сделок по слиянию и поглощению оценивают целевую компанию по-разному. Продавец, очевидно, оценивает свой бизнес по максимально возможной цене, в то время как покупатель попытается купить ее по максимально возможной низкой цене. При этом, компанию можно объективно оценить, изучив сопоставимые компании в отрасли и полагаясь на различные финансовые показатели.

Примером тому является дисконтированный денежный поток (DCF) Анализ DCF определяет текущую стоимость компании в соответствии с ее предполагаемыми будущими денежными потоками. Прогнозируемые свободные денежные потоки дисконтируются до текущей стоимости с использованием средневзвешенной стоимости капитала компании (WACC).

Таким образом, слияния и поглощения представляют собой способы консолидации или объединения предприятий или их активов. При поглощении одна компания полностью покупает другую. При слиянии происходит объединение двух или более компаний, которые впоследствии образуют новое юридическое лицо под одним корпоративным наименованием. Слияния и поглощения требуют оценки компании или ее активов, чтобы решить, сколько заплатить за эти активы и могут финансироваться за счет комбинации заемных средств, денежных средств и акций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Что такое слияния и поглощения (M&A)? – URL: <https://www.investopedia.com/terms/m/mergersandacquisitions.asp>
2. Что такое слияние и поглощение (M&A)? <https://www.financestrategists.com/wealth-management/mergers-and-acquisitions/>
3. Слияния и поглощения: типы, стратегии, примеры, преимущества и недостатки <https://indexaco.com/education/mergers--acquisitions-types-strategies-examples-advantages--disadvantages>
4. Слияния и поглощения: рост, интеграция, успех <https://penpoin.com/mergers-and-acquisitions/>

**МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ
ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

Чурилин Сергей Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Настоящая статья посвящена рассмотрению вопросов управления финансовой устойчивостью организации в условиях санкций. Актуальность исследования заключается в том, что в современных условиях все более ужесточающейся экономической блокады со стороны западных стран представители российских компаний подвергаются серьезным экономическим рискам, которые напрямую влияют на их финансовую устойчивость. Результаты исследования показали, что обеспечение системы эффективного управления финансовой устойчивостью организаций, как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз, реализуется через систему управления.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, санкции, методы управления, внешние угрозы, экономическая нестабильность.

**MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY
OF ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT OF SANCTIONS**

Churilin Sergey Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article is devoted to the consideration of issues of managing the financial stability of an organization in the context of sanctions. The relevance of the study lies in the fact that in the current conditions of an increasingly tough economic blockade by Western countries, representatives of Russian companies are exposed to serious economic risks that directly affect their financial stability. The results of the study showed that ensuring an effective system of managing the financial stability of organizations, as a state of protection from internal and external threats, is implemented through the management system.

Key words: financial stability, sanctions, management methods, external threats, economic instability.

В условиях последовательного усиления санкционного давления на экономику России отечественным компаниям приходится адаптироваться к условиям социально-экономической и политической нестабильности, находиться в постоянном поиске решений возникающих проблем и способов снижения угроз своему функционированию на рынке. Нехватка финансовых ресурсов, в том числе оборотных, устаревание производственных технологий и аппаратов, разрыв кооперационных связей заставили многие компании бороться за свое существование [1].

В результате этого для подавляющего большинства российских предприятий актуальной является задача создание благоприятных условий для развития бизнеса, способных обеспечить финансовую устойчивость субъектов хозяйствования, которая позволит снизить уровень угроз хозяйственной деятельности предприятия по основным направлениям его деятельности (финансовым, экономическим, социальным и т.д.). Поддержание финансовой устойчивости предприятия заключается в обеспечении максимально эффективного использования его ресурсов с целью недопущения рисков, существенных отклонений от ориентиров общей стратегии безопасности, а также в создании условий устойчивого функционирования ее основных элементов.

В современных условиях, характеризующихся открытой конкурентной средой, экономической и политической нестабильностью, субъекты предпринимательской деятельности обладают полной автономией в принятии решений в области разработки стратегии, выбора контрагентов, организации производства и сбыта продукции, источников финансовых ресурсов и других управленческих решений. Практически все риски, связанные с ведением бизнеса, теперь ложатся на плечи предпринимателей. В связи с этим проблемы выживания компаний и обеспечения их экономической безопасности приобретают первостепенное значение.

На финансовую устойчивость предприятий в условиях санкционной политики западных стран влияет неравномерность экономического развития страны, усиление конкуренции на отраслевых рынках, военные конфликты. В этой связи совершенствование системы управления финансовой устойчивостью организаций является основным условием обеспечения их эффективного функционирования и развития [2]. Рациональный подход к управлению финансовой устойчивостью отечественных организаций будет способствовать достижению поставленных целей хозяйственной деятельности и обеспечению эффективного использования имеющихся ресурсов в условиях противодействия рискам и угрозам.

Финансовая устойчивость предпринимательских структур представляет собой состояние, при котором бизнес может выдерживать внутренние и внешние потрясения, сохранять свою платежеспособность и прибыльность и продолжать свою деятельность без сбоев. Это жизненно важная цель для любого бизнеса, поскольку она обеспечивает долгосрочное выживание и рост предприятия, а также уверенность и удовлетворение его заинтересованных сторон. Важным аспектом в системе управления финансовой устойчивостью субъектов хозяйствования является разработка и реализация стратегии развития организации, которая поможет не только оценить текущее положение компании, но и выявить потенциальные угрозы и риски, прогнозируя развитие неблагоприятных для бизнеса событий и реализуя меры по минимизации негативных последствий. Обеспечение финансовой устойчивости предприятий также включает в себя контроль выполнения поставленных задач и адаптацию стратегического плана в ходе деятельности компании [3].

Стратегия обеспечения финансовой устойчивости включает в себя меры по минимизации рисков потери финансовой стабильности и общего развития

организации. Для поддержания финансовой устойчивости важно иметь достаточные объемы финансовых ресурсов, способных обеспечить нормальную работу компании и стратегическое развитие предпринимательской структуры. Поэтому финансовое благополучие и устойчивое развитие организации напрямую зависят от эффективности использования имеющихся ресурсов и успешности ее деятельности. На финансовую устойчивость предприятия особое влияние оказывает своевременное выполнение производственных и финансовых планов.

Финансовая устойчивость возможна при наличии у предприятия активов, состав и объемы которых соответствуют стратегическим целям развития экономического субъекта, а также достаточных источников их формирования и необходимых резервов финансовой прочности. Система управления финансовой устойчивостью предприятия представляет собой процедуру воздействия на цели управления и поддержание финансовой стабильности организации.

Повышение финансовой устойчивости является стратегической миссией компании. Он охватывает различные системы управления (финансовый менеджмент, управление экономической безопасностью, управление кризисами) и включает мероприятия по выявлению возможностей увеличения собственного капитала, оптимизации использования заемных средств, а также разработку и внедрение эффективных методов управления финансовой стабильностью бизнеса.

Выбор методов повышения финансовой устойчивости предприятий зависит от специфики отрасли, экономической ситуации и других условий деятельности компании. Преимущества финансово устойчивых предприятий заключаются в их способности своевременно выполнять свои обязательства перед бюджетом, сотрудниками и кредиторами, занимать денежные средства и привлекать инвестиции. К основным методам управления финансовой устойчивостью организаций относятся:

- увеличение финансовых показателей (доход, рентабельность, эффективность использования финансовых ресурсов), характеризующих уровень финансовой устойчивости организации;
- наращивание объемов финансовых ресурсов и эффективное их использование;
- одновременное увеличение объемов и повышение эффективности использования финансовых ресурсов;
- сокращение объемов финансовых ресурсов при сохранении эффективности их использования [4].

Для обеспечения устойчивого финансового положения целесообразно использовать различные методы, механизмы и инструменты финансового управления, учитывающие специфику деятельности организации и изменения во внешней экономической среде. Для укрепления финансовой устойчивости и предотвращения ее возможного снижения необходим глубокий анализ, позволяющий выявить и устранить потенциальные отклонения, а также минимизировать финансовые риски.

Секция 1.

К основным способам повышения финансовой устойчивости компаний следует отнести:

Контроль затрат. Необходимо выявить причины превышения расходов над доходами, которые могут быть связаны с нарушением должниками сроков погашения задолженности.

Проведение регулярного анализа финансовой устойчивости. Важно отслеживать динамику финансовых показателей, чтобы оперативно выявлять проблемы и принимать меры по укреплению финансового положения.

Мониторинг счетов клиентов и поставщиков. Рост дебиторской задолженности негативно влияет на финансовое положение компании, поскольку блокирует средства, которые могли бы циркулировать и приносить доход.

Оптимизация запасов. Избыточный объем запасов требует дополнительных финансовых ресурсов на их обслуживание и хранение, что снижает прибыль и увеличивает сроки выполнения заказов.

Повышение эффективности активов за счет перераспределения нагрузки на оборудование, высвобождения мощностей, увеличения времени безотказной работы, сокращения времени простоя, а также продажи или сдачи в аренду неиспользуемого оборудования [5].

Таким образом, введение экономических санкций против экономики российской Федерации приводит к резкому изменению условий хозяйственной деятельности отечественных организаций. Компаниям приходится адаптироваться к новым реальностям, принимать нестандартные управленческие решения и меры финансовой поддержки бизнеса. Финансовая устойчивость предприятия напрямую связана с результатами его деятельности, поэтому положительное влияние на финансовое положение предприятия будет оказывать успешная реализация производственных и финансовых планов субъекта хозяйствования. Неотъемлемой частью обеспечения финансовой стабильности любой организации является система эффективного планирования, основной целью которой, является предотвращение непредвиденных обстоятельств, оказывающих негативное влияние на дальнейшее развитие бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сеньков, В.А. Финансовая устойчивость предприятия внешнеэкономической деятельности в условиях антироссийских санкций как основа экономической безопасности / В.А. Сеньков, Д.Ю. Домничев, А.В. Кречетова // Экономическая безопасность. – 2023. – Т. 6. – № 2. – С. 793-806.
2. Санкции и моделирование финансовой устойчивости компаний. – URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Sanctions-and-Modeling-of-the-Financial-Stability-Akinfieva/2a70d803e9602948921d3c2c54d41b955117df40>
3. Стратегии обеспечения финансовой устойчивости отечественных промышленных предприятий в условиях. – URL: <https://sciup.org/strategii-obespechenija-finansovoj-stabilnosti-otechestvennyh-promyshlennyh-14129535-en>

4. Финансовая система России под санкциями: логика противостояния. – URL: <https://eng.globalaffairs.ru/articles/sanctions-logic/>
5. Обеспечение экономической безопасности компании. – URL: <https://focus-kontur.ru/blog/obespechenie-ekonomicheskoy-bezopasnosti-kompanii/?ysclid=m9nv48owp2103102192>

**ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ:
СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА**

Шевель Владислав Александрович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье раскрыты сущность и специфика основных подходов к оценке недвижимости, к которым, в частности относятся доходный, сравнительный и затратный методы. Актуальность исследования обусловлена тем, что в условиях динамично развивающегося рынке инвестиций в недвижимость понимание различных методов оценки имеет решающее значение для принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: рынок недвижимости, оценщик, стоимостный подход, сравнительный подход, затратный подход.

**MAIN APPROACHES TO REAL ESTATE ASSESSMENT:
ESSENCE AND SPECIFICITY**

Shevel Vladislav Aleksandrovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article reveals the essence and specificity of the main approaches to real estate valuation, which include, in particular, the income, comparative and cost methods. The relevance of the study is due to the fact that in the conditions of a dynamically developing real estate investment market, understanding the various valuation methods is crucial for making informed management decisions.

Keywords: real estate market, appraiser, cost approach, comparative approach, cost approach.

Объекты недвижимости является центральным звеном всей рыночной экономики. Недвижимость – это не только особый актив, но и доходный капитал и основа предоставления услуг для эффективного ведения бизнеса. Процесс оценки рыночной стоимости недвижимости представляет собой систему последовательных шагов оценщика – от постановки задачи до предоставления клиенту письменного отчета об оценке объекта недвижимости в стоимостном эквиваленте.

Оценка недвижимости – это процесс определения рыночной стоимости недвижимости на основе различных факторов, таких как местоположение, размер, состояние, характеристики, удобства и тенденции рынка. Оценка важна как для покупателей, так и для продавцов, а также для инвесторов, кредиторов, оценщиков и налоговых органов. Оценка помогает определить справедливую цену недвижимости, доходность инвестиций, соотношение кредита к стоимости, налог на недвижимость и страховую премию. Оценка также помогает определить

наилучшее использование недвижимости, наивысшее и лучшее предложение и оптимальную стратегию развития.

Оценка недвижимости основывается на трех основных подходах: доходный, сравнительный и затратный способы. Каждый из этих подходов отражает различные аспекты оцениваемого объекта недвижимости и основан на конкретной информации. Однако применение того или иного подхода возможно только при соблюдении необходимых условий.

При выборе подходов и методов стоимостной оценки объектов недвижимости оценщик должен учитывать специфические характеристики объекта оценки, цель оценки, характер стоимости, достаточность и достоверность исходной информации, а также допущения и ограничения оценки. Рассмотрим основные подходы к оценке недвижимости:

Сравнительный подход включает в себя совокупность методов оценки, основанных на сравнении оцениваемого объекта с аналогичными объектами. Этот подход предполагает, что стоимость объекта определяется суммой, за которую его можно продать на достаточно развитом рынке недвижимости. Другими словами, наиболее вероятная цена стоимости оцениваемого объекта недвижимости может быть равна фактической цене продажи аналогичных объектов недвижимости, которая определяется рынком [1].

Теоретическую основу сравнительного подхода, обосновывающую его применимость и объективность определения стоимостной величины объекта недвижимости, составляют следующие основные положения. Во-первых, оценщик использует в качестве ориентира фактические рыночные цены на аналогичные компании или их акции. На развитом финансовом рынке фактическая цена купли-продажи компании в целом или ее акций в полном объеме учитывает многочисленные факторы, влияющие на стоимость капитала компании. К таким факторам относятся соотношение спроса и предложения на тот или иной вид бизнеса, уровень риска, перспективы развития отрасли, специфические особенности компании и многое другое, что в конечном итоге облегчает работу оценщика, доверяющего отраслевому рынку [2].

Во-вторых, сравнительный подход основан на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывающий денежные средства в акции, в первую очередь покупает будущий доход компании. Производственные, технологические и другие характеристики конкретного предприятия интересуют инвестора только с точки зрения перспектив получения прибыли.

В-третьих, цена компании отражает ее производственные и финансовые возможности, положение на отраслевом рынке и перспективы развития. Таким образом, для аналогичных компаний взаимосвязь между ценой и ключевыми финансовыми показателями, такими как прибыль, выплата дивидендов, объем продаж и стоимость акционерного капитала, должна быть последовательной. Особенностью этих финансовых параметров является их решающая роль в определении доходности, получаемой инвестором [2].

Секция 1.

Сравнительный подход предполагает использование методов сравнения объекта оценки с аналогичными объектами, по которым имеется информация о ценах сделок, и на основе этого анализа определение стоимости объекта оценки. Возможность применения сравнительного подхода во многом зависит от наличия активного финансового рынка, поскольку подход предполагает использование данных о реальных транзакциях на рынке недвижимости. Второе требование – открытость рынка или доступность финансовой информации, необходимой оценщику. Третье необходимое условие – наличие специальных служб, собирающих информацию о ценах и финансовом состоянии рынка. Создание подходящей базы данных облегчит работу эксперта, поскольку сравнительный подход достаточно трудоемок и дорог [3].

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта на основе определения затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устаревания. Затратный подход определения рыночной стоимости недвижимости является, с одной стороны, обязательным элементом процедуры определения рыночной стоимости, а с другой стороны – зачастую единственным инструментом для получения представления о стоимостной оценке недвижимости [4]. Вместе с тем, считается, что затратный метод имеет существенные ограничения при оценке объектов со значительным сроком службы из-за трудностей с изменением величин накопленного износа и прибыли предпринимателя. Кроме того, результаты затратного метода отражают стоимость полного права собственности, поэтому при оценке частичных прав собственности необходима их корректировка.

При данном подходе оценивается рыночная стоимость недвижимости путем сложения стоимости земли и стоимости замещения улучшений. Стоимость земли определяется методом сравнения продаж с использованием цен продаж аналогичных пустующих участков в том же или близлежащем районе. Стоимость замещения улучшений – это сумма денег, необходимая для строительства нового здания того же размера, качества и дизайна, что и существующее, за вычетом любой амортизации из-за возраста, износа, функционального устаревания или внешних факторов.

В затратном подходе предполагается также, что совокупность издержек на строительство объекта без износа равнозначна рыночной стоимости этого объекта. Однако это не всегда верно, особенно в случаях, когда земельный участок, на котором стоит объект, не используется наилучшим и наиболее эффективным способом. Другая особенность применения затратного подхода – понимание экспертом-оценщиком различия между стоимостью замещения и восстановительной стоимостью (или стоимостью воспроизводства).

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта на основе определения ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Главная предпосылка для использования расчета стоимости недвижимости при помощи доходного подхода – это сдача объекта недвижимости в аренду. Чтобы собственность можно было считать доходной, необходимо, чтобы мотивом

приобретения являлось получение дохода и соответствующий этому способ использования [5]. Доходный подход к оценке недвижимости основан на предположении, что стоимость имущества соответствует текущей (сегодняшней, настоящей) стоимости будущих доходов. В данном случае действуют два принципа: принцип ожидания и принцип замещения.

Процесс преобразования текущей стоимости будущего потока доходов в единую текущую стоимость называется эффектом сложных процентов. Текущая стоимость, определяемая путем капитализации потока доходов, называется чистой текущей стоимостью.

Согласно принципу ожидания, текущая стоимость имущества зависит от ожидания будущего дохода, который оно принесет. Исходя из этого, можно говорить о вероятностной природе капитализированной стоимости. Поскольку вероятность знания будущей прибыли никогда не равна единице, всегда важно помнить, что капитализированные затраты должны включать компонент, который учитывает риск ошибок в прогнозировании прибыли. Очевидно, что риск ошибки в прогнозировании дохода тем больше, чем дальше получение дохода, и, следовательно, доля риска в общей капитализированной стоимости должна быть выше.

Применительно к активу, приносящему доход, принцип замещения можно сформулировать следующим образом: максимальная стоимость актива, приносящего доход, ограничивается минимальной ценой, по которой может быть приобретен другой актив, приносящий доход, имеющий аналогичный риск получения и такой же уровень будущего дохода [5].

Таким образом, оценка объектов недвижимости базируется на использовании доходного, затратного и сравнительного подходов. Сравнительный подход к оценке недвижимого имущества представляет собой совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Затратный подход определения рыночной стоимости недвижимости является, с одной стороны, обязательным элементом процедуры определения рыночной стоимости, а с другой стороны – зачастую единственным инструментом для получения представления о стоимостной оценке недвижимости. Суть доходного подхода заключается в том, что он связан с определением стоимости будущих доходов от использования объекта недвижимости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методы оценки недвижимости: от основ до продвинутых технологий. – URL: <https://www.infinity9.com/post/real-estate-valuation-methods-from-basics-to-advanced-techniques>
2. Оценка недвижимости: 10 лучших методов оценки недвижимости, которые вам следует знать в 2024 году. – URL: <https://fastercapital.com/content/Real-estate-valuation--The-Top-10-Real-Estate-Valuation-Techniques-You-Should-Know-in-2024.html>

СЕКЦИЯ 1.

3. Методы оценки недвижимости: основные подходы, которые вам нужно знать. – URL: <https://accountinginsights.org/real-estate-valuation-methods-key-approaches-you-need-to-know/>
4. Значение оценки недвижимости. – URL: <https://www.wallstreetmojo.com/real-estate-valuation/>
5. Понимание основ оценки недвижимости: полное руководство для инвесторов. – URL: <https://www.girolino.com/understanding-the-fundamentals-of-real-estate-valuation-a-comprehensive-guide-for-investors/>

РОЛЬ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Шитиков Олег Вячеславович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены современные параметры развития предприятий металлургического комплекса, определяющие перспективы их конкурентоспособности на мировом рынке. Указана роль металлургического комплекса, определены сегменты рынка по видам ключевых отраслей металлургического комплекса и их влияние на экономику. Выявлены сильные стороны в работе металлургических предприятий, кроме того, определены негативные детерминанты их деятельности.

Ключевые слова: экономика, металлургический комплекс, производство, машиностроение, оборона и безопасность.

THE ROLE OF THE METALLURGICAL COMPLEX FOR THE COUNTRY'S ECONOMY

Shitikov Oleg Vyacheslavovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article examines the current parameters of development of enterprises of the metallurgical complex, determining the prospects for their competitiveness in the world market. The role of the metallurgical complex is indicated, market segments by types of key industries of the metallurgical complex and their impact on the economy are determined. The strengths in the work of metallurgical enterprises are revealed, in addition, the negative determinants of their activities are determined.

Keywords: economy, metallurgical complex, production, mechanical engineering, defense and security.

Металлургический комплекс включает в себя отрасли, занимающиеся добычей и переработкой металлов, а также реализацией результатов своего производства. Металлургические процессы, такие как добыча, очистка и обработка металлов становясь жизненно важными для таких отраслей, как строительство, электроника и аэрокосмическая промышленность.

Предприятия металлургического комплекса поставляют экономике страны материалы, необходимые для строительства, транспорта, электроники и аэрокосмической промышленности. Производство прочных и эффективных продуктов было бы невозможно без передовых металлов и сплавов. Металлургия сокращает отходы производства за счет применения методов переработки металлов, основанных на эффективном использовании энергетических ресурсов. Она также способствует созданию экологически чистых материалов, поддерживая устойчивое будущее [1].

Секция 1.

Такие материалы, как сталь и алюминий, являются жизненно важными ресурсами для строительства мостов, небоскребов и транспортных систем. Metallургический комплекс обеспечивает прочность, долговечность и способность этих материалов выдерживать воздействие окружающей среды. Предприятия металлургической отрасли позволяют производить высокопроизводительные материалы для военных целей, включая броню, транспортные средства и современное оружие. Эти материалы обеспечивают прочность и защиту в экстремальных условиях.

Отрасли металлургического комплекса адаптивны к технологическим достижениям. Разработка новых сплавов с особыми свойствами позволяет создать более эффективные двигатели, легкие и прочные материалы для аэрокосмических применений и долговечные медицинские имплантаты. Metallургическая промышленность также играет важную роль в мировой экономике. Добыча полезных ископаемых и металлообработка обеспечивают занятость в регионах, где другие возможности могут быть ограничены. Более того, производство металлов имеет решающее значение для производственного сектора, поддерживая различные отрасли: от автомобилестроения до производства бытовой электроники [2].

Стратегическое развитие металлургических компаний в настоящее время во многом связано с развитием социальной политики и поддержанием высокой ответственности бизнеса перед своими сотрудниками и экосистемами. Стратегические цели компаний должны быть направлены на экологическую модернизацию производства, обеспечивающую, в том числе, снижение выбросов вредных веществ и парниковых газов. Развитие низкоуглеродных технологий, соответствие современным экологическим требованиям, достижение высокого уровня социальной ответственности являются как направлениями стратегического развития, так и возможностями для формирования новых конкурентных преимуществ.

Metallургия имеет разнообразные применения в различных отраслях промышленности. Перечислим некоторые ключевые области, в которых metallургия играет решающую роль для развития экономики страны:

Производство и машиностроение. Metallургия является неотъемлемой частью производства автомобильных компонентов, таких как детали двигателя, шасси, рамы кузова и системы подвески. Сталь, алюминий и другие сплавы обычно используются из-за их прочности, долговечности и легкости. Также, metallургический комплекс жизненно важен для производства компонентов самолетов и космических кораблей, включая структурные детали, лопатки турбин и жаропрочные материалы. Высокопрочные сплавы и композиты используются для выдерживания экстремальных условий.

Строительная промышленность. Metallургия используется при строительстве зданий, мостов и инфраструктуры. Сталь, железобетон и алюминиевые сплавы используются из-за их структурной прочности, коррозионной стойкости и гибкости конструкции.

Электроника и электротехника: Metallургия играет решающую роль в производстве микросхем и интегральных схем. Медь и алюминий обычно используются для электропроводки из-за их превосходной проводимости и коррозионной стойкости. Высоковольтные линии электропередач также используют проводящие металлы для эффективной передачи.

Энергетическая промышленность. Metallургический комплекс участвует в производстве компонентов для электростанций, включая котлы, турбины и теплообменники, компонентов для солнечных панелей, ветряных турбин и систем хранения энергии.

Оборона и безопасность. Metallургия играет важную роль в производстве огнестрельного оружия, боеприпасов, брони и военных транспортных средств. Высокопрочные стали, алюминиевые сплавы и титан используются для соответствия требованиям производительности и защиты. Также предприятия metallургического комплекса занимаются производством систем безопасности и наблюдения, включая датчики, детекторы и механизмы контроля доступа [3].

Несмотря на динамичное развитие отраслей metallургического комплекса, необходимо выделить отрицательные детерминанты его влияния на социально-экономическое развитие страны:

Стоимость: metallургические процессы могут быть капиталоемкими, требующими специализированного оборудования, потребления энергии и квалифицированной рабочей силы, что может привести к более высоким производственным затратам.

Влияние на окружающую среду: некоторые metallургические процессы приводят к образованию отходов, выбросов и загрязнений, что влияет на окружающую среду, если ими не управлять должным образом. Извлечение металлов из руд также может повлечь за собой истощение ресурсов и нарушение среды обитания.

Сложность: metallургия требует опыта и специальных знаний, включая сложные процессы и методы, требующие тщательного контроля и мониторинга.

Выбор материала: при наличии широкого спектра металлов и сплавов выбор наиболее подходящего материала для конкретного приложения может быть сложной задачей, требующей учета стоимости, требований к производительности и экологических факторов.

Уязвимость к коррозии: в то время как некоторые металлы проявляют коррозионную стойкость, многие другие подвержены коррозии в определенных средах, что требует принятия защитных мер, таких как покрытия или надлежащее обслуживание.

По мере того, как metallургия движется вперед, крайне важно решать эти проблемы, поощрять инновации и продвигать ответственные и устойчивые практики, чтобы гарантировать непрерывное развитие и применение metallургических знаний на благо общества [4].

Исторически считается, что главным преимуществом российской metallургической отрасли является замкнутый цикл производства, а также

Секция 1.

обеспечение производства собственным сырьем. Это позволяет удерживать издержки производства на низком уровне и минимизировать зависимость от сторонних компаний. На фоне ослабления курса российского рубля металлурги получают хорошую финансовую подушку безопасности, что позволяет им сохранять низкую долговую нагрузку, достаточно высокий объем денежных накоплений и возможность направлять большие объемы инвестиций в модернизацию и цифровую трансформацию производственного оборудования.

Российская металлургическая промышленность является второй по экономическому значению отраслью после нефтегазовой. Устойчивый рост и конкурентные преимущества обеспечиваются диверсификацией ее производственных мощностей, а также обеспеченностью собственным сырьем, что дает весомые преимущества в процессе ценообразования на ее продукцию. Продукция российских металлургов характеризуется высокой маржинальностью, что обеспечивается ориентацией на крупнейшие и экономически важные отрасли. В частности металлургические компании переориентируют свое производство и выпускают стали премиальных марок, поскольку они имеют наивысшее качество, что также дает конкурентные преимущества перед другими металлургическими компаниями других стран [5].

Если заглянуть в будущее, металлургия по-прежнему будет оставаться важной отраслью. Достижения в области материаловедения, такие как разработка новых сплавов и композитов, будут способствовать дальнейшим инновациям в таких отраслях, как аэрокосмическая промышленность, электроника и здравоохранение. Кроме того, внедрение более устойчивых и экологически безопасных методов в металлургии будет иметь решающее значение для решения проблемы воздействия производства металлов на окружающую среду [6].

Таким образом, металлургия является важной отраслью экономики, которая охватывает добычу, очистку и обработку металлов и сплавов и играет важнейшую роль во многих отраслях промышленности, включая производство, автомобилестроение, аэрокосмическую промышленность, строительство, электронику и энергетику. Она позволяет производить материалы и продукты с определенными свойствами, адаптированными к требованиям различных областей применения. Достижения в металлургической науке привели к появлению таких инноваций, как легкие и высокопрочные сплавы, коррозионно-стойкие металлы и передовые материалы для различных передовых областей применения. Хотя металлургия предлагает многочисленные преимущества, она также сталкивается с определенными проблемами. Область металлургии продолжает развиваться благодаря постоянным исследованиям, технологическим достижениям и интеграции цифровых инструментов и методов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Почему металлургия так важна? – URL: <https://www.austgen.com.au/why-is-metallurgy-so-important/>

2. Стратегический анализ горнодобывающих и металлургических компаний: учет социально-экологических. – URL: факторов<https://colab.ws/articles/10.17073%2F2072-1633-2024-1-1239>
3. Пять процессов в мире металлургии: от добычи до инноваций. – URL: <https://the-tech-vortex.com/2023/11/20/exploring-the-world-of-metallurgy/>
4. Роль металлургического комплекса в экономике России. – URL: https://www.adi-madi.ru/madi/article/view/673?locale=en_US
5. К вопросу о роли металлургической промышленности в экономике России и направлениях совершенствования стратегического управления предприятиями. – URL: <https://ideas.repec.org/a/ach/journal/y2019id771.html>
6. Ведущие российские компании на мировом рынке стали. – URL: <https://journals.rudn.ru/economics/article/view/32152/21196>

**СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

Щербаков Владимир Николаевич

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена изучению особенностей современных инструментов развития государственной политики. В работе определены основные цели государственной инновационной политики, систематизированы методы финансовой поддержки инновационных процессов и обозначены ключевые направления государственного содействия развитию инновационного потенциала на уровне страны. Также обсуждается важность сотрудничества и координации между различными заинтересованными сторонами, такими как государственные учреждения, частные фирмы, университеты и гражданское общество.

Ключевые слова: инновационная политика, государство, финансовая поддержка, государственные закупки, государственно-частное партнерство.

**MODERN INSTRUMENTS FOR DEVELOPING STATE INNOVATION
POLICY**

Shcherbakov Vladimir Nikolaevich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. The article is devoted to the study of the features of modern instruments for developing state policy. The work defines the main goals of state innovation policy, systematizes the methods of financial support for innovation processes and identifies key areas of state assistance for the development of innovation potential at the country level. The importance of cooperation and coordination between various stakeholders, such as government agencies, private firms, universities and civil society, is also discussed.

Keywords: innovation policy, state, financial support, public procurement, public-private partnership.

Государственная инновационная политика является составной частью социально-экономической политики государства, выражающая отношение государства к инновационной деятельности, определяющая цели, направления и формы деятельности органов государственной власти в сфере науки, технологий и внедрения достижений в сфере науки и технологий.

В настоящее время основная роль государства в рамках осуществления государственной инновационной политики заключается в создании инфраструктуры для инноваций и финансировании новых разработок и фундаментальных исследований. Стратегической целью государственной

инновационной политики является обеспечение долгосрочного экономического роста страны. Государственное финансирование инноваций должно поддерживать устойчивое развитие на благо общества в целом

Основными целями государственной инновационной политики в Российской Федерации являются:

- развитие экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности;
- повышение эффективности производства и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на основе создания и распространения базовых и улучшающих инноваций;
- содействие ускорению инновационной деятельности, развитию рыночных отношений и предпринимательской деятельности в сфере инноваций;
- усиление государственной поддержки инновационной деятельности и повышение эффективности использования государственных ресурсов, направляемых на развитие инновационной деятельности;
- содействие расширению взаимодействия субъектов Российской Федерации при осуществлении инновационной деятельности;
- поддержка отечественной инновационной продукции на международных рынках и развитие экспортного потенциала Российской Федерации.

Государственная инновационная политика фокусируется на выявлении и решении насущных проблем, с которыми сталкивается общество, таких как улучшение общественного здравоохранения, улучшение транспортных систем, решение проблемы изменения климата или содействие экономическому развитию. Государство отдает приоритет потребностям, предпочтениям и опыту граждан и заинтересованных сторон при разработке и предоставлении государственных услуг и программ.

Государственная поддержка инновационного пути развития страны определяются как процесс содействия новым идеям, подходам, технологиям или практикам для повышения эффективности, результативности, отзывчивости и результатов инновационной деятельности. Это включает в себя развитие культуры творчества, экспериментирования и постоянного совершенствования в государственных учреждениях и организациях для решения сложных задач, удовлетворения меняющихся потребностей граждан и достижения общественных целей.

Основную часть финансовой поддержки инновационных процессов составляет так называемое косвенное финансирование, включающее:

- выделение субсидий (вместо прямого финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ, снижения затрат на НИОКР и использования льготного налогообложения);
- развитие системы венчурного финансирования и фондовых рынков;
- оказание содействия частным инвестициям («бизнес-ангелы»);
- развитие образовательного потенциала и др.

Для государства важно разрабатывать и внедрять политику, которая соответствует конкретным потребностям и характеристикам местной

Секция 1.

инновационной экосистемы. Универсальный подход может не сработать в разных контекстах и секторах экономики. В связи с этим, государству необходимо также отслеживать и оценивать воздействие и эффективность своей политики и соответствующим образом корректировать ее на основе обратной связи. Более того, исполнительные органы власти должны развивать культуру экспериментирования и принятия риска, а также предоставлять адекватную поддержку и защиту новаторам и предпринимателям.

В свою очередь, для предпринимателей важно использовать возможности и ресурсы, предоставляемые государственными программами. Предпринимательские структуры должны стремиться получить доступ к финансированию, наставничеству, обучению, сетевому взаимодействию и рыночным возможностям, которые могут помочь им развивать и масштабировать свои инновации.

Правительство играет важную роль в содействии и поддержке инноваций несколькими способами:

Формирование государственной инновационной политики – разработка государственных программ и нормативно-правовой базы, которые поощряют инновации, предоставляя стимулы, финансируя исследования и разработки (НИ-ОКР), защищая права интеллектуальной собственности и устраняя барьеры для входа предпринимателей и новаторов.

Инвестиции в исследования и разработки (НИОКР) – инвестирование в инициативы НИОКР в различных секторах, включая науку, технологии, здравоохранение, энергетику и образование, чтобы поддержать разработку новых технологий, продуктов и услуг с потенциальными экономическими, социальными и экологическими выгодами.

Государственно-частное партнерство – сотрудничество с частными компаниями, академическими учреждениями и некоммерческими организациями через государственно-частное партнерство (ГЧП) для использования ресурсов, опыта и инфраструктуры для инновационных проектов, таких как развитие инфраструктуры, коммерциализация технологий или обучение рабочей силы.

Финансирование и гранты – предоставление финансирования, грантов, кредитов и налоговых льгот для поддержки инновационной деятельности, стартапов, малых и средних предприятий (МСП) и научно-исследовательских институтов, помогая им преодолевать финансовые барьеры и ускорять свой рост и развитие.

Нормативная поддержка и установление стандартов – установление нормативных рамок, стандартов и сертификации для обеспечения безопасности, качества и совместимости инновационных продуктов, услуг и технологий, способствуя доверию потребителей и принятию рынком.

Государственные закупки – стимулирование инноваций с помощью своей покупательной способности, закупая инновационные товары и услуги и поощряя поставщиков инвестировать в исследования, разработки и технологические достижения для соответствия государственным требованиям и стандартам.

Образование и развитие рабочей силы – инвестирование в инициативы по образованию и развитию рабочей силы, чтобы обеспечить граждан знаниями, навыками и возможностями, необходимыми для участия в инновационной экономике, включая образование STEM (наука, технология, инженерия и математика), профессиональное обучение и программы непрерывного обучения.

Развитие инфраструктуры и экосистемы – инвестирование в физическую и цифровую инфраструктуру, такую как транспортные сети, широкополосный доступ в Интернет и инновационные центры или инкубаторы, чтобы создать благоприятную среду для инноваций, сотрудничества и предпринимательства.

Международное сотрудничество – участие в международном сотрудничестве и взаимодействии с другими странами, организациями и многосторонними институтами для обмена передовым опытом, знаниями и опытом и решения глобальных проблем посредством совместных инновационных инициатив и партнерств.

Оценка и мониторинг государственной политики – оценка влияния инновационной политики, программ и инициатив для оценки их эффективности, выявления областей для улучшения и обеспечения подотчетности и прозрачности в использовании государственных ресурсов и инвестиций.

В целом, роль правительства в инновациях многогранна и необходима для стимулирования экономического роста, улучшения государственных услуг, решения социальных проблем и повышения конкурентоспособности и устойчивости стран в мировой экономике. Создавая благоприятную среду, предоставляя механизмы поддержки и способствуя сотрудничеству и партнерству, правительства могут раскрыть весь потенциал инноваций на благо общества в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правительство и государственный сектор: инновационная политика. – URL: <https://www.challenge.org/innovation-policy/> Государственная инновационная политика: инновационные экосистемы: государственная политика, стимулирующая рост стартапов. – URL: <https://fastercapital.com/content/Government-Innovation-Policy--Innovation-Ecosystems--Government-Policies-Fueling-Startup-Growth.html>
2. Инновационная политика в Российской Федерации. – URL: http://icnso.ru/en/innovation_policy.html
3. Государственная политика поддержки инноваций для устойчивого развития. – URL: <https://www.frontiersin.org/journals/sustainability/articles/10.3389/frsus.2024.1465493/full>
4. Государственные инновации и роль правительства в развитии технологий. – URL: <https://ideascale.com/blog/government-innovation-and-governments-role-in-technology-development/>

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ
ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Юрченко Вадим Олегович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. В настоящей статье обобщены основные меры государственные меры поддержки развития электротранспорта в Российской Федерации. Автором представлена классификация основных видов городского электротранспорта, кратко изложен опыт государственной поддержки развития электротранспорта в других странах мира, а также дополнительный мер поддержки развития электротранспорта

Ключевые слова: государственные меры поддержки, электротранспорт, субсидирование, целевые программы.

**STATE SUPPORT MEASURES FOR THE DEVELOPMENT
OF ELECTRIC TRANSPORT IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Yurchenko Vadim Olegovich

Moscow International Academy, Moscow.

Abstract. This article summarizes the main measures of state support for the development of electric transport in the Russian Federation. The author presents a classification of the main types of urban electric transport, briefly outlines the experience of state support for the development of electric transport in other countries of the world, as well as additional measures to support the development of electric transport

Keywords: state support measures, electric transport, subsidies, target programs.

Правительство Российской Федерации утвердило дорожную карту развития производства и использования электротранспорта до 2030 года, который, как ожидается, станет драйвером сквозных технологий в России. Дорожная карта предполагает развитие производственной базы, наращивание технологических компетенций, вывод на рынок новых продуктов, создание инженерной и транспортной инфраструктуры. При ее реализации также будут развиваться сопутствующие сквозные технологии и технологические решения на их основе. К ним относятся искусственный, IoT, системы больших данных, цифровая инженерия, цифровые двойники.

Среди прочих улучшений дорожная карта подразумевает системы управления транспортным средством и помощи водителю, датчики и робототехнические компоненты, компоненты для интеллектуального автомобиля, интеграцию электромобиля с пользовательскими устройствами, квантовые технологии и кибербезопасность автомобиля и ИТ-инфраструктуры, большие данные и беспроводные технологии, а также другие технологии и области. Ранее в августе

Минтранс представил проект Транспортной стратегии России до 2030 года, в котором раскрыл перспективы внедрения биометрии и беспилотного транспорта в транспортную систему России [1].

Развитие транспортной системы является ключевым фактором повышения эффективности функционирования национальной экономики и степени интегрированности страны в международные отношения. Среди всех видов наземного транспорта из самых главных источников загрязнения воздуха и окружающей среды является автомобильный транспорт. Поэтому правительства различных стран придерживаются политики развития экологических видов транспорта.

Некоторые видам городского электротранспорта относятся:

- трамваи – питаются от одинарного контактного провода, ходовые рельсы выполняют функцию второго провода;
- троллейбусы. Питаются от двух контактных проводов, что упрощает строительство линий, но усложняет и удорожает их эксплуатацию;
- метро. Считается самым дорогим видом городского электротранспорта, но и самым безопасным;
- электропоезда. Используются в некоторых городах и странах для пассажирских перевозок. Обладают экологичностью и более низкой стоимостью эксплуатации по сравнению с дизельными поездами;
- электрические автобусы. Могут работать в городских условиях, не выделяя вредных выбросов;

В различных странах мира особое внимание уделяется развитию индивидуальных видов, электротранспорта, к которым в частности относятся электромотоциклы и электрические мотоциклы. Рост спроса на электрические автомобили обеспечивается в разных странах благодаря применению различных мер государственной поддержки:

- предоставление субсидий покупателям автомобилей;
- снижение/полная отмена разовых налогов при покупке автомобилей и ежегодных транспортных налогов;
- государственные закупки экологически чистых видов транспорта;
- увеличение количества зарядных станций по всей стране [2].

Правительство России поддерживает развитие электротранспорта в рамках реализации стратегической инициативы социально-экономического развития «Электроавтомобиль и водородный автомобиль» и Концепции развития производства и использования электротранспорта в России до 2030 года. Некоторые меры государственной поддержки:

Субсидии регионам. В 2025 годах десяти российским регионам предоставят субсидии на развитие городского электротранспорта и благоустройство прилегающих территорий. На эти цели выделили 86,5 млрд. рублей.

Стимулы для покупателей. Включение электротранспорта в программу льготного лизинга, освобождение от транспортного налога, бесплатный проезд по платным дорогам и другие.

Секция 3.

Субсидии производителям. Правительство предоставит производителям электротранспорта и аккумуляторов субсидии и специальные инвестиционные контракты.

Развитие инфраструктуры. Правительство субсидирует расходы на закупку и установку быстрых зарядных станций. Только в 2022 году на эти цели выделили 1,37 млрд. рублей [3].

В апреле 2023 года Председатель Правительства Михаил Мишустин утвердил перечень дополнительных мер поддержки развития электротранспорта. Речь идет о реализации 29 мероприятий, которые подготовлены по итогам стратегической сессии, посвященной развитию электротранспорта.

Один из блоков перечня посвящен развитию инфраструктуры. Так, Минэнерго, Минэкономразвития и региональным властям предстоит разработать методические рекомендации по реализации программы субсидирования станций быстрой зарядки. Работа будет вестись с учетом опыта 12 регионов – участников пилотного проекта. Среди наиболее значимых инициатив, над которыми будут работать министерства и эксперты:

Предложения по увеличению финансовой поддержки программ стимулирования спроса на электромобили в связи с ростом интереса автовладельцев к данному виду транспорта, которые предоставят Минпромторг, Минэкономразвития и Минфин.

Разработка рекомендации для программы субсидирования быстрых зарядных станций. Благодаря господдержке в 2022 году было открыто 439 зарядных станций. В 2023 году число субъектов, участвующих в таких пилотах, выросло до 34. Среди прочего, программа поддержки электротранспорта включает установку 150 тыс. зарядных станций к 2030 году. Инфраструктура будет создана не менее чем на одну станцию на десять электромобилей в городах или на 100 км для федеральных уровней. Также предлагается установить нулевой транспортный налог и бесплатную парковку для электротранспорта.

Также планируется предоставить гражданам возможность устанавливать медленные зарядные станции в подземных или наземных паркингах многоквартирных домов без обращения в энергокомпанию.

Дальнейшая популяризация использования электрокаров. Министерства разработают предложения по субсидированию агрегаторов такси и каршеринга для снижения стоимости поездок [4].

К некоторым мерам государственной поддержки железнодорожных перевозок в Российской Федерации относятся:

Финансирование развития железнодорожной инфраструктуры. Государственные органы власти в рамках долгосрочных целевых программ инвестирует в строительство новых объектов железнодорожной инфраструктуры и закупку современного подвижного состава.

Поддержка скоростного и высокоскоростного сообщения. Государственные институты оказывают помощь в развитии таких перевозок, включая строительство новых линий и обновление инфраструктуры. Примером тому является выделе-

ние государственных субсидий в размере 16,2 млрд. рублей на приобретение земельных участков для создания инфраструктуры высокоскоростного железнодорожного транспорта от станции Крюково (с. Алабушево Московской области) до станции Санкт-Петербург – Главный.

Субсидии для пригородного комплекса. Они способствуют формированию условий для обеспечения безубыточной деятельности владельца инфраструктуры железнодорожного транспорта и перевозчиков пассажиров в пригородном сообщении.

Введение инвестиционной составляющей в грузовых тарифах ОАО «Российские железные дороги» для реализации инфраструктурных проектов, что будет способствовать расширению возможностей транспортной сети России, обеспечению транспортной доступности точек ресурсного обеспечения и дополнительных налоговых доходов, а также созданию новых рабочих мест.

Установление на отдельных участках железнодорожного сообщения новых линий тарифов, обеспечивающих возврат вложенных в их строительство средств.

Таким образом, государственная поддержка электротранспорта в Российской Федерации осуществляется в рамках разработанной дорожной карты развития производства и использования электротранспорта до 2030 года, который, как ожидается, станет драйвером сквозных технологий в России. К перечню основных мер поддержки развития электротранспорта в России относятся увеличение финансовой поддержки программ стимулирования спроса на электромобили, программы субсидирования быстрых зарядных станций, субсидии производителям электротранспорта и аккумуляторов, установка медленных зарядных станций в подземных или наземных паркингах и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Правительство представило дорожную карту развития электротранспорта и сквозных технологий. – URL: <https://ict.moscow/en/news/government-approves-a-roadmap-for-electric-transport-development-in-russia-through-2030>
2. Как зарубежные страны поддерживают электротранспорт. – URL: https://maff.io/media/electric_transport_policy/
3. Электротранспорт в 2023 году: меры поддержки и инновации в производстве. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/64a50fe69a79476c590db326>
4. Утвержден перечень дополнительных мер поддержки развития электротранспорта. – URL: <https://www.evolute.ru/about/news/announcements/utverzhdn-perechen-dopolnitelnyh-mer-podderzhki-razvitiya-elektrotransporta>

**ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА
НА РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ**

Яворский Станислав Станиславович

Московская международная академия, г. Москва.

Аннотация. Статья посвящена оценке влияния монетарной политики государства на развитие банковских услуг в России. Автором выделены основные инструменты денежно-кредитной политики, применяемые Центральным Банком РФ в целях развития российского банковского сектора экономики. В заключение работы подведены итоги проведенного исследования.

Ключевые слова: банковский сектор, монетарная политика, ключевая ставка, рефинансирование, инфляция, регулятор.

**INFLUENCE OF STATE MONETARY POLICY ON THE DEVELOPMENT
OF THE BANKING SERVICES MARKET IN RUSSIA**

Yavorskiy Stanislav Stanislavovich

Moscow International Academy, Moscow.

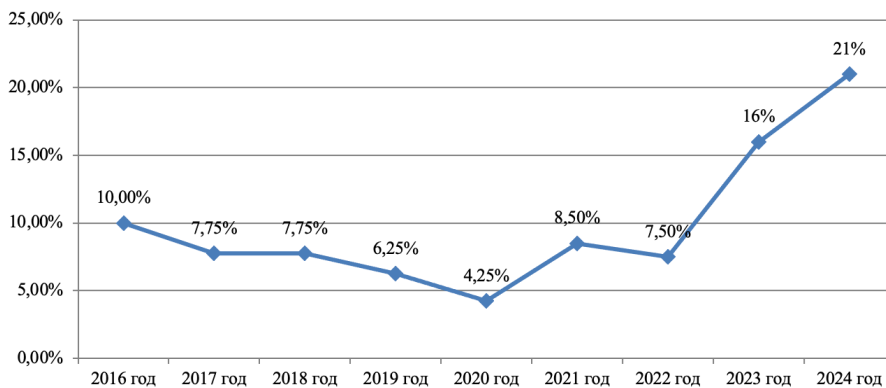
Abstract. The article is devoted to the assessment of the influence of the state monetary policy on the development of banking services in Russia. The author identifies the main instruments of monetary policy used by the Central Bank of the Russian Federation for the purpose of developing the Russian banking sector of the economy. In conclusion, the results of the study are summarized.

Keywords: banking sector, monetary policy, key rate, refinancing, inflation, regulator.

Действующий механизм денежно-кредитной политики в Российской Федерации включает в себя различные виды инструментов монетарного регулирования, направленные на поддержку экономической стабильности страны. К подобным инструментам, в числе прочих, относятся изменение ключевой процентной ставки и минимальных нормативов банковских резервов, процедура рефинансирования кредитных организаций, а также введение прямых ограничений на операции в банковском секторе.

Впервые ключевая процентная ставка была внедрена Банком России еще в 2013 году и составляла 5,5%. Но долгое время этот инструмент не являлся основным индикатором регулирования денежно-кредитной политики в стране. Большее влияние для этой цели имела ставка рефинансирования – фиксированный процент, который коммерческие банки выплачивают Центральному Банку РФ за пользование его заемными денежными средствами. В 2016 году ключевая процентная ставка и такой показатель, как ставка рефинансирования были уравнены [1].

В июле 2023 года Центральный Банк РФ приступил к активному повышению ключевой процентной ставки, доведя ее значение осенью 2024 года до рекордно исторического уровня – 21%, что наглядно представлено на рисунке 1.



Источник: составлено по [1]

Рисунок 1 – Динамика ключевой процентной ставки за 2016-2024 годы по состоянию на конец периода

Поводом для установления регулятором высокой ключевой процентной ставки в России стал феномен стремительно развивающейся инфляции. Цель, которую преследует Центральный Банк РФ, применяя данный инструмент стабилизации экономики, заключается в достижении годовой инфляции на уровне 4%. Однако, по данным Министерства экономического развития РФ, только по состоянию на конец декабря-месяца 2024 года, по сравнению с его началом, годовая инфляция в России ускорилась с 9,32% до 9,52% [2]. Несмотря на постоянное повышение ключевой ставки, темпы роста потребительских цен в России остаются высокими

Значительное повышение значения ключевой процентной ставки имеет свои положительные и отрицательные стороны, оказывая существенное влияние на такие показатели, как ставки по кредитным и депозитным продуктам, доходность инвестиционных инструментов и курс национальной валюты (рисунок 2).

С одной стороны, при росте значения ключевой процентной ставки финансово-кредитным учреждениям становится значительно проще привлекать к своему бизнесу средства инвесторов, заложив рост ключевой процентной ставки в свои прогнозы и стоимость своего депозитного портфеля.

Например, в конце 2024 года такие крупные коммерческие банки, как Банк «ВТБ» (ПАО), АО «Альфа-банк» и ПАО «Сбербанк» начали повышать процентные ставки по депозитным вкладам заранее, чтобы привлечь потенциальных вкладчиков и не допустить оттока денег клиентов к конкурентным организациям. В результате этого, доходность наиболее выгодных депозитных вкладов в декабре 2024 года стали достигать 24%, что в 2,5 раза выше официального уровня инфляции.

СЕКЦИЯ 3.

Положительные стороны	Отрицательные стороны
<p>Для банковского сектора:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост объемов привлечения денежных средств населения и хозяйствующих субъектов в банковские вклады. 2. Конвертирование накопленной населением валюты в рублевые активы. 	<p>Для банковского сектора: сокращение объемов кредитования вследствие увеличения процентных ставок по кредитным продуктам.</p>
<p>Для населения: стимулирование сбережений.</p>	<p>Для населения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост цен на продукты, товары и услуги первой необходимости. 2. Снижение покупательской способности. 3. Ухудшение кредитных условий. 4. Обеднение населения, не располагающего запасами валютных активов.

Рисунок 2 – Положительные и отрицательные стороны повышения ключевой процентной ставки

Параллельно кредитные учреждения стали повышать и проценты по кредитным продуктам, ужесточив при этом, условия их выдачи. Например, во втором квартале 2023 года при еще относительно низкой ключевой ставке, представителям бизнеса выдавались кредитные средства в среднем под 9,5%, а в том же периоде 2024 года – уже под 15,9% [3]. Поэтому становится вполне очевидным тот факт, что новый рост ключевой процентной ставки может сделать кредитование населения в коммерческих банках еще менее доступной услугой.

К тому же, подобная тенденция приводит к ухудшению кредитных условий для бизнеса, поскольку предпринимателям становится сложнее привлечь новое финансирование и обслуживать старые долговые обязательства, а у предпринимательских структур, хозяйственная деятельность которых зависит от привлечения внешних источников финансирования (развивается за счет заемного капитала), растет вероятность риска наступления банкротства [4].

Динамика ключевой ставки оказывает косвенное влияние на курс рубля. С одной стороны, повышение данного индикатора способствует укреплению рубля, поскольку собственники бизнеса и физические лица начинают активно продавать валюту, чтобы конвертировать накопленные денежные средства в рублевые активы. С другой стороны, рост курса валюты приводит к обеднению населения, не располагающего запасами валютных активов.

Следующим инструментом денежно-кредитной политики государства является установление минимального размера обязательных банковских резервов, назначением которого, является защита кредитно-финансовых структур от банкротства. Обязательные банковские резервы представляют собой денежные средства, которые коммерческие банки обязаны поддерживать на счетах, открытых в Центральном банке или в иной установленной форме. Эти финансовые ресурсы не являются свободными для финансово-кредитных организаций, то есть, на них банки не могут приобрести ценные бумаги, использовать их в качестве

предоставляемого кредита или вложить в развитие своего бизнеса. Допустим, с каждого депозитного счета коммерческие банки отчисляют 7% в обязательный резерв. Тогда это означает, что они могут выдать заемные средства населению на 93% оставшихся денежных средств.

В 2023 году Банк России поднимал минимальный размер банковских резервов в два этапа. С 1 марта 2023 года регулятор повысил нормативы обязательных резервов для банков:

– по всем категориям резервируемых обязательств в рублях для банков с универсальной лицензией и небанковских кредитных организаций – до 4% (с августа 2022 года данный показатель составлял 3%);

– по всем категориям резервируемых обязательств в иностранной валюте для всех кредитных организаций – до 7% (с августа 2022 года данный показатель составлял 5%) [5].

Для банков с базовой лицензией нормативы по обязательствам в рублях остались без изменения. В рамках российского законодательства установлено, что нормативы обязательных резервов не могут превышать 20% обязательств финансово-кредитной организации. С 1 июня 2023 года Центральный банк РФ поднял норму обязательных резервов в рублях для банков с универсальной лицензией и небанковских кредитных организаций на 0,5 процентных пункта, то есть, до 4,5%.

Применяя процедуру рефинансирования коммерческих банков, Центральный Банк России предполагает предоставление этим организациям кредитных средств на различные цели. Благодаря данному инструменту монетарной политики, кредитные организации поддерживают ликвидность банковских процессов и помогают увеличить объем выданных кредитов, так как банкам нужно замораживать меньше наличных для расчетов с клиентами.

Таким образом, ориентиры монетарной политики и цели на конкретный период Центральный Банк РФ устанавливает, ориентируясь на макроэкономические показатели. Регулятор монополично влияет на величину денежной массы в экономике, поэтому устанавливает определенный уровень ее увеличения, в целях регулирования уровня инфляции. На сегодняшний день рост денежной массы определяется целевым уровнем инфляции, который также устанавливает регулятор.

При этом, следует отметить, что денежно-кредитная политика в России является недостаточно эффективной. В качестве некоторых аргументов следует привести, во-первых, ослабление трансмиссионного механизма, поскольку влияние решений регулятора на стоимость денег в экономике искажено из-за переоценки возможных рисков банками и населением из-за санкционного давления на Россию. В результате Центральный Банк РФ применил резкое повышение ключевой процентной ставки, что приводит к избыточной жесткости политики и подавляет долгосрочный экономический рост в стране. Во-вторых, ориентируется на обеспечение ценовой стабильности, Банк России пытается реагировать на краткосрочные всплески инфляции, еще больше ужесточая денежно-кредитные

Секция 3.

условия и ограничивая доступность кредитных ресурсов для развития. В-третьих, это низкое доверие населения к политике Центрального Банка, индикатором которого является сохранение инфляционных ожиданий на высоком уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ключевая ставка ЦБ РФ на сегодня. – URL: <https://brobank.ru/klyuchevaya-stavka-cb-rf/>
2. Несмотря на давление, ЦБ сохранил ключевую ставку на рекордном уровне. – URL: <https://t.rbc.ru/tyumen/20/12/2024/6763d3409a7947cff46c5687?ysclid=m4zgc84zyl554991788>
3. Как ключевая ставка влияет на бизнес. – URL: <https://secrets.tinkoff.ru/razvitie/klyuchevaya-stavka-dlya-bisnesa/>
4. Причины повышения ключевой ставки, из-за чего растут цены и почему дешевые кредиты не спасут от инфляции: в Центробанке ответили на главные вопросы. – URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=23222>
5. Центробанк повысит нормативы обязательных резервов для банков с 1 марта. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5825328>

Научное издание

Материалы
Первой Международной научно-исследовательской конференции
«Педагогика, психология и экономика:
вызовы современности и тенденции развития»
Часть 3

Подписано к печати 04.06.2025 г.
Формат бумаги А5 – 60х90 1/16
Тип гарнитуры “Таймс Нью Роман”.
Объем 17,4 усл.печ.л.
Тираж 500 экз.
Отпечатано в типографии
«Канцлер»