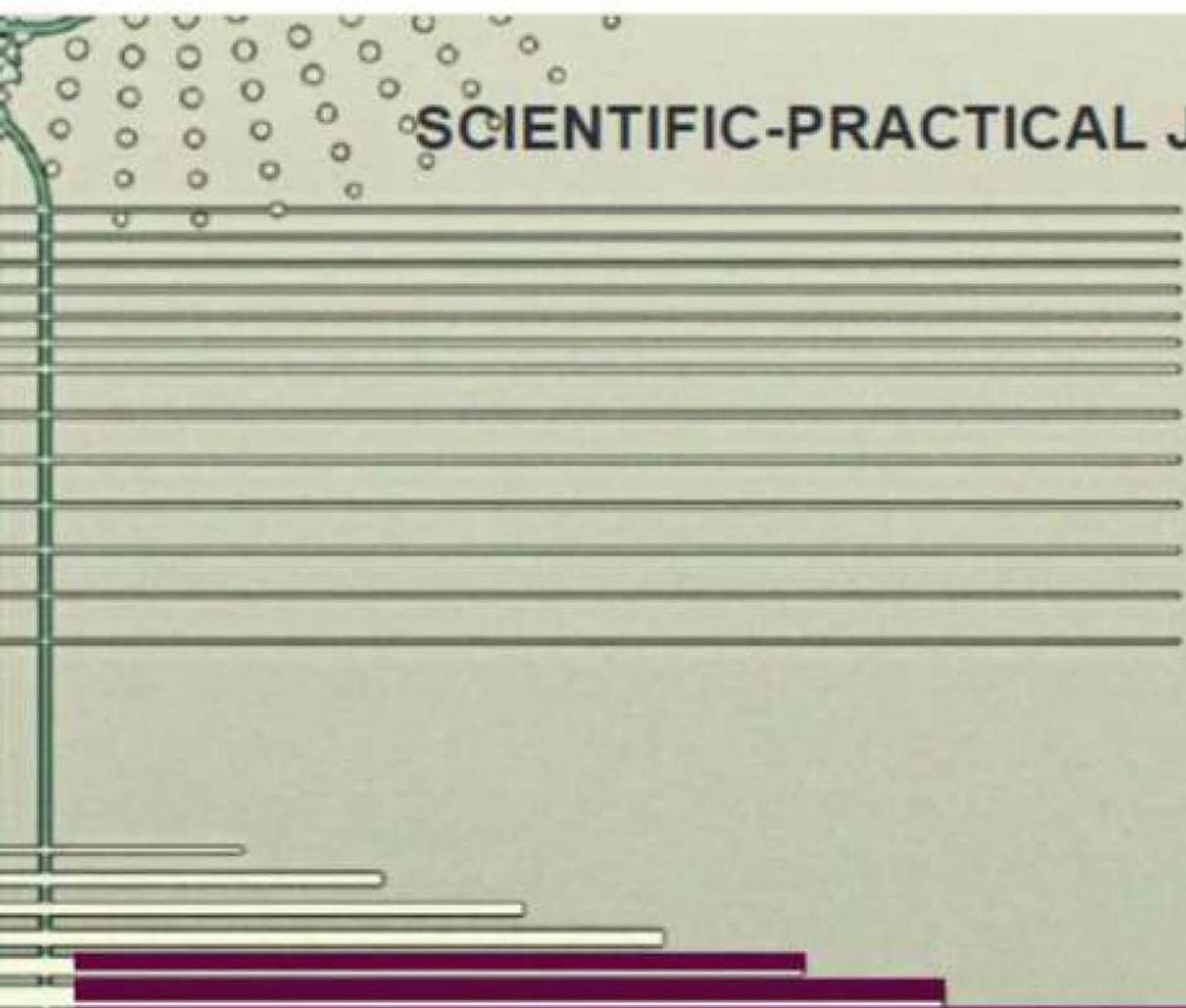


JOURNAL OF MONETARY ECONOMICS AND MANAGEMENT

No.9,2024

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL



JOURNAL OF MONETARY ECONOMICS AND MANAGEMENT

ISSN 2782-4586

DOI: 10.26118/2782-4586.2024.50.36.039

2024, no. 9

It comes out 12 times a year

Scientific-practical journal

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief:

Kivarina Maria Valentinovna – Doctor of Economics, Professor of the Department of Digital Economics and Management of Yaroslavl the Wise Novgorod State University.

Deputy Editor-in-Chief:

Ryzhov Igor Vladimirovich – Doctor of Economics, Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Management of Cherepovets State University.

Members of the Editorial Board:

Aliev Shafa Tiflis oglu – Doctor of Economics, Professor of the Department of "World Economy and Marketing" of Sumgayit State University of the Republic of Azerbaijan, member of the Council-Scientific Secretary of the Expert Council on Economic Sciences of the Higher Attestation Commission under the President of the Republic of Azerbaijan.

Altukhov Anatoly Ivanovich – Doctor of Economics, Professor of the Russian Academy of Sciences, Head of the Department of Territorial and Sectoral Division of Labor in the Agro-Industrial Complex of the Federal Research Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories - All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Gridchina Alexandra Vladimirovna – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Law of Moscow Polytechnic University.

Dzhancharova Gulnara Karimkhanovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Political Economy and World Economy of the Russian State Agrarian University named after K. A. Timiryazev (Moscow, Russia).

Mityakov Evgeny Sergeevich – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Computer Science of the Institute of Cybersecurity and Digital Technologies of MIREA – Russian Technological University.

Razumovskaya Elena Aleksandrovna – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor, Professor of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit of the Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin; Professor of the Department of Economics and Management of the Ural Institute of Management – branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation.

Rodinova Nadezhda Petrovna – Doctor of Economics, Professor, Head of the educational program "Personnel Management", Professor of the Department of Management and Public Municipal Administration of the Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University).

Sandu Ivan Stepanovich – Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Problems of Scientific and Technical Development of the Agro-Industrial Complex of the Federal Research Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Territories – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Chebotaev Stanislav Stefanovich – Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Life Safety of the Financial University under the Government of the Russian Federation; Joint Stock Company "Central Research Institute of Economics, Informatics" and Management Systems, Department of Economic Problems of Defense Industry Development.

Shkodinsky Sergey Vsevolodovich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory of Moscow Regional State University.

Stolyarova Alla Nikolaevna – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Basic Department of Trade Policy of the Plekhanov Russian University of Economics; Professor of the Department of Management and Economics of the State Social and Humanitarian University.

Fedotova Gilyan Vasilyevna – Doctor of Economics, Associate Professor, leading researcher at the Federal Research Center "Informatics and Management" of the Russian Academy of Sciences. Management Systems, Department of Economic Problems of Defense Industry Development.

Founder: ANO DPO "TSRON", Moscow Published in Russian Publisher: ANO DPO "TSRON", Moscow
Media registration record: E-mail No. FS77 - 84766 dated 17.02.2023 Extract from the register of registered mass media as of 02/20/2023 Registration number and date of the decision on registration: series EI N FS77-84766 dated February 17, 2023

Issued by: Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communications (Roskomnadzor)
Publisher's address, editorial office: Autonomous non-profit organization of additional professional education "Center for the Development of Education and Science"

Legal address: 111399, Moscow, Federative Avenue 30, room 56
Actual address: 111399, Moscow, Federative Avenue 30, room 56
E-mail: jomeam@yandex.ru

Date of publication: September 30, 2024. Format 210x297. Offset printing. Conv. oven 30,65. Circulation 500 exz. Retail price: 1000 rub.

Выходит 12 раз в год

Научно-практический журнал

ISSN 2782-4586

DOI: 10.26118/2782-4586.2024.50.36.039

2024, №9

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Главный редактор:

Киварина Мария Валентиновна – доктор экономических наук, профессор кафедры цифровой экономики и управления Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого.

Заместитель главного редактора:

Рыжов Игорь Владимирович – доктор экономических наук, профессор, доцент кафедры экономики и менеджмента Череповецкого государственного университета.

Члены редакционного совета:

Алиев Шафа Тифлис оглы – доктор экономических наук, профессор кафедры "Мировая экономика и маркетинг" Сумгайытского Государственного Университета Азербайджанской Республики, член Совета-научный секретарь Экспертного совета по экономическим наукам Высшей Аттестационной Комиссии при Президенте Азербайджанской Республики.

Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор РАН, заведующий отделом территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном комплексе Федерального исследовательского центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий - Все-Российский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства.

Гридина Александра Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственного управления и права Московского политехнического университета.

Джанчарова Гульнара Каримхановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономики и мировой экономики ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева» (Россия, г. Москва).

Митяков Евгений Сергеевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информатики Института кибербезопасности и цифровых технологий МИРЭА – Российского технологического университета.

Разумовская Елена Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского федерального университета имени первого президента России Б.Н. Ельцина; профессор кафедры экономики и менеджмент Уральского института менеджмента – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, руководитель образовательной программы «Управление персоналом», профессор кафедры менеджмента и государственного муниципального управления Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет).

Санду Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий отделом экономических проблем научно-технического развития агропромышленного комплекса Федерального исследовательского центра аграрной экономики и социальной Развитие сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства.

Чеботарев Станислав Стефанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; Акционерное общество "Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики" и систем управления, департамент экономических проблем развития оборонной промышленности.

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского областного государственного университета.

Столярова Алла Николаевна – доктор экономических наук, доцент, профессор базовой кафедры торговой политики Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова; профессор кафедры менеджмента и экономики Государственного социально-гуманитарного университета.

Федотова Гилян Васильевна – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.

Издается с 1998 года. ISSN: 2949-1851. Выходит 12 раз в год. Включен в перечень изданий ВАК

Учредитель: АНО ДПО «ЦРОН», г. Москва. Издается на русском языке. Издатель: АНО ДПО «ЦРОН», г. Москва
Запись о регистрации СМИ: Эл № ФС 77 - 84766 от 17.02.2023. Выписка из реестра зарегистрированных средств массовой информации по состоянию на 20.02.2023 г. Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия Эл N ФС77-84766 от 17 февраля 2023 г.

Выдан: Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Адрес издателя, редакции: Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Центр развития образования и науки»

Юридический адрес: 111399, г.Москва, Федеративный проспект 30, пом.56.

Фактический адрес: 111399 г.Москва, Федеративный проспект 30, пом.56.

Адрес почты: jomeam@yandex.ru

Дата выхода в свет: 30.09.2024. Формат 210x297. Печать офсетная. Усл. печ. л. 30,65 Тираж 500 экз. Розничная цена: 1000 руб.

Scientific-practical peer-reviewed journal «Journal of Monetary Economics and Management»

«Journal of Monetary Economics and Management» is a Russian theoretical and scientific-practical journal of general economic content. It was founded in 1998 as “International forwarder” (until 2022), and since 2022 it has a modern name – “Journal of Monetary Economics and Management”. The publication is included in the Russian Science Citation Index (RSCI), indexed in: Scientific Electronic Library eLIBRARU.RU (Russia), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (USA), JOURNAL INDEX.net (USA), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Poland), EBSCO Publishing (USA).

The main topics of research:

- Economic Sciences.
 - Economic theory;
 - Monetary, investment and structural policies;
 - Social sphere;
 - Regional economy;
 - Economics of industry markets, antitrust policy;
 - Enterprise economics, problems of ownership, corporate governance, small business;
 - World economy;
 - Economic history

A u d i e n c e : researchers of economics and law; university lecturers and students; analytical and law departments of large enterprises, corporations and banks; leaders of federal and regional authorities.

A u t h o r s : leading scientists, representatives of Russian and foreign economic thought.

Научно-практический рецензируемый журнал «Журнал монетарной экономики и менеджмента»

«Журнал монетарной экономики и менеджмента» – российский научно-практический журнал общезкономического содержания. Основан в 1998 году как «Международный экспедитор» (до 2022 года), а с 2022 года носит современное название – «Журнал монетарной экономики и менеджмента». Издание включено в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке eLIBRARU.RU (Россия), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (США), JOURNAL INDEX.net (США), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Польша), EBSCO Publishing (США).

Основные темы публикаций:

- Экономические науки.
 - экономическая теория;
 - денежно-кредитная, инвестиционная и структурная политика;
 - социальная сфера;
 - экономика регионов;
 - экономика отраслевых рынков, антимонопольная политика;
 - экономика предприятия, проблемы собственности, корпоративного управления, малого бизнеса;
 - мировая экономика;
 - экономическая история

А у д и т о р и я : экономисты-исследователи; преподаватели и студенты вузов; аналитические подразделения крупных предприятий, корпораций и банков; руководители федеральных и региональных органов власти.

А в т о р ы : ведущие ученые, крупнейшие представители отечественной и зарубежной экономической мысли.

Содержание

Абрамян П. М. Исторические аспекты развития интернет-торговли.....	9-16
Баетова Д. Р. Применение специальных налоговых режимов на неурбанизированных территориях Омской области.....	17-24
Фокин П. А. Ключевые факторы успешности интернет-бизнеса: от модели до маркетинга.....	25-29
Федоров Е.А. Влияние цифровых технологий на трансформацию бизнес-процессов: теоретический аспект.....	30-35
Киреенко А. С. Управление манипулированием на рынке ценных бумаг.....	36-40
Кутергин П. С. Beyond Budgeting как новый подход к управлению и бюджетированию.....	41-46
Мергасов А. В. Теоретико-методические основы интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки.....	47-54
Миях М. Р. Особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла.....	55-59
Рябичева О.И. Оценка финансового состояния страховой компании как диагностика потенциального банкротства.....	60-67
Рябичева О.И. Оценка состояния государственного внешнего и внутреннего долга Российской Федерации.....	68-76
Рябичева О.И. Проблемы и перспективы российского рынка перестрахования.....	77-86
Саркисян Д. А. Развитие технологий цифрового маркетинга при продвижении финансовых продуктов.....	87-92
Шарапов Ю. В., Шарапова Н. В., Саторова А. С. Цифровизация учета и анализа показателей финансового состояния предприятия при принятии управленческих решений.....	93-97
Чурилин С. Н. Стратегии адаптации бизнеса к санкционным ограничениям.....	98-104
Шитиков О. В. Цифровая трансформация металлургического комплекса России: влияние на финансовые показатели и перспективы развития.....	105-111
Медведев М. В. Внедрение инновационных технологий в судходном бизнесе.....	112-115

Яворский С. С. Экономические риски в банковских организациях: модели и стратегии управления.....	116-122
Ярошев И Л. Применение байесовских нейросетей для моделирования рисков на финансовых Рынках.....	123-129
Авилов Н. М. Трудовые кадры как ключевой элемент стратегии транспортной компании.....	130-134
Акутов А. А. Формирование системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена.....	135-141
Бралгин С. С. Диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия.....	142-148
Востряков В. С. Методология управления инновациями в обеспечении безопасности в экономических информационных системах.....	149-155
Вула В.К. Алгоритм принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности.....	156-162
Горский М. М. Трансформация и адаптация логистики к вызовам нестабильной внешней среды предприятия.....	163-168
Демчик И. В. Российский рынок одежды в условиях либерализации мировой торговли: организационно- экономические методы управления.....	169-177
Дудар С. А. Управление кредитным рынком в России: закономерности и перспективы Развития.....	178-186
Дудко А. С. Разработка стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок.....	187-193
Зябкин А. Е. Основные направления инновационной деятельности в сфере городского пассажирского транспорта.....	194-199
Константинов А. А. Разработка механизмов и стратегии управления развитием торговли строительными материалами.....	200-206
Эфендиева Д. С. Уровень жизни населения – главная составляющая социально-экономической политики государства.....	207-214
Рабаданова Д. А. Особенности банковского кредитования предприятий реального сектора	

экономики.....	215-219
Рабаданова Д. А., Нурмагомедова Л. А.	
Тенденции банковского кредитования предприятий реального сектора экономики РФ.....	220-227
Рабаданова Д. А.	
Роль и значение банковского кредитования в развитии реального сектора экономики.....	228-234
Исаева П. Г., Мисриханова З.Г.	
Анализ эффективности методов и инструментов регулирования современной денежно-кредитной системы России.....	235-243
Исаева П.Г., Мисриханова З. Г.	
Система стратегического планирования развития региона.....	244-251
Исаева П.Г., Мисриханова З. Г.	
Система экономической безопасности России: стратегические цели и механизмы их обеспечения.....	252-264
Оботуров В. А.	
Геостратегическое планирование как инструмент управления региональным развитием.....	265-272
Мощенко О.В., Кучинская А. Д.	
Особенности и актуальные проблемы кадрового аудита в государственных учреждениях.....	273-277
Зиновьев В. А.	
Стратегические подходы к продажам в условиях экономических санкций.....	278-282
Ирбайханов А. Х.	
Развитие рынка сотовой связи в экономике России (на примере Московского региона).....	283-290
Капутин А. Ю.	
Региональная политика коммерческих банков: теоретический анализ.....	291-295
Корнев Е. В.	
К вопросу о платежеспособности производственного предприятия.....	296-303
Кошечко А. Н.	
Ситуация на рынке недвижимости: влияние внешних факторов на изменения потребительского спроса.....	304-308
Кулешов П. В.	
Социальная ответственность бизнеса: от обязательств к действиям.....	309-313
Лисицын А.В.	
Модели и инструменты стратегического планирования организаций: теоретический подход и практические рекомендации.....	314-318
Макаров Н. В.	
Применение технологий BIM в управлении строительными проектами: преимущества и вызовы.....	319-323
Мусаева Айджан	

Искусственный интеллект в проектном управлении: возможности и вызовы.....	324-328
Никаноров М. С.	
Индивидуальные особенности сотрудников как фактор мотивации: методы персонализированного подхода.....	329-334
Кондрашов С. В., Кызлаков К. А., Андриевских М. В., Ярош А.Л.	
Реализация муниципальной политики в сфере экономики по поддержке малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.....	335-339
Кондрашов С. В., Кызлаков К. А., Андриевских М. В., Ярош А.Л.	
Исследование возможностей применения опыта Китая в создании эффективной экономической комплаенс политики для российских государственных компаний....	340-346
Кондрашов С. В., Кызлаков К. А., Андриевских М. В., Ярош А.Л.	
Влияние экономического прогресса на развитие информационного общества.....	347-353
Овчинников Д. И.	
Инновационные методы планирования и проектирования городской инфраструктуры: теоретический аспект.....	354-358
Осипов А. В.	
От теории к практике: особенности разработки и проведения тренингов для специалистов по продажам.....	359-363
Пестов Д. В.	
Ключевые принципы эффективной внутренней коммуникации для повышения командной работы	364-367
Ронами В. С.	
Глобализация промышленного сектора: вызовы и возможности для новых рынков..	368-372

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.69.75.001

Абрамян Павел Мамиконович
Московская международная академия

Исторические аспекты развития интернет-торговли

Аннотация. Интернет-торговля, или электронная коммерция, является одним из важнейших сегментов современной мировой экономики, радикально изменившим подходы к ведению бизнеса и взаимодействию с потребителями. В статье рассматриваются предпосылки возникновения интернет-торговли, включая развитие технологий, финансовых инструментов и трансформацию потребительского поведения. Представлен исторический обзор основных этапов её эволюции — от первых попыток электронной коммерции до современных форм, характеризующихся интеграцией искусственного интеллекта, аналитики больших данных и мобильных технологий.

В статье подчёркивается роль интернет-торговли в глобальной экономике и её значительный потенциал как драйвера экономического роста. Определены ключевые барьеры, требующие преодоления для дальнейшего развития, такие как вопросы безопасности данных, улучшение логистической инфраструктуры и соблюдение регуляторных требований. Автор приходит к выводу, что устойчивое развитие интернет-торговли возможно только при условии сотрудничества бизнеса, государства и общества для создания конкурентоспособной и надёжной экосистемы.

Ключевые слова: интернет-торговля, электронная коммерция, финансовые технологии, персонализация, омниканальность, мобильная коммерция, глобальная экономика, устойчивое развитие.

Pavel Mamikonovich Abrahamyan
Moscow International Academy

Historical aspects of the development of online commerce

Annotation. Online commerce, or e-commerce, is one of the most important segments of the modern global economy, which has radically changed approaches to doing business and interacting with consumers. The article examines the prerequisites for the emergence of online commerce, including the development of technology, financial instruments and the transformation of consumer behavior. A historical overview of the main stages of its evolution is presented — from the first attempts of e-commerce to modern forms characterized by the integration of artificial intelligence, big data analytics and mobile technologies.

The article highlights the role of online commerce in the global economy and its significant potential as a driver of economic growth. The key barriers that need to be overcome for further development, such as data security issues, improvement of logistics infrastructure and compliance with regulatory requirements, have been identified. The author concludes that the sustainable development of online commerce is possible only if business, government and society cooperate to create a competitive and reliable ecosystem.

Keywords: Internet commerce, e-commerce, financial technologies, personalization, omnichannel, mobile commerce, global economy, sustainable development.

Интернет-торговля, или электронная коммерция, за последние несколько десятилетий изменила ландшафт мировой экономики, став одной из наиболее динамично развивающихся сфер бизнеса. Её появление стало возможным благодаря сочетанию технологических достижений, экономических преобразований и социальных изменений,

которые сформировали основу для трансформации традиционных моделей торговли. Электронная коммерция предоставляет неограниченные возможности для взаимодействия между продавцами и покупателями, преодолевая барьеры времени и пространства.

Становление интернет-торговли сопровождалось рядом исторических этапов, каждый из которых был обусловлен появлением новых технологий, изменениями в поведении потребителей и развитием финансовых инструментов. Сегодня электронная коммерция охватывает все больше сфер, активно внедряет инновационные подходы и расширяет географические горизонты. Тем не менее её развитие демонстрирует значительные различия в зависимости от региональных особенностей, культурных предпочтений и уровня цифровизации стран [4].

Целью данной статьи является анализ эволюции интернет-торговли, начиная с её зарождения и заканчивая современными тенденциями. В работе рассматриваются ключевые предпосылки её возникновения, исторические этапы развития, а также географические и культурные особенности. Особое внимание уделяется роли ведущих стран в формировании глобального рынка электронной коммерции и анализу факторов, влияющих на её рост.

Интернет-торговля, или электронная коммерция, стала неотъемлемой частью мировой экономики, изменив способы взаимодействия между бизнесом и потребителями. Её история представляет собой процесс эволюции, включающий технологические, экономические и социальные аспекты.

Возникновение интернет-торговли стало возможным благодаря ряду факторов:

1. Технологическое развитие.

Технологическое развитие сыграло ключевую роль в зарождении и становлении интернет-торговли, обеспечив её основу и стимулы для дальнейшего роста.

Разработка ARPANET в 1960-х годах и последующее создание интернета заложили основу для обмена данными между компьютерами. Изобретение Тимом Бернерсом-Ли в 1989 году концепции Всемирной паутины (World Wide Web), включающей HTTP, URL и HTML, позволило людям взаимодействовать с информацией через веб-браузеры. Первый графический браузер Mosaic (1993) сделал интернет доступным для широкой аудитории, что стимулировало развитие коммерческих онлайн-платформ.

Финансовые технологии, такие как электронный обмен фондами (EFT) и системы электронных платежей, например PayPal (основан в 1998 году), сделали возможными безопасные и удобные транзакции. Создание криптографически защищённых протоколов, таких как SSL, обеспечило шифрование данных, минимизируя риски мошенничества.

Расширение широкополосного доступа в 1990-х годах обеспечило стабильное и быстрое подключение к интернету, что упростило загрузку веб-страниц и проведение операций. Параллельно с этим стоимость оборудования, такого как персональные компьютеры, начала снижаться, увеличивая количество пользователей.

Электронная почта стала одним из первых инструментов маркетинга и взаимодействия с клиентами, способствуя информированию о продуктах и услугах. Это позволило компаниям расширить аудиторию и сократить расходы на продвижение.

Первые интернет-магазины, такие как Amazon (1995) и eBay (1995), заложили основы электронной коммерции. Эти компании стали первопроходцами в создании удобных интерфейсов, использующих технологии поиска, рекомендаций и обработки транзакций.

С появлением смартфонов и мобильных приложений интернет-торговля получила новый импульс. Магазины начали адаптировать свои сайты для мобильных устройств, что сделало покупки доступными в любое время и из любого места.

Развитие технологий защиты информации, включая криптографические алгоритмы и блокчейн, повысило доверие потребителей к интернет-торговле. Блокчейн также открыл новые возможности для автоматизации транзакций с помощью смарт-контрактов и использования криптовалют.

Развитие технологий отслеживания посылок, совершенствование логистических процессов и интеграция систем управления цепочками поставок способствовали созданию удобных условий для доставки товаров.

Таким образом, технологическое развитие не только обеспечило техническую инфраструктуру для интернет-торговли, но и создало условия для её массового внедрения. Это позволило электронной коммерции стать неотъемлемой частью глобальной экономики, радикально изменив подходы к продажам, взаимодействию с клиентами и конкурентной борьбе.

2. Развитие финансовых технологий.

Развитие финансовых технологий (финтеха) оказало значительное влияние на развитие интернет-торговли, создав условия для её массового распространения и роста. Эти технологии обеспечили доступность, безопасность и удобство финансовых операций в онлайн-среде, что сделало электронную коммерцию удобной как для продавцов, так и для покупателей.

Финансовые технологии внедрили электронные платёжные системы, такие как кредитные и дебетовые карты, которые стали основой для проведения онлайн-транзакций. Впервые кредитные карты, такие как Diners Club и Visa, начали использоваться для покупок через Интернет, что обеспечило простоту и скорость оплаты.

Появление электронных кошельков, таких как PayPal (основан в 1998 году), сыграло ключевую роль в популяризации интернет-торговли. Эти платформы предложили удобный способ совершения покупок без необходимости вводить банковские данные при каждой транзакции, что повысило уровень безопасности и доверия потребителей.

С развитием смартфонов мобильные платежи стали важным элементом интернет-торговли. Такие системы, как Apple Pay, Google Pay и Samsung Pay, интегрировались с мобильными устройствами, позволяя совершать покупки в одно касание. Это повысило удобство для пользователей и стимулировало рост мобильной коммерции (m-commerce).

Появление криптовалют, таких как Bitcoin, создало новую форму расчётов, которая привлекла технологически продвинутых потребителей. Криптовалюты обеспечивают анонимность и низкие комиссии, что особенно актуально для международных транзакций. Некоторые интернет-магазины начали принимать криптовалюту, расширяя свою аудиторию.

Финтех активно развивал методы шифрования, включая SSL и токенизацию, которые обеспечили безопасность онлайн-платежей. Это снизило риски мошенничества и утечки данных, что повысило доверие к интернет-торговле. Благодаря этому потребители стали активнее совершать покупки через Интернет.

Развитие платёжных шлюзов, таких как Stripe, Square и PayPal, упростило процесс интеграции платёжных систем для интернет-магазинов. Эти платформы обеспечили универсальность, позволяя принимать платежи по различным каналам, включая карты, электронные кошельки и банковские переводы.

Модель «покупай сейчас — плати позже» (BNPL), представленная такими платформами, как Klarna и Afterpay, позволила потребителям приобретать товары в рассрочку без использования кредитных карт. Это стимулировало спрос на товары в интернет-магазинах, увеличивая средний чек и доступность покупок для широкой аудитории.

Блокчейн создал возможности для повышения прозрачности транзакций и автоматизации сделок с помощью смарт-контрактов. Это особенно важно для сегмента B2B в сфере интернет-торговли, где автоматизация платежей упрощает взаимодействие между компаниями.

Финтех внедрил аналитические инструменты для обработки больших данных, что позволило интернет-магазинам персонализировать предложения, улучшать управление запасами и оптимизировать ценообразование. Это повысило конверсию и удовлетворённость клиентов.

Технологии микроплатежей упростили покупку недорогих цифровых продуктов, таких как подписки, электронные книги и мобильные приложения. Это стимулировало развитие сектора цифровой коммерции.

Развитие финансовых технологий позволило интегрировать платёжные системы с социальными платформами, такими как Facebook Marketplace и Instagram Shopping. Это расширило каналы сбыта для интернет-торговли, привлекая клиентов напрямую через социальные сети.

Финансовые технологии не только упростили процесс оплаты, но и повысили доверие к интернет-торговле и сделали её более доступной, что способствовало её масштабному развитию. Они обеспечили высокую скорость транзакций, безопасность данных, удобство для пользователей и возможность персонализации, что сделало интернет-торговлю неотъемлемой частью глобальной экономики.

3. Изменения в потребительском поведении. Изменения в поведении потребителей сыграли ключевую роль в развитии интернет-торговли, трансформировав её структуру, модели взаимодействия и подходы к продажам. Под влиянием цифровизации, глобализации и социальных изменений поведение покупателей стало более ориентированным на удобство, персонализацию и технологические решения.

Потребители всё чаще ищут способы упростить и ускорить процесс покупки. Интернет-торговля удовлетворяет эту потребность благодаря круглосуточному доступу, отсутствию географических ограничений и минимизации усилий, необходимых для поиска и приобретения товаров. Возможность совершать покупки из любого места и в любое время стимулировала рост электронной коммерции.

Современные покупатели используют несколько каналов для изучения, сравнения и приобретения товаров. Например, изучение товара в офлайн-магазине может завершиться покупкой онлайн, и наоборот. Компании адаптировались к этой модели, разрабатывая омниканальные стратегии, которые включают интеграцию интернет-магазинов, мобильных приложений и социальных сетей.

Потребители всё чаще ожидают индивидуального подхода к своим потребностям. Это побудило интернет-магазины внедрять технологии больших данных и искусственного интеллекта для анализа поведения пользователей и предоставления персонализированных рекомендаций. Например, Amazon и Netflix успешно используют персонализацию для увеличения продаж и вовлечённости.

Широкое распространение смартфонов изменило привычки потребителей, сделав мобильные покупки неотъемлемой частью интернет-торговли. По данным, в 2023 году более 58% всех покупок в сфере электронной коммерции совершались с мобильных устройств [8]. Это стимулировало развитие мобильных приложений и адаптацию сайтов для мобильных устройств.

Потребители стали ценить быструю доставку, что способствовало развитию логистических решений, таких как экспресс-доставка, «доставка в тот же день» и пункты самовывоза. Amazon Prime и другие сервисы, предлагающие ускоренную доставку, стали эталоном удобства для клиентов.

Современные покупатели активно полагаются на отзывы других клиентов перед совершением покупок. Это побудило компании внедрить системы пользовательских оценок и отзывов на своих платформах. Социальные сети также играют важную роль, формируя репутацию брендов и влияя на покупательские решения.

Рост экологической сознательности потребителей изменил их предпочтения, увеличив спрос на товары с минимальным углеродным следом и экологически чистую упаковку. Компании адаптировались, предлагая «зелёные» продукты и варианты экологичной доставки.

Потребители всё чаще предпочитают подписки разовым покупкам, особенно в таких категориях, как косметика, продукты питания и одежда. Это способствовало развитию

подписных сервисов, таких как Dollar Shave Club или Stitch Fix, которые предлагают регулярные поставки товаров с возможностью персонализации.

Пандемия COVID-19 радикально изменила поведение потребителей, сделав онлайн-покупки основной формой торговли для многих категорий товаров. В результате компании начали инвестировать в инфраструктуру электронной коммерции, расширяя свои предложения и улучшая пользовательский опыт.

Благодаря развитию технологий защиты данных и повышению прозрачности онлайн-торговли потребители стали больше доверять электронным магазинам. Это позволило расширить клиентскую базу и способствовало росту интернет-продаж даже среди старших возрастных групп.

Современные потребители активно используют интернет для поиска выгодных предложений и сравнения цен. Это привело к развитию сайтов-агрегаторов, платформ со скидками и внедрению динамического ценообразования в интернет-магазинах.

Изменения в потребительском поведении не только стимулировали развитие интернет-торговли, но и сформировали её современные черты. Интернет-магазины адаптировались к новым требованиям, внедряя технологии, упрощая процессы и предлагая персонализированные решения, что сделало онлайн-покупки важнейшей частью современной экономики.

Основные исторические этапы развития интернет-торговли (составлено автором на основе [2]).

Этап	Характеристика этапа
Ранний этап (1970-е – 1980-е годы)	Эта стадия характеризуется появлением первых примитивных форм электронной коммерции. Основное внимание уделялось бизнес-решениям: - В 1979 году Майкл Олдрич изобрёл систему телешопинга, используя соединение компьютера и телефона. - В 1980-х годах началось активное использование систем электронной передачи данных (EDI), которые позволяли компаниям обмениваться документами.
Появление интернет-магазинов (1990-е годы)	Появление браузера Mosaic (1993) и развитие HTTP/HTML положили начало современной интернет-торговле. В 1994 году компания Pizza Hut предложила первый онлайн-заказ пиццы. В 1995 году Джефф Безос основал Amazon, который изначально был интернет-магазином книг, а затем стал крупнейшей платформой электронной коммерции. В том же году появился eBay, специализирующийся на аукционах.
Расширение электронной коммерции (2000-е годы)	В начале 2000-х годов интернет-торговля получила мощный импульс благодаря развитию широкополосного интернета и платёжных систем: - В 2000 году была создана китайская платформа Alibaba, которая стала

	<p>крупнейшей в мире платформой B2B и B2C.</p> <p>- PayPal, основанный в 1998 году, стал ключевой системой для онлайн-платежей, обеспечивая удобство и безопасность.</p>
Рост мобильной коммерции и маркетплейсов (2010-е годы)	<p>В этом десятилетии доминирующими трендами стали: развитие мобильных приложений; запуск App Store (2008) и рост популярности смартфонов способствовали созданию удобных платформ для мобильных покупок; рост маркетплейсов, таких как Etsy (2005), Zalando (2008) и других; укрепление позиций Amazon и Alibaba как мировых лидеров.</p>
Современный этап (2020-е годы)	<p>Современный этап характеризуется цифровизацией и интеграцией новых технологий. Искусственный интеллект и машинное обучение используются для персонализации пользовательского опыта. Мобильные приложения и развитие суперприложений, таких как WeChat в Китае, предоставляют полный спектр услуг, от покупок до оплаты. Социальная коммерция (social commerce), интеграция платформ вроде Instagram и TikTok, где пользователи могут совершать покупки, оставаясь в приложении.</p>

Современные тенденции интернет-торговли характеризуются следующим [1]:

- Персонализация и аналитика данных. Использование больших данных позволяет компаниям предлагать персонализированные продукты и услуги.
- Развитие омниканальных стратегий. Бренды интегрируют онлайн- и офлайн-каналы, предоставляя покупателям бесшовный опыт.
- Внедрение технологий виртуальной (VR) и дополненной (AR) реальности для улучшения пользовательского взаимодействия.
- Устойчивое развитие и экологическая ответственность. Потребители всё больше обращают внимание на экологические аспекты логистики и упаковки.
- Рост трансграничной торговли. Международные продажи продолжают расти благодаря унификации таможенных процедур и развитию логистики.

Географические особенности развития интернет-торговли обусловлены различиями в уровне цифровизации, экономическом развитии, инфраструктуре, культурных особенностях и покупательских привычках в разных странах и регионах. Эти факторы создают уникальные условия для роста электронной коммерции, её моделей и стратегий.

Интернет-торговля наиболее развита в странах с высоким уровнем цифровизации и проникновения интернета. Лидерами в этом сегменте являются Китай, США и Западная Европа. В Китае интернет-торговля достигла беспрецедентных масштабов благодаря высокому уровню использования мобильных устройств, развитым платформам электронной коммерции, таким как Alibaba и JD.com, и государственной поддержке. Китайский рынок отличается высокой долей мобильной коммерции, где большая часть покупок совершается через смартфоны. Также ключевую роль играет интеграция электронной коммерции с социальными сетями и платформами, такими как WeChat и TikTok.

В США интернет-торговля характеризуется значительной ролью глобальных гигантов, таких как Amazon, и активным развитием омниканальных стратегий, в рамках которых крупные ритейлеры интегрируют онлайн- и офлайн-торговлю. Американский рынок отличается высокой конкуренцией, развитием технологий персонализации и использованием искусственного интеллекта для анализа покупательского поведения. Кроме того, здесь активно развиваются модели подписки и экспресс-доставка.

Европейский рынок демонстрирует разнообразие интернет-торговли, обусловленное культурными, языковыми и экономическими различиями между странами [5]. В странах Северной Европы, таких как Швеция и Дания, доля онлайн-покупок очень высока благодаря доступной цифровой инфраструктуре и высокому уровню цифровой грамотности населения. В то же время страны Восточной Европы, такие как Польша и Румыния, демонстрируют высокие темпы роста, хотя уровень проникновения интернет-торговли в них остаётся ниже, чем в Западной Европе. Европейская интернет-торговля характеризуется вниманием к экологии и устойчивому развитию, что отражается в популярности экологичных товаров и устойчивых методов доставки.

В развивающихся странах, таких как Индия и Бразилия, интернет-торговля активно развивается благодаря повышению доступности интернета, снижению стоимости смартфонов и поддержке со стороны крупных платформ, таких как Flipkart в Индии или Mercado Libre в Латинской Америке. Однако ограниченная логистическая инфраструктура и низкий уровень доверия к онлайн-платежам остаются препятствиями для дальнейшего роста. В этих регионах популярны модели, ориентированные на мобильную коммерцию и оплату при доставке, что позволяет адаптироваться к особенностям местных рынков.

Африканский рынок интернет-торговли только начинает развиваться, и его рост связан с увеличением доступности мобильных телефонов и развитием финансовых технологий, таких как мобильные платежи через платформы M-Pesa. Несмотря на значительный потенциал, этот регион сталкивается с проблемами, связанными с недостаточной цифровой грамотностью населения, ограниченным доступом к интернету и слабой логистической инфраструктурой [7].

Географические особенности также определяются культурными предпочтениями и покупательскими привычками. Например, в Японии большое значение придается качеству товаров и услуг, а в Германии ключевым фактором выбора является надежность поставщика и удобство возврата. В странах Латинской Америки, таких как Мексика и Аргентина, популярны маркетплейсы, предлагающие широкий ассортимент товаров и гибкие условия оплаты [3].

Интернет-торговля прошла долгий путь от первых экспериментов с электронной передачей данных до становления глобального рынка, который сегодня является неотъемлемой частью мировой экономики. Её развитие стало возможным благодаря стремительным технологическим изменениям, внедрению инноваций в финансовой сфере и трансформации потребительских привычек. Электронная коммерция продолжает изменять способы взаимодействия между бизнесом и потребителями, интегрируя новые технологии и предлагая персонализированные решения.

Ведущие страны, такие как Китай, США и государства Западной Европы, задают темпы и направления роста интернет-торговли, демонстрируя успешные примеры внедрения цифровых технологий [9]. В то же время развивающиеся рынки, включая Индию, Бразилию и Африканский континент, демонстрируют высокий потенциал, несмотря на инфраструктурные ограничения и низкий уровень цифровой грамотности. Это подтверждает глобальный характер интернет-торговли и её способность адаптироваться к различным условиям.

Современные тенденции, включая омниканальные стратегии, внедрение искусственного интеллекта и экологическую ответственность, формируют новую парадигму интернет-торговли. Однако для её дальнейшего развития необходимо преодоление вызовов, связанных с безопасностью данных, логистикой и регуляторными

барьерами [6]. Будущее электронной коммерции связано с её способностью гибко реагировать на изменения в глобальной экономике, использовать преимущества цифровизации и удовлетворять растущие потребности потребителей.

Таким образом, интернет-торговля продолжает оставаться ключевым драйвером экономического роста, способствуя развитию бизнеса, улучшению качества обслуживания клиентов и интеграции мировых рынков. Её дальнейшее развитие потребует совместных усилий бизнеса, технологий и государства для формирования устойчивой и конкурентоспособной экосистемы.

Список источников

1. Десять трендов онлайн-ритейлинга в 2019-2020 годах. URL:<https://vc.ru/trade/59300-desyat-trendovonlayn-riteyla-na-2019-2020-gody> (дата обращения: 2.09.2024 г.).
2. История развития Интернет-магазинов. URL:<http://www.v-mire-skidok.ru/poleznie-statyi/?id=35> (дата обращения 4.09.2024 г.).
3. Минасян А. Мировые тенденции развития электронной торговли. Вестник Армянского государственного экономического университета. 2020. № 1. С. 117-131.
4. Никифоров И.С. История и перспективы развития интернет-торговли на современном этапе. Студенческий. 2020. № 40-4 (126). С. 34-36.
5. Никулин Э.И., Польщиков К.А., Ломакин В.В. сравнительный анализ развития интернет-торговли России, Великобритании и США. Научный результат. Экономические исследования. 2020. Т. 6. № 1. С. 35-41.
6. Плискановская М.И., Трохинова П.А. интернет-магазины как новая экономическая реальность. Бизнес-образование в экономике знаний. 2018. № 2 (10). С. 58-63.
7. Стукалова И.Б. Перспективы развития электронной торговли: возможности и угрозы. Теоретическая и прикладная экономика. 2021. № 4. С. 29-40.
8. Ecommerce statistics to help you achieve success in 2023. URL:<https://www.zoho.com/commerce/insights/ecommerce-business-outlook-statistics-2023.html> (дата обращения: 2.09.2024 г.).
9. Global eCommerce: executive summary, 2019. URL:<https://www.emarketer.com/content/us-ecommerce2019> (дата обращения: 2.09.2024 г.).
10. Макеева Т.С. Электронная коммерция: что это, принцип работы, виды электронной коммерции//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №2. С.20-25

Информация об авторе

Абрамян Павел Мамиконович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Abrahamyan Pavel Mamikonovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 336.2

DOI 10.26118/2782-4586.2024.44.78.002

Баетова Динар Рахметуловна

Омский государственный аграрный университет

Применение специальных налоговых режимов на неурбанизированных территориях Омской области

Аннотация. Актуальность проводимого исследования обусловлена значимостью малого бизнеса для неурбанизированных территорий. Именно малый бизнес создает рабочие места, обеспечивая доходы населения и поступление налоговых платежей в местные бюджеты. Учитывая, что малый бизнес, применяющий специальные налоговые режимы, не размещает отчеты в открытом доступе в сети интернет, получить представление о их активности можем только по информации о применении специальных налоговых режимов на соответствующих территориях. Целью работы является оценка развития предпринимательства неурбанизированных территорий на основе анализа применения специальных налоговых режимов. Для этого проведена оценка динамики субъектов бизнеса, применяющих специальные налоговые режимы, и динамика налоговой базы, доходов и расходов налогоплательщиков. Установлено, что плотность агробизнеса меньше плотности субъектов бизнеса, применяющих УСН, количество предпринимателей, применяющих УСН увеличивается при снижении количества индивидуальных предпринимателей (КФХ), применяющих ЕСХН. Также пополнение бюджета производится в меньшем объеме в связи со значительным убытком прошлого периода, который уменьшает налоговые платежи. Результаты исследования могут быть использованы региональными и муниципальными органами власти при коррекции программ поддержки малого бизнеса на неурбанизированных территориях.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговая база, УСН, ЕСХН, неурбанизированные территории.

Baetova Dinar Rakhmetulovna

Omsk State Agrarian University

Application of special tax regimes in non-urbanized territories of the Omsk region

Annotation. The relevance of the research is due to the importance of small businesses for non-urbanized territories. It is small businesses that create jobs, ensuring the income of the population and the receipt of tax payments to local budgets. Given that small businesses applying special tax regimes do not post reports publicly available on the Internet, we can get an idea of their activity only from information about the application of special tax regimes in the relevant territories. The purpose of the work is to assess the development of entrepreneurship in non-urbanized territories based on the analysis of the application of special tax regimes. For this purpose, the dynamics of business entities applying special tax regimes and the dynamics of the tax base, income and expenses of taxpayers were assessed. It has been established that the density of agribusiness is less than the density of business entities using STS, the number of entrepreneurs using STS increases with a decrease in the number of individual entrepreneurs (farms) using STS. Also, the budget is replenished in a smaller amount due to the significant loss of the previous period, which reduces tax payments. The results of the study can be used by regional and municipal authorities in correcting small business support programs in non-urbanized territories.

Keywords: small business, tax base, USN, ECN, non-urbanized territories.

Введение. Развитие предпринимательства на неурбанизированных территориях является залогом их развития и обеспечения их благосостояния и уровня жизни населения. Основной экономической деятельностью на неурбанизированных территориях является сельское хозяйство, переработка. Иные виды деятельности на сельских территориях принято называть «альтернативными», однако необходимо расширение понятия альтернативной занятости до внегородской занятости, учитывающей новые виды и формы занятости [2]. В российской науке и практике внегородская занятость рассматривается как одно из условий устойчивого развития сельских территорий, в зарубежных исследованиях - в качестве стратегии выживания местных жителей [3]. Особенностью неурбанизированных территорий является преобладание микро- и малого бизнеса, имеющего право применять специальные налоговые режимы. Сельские предпринимательские экосистемы принято рассматривать в контексте устойчивого развития [4;5]. Тогда результатом функционирования сельской предпринимательской экосистемы как системной модели организации социально-экономического развития сельских территорий, основой которой является предпринимательство, является устойчивое социально-экономическое развитие сельской территории. С.Н.Полбицын, позиционирует сельские предпринимательские экосистемы не как направленные на получение экономической выгоды, а как экосистемы с социальными приоритетами развития, направленные на устойчивое социально-экономическое развитие сельских территорий [6], в том числе за счет бюджетных средств, формируемых налоговыми платежами малого бизнеса. Однако предпринимательство как основа предпринимательской экосистемы все же преследует цель получения экономической выгоды. Таким образом, социальное развитие территорий за счет предпринимателей возможно при условии экономической выгоды предпринимательской деятельности на селе. Целью работы является оценка развития предпринимательства неурбанизированных территорий на основе анализа применения специальных налоговых режимов.

Методология исследования. Исследование базируется на экосистемном подходе, в рамках которого деятельность одних субъектов, оказывает влияние на условия функционирования других субъектов. При этом предпринимательство как основа предпринимательской экосистемы неурбанизированных территорий оказывает влияние на развитие предпринимательства как явления на данных территориях, создает экономическую основу развития территорий. О возможности пополнения бюджетов за счет бизнеса неурбанизированных территорий, об эффективности их бизнеса можно судить на основе показателей, которые проанализированы в данной работе: количество применяющих специальные налоговые режимы налогоплательщиков, их динамика и плотность относительно населения, динамика доходов и расходов применяющих специальные налоговые режимы налогоплательщиков, динамика налоговых платежей по специальным налоговым режимам, подлежащая уплате. В качестве информационной базы используются данные за 2019-2023 гг, находящиеся в открытом доступе в сети Интернет [7;8].

Результаты и их обсуждение. За последние годы в целом по Омской области динамика количества субъектов предпринимательства без учета самозанятых была неоднородной. За 2020 год их количество снизилось на 5%, с 2021 по 2023 года постепенно происходило восстановление предпринимательской деятельности, но уровня «доковидного» периода не достигло

Таблица 1. Динамика количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (составлено автором по [8])

Показатель/ период	Темп роста, 2023/ 2022, %	Темп роста, 2022/ 2021, %	Темп роста, 2021/ 2020, %	Темп роста, 2020/ 2019 %	Темп роста, 2023/ 2019, %
Всего	101,47	100,84	101,28	94,97	98,43
Юридических лиц					

Микро предприятие	91,82	98,89	97,92	93,71	83,32
Малое предприятие	98,13	99,15	92,99	96,52	87,32
Среднее предприятие	110,00	105,96	102,72	99,32	118,92
Индивидуальных предпринимателей					
Микро предприятие	107,40	101,93	103,94	95,69	108,88
Малое предприятие	100,16	113,06	102,01	96,31	111,25
Среднее предприятие	110,00	125,00	100,00	114,29	157,14

Восстановление предпринимательской деятельности происходит за счет роста количества индивидуальных предпринимателей на фоне устойчивого снижения количества юридических лиц. Данный факт дает возможность предположить рост числа налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы.

На неурбанизированных территориях Омской области субъектами бизнеса применяются следующие специальные налоговые режимы:

- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы»;
- упрощенная система налогообложения с объектом налогообложения «доходы-расходы»;
- патентная система налогообложения [1].

Распределение налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, по муниципальным районам Омской области неоднородно (рисунок 1).

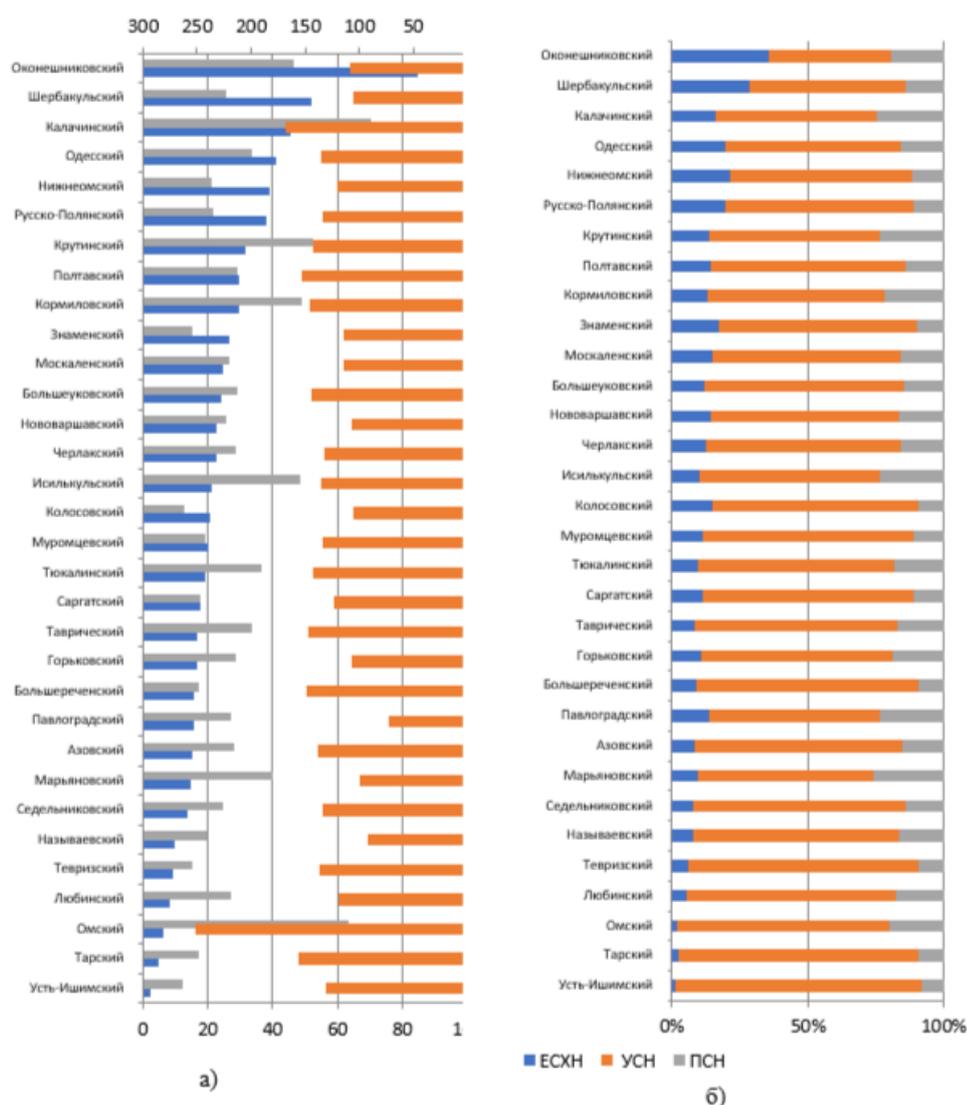


Рисунок 1. Количественные характеристики применения специальных налоговых режимов в районах Омской области: а) количество налогоплательщиков на 10000 населения, б) удельный вес налогоплательщиков в общем количестве применяющих специальные налоговые режимы (составлено автором по [7;8]).

Полученные результаты демонстрируют, что увеличение плательщиков ЕСХН не способствует росту количества плательщиков УСН и ПСН. По муниципальным районам региона высокая плотность плательщиков ЕСХН соответствует средней или низкой плотности по плательщикам УСН и ПСН. Из общей ситуации значительно отличается Омский район, что объясняется близостью района к городскому региональному центру, т.е. к рынкам сбыта несельскохозяйственной продукции и мерам поддержки малого бизнеса. Также отличается Калачинский район: на фоне высокой плотности плательщиков ЕСХН, высока плотность плательщиков УСН и ПСН. Таким образом, в дальнейшем необходимо подробнее изучить опыт Калачинского района по развитию малого предпринимательства. По структуре совокупности налогоплательщиков практически по всем муниципальным районам преобладают плательщики УСН, т.е. виды деятельности, отличные от сельского хозяйства. Однако необходимо уточнить, что в анализируемом периоде в регионе действовала льготная ставка по УСН, на которую могли рассчитывать также сельхозтоваропроизводители, оформив УСН.

За анализируемый период по неурбанизированным территориям только количество налогоплательщиков по УСН с объектом налогообложения «доходы» показало рост в 1,5 раза (с опережающим ростом числа индивидуальных предпринимателей) при одновременном снижении числа налогоплательщиков, подающих «нулевую» отчетность (т.е. деятельность не осуществлялась, доходы (налогооблагаемая база) отсутствуют) (таблица 2).

Таблица 2. Динамика количества налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы (темп роста, 2023/2021 гг, %) (составлено автором по [7])

Показатель	Режимы налогообложения		
	УСН (доходы-расходы)	УСН (доходы)	ЕСХН
Организации, представившие налоговые декларации	100,83	151,65	100,0
ИП, представившие налоговые декларации	106,42	180,28	99,5
Организации, представившие нулевую отчетность	105,14	95,56	118,2
ИП, представившие нулевую отчетность	111,16	99,33	86,1
ИП, применяющие налоговую ставку в размере 0 процентов,	99,06	95,29	х
Организации, применяющие пониженную налоговую ставку	67,05	93,15	х
ИП, применяющие пониженную налоговую ставку,	69,54	83,87	х
Итого налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы	105,01	157,51	99,6

Всего на 5% увеличилось количество налогоплательщиков по УСН (доходы и расходы) (также с опережающим ростом числа индивидуальных предпринимателей). В отличие от ситуации с УСН (доходы) увеличилось количество налогоплательщиков УСН (доходы-расходы), подающих «нулевую» отчетность, как среди организаций (на 5,14%), так и среди индивидуальных предпринимателей (на 11,16%). Примечательно, что по данным ФНС, количество налогоплательщиков по УСН, применяющих пониженную налоговую ставку, уменьшилось, причем в большей степени по УСН (доходы-расходы) – в среднем на 32%. По налогоплательщикам, применяющим ЕСХН, ситуация значительно отличается:

- уменьшается количество налогоплательщиков, причем уменьшение происходит по индивидуальным предпринимателям;
- увеличивается количество организаций, подавших «нулевую» отчетность (на 18,2%);
- уменьшается количество ИП, подавших «нулевую» отчетность, что частично обусловлено общим сокращением ИП.

По суммам налога, который должны уплатить налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы, повторяется тенденция как и по динамике числа налогоплательщиков (таблица 3). Исчисленная сумма налога к уплате по УСН (доходы) увеличилась на 62,96%. Также отмечается увеличение суммы налоговых платежей по УСН (доходы-расходы), но в 2,5 раза меньше (всего на 27,45%). Значительное сокращение произошло по исчисленному налогу по ЕСХН, в том числе в большей степени по ИП/КФХ.

Таблица 3. Динамика сумм налога, уплачиваемого налогоплательщиками, применяющими специальные налоговые режимы (темпы роста, 2023/2021 гг, %) (составлено автором по [7])

Показатель	Режимы налогообложения		
	УСН (доходы-расходы)	УСН (доходы)	ЕСХН
Налоговая база, организации	122,21	130,14	97,3
Налоговая база, ИП	138,61	131,95	86,7
Итого налоговая база	128,96	131,46	90,1
Исчисленный за налоговый период налог, организации	126,84	144,13	88,8
Исчисленный за налоговый период налог, ИП	143,71	164,12	77,0
Итого исчисленный налог	133,31	156,94	80,3
Налог, подлежащий уплате организациями	128,46	148,02	88,8
Налог, подлежащий уплате ИП	147,44	171,08	77,0
Сумма минимального налога, подлежащая уплате за налоговый период, организации	102,27	X	X
Сумма минимального налога, подлежащая уплате за налоговый период, ИП	100,31	X	X
Итого, сумма, подлежащая уплате	127,45	162,96	80,3

Сокращение налоговой базы, как и ее незначительный рост, может быть обусловлено как снижением активности субъектов бизнеса, так и опережающим ростом расходов. Анализ динамики доходов и расходов налогоплательщиков, применяющих УСН (доходы – расходы), показал опережающий рост доходов (рисунок 2), что обуславливает рост налогооблагаемой базы. Однако убытки прошлых лет, которые принимаются ФНС к уменьшению налогового платежа по УСН (доходы-расходы), увеличившись в 1,5 и 2,9 раза, сократили налоговый платеж.

Сокращение налоговой базы организаций по ЕСХН обусловлено тем, что убытки прошлых лет сокращают налоговую базу. При этом по организациям доходы, учитываемые при ЕСХН, увеличиваются опережающими темпами по сравнению с расходами (рисунок 3). По индивидуальным предпринимателям (крестьянско-фермерским хозяйствам) происходит реальное сокращение доходов и расходов, при опережающем темпе снижения доходов. Ситуацию усугубляет четырехкратный рост убытка прошлого периода



Рисунок 2. Динамика доходов и расходов налогоплательщиков, применяющих УСН (доходы-расходы) (темп роста, 2023/2021 гг, %) (составлено автором по [7])

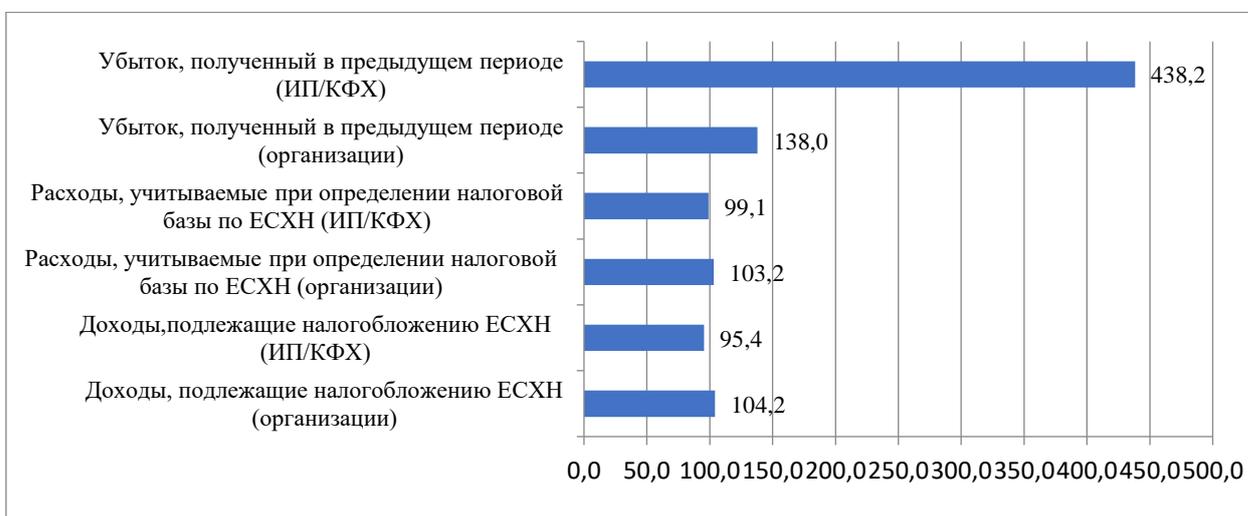


Рисунок 3. Динамика доходов и расходов налогоплательщиков, применяющих ЕСХН (темп роста, 2023/2021 гг, %) (составлено автором по [7])

Заключение. Предпринимательство по внегородским видам деятельности на неурбанизированных территориях региона является более развитым, о чем свидетельствует:

- положительная динамика численности налогоплательщиков по УСН;
- преобладание налогоплательщиков по УСН по удельному весу в совокупности субъектов бизнеса;
- плотность предпринимателей, работающих на основе УСН.

Кроме того, отмечается экономическая эффективность их деятельности: рост налогооблагаемой базы, опережающий рост доходов.

Сельское хозяйство как вид экономической деятельности должно преобладать на неурбанизированных территориях, однако анализ показал не самую высокую плотность агробизнеса, а по удельному весу в совокупности субъектов бизнеса в отдельных районах уступает видам деятельности по ПСН. Экономическая эффективность субъектов бизнеса, применяющих ЕСХН, является низкой: снижается налогооблагаемая база на фоне сокращения численности налогоплательщиков и снижения доходов индивидуальных предпринимателей.

Список источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изменениями на 30 сентября 2024 года) // Консультант : офиц. сайт. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/de10ae8c3bbec326635e411c7df345c1ce715ce5/ (Дата обращения 09.10.2024)
2. Блиева, А. Х. Влияние устойчивого развития территорий на экономику сельского хозяйства и АПК / А. Х. Блиева // Исследование проблем экономики и финансов. – 2023. – № 4. – DOI 10.31279/2782-6414-2023-4-2. – EDN AARECR.
3. Ермакова, И. Н. Развитие несельскохозяйственной деятельности на сельских территориях Красноярского края / И. Н. Ермакова, О. Ю. Гаврилова // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 4. – С. 18-22. – DOI 10.17513/fr.43232. – EDN NTWFDB.
4. Каратаева, О. Г. Экосистема - тренд в развитии сельских территорий / О. Г. Каратаева, В. Г. Рябчикова // Развитие агропромышленного комплекса в условиях цифровой экономики : Сборник научных трудов IV Национальной научно-практической конференции, Самара, 26 апреля 2022 года. – Кинель: ИБЦ Самарского ГАУ, 2022. – С. 194-198. – EDN OINPYN.
5. Нечаева, М. Л. Формирование экосистемы как драйвер устойчивого развития сельского хозяйства / М. Л. Нечаева // Вестник НГИЭИ. – 2023. – № 1(140). – С. 44-56. – EDN IPFPUI.
6. Полбицын, С. Н. Формирование стратегий повышения эффективности сельских предпринимательских организаций России / С. Н. Полбицын // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2021. – Т. 14, № 6. – С. 126-140. – DOI 10.15838/esc.2021.6.78.7. – EDN YSORNB.
7. Статистика и аналитика // Федеральная налоговая служба : официальный сайт. – Москва, 2005. – загл. с титул. экрана. - URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/ (Дата обращения 09.10.2024)
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области: офиц. сайт. – URL: <https://omsk.gks.ru/about> (Дата обращения 09.10.2024)

Информация об авторе

Баева Динар Рахметуловна, канд. пед. наук, доцент, кафедра экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля экономического факультета, Омский государственный аграрный университет, г. Омска, Россия

Information about the author

Baetova Dinara Rakhmetulovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Department of Economics, Accounting and Financial Control, Faculty of Economics, Omsk State Agrarian University, Omsk, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.81.62.003

Фокин Павел Александрович
Московская международная академия

Ключевые факторы успешности интернет-бизнеса: от модели до маркетинга

Аннотация. В условиях стремительного роста интернет-коммерции компании сталкиваются с необходимостью адаптироваться к динамичной цифровой среде. Интернет-бизнес становится ключевым фактором экономического развития, предоставляя уникальные возможности для глобального взаимодействия с клиентами. Успешное управление интернет-коммерцией включает в себя выбор устойчивой бизнес-модели (B2B, B2C, C2C, C2B), внедрение эффективных технологий и разработку комплексной маркетинговой стратегии. Ключевые аспекты, такие как использование социальных сетей, контент-маркетинг, SEO и email-кампании, способствуют увеличению аудитории и лояльности клиентов. Гибкое финансовое планирование, адаптация к рыночным условиям и выбор подходящей модели монетизации (подписка, реклама, разовые продажи) являются решающими факторами устойчивости. В статье подчеркивается необходимость интеграции технологий, анализа потребностей целевой аудитории и создания инновационных подходов для обеспечения конкурентоспособности и роста интернет-бизнеса.

Ключевые слова: интернет-торговля, бизнес-модель, маркетинговая стратегия, цифровые технологии, SEO, социальные сети, монетизация, клиентский опыт.

Fokin Pavel Alexandrovich
Moscow International Academy

The key factors of internet business success: from model to marketing

Annotation. With the rapid growth of online commerce, companies are faced with the need to adapt to a dynamic digital environment. Online business is becoming a key factor in economic development, providing unique opportunities for global customer engagement. Successful e-commerce management involves choosing a sustainable business model (B2B, B2C, C2C, C2B), implementing effective technologies, and developing a comprehensive marketing strategy. Key aspects such as the use of social media, content marketing, SEO, and email campaigns contribute to increasing audience and customer loyalty. Flexible financial planning, adaptation to market conditions and the choice of an appropriate monetization model (subscription, advertising, one-time sales) are crucial factors for sustainability. The article highlights the need to integrate technologies, analyze the needs of the target audience, and create innovative approaches to ensure the competitiveness and growth of the Internet business.

Keywords: online commerce, business model, marketing strategy, digital technologies, SEO, social networks, monetization, customer experience.

Современный мир бизнеса претерпевает значительные изменения, и одним из наиболее заметных этапов этих изменений является стремительный переход к интернет-коммерции. С развитием технологий и распространением интернета компании получили возможность выходить на глобальные рынки, значительно расширив свои аудитории и канал взаимодействия с клиентами [1]. Интернет-коммерция представляет собой динамичное пространство, где традиционные границы между производителем и потребителем стираются, открывая новые возможности для взаимодействия, продаж и маркетинга. В этой среде компании могут быстро адаптироваться к новейшим тенденциям,

используя мощные инструменты аналитики и цифрового маркетинга для более точного определения потребностей своей аудитории.

Конкуренция в этом пространстве становится все более острой, так как на одно и то же место могут претендовать сотни, а иногда и тысячи компаний [1]. Чтобы добиться успеха и выделиться среди конкурентной массы, интернет-бизнесу необходимо учитывать множество факторов, которые влияют на его финансовые показатели и репутацию. Это включает в себя разработку эффективной бизнес-модели, которая должна основываться на четком понимании своей целевой аудитории, а также на высококачественном сервисе и уникальных предложениях, способных привлечь и удержать клиентов.

Кроме того, современные предприятия сталкиваются с необходимостью интеграции различных технологий и инструментов в свои бизнес-процессы. Это может включать использование платформ для электронной коммерции, управление запасами, систем автоматизации маркетинга и многого другого [2]. Важно, чтобы каждая из выбранных технологий не просто соответствовала текущим требованиям бизнеса, но и имела потенциал для дальнейшего масштабирования и оптимизации.

Маркетинговая стратегия также играет ключевую роль в успешности интернет-бизнеса. В условиях зашумленного информационного пространства компании должны проектировать инновационные и эффективные методы привлечения клиентов, а также поддержания их лояльности. Это может включать персонализированный подход к клиентам, использование социальных сетей и контентного маркетинга, а также необходимость постоянного взаимодействия с клиентами для понимания их ожиданий и предпочтений [3].

Таким образом, успех интернет-бизнеса — это результат умелого сочетания многих факторов, включая тщательно проработанные бизнес-модели, технологические решения и маркетинговые стратегии. Компании, способные эффективно адаптироваться к меняющемуся окружению и использовать доступные ресурсы для достижения своих целей, имеют все шансы на успех в условиях современного высококонкурентного рынка.

Фундаментом успеха любого интернет-бизнеса является правильно выбранная бизнес-модель [4]. Выбор подходящей бизнес-модели является ключевым этапом на пути к успешному запуску и развитию интернет-бизнеса. Каждая модель имеет свои сильные и слабые стороны, а также особенности, формирующие подходы к ведению бизнеса, взаимодействию с клиентами и методам получения прибыли.

1. B2B (Business to Business). Эта модель ориентирована на продажу товаров или услуг другим предприятиям. Компании могут предлагать решения для автоматизации процессов, программное обеспечение, оптовые закупки или консалтинговые услуги [5]. Ключевыми аспектами являются выстраивание долгосрочных отношений с клиентами, индивидуальный подход и высокая степень персонализации предложений. Примеры компаний: Salesforce, Alibaba. Успех в этой модели требует понимания потребностей бизнеса-клиента и способности предложить решения, которые улучшат их бизнес-процессы.

2. B2C (Business to Consumer). Эта модель подразумевает прямые продажи товаров или услуг конечным потребителям. Важно создавать удобный пользовательский опыт, оптимизировать процесс покупки и внедрять цифровые маркетинговые стратегии для привлечения клиентов. Примеры: Amazon, Ozon. Для успешного B2C бизнеса необходима способность анализировать рынок, адаптировать ассортимент и эффективно управлять логистикой.

3. C2C (Consumer to Consumer). Модель, где потребители продают товары или услуги друг другу. Платформы для продажи поддерживают таких потребителей, предоставляя средства для размещения объявлений и осуществления сделок. Пример: eBay. Этот подход требует разработки инструментов для обеспечения безопасности и доверия между пользователями.

4. C2B (Consumer to Business). В этой модели индивидуальные пользователи предлагают свои услуги или продукты компаниям. Наиболее распространенные примеры включают сервисы фриланса или платформы, где пользователи могут продавать свои данные или контент. Примеры: Upwork, Shutterstock. Ключевой момент здесь – создание ценности для бизнеса через уникальные предложения потребителей.

Когда компания определяет подходящую бизнес-модель, она должна учитывать не только собственные цели и ресурсы, но и тенденции в индустрии, обратную связь от целевой аудитории и конкурентный анализ [5]. Адаптация бизнес-модели к специфике ниши, в которой работает компания, может значительно повысить шансы на успех.

В условиях быстро меняющегося рынка устойчивость бизнес-модели становится критически важной. Успешная модель должна не просто удовлетворять текущие потребности потребителей, но и эффективно справляться с изменениями внешней среды. Вот несколько аспектов, на которые следует обратить внимание:

Также важна адаптация к технологиям. Продвижение цифровых технологий требует гибкости и готовности к изменениям. Бизнесы, которые могут быстро адаптироваться к новым технологиям, таким как искусственный интеллект, блокчейн или мобильные платформы, имеют сильное конкурентное преимущество [6]. Например, многие компании начали использовать аналитические инструменты для определения потребительских предпочтений и оптимизации маркетинговых кампаний.

Новые тенденции могут быстро меняться, и способность бизнеса реагировать на эти изменения имеет решающее значение. Устойчивые бизнес-модели активно собирают и анализируют отзывы клиентов, проводят опросы и используют метрики для отслеживания изменения потребительских предпочтений.

Не стоит забывать и об экономических условиях. Рынок может подвергаться колебаниям в зависимости от экономической ситуации, что требует готовности к изменению стратегии [7]. Бизнесы должны быть готовы к временным потерям и иметь запасные планы на случай экономических спадов. Это может включать адаптацию ценовой стратегии, оптимизацию затрат и поиск новых рынков.

Устойчивые бизнес-модели постоянно анализируют конкурентную среду, выявляют преимущества и недостатки, позволяя делать необходимые корректировки для поддержания конкурентоспособности. Это может подразумевать как улучшение качества обслуживания клиентов, так и внедрение инновационных решений.

Таким образом, правильный выбор бизнес-модели и ее устойчивость к изменениям внешней среды формируют основу для успешного интернет-бизнеса. В условиях постоянного изменения рынка компании должны быть проактивными, способными предвидеть изменения и адаптироваться к ним, что позволит не только выжить, но и процветать в конкурентной среде.

Разработка комплексной маркетинговой стратегии, использующей разнообразные каналы, является критически важной для продвижения бизнеса [7]. Рассмотрим основные каналы более подробно:

1. Социальные сети. Социальные платформы позволяют брендам взаимодействовать с аудиторией в более неформальной обстановке. Качественный контент, акции и вовлекающие публикации помогают формировать лояльность, а реклама в социальных сетях обеспечивает таргетированный подход к привлечению клиентов.

2. Контентный маркетинг. Создание и распространение ценного, актуального и последовательного контента помогает привлекать целевую аудиторию и удерживать интерес к продуктам или услугам. Блоги, видео и вебинары могут сделать бизнес авторитетом в своей сфере и укрепить связь с клиентами.

3. Поисковая оптимизация (SEO). Оптимизация сайта для поисковых систем — это технология, позволяющая повысить видимость сайта, улучшая его ранжирование в поисковых запросах. Это включает в себя использование ключевых слов, работу над

структурой сайта и обеспечение качества контента. Эффективный SEO может привести к значительному росту органического трафика.

4. Email-маркетинг. Один из самых эффективных способов связи с клиентами. Регулярная рассылка полезной информации, акций и предложений помогает поддерживать интерес к бизнесу. Сегментация базы данных клиентов позволяет персонализировать подход и увеличивать конверсию.

Гибкое финансовое планирование — незаменимый элемент успешного интернет-бизнеса. Рынки динамичны и изменчивы, поэтому важно уметь не только контролировать затраты, но и оперативно реагировать на изменения, адаптируя финансовые стратегии [8]. Это может включать в себя проведение регулярного аудита расходов, выявление неэффективных затрат и поиск способов их сокращения. Также открытость к инновациям может стать ключевым фактором в росте и устойчивости бизнеса.

Стоит отметить, что выбор правильной модели монетизации имеет решающее значение для успеха интернет-бизнеса [9]. Существуют различные варианты:

1. Модели подписки. Подходят для сервисов и продуктов, которые могут предлагать постоянные обновления или услуги за ежемесячную или годовую плату.

2. Реклама. Модель, в которой доход генерируется за счет размещения объявлений. Это может быть как контекстная реклама, так и реклама внутри контента.

3. Разовые продажи. Стандартный подход, заключающийся в продаже товара или услуги за фиксированную цену. При этом важно создать уникальное предложение, чтобы привлечь клиентов.

4. Партнёрские программы. Предлагают комиссионные другим компаниям или веб-сайты, когда они помогают в продаже продукта или услуги.

По мнению автора, успешный интернет-бизнес требует всестороннего подхода, где каждое элемент, от анализа целевой аудитории до выбора модели монетизации, играет свою важную роль. Эффективная реализация всех этих аспектов требует интеграции и согласованности, что позволяет компании не только выживать, но и расти в конкурентной среде. Обратная связь с клиентами и постоянное тестирование различных стратегий помогут найти наиболее подходящие решения для достижения поставленных целей.

Таким образом, успешность интернет-бизнеса определяется множеством факторов, начиная от выбора бизнес-модели и заканчивая маркетинговыми стратегиями. Понимание и оптимизация этих факторов помогут компаниям не только выжить в условиях жесткой конкуренции, но и достичь высокого уровня успеха в динамичной цифровой экономике. Инвестирование в технологии, понимание потребностей пользователей и тщательное планирование маркетинговых кампаний — вот те основные аспекты, которые должны учитываться при построении успешного интернет-бизнеса.

Список источников

1. Попкова Е.Г., Кузлаева И.М. Организация интернет-бизнеса в посткризисной действительности: коротко о важном // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и Российская практика: сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции, Курск, 23–24 октября 2014 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2014. – С. 331-335.

2. Панин В.А., Смердова С.Д. Электронная торговля и интернет-бизнес в России: текущее состояние и перспективы развития // Россия в XXI веке: глобальные вызовы, приоритеты и перспективы развития: Материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Барнаул, 18–19 апреля 2023 года. – Барнаул: ООО «Пять плюс», 2023. – С. 60-61.

3. Матерова Е.С., Шидловская Д.В., Бадртдинов Н.Н., Ф. Фаиз Электронная коммерция и интернет-бизнес: проблемы и перспективы // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 10. – С. 3703-3718.

4. Орцханов М.А. Развитие интернет-бизнеса -как новая потребность современного мира // Научные дискуссии в эпоху мировой нестабильности: пути совершенствования: Материалы IV международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Ростов-на-Дону, 30 июня 2022 года. Том Часть 2. – Ростов-на-Дону: Параграф, 2022. – С. 124-126.
5. Комарова У. В. Интернет-бизнес как экономическое новшество // Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2022. – № 1(41). – С. 38-41.
6. Терехина Д.Г. Онлайн-данные и определение их на рынке интернет-бизнеса // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 1-2. – С. 169-172.
7. Андреев Г.О. Интернет-бизнес в России // Экономика и социум. – 2021. – № 4-1(83). – С. 637-640.
8. Жунусова А. Ж. Понятие и суть интернет бизнеса // Цифровая экономика и электронное образование: европейский опыт: Сборник научных трудов I Международной научно-практической конференции, Ставрополь, 10–14 марта 2020 года. – Ставрополь: Общество с ограниченной ответственностью «СЕКВОЙЯ», 2020. – С. 141-145.
9. Сыртланов Р.Н., Апокина К.В. Особенности реализации маркетинга для интернет-бизнеса // Вектор экономики. – 2024. – № 1(91).

Информация об авторе

Фокин Павел Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Fokin Pavel Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 338.2

DOI 10.26118/2782-4586.2024.31.66.004

Федоров Евгений Александрович
Московская международная академия

**Влияние цифровых технологий на трансформацию бизнес-процессов:
теоретический аспект**

Аннотация. Цифровая трансформация бизнес-процессов является ключевым фактором устойчивого роста и конкурентоспособности организаций в современных условиях глобализации и технологических изменений. В статье рассматривается роль цифровых технологий, таких как автоматизация, облачные решения, большие данные, интернет вещей (IoT) и аналитика, в оптимизации операций, улучшении клиентского опыта и повышении эффективности управления. Особое внимание уделяется внедрению инновационных решений, таких как роботизированные процессы (RPA) и интеграция IoT, которые позволяют компаниям быстро адаптироваться к рыночным изменениям и потребностям клиентов. Автор подчеркивает необходимость стратегического подхода и управления изменениями для успешной цифровой трансформации, акцентируя внимание на важности культурных и организационных изменений. Приведенные примеры демонстрируют, как компании используют цифровые технологии для создания конкурентных преимуществ, повышения производительности и улучшения взаимодействия с клиентами. Успешная реализация цифровой стратегии требует постоянного обучения персонала и готовности к инновациям, что является решающим условием успеха на динамичном рынке.

Ключевые слова: цифровая трансформация, автоматизация, облачные технологии, большие данные, аналитика, интернет вещей, конкурентоспособность, устойчивый рост.

Fyodorov Evgeny Alexandrovich
Moscow International Academy

**The impact of digital technologies on the transformation of business processes: the
theoretical aspect**

Annotation. The digital transformation of business processes is a key factor in the sustainable growth and competitiveness of organizations in modern conditions of globalization and technological change. The article examines the role of digital technologies such as automation, cloud solutions, big data, the Internet of Things (IoT) and analytics in optimizing operations, improving customer experience and improving management efficiency. Special attention is paid to the implementation of innovative solutions such as robotic processes (RPA) and IoT integration, which allow companies to quickly adapt to market changes and customer needs. The author emphasizes the need for a strategic approach and change management for successful digital transformation, emphasizing the importance of cultural and organizational change. These examples demonstrate how companies use digital technologies to create competitive advantages, increase productivity, and improve customer engagement. Successful implementation of the digital

strategy requires constant staff training and willingness to innovate, which is a crucial condition for success in a dynamic market.

Keywords: digital transformation, automation, cloud technologies, big data, analytics, Internet of things, competitiveness, sustainable growth.

В современном мире, на фоне глобализации и стремительных изменений в экономике, бизнес-среда претерпевает значительные трансформации. Цифровые технологии играют критически важную роль в этих изменениях, способствуя не только оптимизации существующих процессов, но и созданию новых бизнес-моделей [1]. На протяжении последнего десятилетия стремительное развитие информационных технологий, интернета, искусственного интеллекта и больших данных привело к тому, что цифровизация стала не просто трендом, а необходимым условием для выживания и конкурентоспособности организаций.

Цифровизация бизнеса представляет собой процесс интеграции передовых цифровых технологий в различные сферы деятельности компании. Это включает автоматизацию рутинных операций, внедрение облачных решений, использование аналитики для принятия обоснованных решений и активное взаимодействие с клиентами через цифровые каналы [2]. Такие изменения не просто модернизируют компанию, но приводят к кардинальным перестройкам в корпоративной культуре, организационной структуре и подходах к управлению. В результате формирования цифровых экосистем организации становятся более гибкими и адаптивными к внешним изменениям, что критично для работы в условиях высокой неопределенности и изменчивости рынка.

Фундаментальные изменения, вызванные цифровой трансформацией, затрагивают все уровни бизнеса: от стратегии и управления до самой природы продуктов и услуг [3]. К примеру, новые технологии позволяют компаниям предлагать более персонализированные решения, основываясь на анализе больших объемов данных о потребительском поведении. Это сказывается не только на создании ценности для клиентов, но и на укреплении лояльности и доверия к бренду. В свою очередь, успешное управление цифровыми бизнес-процессами требует от компаний готовности к постоянному обучению, инновациям и улучшению качества сервиса.

Таким образом, цифровизация не просто улучшает текущие процессы, но и открывает новые горизонты для достижения конкурентных преимуществ [4]. Она меняет парадигму взаимодействия с клиентами и стейкхолдерами, а также определяет путь к созданию устойчивых и эффективных бизнес-структур, способных успешно конкурировать на глобальном рынке.

Цифровизация охватывает несколько ключевых направлений, среди которых:

1. Автоматизация процессов в бизнесе является одной из ключевых стратегий, направленных на оптимизацию операций и повышение производительности. Она позволяет компаниям значительно сократить операционные расходы, которые традиционно связаны с ручным трудом. Внедрение программного обеспечения и роботизированных процессов (RPA) может резко снизить затраты на оплату труда, обучение сотрудников и содержание рабочего места [5]. Рутинные задачи, такие как обработка заказов или ведение бухгалтерии, могут потребовать значительных усилий со стороны команды, увеличивая как время выполнения, так и общие затраты. Автоматизированные системы, выполняющие эти

задачи, способны не только ускорить процесс, но и сделать его более экономически эффективным.

К тому же, автоматизация значительно снижает вероятность ошибок, которые часто возникают в процессе ручной обработки данных. Ошибки могут обойтись компании дорого, влияя на ее финансовые результаты и репутацию. Использование программного обеспечения для выполнения задач по заранее заданным алгоритмам практически устраняет риски, связанные с человеческим фактором, такие как опечатки или неверный ввод данных. Например, автоматизация документооборота позволяет организовать эффективный электронный документооборот, где системы также обеспечивают хранение и обработку данных.

Таким образом, переход к автоматизации не только повышает эффективность бизнес-процессов, но и создает основу для большей гибкости и адаптивности компании на рынке. Используя современные технологии, компании могут быстрее реагировать на изменения в потребительских предпочтениях и условиях рынка, что в конечном итоге может привести к устойчивому росту и конкурентным преимуществам. Это становится особенно актуальным в условиях постоянной цифровизации и увеличения требования к скорости и качеству обслуживания клиентов.

Облачные технологии произвели настоящую революцию в мире бизнеса, открыв перед компаниями новые горизонты и предоставив им ряд уникальных возможностей. Позволяя организациям быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям клиентов и условиям рынка, облачные сервисы обеспечивают гибкость и масштабируемость, которых не могут дать традиционные ИТ-инфраструктуры.

2. Облачные технологии. С помощью облака компании могут без труда увеличивать или уменьшать свои вычислительные ресурсы в зависимости от потребностей. Это особенно актуально во времена пиковых нагрузок, когда, например, интернет-магазины сталкиваются с резким повышением спроса во время распродаж или праздников [6]. Возможность оперативно адаптировать вычислительные мощности позволяет не только эффективно реагировать на изменения, но и существенно оптимизировать затраты, избегая лишних инвестиций в физическое оборудование.

Кроме того, облачные технологии значительно упрощают интеграцию различных систем и приложений. Современные облачные платформы часто предлагают инструменты, которые позволяют им взаимодействовать с другими облачными и локальными решениями, создавая при этом единую, гармоничную инфраструктуру. Это обеспечивает бесшовный обмен данными, что, в свою очередь, способствует повышению продуктивности сотрудников, так как они могут оперативно получать доступ к необходимой информации в режиме реального времени.

Таким образом, облачные технологии не только повышают общую эффективность бизнеса, но и создают условия для инноваций и быстрого реагирования на изменения внешней среды, что является важным фактором в условиях конкурентного рынка. Развитие и внедрение облачных решений стало неотъемлемой частью стратегического развития организаций, стремящихся оставаться на шаг впереди.

3. Большие данные и аналитика играют ключевую роль в успешном функционировании современных организаций [6]. Сбор, обработка и анализ обширных объемов данных позволяют компаниям глубже понять поведение своих клиентов, выявить закономерности и тренды, а также оптимизировать свое предложение. Компании,

использующие технологии работы с большими данными, собирают информацию о предпочтениях и покупательских привычках клиентов, а также о взаимодействии с продуктами и услугами. Это может включать отслеживание покупок как в магазинах, так и в онлайн-среде, что позволяет определить, какие продукты пользуются наибольшей популярностью. Кроме того, мониторинг социальных сетей помогает выявить мнения и ожидания клиентов, а веб-аналитика предоставляет данные о поведении посетителей сайта, включая время, проведенное на странице, и уровень конверсий.

Используя эти данные, компании способны разрабатывать более персонализированные предложения, соответствующие потребностям клиентов [6]. Например, анализируя данные о предыдущих покупках, компании могут создать рекомендации товаров, которые скорее всего заинтересуют конкретного покупателя. Также благодаря анализу больших данных организации могут выявить слабые места в предложении и своевременно их корректировать. Это позволяет не только увеличить уровень удовлетворенности клиентов, но и повысить общую эффективность бизнеса.

4. Интернет вещей (IoT) открывает новые горизонты для оптимизации процессов за счет сбора данных с различных устройств и сенсоров [7]. Эта технология, соединяющая физические объекты с интернетом, позволяет организациям активно отслеживать и анализировать производственные операции в реальном времени.

Например, в производственной сфере IoT играет важную роль в мониторинге состояния оборудования. Устройства, настроенные на сбор данных о работе машин, могут выявлять ранние признаки неисправностей и поломок. Это, в свою очередь, дает возможность предприятию заранее принять меры по ремонту и обслуживанию, что значительно снижает риск внезапных простоев и связанных с ними убытков.

Кроме того, использование IoT в производственном процессе позволяет оптимизировать производственные циклы. Данные о производительности и загрузке оборудования помогают управлять ресурсами более эффективно, минимизируя потери времени и сырья. Это способствует не только улучшению производительности, но и повышению качества продукции, что в итоге отражается на конкурентоспособности компании на рынке.

Таким образом, интернет вещей является действительно трансформационным инструментом в современных индустриальных процессах, обеспечивая более высокую степень контроля и возможностей для улучшения эффективности.

Возможно сказать, что цифровая трансформация бизнес-процессов стала важной стратегией для многих организаций, стремящихся к устойчивому росту и конкурентоспособности в сложных условиях современного рынка. Одним из наиболее значимых преимуществ цифровой трансформации является автоматизация рутинных и повторяющихся задач [6, 7]. В условиях высокой конкуренции и динамичности рынка компании должны быть готовы быстро адаптироваться к изменениям потребительских предпочтений и рыночных условий. Цифровая трансформация позволяет организациям мгновенно собирать и анализировать данные продаж, а также тенденциях рынка, что способствует более оперативной реакции на изменения.

Цифровая трансформация бизнес-процессов не является простым переходом к новым технологиям; это означает изменение самой сути того, как бизнес функционирует. Она предлагает возможность улучшить оперативную эффективность, повысить качество обслуживания, ускорить реакцию на изменения и обосновывать решения аналитикой.

Успешная цифровая трансформация служит движущей силой устойчивого роста и конкурентоспособности в эру быстроменяющихся реалий рынка. Важно помнить, что такой процесс требует не только технологических изменений, но и культурных, требуя нового подхода к управлению и организации работ, что делает его наиболее ценным для любой современной компании.

Возможно заключить, что цифровые технологии играют решающую роль в трансформации бизнес-процессов, обеспечивая компании новые возможности для роста и конкурентного преимущества. Однако успешная цифровая трансформация требует стратегического подхода, управления изменениями и постоянного обучения персонала. В условиях быстрой технологической эволюции компании, которые смогут адаптироваться к новым условиям, будут иметь лучшие шансы на успех.

Список источников

1. Александрова Л.Д., Полушина И.С. Влияние цифровой трансформации коммуникативных технологий и систем на управление бизнес-процессами // Гуманитарная информатика. – 2016. – № 11. – С. 25-33.
2. Радченко С.Т. Цифровая трансформация предприятия: влияние технологий на эффективность бизнес-процессов // Управление качеством. – 2024. – № 7. – С. 6-11.
3. Ляховская Е.В. Влияние цифровой трансформации на продукты и рынки // XIX Богомолдовские чтения "Общее будущее: молодежь в социально-экономических и управленческих процессах": Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Москва, 25–26 апреля 2023 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2024. – С. 301-312.
4. Голубецкая Н.П., Смешко О.Г., Чиркова Т.В. Трансформация инновационной деятельности в современном менеджменте организаций // Экономика и управление. – 2022. – Т. 28, № 2. – С. 147-158.
5. Федоров И.Г., Сотников А.Н. Анализ и обоснование эффекта цифровой трансформации предприятий и организаций // Открытое образование. – 2022. – Т. 26, № 5. – С. 61-69.
6. Воротников А.Н. Влияние цифровых технологий на трансформацию бизнес-моделей и организационных структур современных предприятий // Вопросы природопользования. – 2024. – Т. 3, № 3. – С. 45-53.
7. Будагов А.С., Трофимова Н.Н. Анализ влияния механизмов цифровой трансформации предприятия на конкурентоспособность бизнеса // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 3, № 6(138). – С. 13-19.
8. Городилов М.А., Ощепков А.М. Научно-техническое развитие и цифровая трансформация экономики и общества//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №12. С..1225-1231

Информация об авторе

Федоров Евгений Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Fyodorov Evgeny Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.51.66.005

Киреенко Александр Сергеевич
Московская международная академия

Управление манипулированием на рынке ценных бумаг

Аннотация. Манипуляции на рынке ценных бумаг представляют серьёзную угрозу для финансовой системы, подрывая доверие инвесторов, искажая рыночные цены и создавая значительные системные риски. В статье рассматриваются основные формы манипуляций, включая «памп и дамп», инсайдерскую торговлю и создание ложных объёмов, а также их последствия для рынка. Особое внимание уделяется кейсам компании Enron и случаям с акциями GameStop, демонстрирующим масштабы и последствия манипулятивных действий. Регуляторные меры, в том числе использование искусственного интеллекта, технологий блокчейн и автоматизация надзора, играют ключевую роль в противодействии этим действиям. Однако манипуляции продолжают способствовать волатильности, снижению ликвидности, росту социального неравенства и появлению системных рисков. Для обеспечения устойчивости финансовых рынков необходимы строгие меры регулирования, повышение финансовой грамотности и развитие технологий для выявления и предотвращения манипуляций.

Ключевые слова: манипулирование на рынке, финансовые риски, памп и дамп, регуляторные меры, инсайдерская торговля, технологии блокчейн, искусственный интеллект, прозрачность рынка.

Kiriyenko Alexander Sergeevich
Moscow International Academy

Management manipulation in the securities market

Annotation. Manipulation of the securities market poses a serious threat to the financial system, undermining investor confidence, distorting market prices and creating significant systemic risks. The article examines the main forms of manipulation, including "pump and dump", insider trading and the creation of false volumes, as well as their consequences for the market. Special attention is paid to Enron's cases and GameStop stock cases, demonstrating the scale and consequences of manipulative actions. Regulatory measures, including the use of artificial intelligence, blockchain technologies and automation of supervision, play a key role in countering these actions. However, manipulation continues to contribute to volatility, reduced liquidity, increased social inequality and the emergence of systemic risks. To ensure the sustainability of financial markets, strict regulatory measures, increased financial literacy and the development of technologies to detect and prevent manipulation are necessary.

Keywords: market manipulation, financial risks, pump and dump, regulatory measures, insider trading, blockchain technologies, artificial intelligence, market transparency.

Манипулирование на рынке ценных бумаг представляет собой преднамеренные действия участников, направленные на искажение рыночной информации или цен с целью получения прибыли. Такое поведение подрывает доверие инвесторов, нарушает рыночную справедливость и увеличивает волатильность. В последние годы важность борьбы с манипуляциями возросла на фоне цифровизации торговых площадок и глобализации финансовых рынков.

Природа манипулирования на рынке ценных бумаг.

Манипулирование включает в себя широкий спектр действий, начиная от распространения ложной информации (пампа и дампа) до искусственного создания спроса и предложения [1]. Основные формы манипуляций представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные формы манипуляций на рынке ценных бумаг [составлено автором].

Тип манипуляции	Описание	Пример
Памп и дамп (Pump and Dump)	Искусственное завышение цены акции с последующей её продажей	Продвижение акций через соцсети
Трейдинг по инсайдерской информации	Использование закрытой информации для получения прибыли	Покупка акций перед объявлением слияния
Создание ложного объема	Искусственное увеличение объема торгов без реального экономического основания	Установление заявок на покупку/продажу акций
Дезинформация	Распространение ложных данных для влияния на стоимость активов	Ложные заявления о финансовых результатах

Источники манипуляций варьируются в зависимости от уровня развития рынков. В развивающихся странах наиболее распространены дезинформация и использование инсайдерской информации, тогда как в развитых экономиках манипуляции чаще связаны с высокочастотным трейдингом.

Регуляторные аспекты борьбы с манипулированием.

Регуляторы играют ключевую роль в обеспечении прозрачности и справедливости на рынках. Основные инструменты включают ужесточение нормативных требований (например, введение в США закона Додда-Франка, ужесточившего ответственность за манипуляции), мониторинг и анализ данных, обучение участников рынка [4].

С развитием технологий манипуляции приобрели новые формы. Например, использование алгоритмического трейдинга для управления ценами или создание фейковых новостей в социальных сетях. В то же время технологии предоставляют и новые инструменты для борьбы с этим. Для борьбы с манипуляциями на рынке ценных бумаг активно используется искусственный интеллект, который анализирует большие данные для выявления аномалий в торговых стратегиях, технология блокчейн, обеспечивающая повышение прозрачности за счёт неизменяемой записи данных, а также автоматизация регуляторного надзора, поскольку регтех (RegTech) упрощает мониторинг и внедрение мер реагирования.

Рассмотрим практические примеры успешного управления манипулированием.

Кейс 1: SEC против Enron.

Enron Corporation, крупная американская энергетическая компания, стала символом корпоративного мошенничества и финансовых махинаций. На протяжении 1990-х годов компания демонстрировала стремительный рост, позиционируя себя как инновационного лидера в энергетическом секторе. Однако в начале 2000-х годов выяснилось, что Enron систематически использовала сложные схемы манипуляций с финансовой отчетностью для завышения своей доходности и сокрытия убытков.

Ключевые манипулятивные практики Enron включали:

- Создание специальных целевых компаний (SPV): Enron использовала SPV для вывода долгов и убытков за пределы своего баланса. Это создавало ложное впечатление о высокой прибыльности компании.

- Искажение отчётности: компания манипулировала данными, отражая в отчётности будущие доходы как текущие. Это искусственно завышало прибыль.

- Провокация рыночного доверия: Enron активно привлекала инвестиции, используя искажённые показатели финансовой устойчивости и рост капитализации.

Эти действия не только вводили инвесторов в заблуждение, но и существенно искажали рынок, подрывая доверие к компании со стороны других участников.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) начала расследование деятельности Enron в 2001 году. Ключевыми шагами SEC стали аудит и проверка отчетности при сотрудничестве с внешними аудиторами и как финал - судебное разбирательство.

Регулятор инициировал детальный аудит финансовой документации Enron, выявив многочисленные нарушения. Комиссия по ценным бумагам и биржам привлекла аудиторов из Arthur Andersen, одной из крупнейших аудиторских компаний, чтобы подтвердить факты искажения отчетности. Впоследствии выяснилось, что Arthur Andersen уничтожила критически важные документы, что привело к её закрытию. Против руководства Enron были возбуждены уголовные дела. Высшее руководство компании, включая Кеннета Лэя (основателя) и Джеффри Скиллинга (генерального директора), было признано виновным в мошенничестве и приговорено к длительным срокам заключения.

В декабре 2001 года компания Enron объявила о банкротстве. Это стало крупнейшим корпоративным банкротством в истории США на тот момент. Акционеры и инвесторы потеряли миллиарды долларов. Многие сотрудники компании лишились пенсионных накоплений, вложенных в акции Enron.

Случившееся привело к ужесточению нормативно-правовой базы. В 2002 году был принят Закон Сарбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act), который ввёл строгие требования к корпоративной отчётности и внутреннему контролю.

Случай Enron стал уроком для финансового сообщества, подчеркнув важность прозрачности, независимости аудиторов и строгости регуляторного контроля. SEC использовала этот пример для демонстрации решимости в борьбе с манипуляциями. Также были внедрены современные механизмы мониторинга финансовой отчетности, включая автоматизированные системы анализа [7].

Этот кейс остаётся одним из наиболее изученных примеров манипулирования на рынке ценных бумаг и служит отправной точкой для разработки новых стандартов корпоративного управления.

Кейс 2: Киберманипуляции в Азии.

В январе 2021 года рынок ценных бумаг оказался в центре беспрецедентного события, связанного с акциями компании GameStop (GME), сети розничных магазинов видеоигр. Этот случай стал примером манипулирования рынком со стороны розничных инвесторов, координирующих свои действия через социальные сети, такие как Reddit (форум r/WallStreetBets), что привело к резкому росту цен на акции.

Низкая капитализация и высокая доля «коротких позиций»: GameStop находилась в кризисном состоянии, поскольку розничный рынок видеоигр переходил в цифровой формат. Акции компании имели высокую долю «коротких продаж» (short selling) — финансовой стратегии, при которой инвесторы зарабатывают на падении стоимости акций. Хедж-фонды, включая Melvin Capital, активно открывали короткие позиции, предполагая дальнейшее снижение стоимости акций.

Участники форума r/WallStreetBets обратили внимание на высокую короткую позицию по акциям GameStop и начали скоординированные покупки акций. Это привело к резкому росту цен на акции (short squeeze), вынудив хедж-фонды покупать акции для закрытия своих коротких позиций, что ещё больше увеличило их стоимость. Цена акций GameStop выросла с 20 долларов за акцию в начале января 2021 года до пиковых 483 долларов за акцию 28 января 2021 года [8]. Это привело к колоссальным убыткам хедж-фондов, таких как Melvin Capital, которые потеряли миллиарды долларов.

Регуляторы, в том числе Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC), начали расследование событий, чтобы определить, нарушались ли правила рынка. Основные направления расследования включали следующие мероприятия:

1. Проверка манипулятивных действий: было изучено, нарушали ли действия участников форума [r/WallStreetBets](https://www.wallstreetbets.com) законы о манипулировании рынком. Комиссия по ценным бумагам и биржам проанализировала, были ли признаки стовора или намеренной дезинформации.

2. Деятельность брокеров: платформа Robinhood, через которую многие розничные инвесторы совершали сделки, приостановила торговлю акциями GameStop и других волатильных активов. Это вызвало обвинения в ущемлении прав инвесторов и стоворе с крупными игроками рынка. SEC проверила, были ли эти ограничения обоснованными.

3. Устойчивость рынка: регуляторы изучали, как внезапная волатильность акций влияет на стабильность финансовой системы и доверие участников рынка.

Розничные инвесторы, успевшие продать акции на пике, получили огромную прибыль. Однако многие, купившие акции на высоких уровнях, понесли убытки. Хедж-фонды, такие как Melvin Capital, понесли убытки на миллиарды долларов, что поставило под сомнение их устойчивость. События с GameStop привели к резкому росту волатильности на фондовом рынке, что привлекло внимание к роли розничных инвесторов в манипулировании ценами. SEC выпустила заявление, подчеркивающее важность защиты розничных инвесторов и обеспечения честности на рынках [6]. Было инициировано изучение влияния платформ социальных сетей на рынки капитала и необходимости обновления нормативных актов.

Этот случай подчеркнул новые риски, связанные с цифровизацией торговли ценными бумагами и массовым участием розничных инвесторов. В отличие от классических форм манипулирования рынком, здесь имела место децентрализованная координация через цифровые платформы, что создало правовой прецедент.

Важным уроком стало осознание необходимости регулирования новых форм рыночного поведения, включая влияние социальных сетей. SEC и другие регуляторы начали разрабатывать меры для предотвращения подобных случаев, включая повышение прозрачности работы брокеров, обновление правил по противодействию манипуляциям и контроль за использованием автоматизированных торговых платформ.

Случай с GameStop также продемонстрировал важность финансовой грамотности и прозрачности для розничных инвесторов, участвующих в высоковолатильных рынках.

Последствия манипуляций на рынке ценных бумаг.

Манипуляции на рынке ценных бумаг порождают ряд серьёзных проблем, которые затрагивают как финансовую систему в целом, так и отдельных инвесторов. Одной из ключевых проблем является подрыв доверия участников к прозрачности и честности рынка. Инвесторы, осознавая вероятность манипуляций, теряют уверенность в объективности рыночных процессов, что нередко приводит к сокращению объёма торгов и снижению ликвидности. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается на функционировании рынка и его способности привлекать долгосрочные инвестиции.

Манипуляции также способствуют росту рыночной волатильности, поскольку действия, направленные на создание ложного спроса или предложения, вызывают резкие колебания цен. Это представляет особую угрозу для долгосрочных инвесторов, которые не могут адекватно управлять возникающими рисками, что повышает их уязвимость. Кроме того, манипулятивные действия искажают рыночные цены, что приводит к несправедливому распределению капитала. Инвестиции могут быть направлены в менее эффективные проекты или компании, снижая общую производительность экономики и препятствуя её устойчивому развитию.

Особенно уязвимы к манипуляциям розничные инвесторы, не обладающие достаточным уровнем знаний и инструментов для анализа рыночной ситуации [3]. Такие инвесторы часто становятся жертвами завышенных или заниженных цен, что приводит к

значительным финансовым потерям. Например, события, связанные с банкротством компании Enron, привели к крупным убыткам тысяч людей, доверившихся её акционерам.

Если манипуляции затрагивают крупные объёмы рынка или стратегически важные активы, это создаёт системные риски, которые могут привести к финансовым кризисам. Примером может служить манипулирование деривативами, ставшее одной из причин кризиса 2008 года [2]. Такие события подчёркивают, что последствия манипуляций могут выходить далеко за рамки отдельных секторов, угрожая стабильности всей экономики.

Манипуляции на рынке также нарушают принципы честной конкуренции. Компании, участвующие в подобных схемах, получают несправедливое преимущество, что препятствует развитию добросовестных участников рынка. Кроме того, такие действия влекут за собой юридические и репутационные последствия. Раскрытие манипуляций нередко сопровождается судебными разбирательствами и наложением крупных штрафов, которые в совокупности с репутационными издержками наносят серьёзный ущерб вовлечённым организациям [5]. Например, участие банков Barclays и UBS в манипулировании LIBOR привело к штрафам на миллиарды долларов.

Ситуация осложняется тем, что выявленные манипуляции вынуждают регуляторов ужесточать контроль за рынками, вводя дополнительные правила и требования. Это увеличивает расходы добросовестных участников на соблюдение нормативов и повышает административную нагрузку на компании. В целом, манипуляции подрывают рыночные механизмы, снижают доверие к финансовой системе, усиливают социальное неравенство и увеличивают системные риски, что делает необходимым более эффективное противодействие этим практикам.

Список источников

11. Анашкина М.В. эволюция рынка ценных бумаг и современные проблемы контроля его участников. Вестник университета. 2022. № 8. С. 129-138.
12. Великая стагнация. Как начался и закончился кризис 2008 года. [URL:https://ria.ru/20180915/1528593402.html](https://ria.ru/20180915/1528593402.html) (дата обращения: 11.08.2024 г.).
13. Гребенник А.И. Манипулирование на российском рынке ценных бумаг: противодействие и юридическая ответственность. Молодой ученый. 2021. № 21 (363). С. 185-188.
14. Карпович О.Г. некоторые уголовно-правовые проблемы преступлений, связанных с нарушением порядка учета прав на ценные бумаги. Манипулирование рынком. Юридический мир. 2011. № 10. С. 22-29.
15. Куликова Е.И. Развитие методов противодействия манипулированию ценами на рынке ценных бумаг. Финансовые рынки и банки. 2018. № 4. С. 46-51.
16. Мухамбеталиева О.Р. Виды и стратегии манипулирования на рынке ценных бумаг. Наука XXI века: актуальные направления развития. 2022. № 2-1. С. 189-193.
17. Скотникова А.Н., Репин Д.В. Реакция институциональных и частных инвесторов на падение Enron. Кто наживается на плохих новостях? Корпоративные финансы. 2007. Т. 1. № 4. С. 5-13.
18. Феномен Reddit и GameStop: как инвесторы-любители из соцсетей «сломали» Уолл-стрит. [URL:https://tass.ru/ekonomika/10570941](https://tass.ru/ekonomika/10570941) (дата обращения: 11.08.2024 г.).

Информация об авторе

Киреенко Александр Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Kiriyenko Alexander Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.34.40.006

Кутергин Павел Сергеевич
Московская международная академия

Beyond Budgeting как новый подход к управлению и бюджетированию

Аннотация. Концепция Beyond Budgeting предлагает радикально новый подход к управлению и бюджетированию, направленный на повышение гибкости, адаптивности и эффективности организаций. Этот подход особенно актуален в современных условиях быстроменяющейся рыночной среды и возросшей конкуренции. В статье рассмотрена история создания концепции Beyond Budgeting и представлены основные принципы данного подхода, заключающиеся в отказе от статического годового бюджетирования в пользу более динамичных, децентрализованных и гибких методов управления и принятия решений. Кроме того, в статье представлен пошаговый алгоритм внедрения концепции Beyond Budgeting и обозначены преимущества от практики применения исследуемого подхода.

Ключевые слова: концепция Beyond Budgeting, принципы управления, алгоритм внедрения, практика применения, управление бюджетированием.

Kutergin Pavel Sergeevich
Moscow International Academy

Beyond Budgeting as a new approach to management and budgeting

Annotation. The Beyond Budgeting concept offers a radically new approach to management and budgeting aimed at increasing the flexibility, adaptability and efficiency of organizations. This approach is especially relevant in today's rapidly changing market environment and increased competition. The article examines the history of the creation of the Beyond Budgeting concept and presents the basic principles of this campaign, which consist in abandoning static annual budgeting in favor of more dynamic, decentralized and flexible methods of management and decision-making. In addition, the article presents a step-by-step algorithm for implementing the concept of Beyond Budgeting and identifies the benefits of applying the approach under study.

Keywords: Beyond Budgeting concept, management principles, implementation algorithm, application practice, budgeting management.

Beyond Budgeting — это концепция, которая начала развиваться с 1990-х годов благодаря сообществу финансовых директоров, представляющему Beyond Budgeting Roundtable (BBRT) [1].

Однако корни некоторых идей и практик можно проследить еще раньше, в частности, в 1970-х годах, когда шведский банк Handelsbanken начал применять принципы, схожие с Beyond Budgeting. Банк реализовал радикальную реформу управления, при которой под руководством управляющего директора Яна Валандера банк перешел к децентрализованной модели управления, отказавшись от традиционного бюджетирования. Банк Handelsbanken установил финансовые цели, основанные на сравнительном анализе (бенчмаркинг) с конкурентами, и передал полномочия принятия решений местным филиалам. С тех пор Handelsbanken стал одним из самых прибыльных и устойчивых банков в Швеции, успешно функционируя без традиционных бюджетов [2].

Активное развитие данного подхода началось в 1990-х годах. В 1998 году Питер Бьюн и Джереми Хоуп основали Beyond Budgeting Roundtable (BBRT), чтобы

распространять идеи Beyond Budgeting и помогать компаниям внедрять более гибкие и адаптивные модели управления. Организация разработала 12 ключевых принципов, которые подразделяются на две группы: принципы управления (leadership principles) и принципы управления показателями (process principles) [3].

Основная часть.

1. Основные принципы Beyond Budgeting

Beyond Budgeting (BB) — это современная концепция управления, которая отвечает на вызовы традиционного бюджетирования, направленная на создание более гибких, адаптивных и инновационных организаций. Разработанный за последние десятилетия, этот подход предлагает отказаться от статического годового бюджетирования в пользу более динамичных, децентрализованных и гибких методов управления и принятия решений.

Стоит сказать, что традиционное бюджетирование сталкивается с рядом проблем, особенно в быстро меняющихся современных условиях. К таким проблемам возможно отнести: жесткость и негибкость (разработка традиционных бюджетов на год вперед); высокие затраты времени и ресурсов; мотивационные проблемы (демотивация сотрудников, связанная с жестким бюджетированием); фиксация на краткосрочных целях. Основы подхода Beyond Budgeting предполагают избегание данных проблем через внедрение следующих обобщенных принципов:

1. Гибкость и адаптивность, при котором вместо жесткого годового бюджетирования внедряются гибкие планы и прогнозы, способные оперативно адаптироваться к изменениям.

2. Децентрализация управления, при котором ответственность и полномочия передаются на более низкие уровни организации, что позволяет быстрее и точнее реагировать на изменения.

3. Фокус на долгосрочных целях, при котором вместо ориентации на годовые финансовые результаты компании устанавливают долгосрочные стратегические цели и ключевые показатели эффективности (KPI).

Как было сказано ранее, Beyond Budgeting основан на двенадцати ключевых принципах, разделенных на две группы: принципы управления (leadership principles) и принципы управления показателями (process principles). Представим данные принципы в таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые принципы Beyond Budgeting

№ п/п	Принципы Beyond Budgeting	Краткая характеристика
Принципы управления лидерством		
1.	Целевая организация	Создание сети команд, а не иерархической пирамиды.
2.	Передача полномочий	Упрощение процессов принятия решений, предоставление командам большей автономии
3.	Прозрачность	Обеспечение открытого информационного обмена на всех уровнях
4.	Равноправие	Уважение и доверие к каждому сотруднику
5.	Ответственность	Совместное принятие ответственности, соотношение задач и ресурсов
6.	Среднесрочные и долгосрочные цели	Фокус на стратегически важных инициативах, а не на краткосрочных финансовых целях
Принципы управления показателями		
7.	Гибкие цели	Постановка динамических целей, использование целевых показателей
8.	Отказ от фиксированных бюджетов	Применение текущих прогнозов и своя коррекция в ответ на изменения

9.	Ослабление контроля	Упрощение и адаптация процессов контроля, минимизация бюрократии
10.	Информация в реальном времени	Использование актуальных данных для принятия решений
11.	Динамическое прогнозирование	Регулярное обновление прогнозов для отражения изменяющихся условий
12.	Децентрализация финансовых ресурсов	Распределение ресурсов на основании текущих потребностей и возможностей, а не через централизованный процесс бюджетирования

2. Шаги по внедрению Beyond Budgeting

Обзор мнения экспертов и исследователей в области применения концепции Beyond Budgeting доказывает необходимость комплексного подхода и согласованных усилий на всех уровнях организации [4, 5, 6, 7, 8]. Ниже приведены основные шаги для успешного внедрения этой методологии.

Первым шагом необходимо оценить текущую ситуацию, путем изучения текущих процессов бюджетирования и управления в организации с целью выявления основных проблем и ограничений. Кроме того, следует вовлечь в процесс ключевые заинтересованные стороны, обсудив с коллективом (руководством и сотрудниками) существующие (выявленные) проблемы и потенциальные выгоды от перехода на Beyond Budgeting.

Следующий шаг требует создание плана изменений, в рамках которого необходимо определить цели и ожидания и разработать дорожную карту - поэтапный план внедрения, включая ключевые шаги, сроки и ответственных лиц.

Далее следует этап практического внедрения через пилотные проекты. Стоит начинать с небольших пилотных проектов для тестирования новых методов и подходов, прежде чем масштабировать изменения на всю организацию. Также необходимо внедрять гибкие процессы планирования и прогнозирования, которые могут адаптироваться к изменениям в реальном времени.

Следующим шагом необходимо обеспечить изменение культуры и организационной структуры через обучение и развитие сотрудников всех уровней. Кроме того, следует уделить особое внимание формированию новой культуры организации, поощряя открытость, доверие и сотрудничество.

На следующем этапе необходимо использовать современных технологии. Стоит внедрять современные информационные системы, которые обеспечивают доступ к актуальным данным и позволяют оперативно принимать решения, а также использовать инструменты бизнес-аналитики и прогнозирования для улучшения качества принятия решений.

Последний шаг заключается в проведении мониторинга и корректировки. В рамках внедрения Beyond Budgeting необходимо регулярно отслеживать результаты и оценивать эффективность внедренных изменений. Кроме того, не стоит забывать о необходимости корректировки на основе получения обратной связи и анализа данных для постоянного улучшения процессов.

3. Преимущества Beyond Budgeting

Beyond Budgeting представляет собой концепцию управления, которая предлагает альтернативу традиционному бюджетированию. Этот подход обладает рядом значительных преимуществ, которые делают его привлекательным для современных компаний, стремящихся к оперативности и гибкости в условиях быстро меняющегося рынка. Проведенный в рамках исследования анализ источников литературы и мнения экспертов позволил автору определить и обобщить преимущества рассматриваемого подхода.

1. Повышенная гибкость и адаптируемость:

- оперативное принятие решений, при которых Beyond Budgeting позволяет компаниям быстрее реагировать на изменения внешней среды, таких как колебания спроса, изменение рыночных условий или появление новых конкурентов;
- динамическое планирование, при внедрении которого, вместо фиксированных годовых бюджетов компании могут использовать непрерывное планирование и прогнозирование, что позволяет оперативно корректировать стратегию и распределение ресурсов.

2. Снижение бюрократии и административных затрат:

- меньше формальностей, так как Beyond Budgeting уменьшает зависимость от бюрократических процессов, что сокращает время и усилия, затрачиваемые на административные задачи;
- эффективность ресурсов, так как происходит упрощение процессов и отказ от лишних бюрократических процедур, что позволяет более рационально использовать ресурсы компании, включая трудовые, материальные и финансовые.

3. Улучшение мотивации и вовлеченности сотрудников:

- делегирование полномочий, что предполагает децентрализацию принятия решений и повышает мотивацию сотрудников и их вовлеченность в рабочие процессы;
- ответственность и автономия, благодаря которым команды и отделы получают больше автономии и чувствуют большую ответственность за свои результаты, что способствует развитию инициативности и инноваций.

4. Улучшение прозрачности и доверия в организации:

- прозрачное управление, так как в Beyond Budgeting используется подход, основанный на открытости данных, что обеспечивает доступ к актуальной информации для всех уровней организации;
- улучшение коммуникации, которая обеспечивается путем повышенной прозрачности и способствует более эффективной коммуникации внутри компании, улучшая взаимопонимание между уровнями управления.

5. Повышение эффективности и стабильности достижений:

- фокус на стратегических целях, что помогает компаниям сосредоточиться на достижении среднесрочных и долгосрочных целей, вместо того чтобы ориентироваться исключительно на краткосрочные финансовые показатели;
- стабильные результаты, которые обеспечивает применение принципов Beyond Budgeting, что способствует улучшению общих финансовых показателей компании.

6. Улучшенное управление рисками:

- непрерывное прогнозирование, включающее регулярное обновление прогнозов, что позволяет лучше учитывать и управлять рисками в процессе планирования;
- адаптивность, при которой компании способны быстро вносить изменения в стратегию, реагируя на потенциальные угрозы раньше, чем они станут критическими.

7. Конкурентное преимущество:

- быстрая адаптация к изменениям на рынке и использование новых возможностей эффективнее своих конкурентов.
- инновационное мышление, которое обеспечивается благодаря гибкости и высокой мотивации сотрудников.

8. Повышение качества клиентского обслуживания:

- быстрое реагирование на запросы клиентов;
- постоянное улучшение сервисов, что обеспечивается благодаря динамическому подходу.

9. Снижение затрат и повышение эффективности использования ресурсов:

- гибкое распределение ресурсов, что позволяет более рационально распределять ресурсы на основе текущих потребностей и приоритетных задач;
- уменьшение избыточных затрат из-за отказа от жестких бюджетных рамок, что способствует снижению избыточных и неоправданных расходов.

10. Поддержка инноваций и креативности:

- создание условий для инициатив и креативного мышления способствует разработке новых решений и технологий, что является важным конкурентным преимуществом;
- обратная связь обеспечивает постоянное стремление к улучшению процессов и продуктов.

11. Улучшение межотраслевого взаимодействия:

- координация между различными подразделениями, что уменьшает внутренние барьеры и улучшает совместное выполнение задач;
- общие цели через объединение усилий различных отделов.

Заключение

Внедрение Beyond Budgeting требует систематических изменений в процессах и культуре компании. Несмотря на вызовы, с которыми могут столкнуться организации при переходе от традиционных методов управления, преимущества данного подхода могут значительно перевесить затраты и усилия, необходимые для его реализации. Благодаря этим преимуществам, Beyond Budgeting становится все более популярным среди организаций, стремящихся к долгосрочному успеху в современных условиях.

Beyond Budgeting помогает организациям не только более эффективно управлять ресурсами и реагировать на изменения, но и стимулирует инновации, повышает удовлетворенность сотрудников и улучшает общий конкурентный статус на рынке. В условиях цифровой трансформации и глобализации, такие гибкие и адаптируемые подходы становятся жизненно необходимыми для устойчивого роста и успешного развития бизнеса.

Список источников

1. Аль Обайди А.Т. методологические подходы к формированию принципов бюджетирования производственной деятельности предприятия. Экономика. Информатика. 2021. Т. 48. № 2. С. 299-306.
2. Винокурова О.А. Международные принципы управленческого учета и их применение в процессе бюджетирования в организации. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2023. № 11. С. 108-112.
3. Демиденко А.А., Демиденко А.И. Современные принципы и концепции бюджетирования. Наука Красноярья. 2023. Т. 12. № 4-3. С. 37-42.
4. Кулик О. Применение концепции внебюджетного финансирования в современных условиях российской экономики. Финансовые исследования, №4. 2009. С. 81-85.
5. Мусин С.Л. Согласование принципов управленческого учета с принципами бюджетирования в деятельности хозяйствующих субъектов. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4 (18). С. 237-241.
6. Сивова И. Гибкий подход к бюджетированию: метод Beyond Budgeting. Экономика и жизнь. №03 (9819). 2020.
7. Тамадаева М.А. Принципы эффективного бюджетирования промышленных компаний. Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 2-2 (61). С. 113-116.
8. Шор И.М., Шор Д.М., Шелестова Д.А., Галамян Л.И. Сущность, принципы и функции инициативного бюджетирования в финансовом контексте. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2023. № 7 (559). С. 32-45.
9. Толчинская М.Н. Планирование и бюджетирование в деятельности предприятий// Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №4. С.225-229

Информация об авторе

Кутергин Павел Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Kutergin Pavel Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.16.93.007

Мергасов Алексей Владимирович
Московская международная академия

Теоретико-методические основы интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки

Аннотация. Статья посвящена исследованию интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки в условиях глобальных трансформаций и выявлению ключевых отличий финансовой политики до и после введения экономических санкций со стороны ряда зарубежных стран. Интеграция российских банков на международные финансовые рынки требует соблюдения международных стандартов, адаптации нормативного регулирования и внедрения передовых технологий. Анализ методических подходов подчеркивает важность стратегического планирования, оценки рисков и адаптации к новым условиям банковской инфраструктуры. Введение экономических санкций изменило условия работы российских банков на международных рынках, вызывая трансформацию в их стратегиях и подходах. Важным инструментом выступает финансовая стабильность граждан и цифровизация финансового рынка. В заключение сделан вывод о том, что геополитические изменения и санкции существенно ограничили доступ России к мировым рынкам, требуя переориентации на сотрудничество с дружественными странами и создания новой инфраструктуры. Необходимы системные решения для развития российской экономики и финансового рынка в новых условиях.

Ключевые слова: интеграция банковских учреждений; мировая финансовая система; экономические санкции; регулирование банковской деятельности; трансграничные операции.

Mergasov Alexey Vladimirovich
Moscow International Academy

Theoretical and methodological foundations of the integration of Russian banking institutions into international financial markets

Annotation. The article is devoted to the study of the integration of Russian banking institutions into international financial markets in the context of global transformations and the identification of key differences in financial policy before and after the introduction of economic sanctions by a number of foreign countries. The integration of Russian banks into international financial markets requires compliance with international standards, regulatory adaptation and the introduction of advanced technologies. The analysis of methodological approaches emphasizes the importance of strategic planning, risk assessment and adaptation to new conditions of the banking infrastructure. The introduction of economic sanctions has changed the working conditions of Russian banks in international markets, causing a transformation in their strategies and approaches. An important tool is the financial stability of citizens and the digitalization of the financial market. In conclusion, it is concluded that geopolitical changes and sanctions have significantly limited Russia's access to world markets, requiring a reorientation towards cooperation with friendly countries and the creation of new infrastructure. Systemic solutions are needed for the development of the Russian economy and financial market in new conditions.

Keywords: integration of banking institutions; global financial system; economic sanctions; regulation of banking activities; cross-border transactions.

Экономика Российской Федерации и отечественный финансовый рынок в настоящее время подверглись ряду серьёзных вызовов, обусловленных введением экономических санкций со стороны зарубежных стран, в то же время антикризисные меры Банка России и Правительства РФ, принимаемые в оперативном режиме сегодня, в некоторой степени стабилизируют сложившуюся ситуацию на финансовом рынке России. Основные направления развития финансового рынка России на ближайшее время должны разрабатываться с учётом складывающихся условий. В настоящее время перед страной стоит задача восстановления и развития экономики и финансового рынка в новых условиях и пересмотр интеграционных возможностей банковских учреждений России на международных финансовых рынках [1].

Цели и задачи политики развития финансового рынка России сегодня формулируются с учётом вызовов, перед которыми стоит отечественная экономика. России предстоит пройти серьёзный путь через структурные изменения с использованием внутренних ресурсов, и финансовый рынок будет участвовать в финансировании этой трансформации.

Целью исследования ставится рассмотрение теоретико-методических основ интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки в современных условиях глобальных трансформационных процессов и выявление ключевых отличий финансовой политики до и после введения санкций.

В исследовании теоретико-методических основ интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки в современных условиях были использованы документы Банка России [1, 2]. Вопросы развития российской банковской системы в условиях развития евразийской интеграции, финансовых кризисов и освещены в работах Т.Е. Чекановой, А.Г. Гузнова, А.А. Аршакуни [3-5].

В ходе исследования автором были применены методы эмпирического и системного анализа.

Теоретические принципы интеграции банковских учреждений на финансовые рынки

Интеграция банковских учреждений на международные финансовые рынки представляет собой непростой и многоуровневый процесс, который базируется на взаимодействии экономических, правовых и институциональных механизмов. Теоретические принципы интеграции банковских учреждений на финансовые рынки рассматривают через призму следующих ключевых аспектов: экономической взаимозависимости, нормативного правового регулирования и внедрения передовых финансовых технологий.

Экономическая взаимозависимость. Интеграция российских банков на международные финансовые рынки обусловлена необходимостью участия в глобальных экономических процессах, диктующих условия международной конкуренции и сотрудничества. Согласно теории экономической взаимозависимости стабильное функционирование банковской системы в одной стране тесно связано с финансовой стабильностью в других странах. Это положение требует от российских банков соблюдения международных стандартов управления рисками, прозрачности операций и финансовой отчетности. Взаимозависимость позволяет банкам расширять свои возможности за счет привлечения капитала, диверсификации активов и доступа к глобальным финансовым инструментам.

Нормативное правовое регулирование. Процесс интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки вызывает необходимость пересмотра национального банковского регулирования на соответствие международным стандартам финансовой системы, включая адаптацию нормативных документов, регулирующих порядок деятельности банковского сектора, к требованиям Базельского комитета по банковскому надзору, а также гармонизацию с другими нормативными правовыми источниками международных финансовых организаций. Следовательно, на современном

этапе развития глобальных финансовых отношений возникает необходимость создания нормативной правовой среды, способной обеспечить доверие иностранных инвесторов и бизнес-партнёров к российским структурам банковского сектора. Достичь гармонизации отечественного законодательства в банковской сфере с международными регламентами можно за счёт совершенствования законодательной базы в области противодействия отмыванию денежной массы, с помощью обеспечения кибербезопасности и соблюдения стандартов корпоративного управления [2].

Внедрение финансовых технологий. Финансовые технологии сегодня являются одной из наиболее важных инноваций в финансовой сфере и развиваются быстрыми темпами, одновременно с этим современные банковские системы становятся всё более зависимыми от внедрения передовых IT-технологий, таких как финтех, блокчейн и искусственный интеллект. В рамках исследования теоретических основ интеграции банковских учреждений на финансовые рынки рассматривают значение инновационных технологий в росте операционной эффективности банковских учреждений и повышении их конкурентоспособности на международных финансовых рынках. Технологические инновации позволяют российским банковским структурам не только повышать качество банковских продуктов, но и принимать активное участие в международных расчётных и клиринговых системах, выступая важным элементом интеграционного процесса.

В качестве одного из направлений цифровизации банковской деятельности предусматривается создание единого платёжного пространства, что позволит банковским структурам существенно сократить транзакционные издержки, повысить скорость проведения банковских операций и удобство для пользователей [3].

Методические подходы к интеграции банковских учреждений на финансовые рынки

Анализ методических подходов, которые могут быть использованы российскими банковскими учреждениями в процессе интеграции на международные финансовые рынки, требует рассмотрения стратегий и инструментов, направленных на адаптацию к новым экономическим условиям и требованиям международной финансовой системы. В основе таких подходов лежат аналитические методы оценки рисков, стратегическое планирование, а также способы адаптации банковской инфраструктуры и процессов к международным стандартам.

Оценка рисков и возможностей. Одним из ключевых аспектов, которые банковские учреждения должны принимать во внимание при выходе на международные финансовые рынки, является оценка потенциальных рисков и возможностей. Для оценки рисков и возможностей используются аналитические методы, среди которых: SWOT-анализ (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), PEST-анализ (Political, Economic, Social, Technological) и финансовое моделирование, подразумевающее построение финансовой модели. Инструменты аналитического анализа позволяют банковским учреждениям выявить свои конкурентные преимущества, оценить политико-экономические условия в регионах, потенциально интересных для ведения деятельности, а также предсказать возможные изменения на финансовом рынке в ближайшей перспективе. При проведении анализа особое внимание уделяется рассмотрению макроэкономических факторов и правовой среде, позволяя подготовиться к потенциальным угрозам и свети к минимуму риски, связанные с валютными колебаниями, политической нестабильностью и изменениями в международном законодательстве.

Стратегическое планирование и диверсификация. При выходе на международные рынки отечественных банковских учреждений важным подходом в методическом плане является стратегическое планирование, включающее разработку долгосрочных и краткосрочных целей и подразумевающее составление детализированного плана по расширению международного присутствия, включая выбор подходящих географических регионов, анализ конкурентной среды, определение ключевых партнёров и целевых сегментов клиентов. Стратегическое планирование и диверсификация играют важную роль

в сокращении рисков и обеспечении устойчивости банковских институтов в условиях международной конкуренции. В этой связи российские банковские учреждения могут применять диверсификацию активов, продуктов и услуг, использовать различные каналы доступа к финансовым рынкам (прямые инвестиции, стратегические альянсы и совместные предприятия).

Адаптация бизнес-процессов и IT-инфраструктуры. Эффективная интеграция на международные финансовые рынки требует от банковских учреждений адаптации их внутренних процессов и IT-инфраструктуры к международным стандартам, включая реинжиниринг бизнес-процессов, соответствие стандартам ISO и другим международным нормам в области финансовых операций. Внедрение передовых IT-решений, в числе которых системы управления рисками, автоматизированные платформы для проведения трансграничных операций и решения на основе больших данных, позволяет банковским структурам повысить оперативную эффективность и конкурентоспособность. В то же время, использование международных систем стандартизации для межбанковских платежей становится необходимым условием для успешного функционирования банковских учреждений на международных финансовых рынках.

Интеграция банковских учреждений на международные рынки также требует разработки методических подходов к управлению человеческим капиталом. Банковские структуры должны инвестировать в обучение и развитие персонала, адаптировать организационные структуры под требования международных стандартов и создавать эффективные системы мотивации. Фактором, определяющим успех, является привлечение специалистов с международным опытом, способных обеспечивать соответствие банковских институтов международным практикам и стандартам. Важным инструментом интеграционного процесса выступает создание культурной компетенции и понимание специфики региональных рынков.

Опыт российских банков

Опыт деятельности российских банков на международных финансовых рынках включает реализацию комплекса направлений по адаптации к экономическим условиям и требованиям международного банковского сообщества. Взаимодействие с международной финансовой системой требует от российских банковских учреждений умения использовать стратегии, направленные на усиление конкурентоспособности, соблюдение международных стандартов и управление валютными рисками.

Российские банковские структуры, интегрирующиеся на международные финансовые рынки, сталкиваются с необходимостью внедрения международных практик и стандартов в свою операционную деятельность, требуя пересмотра стратегий управления, модификации бизнес-процессов и использования передовых технологий. Способность оперативно адаптироваться к изменяющимся условиям, обусловленным изменениями валютных курсов и политической нестабильностью, становится важным фактором успешной деятельности отечественного банковского сектора на международных финансовых рынках. В этой связи важно учитывать региональные особенности и культурные различия, влияющие на ведение бизнеса в различных частях мира.

Одним из важнейших аспектов интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки является управление рисками, в том числе валютными рисками, которые оказывают значительное влияние на доходность и устойчивость банковских учреждений. Немаловажное значение имеет управление кредитными рисками, связанными с взаимодействием с международными заёмщиками. Разработка и внедрение систем риск-менеджмента, соответствующих международным стандартам, позволяет кредитным учреждениям отечественной банковской сферы минимизировать негативное воздействие неблагоприятных факторов на их деятельность.

Успешный опыт российских банковских институтов на международных финансовых рынках во многом также определяется их способностью соответствовать международным стандартам финансовой отчетности и регуляторным требованиям. Для этого отечественные

банковские учреждения должны внедрять стандарты IFRS (International Financial Reporting Standards) и другие международные нормы, которые обеспечивают прозрачность и доверие со стороны зарубежных партнёров и клиентов и повышают рейтинг банковских учреждений и их привлекательность для инвесторов.

Немаловажным фактором в интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки является развитие сетей партнёрских отношений с зарубежными финансовыми институтами и организациями, способствуя расширению клиентской базы, улучшению условий кредитования и повышению качества финансовых услуг. Сотрудничество с международными банками и финансовыми организациями позволяет российским банковским структурам использовать передовые технологии и управленческие практики, повышая их конкурентоспособность в глазах мирового сообщества.

Роль регуляторов и государства

Выявление влияния регуляторов и государства на процесс интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки затрагивает различные аспекты финансовой, юридической и экономической деятельности. Регулятивная политика является важной составляющей процесса регулирования банковской деятельности, формирующаяся и реализующаяся как на уровне национальных, так и международных органов. В контексте интеграции российских банковских учреждений на международные рынки, роль регуляторов заключается в установлении и поддержании правовых и нормативных рамок, соответствующих международным стандартам, позволяя обеспечить доверие зарубежных партнеров и инвесторов. Например, адаптация российских банков к стандартам международной финансовой отчетности (IFRS) и соблюдение требований Базельского комитета по банковскому надзору способствует повышению их конкурентоспособности на мировых рынках.

Государство также играет ключевую роль в этом процессе, осуществляя прямое и косвенное воздействие через политику валютного контроля, регулирование финансовых потоков и определение макроэкономических условий. В условиях нестабильности мировой экономики и усиления геополитической напряженности, государственные меры, направленные на поддержание экономической безопасности и стабильности, могут как способствовать, так и ограничивать интеграционные процессы. Особую роль в этом контексте играют санкционные режимы и их влияние на доступ российских банков к международным рынкам капитала и платежным системам [4].

При этом взаимодействие государства и регуляторов может выражаться в разработке и реализации комплексных стратегий, направленных на создание благоприятных условий для выхода российских банков на международные рынки, а также на минимизацию рисков, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Важным элементом этих стратегий является установление двусторонних и многосторонних соглашений с зарубежными юрисдикциями, что позволяет расширять международное сотрудничество и интеграцию российских финансовых институтов.

Интеграция российских банковских учреждений на международные финансовые рынки на современном этапе

Глобальное отличие интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки на современном этапе от периода до введения санкций заключается в изменении условий и возможностей взаимодействия с глобальной финансовой системой. Основные отличия приведены в табл. 1:

Таблица 1. – Основные отличия интеграции российских банковских учреждений на международные финансовые рынки до и после санкционного режима

До введения экономических санкций	После введения экономических санкций
Свободный доступ к международным рынкам капитала: российские	Ограничение доступа к международным рынкам капитала: в результате санкций

<p>банковские учреждения имели возможность беспрепятственно привлекать финансирование на международных рынках, участвовать в международных сделках и выпускать ценные бумаги.</p> <p>Участие в глобальной финансовой инфраструктуре: российские финансовые учреждения были интегрированы в глобальные платежные системы, такие как SWIFT, и могли свободно использовать международные расчетные и платежные механизмы.</p> <p>Широкое сотрудничество с международными банками: до санкций российские банковские учреждения активно сотрудничали с зарубежными финансовыми институтами, включая участие в синдикатах кредиторов, международные инвестиции и обмен информацией.</p> <p>Инвестирование за рубежом: российские банковские учреждения могли свободно инвестировать в зарубежные активы, участвовать в международных проектах и диверсифицировать свои портфели.</p>	<p>доступ российских банковских структур к западным рынкам капитала значительно сократился, существенно ограничив их возможности для привлечения внешнего финансирования и осуществления международных финансовых операций.</p> <p>Отключение от глобальной финансовой инфраструктуры: многие российские банковские учреждения были отключены от международных платежных систем, таких как SWIFT, затруднив проведение трансграничных операций и расчётов и вызвав необходимость поиска альтернативных путей расчётов.</p> <p>Сокращение сотрудничества с зарубежными банками: под давлением санкций многие зарубежные банки прекратили сотрудничество с российскими финансовыми учреждениями, вызвав сокращение доступных каналов для международных операций.</p> <p>Необходимость создания альтернативной инфраструктуры: в новых условиях российские банковские учреждения вынуждены развивать собственные платежные системы, искать новые партнёрства и переориентироваться на сотрудничество с дружественными государствами, вызывая необходимость создания новой инфраструктуры и адаптации бизнес-процессов.</p>
---	--

Таким образом, основное отличие современного периода интеграционной политики банковских учреждений России на международные финансовые рынки заключается в изменении природы взаимодействия с международной финансовой системой: от относительно свободной интеграции до вынужденной изоляции и необходимости поиска альтернативных путей сотрудничества.

Тенденции и перспективы интеграции банковских учреждений на международные финансовые рынки

Сегодня финансовые институты России и отечественный рынок финансов в целом столкнулись с глобальными вызовами, обусловленными введением экономических санкций в отношении крупнейших банковских организаций и заморозкой активов за рубежом. Такая политика, в сочетании с ухудшением экономической ситуации и снижением доходов населения, негативно влияют на кредитоспособность как физических лиц, так и бизнес структур. Возникают значительные риски для финансовой стабильности организаций, несмотря на необходимость увеличения кредитного потенциала и расширения доступа к финансовым ресурсам, необходимым для структурной трансформации российской экономики.

Структурная трансформация национальной экономики требует значительного объёма инвестиций, которые могут различаться в зависимости от отраслевой специфики и региональных особенностей. В этой связи необходимым условием выступает усиление

роли акционерного капитала в финансировании отечественного бизнеса, требуя пересмотра баланса приоритетов между долговыми и долевыми источниками и разработки новых инструментов для привлечения акций. Финансовая стабильность, включая поддержку системно значимых банковских структур и восстановление доверия к фондовому рынку, является ключевым фактором, особенно в условиях снижения притока иностранного капитала. Важной задачей выступает защита прав потребителей и инвесторов, необходимая для создания благоприятных условий роста благосостояния граждан, включая социально уязвимые группы. Повышение финансовой грамотности и информирование населения поможет минимизировать риски. Расширение финансовой доступности останется приоритетом для поддержания устойчивого экономического роста. Центральному банку необходимо адаптировать свои подходы к новым вызовам. Цифровизация финансового рынка должна учитывать ограничения на импорт технологий и их обслуживание. Развитие финансового сектора будет зависеть от модели экономики и стратегий преодоления вызовов.

Таким образом, основные приоритеты развития процесса интеграции банковских учреждений России на международные финансовые рынки:

- 1) сохранение открытости российской экономики с акцентом на расширение внешнеторговых и финансовых связей с дружественными странами;
- 2) приоритет интересов потребителей финансовых услуг (граждан и бизнес-структур) и российской экономики в целом как конечных бенефициаров развития финансового рынка;
- 3) предпочтение рыночных методов и подходов, признанных наиболее эффективными для решения текущих задач;
- 4) принятие мер, направленных на поддержку и развитие экономики и финансового рынка с учетом их влияния на конкурентную среду;
- 5) сохранение или усиление роли государства в сферах, где рыночные механизмы не могут обеспечить достаточную эффективность, но которые имеют ключевое значение для российской экономики.

В заключение отметим, что изменение геополитической ситуации в мировом пространстве и введение международных экономических санкций в отношении нашей страны стали существенными вызовами в связи с ограничением доступа Российской Федерации к важным мировым рынкам товаров, услуг, капитала, а также к транспортной, логистической инфраструктуре и платёжно-расчетной системе государств, ранее активно сотрудничающих в роли основных торговых партнёров России. Санкционные ограничения существенным образом отразились негативно на экспортно-импортных операциях, затруднили прямые и портфельные инвестиции, а также усложнили проведение финансовых расчётов и платежей. В сложившейся ситуации требуется переориентация и усиление внешнеэкономических и финансовых связей России с государствами, которые сегодня сохраняют дружеские отношения.

Таким образом, учитывая, что структурные последствия изменений работы банковского сектора в частности и других отраслей экономики в целом, будут носить долговременный характер, необходимо разработать системные решения для развития российской экономики и отечественного финансового рынка [5].

Для этого требуется создание новой инфраструктуры, включая трансформацию каналов связи, платёжных и расчетных механизмов, а также совершенствование нормативной правовой базы. Важным моментом является необходимость при реализации данных мер минимизировать риски наложения вторичных экономических санкций, которые способны вызвать опасения у дружественных государств.

Список источников

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов одобрены Советом директоров Банка России. URL:https://www.cbr.ru/about_br/publ/onfinmarket/. (дата обращения: 17.08.2024).
2. Официальное опубликование нормативных документов Банка России. URL:https://www.cbr.ru/analytics/na_vr/. (дата обращения: 17.08.2024).
3. Чеканова Т.Е. Перспективы Российской банковской системы в условиях развития евразийской интеграции // АНИ: экономика и управление, 2021. – № 1 (34). URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-rossiyskoy-bankovskoy-sistemy-v-usloviyah-razvitiya-evraziyskoy-integratsii> (дата обращения: 17.08.2024).
4. Гузнов А.Г. Публично-правовое регулирование финансового рынка в Российской Федерации / А.Г. Гузнов, Т.Э. Рождественская. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2021. – 500 с.
5. Аршакуни А.А. Новый вектор развития неолиберальной парадигмы в международных экономических отношениях // Научное обозрение: теория и практика, 2020. – № 3 (71). Том 10. – С. 463-469.
6. Мардеян Н.А., Цаболова В.В. Анализ результатов госпрограммы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»// Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №4. С.427-432

Информация об авторе

Мергасов Алексей Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Mergasov Alexey Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.59.43.008

Миях Мд Расел

Московская международная академия

Особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла

Аннотация. В статье анализируются особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла, начиная с предпосевной стадии и заканчивая этапом зрелости. Рассмотрены ключевые источники финансирования, включая собственные средства основателей, инвестиции бизнес-ангелов, краудфандинг, венчурные фонды, первичное размещение акций (ИПО) и стратегические партнёрства. Особое внимание уделяется изменению потребностей стартапов в финансировании на каждом этапе, уровням риска и динамике привлечения капитала. На примере индийской компании Urban Company представлены конкретные суммы привлечённых инвестиций на разных стадиях, что подчёркивает успешность модели финансирования. Обсуждается роль цифровых технологий, технопарков и бизнес-инкубаторов в создании благоприятной экосистемы для стартапов. Выводы подчёркивают необходимость адаптации стратегий финансирования стартапов к динамично меняющимся рыночным условиям для обеспечения их устойчивого роста и успеха.

Ключевые слова: финансирование стартапов, жизненный цикл стартапа, венчурные фонды, городская компания, предпосевная стадия, экосистема стартапов.

Miah Md Russell

Moscow International Academy

Features of financing startups at different stages of their life cycle

Annotation. The article analyzes the specifics of financing startups at different stages of their life cycle, starting from the pre-sowing stage and ending with the maturity stage. The key sources of financing are considered, including the founders' own funds, business angel investments, crowdfunding, venture funds, initial public offering (IPO) and strategic partnerships. Particular attention is paid to the changing financing needs of startups at each stage, risk levels and the dynamics of capital raising. Using the example of the Indian company Urban Company, specific amounts of attracted investments at different stages are presented, which emphasizes the success of the financing model. The role of digital technologies, technoparks and business incubators in creating a favorable ecosystem for startups is discussed. The findings highlight the need to adapt startup financing strategies to dynamically changing market conditions to ensure their sustainable growth and success.

Keywords: startup financing, startup lifecycle, venture funds, urban company, pre-seed stage, startup ecosystem.

Современная экономика характеризуется высокой степенью инновационности, что способствует развитию стартапов как одного из ключевых факторов экономического роста. Стартапы представляют собой молодые инновационные компании, стремящиеся выйти на рынок с уникальными продуктами или услугами [5]. «В инновационной экономике стартапы играют ключевую роль в создании технологий и являются, соответственно, неотъемлемой частью новой среды. Для стартапов, равно как и для бизнеса, важнейшим элементом существования является финансирование разработок и их продвижение на

рынке. В большинстве случаев получение финансирования является одной из сложнейших задач предпринимателей», – отмечают в своей работе Г.А.Булаев и Е.В. Бурденко [2].

Успешное развитие стартапа требует значительных финансовых ресурсов, которые могут поступать из различных источников. Однако доступность и структура финансирования зависят от стадии жизненного цикла стартапа. Целью настоящей статьи является анализ особенностей финансирования стартапов на разных стадиях их развития, включая предпосевную стадию, посевную стадию, раннюю стадию, стадию роста и масштабирования.

Жизненный цикл стартапа условно делится на несколько этапов, каждый из которых характеризуется уникальными потребностями в финансировании и доступом к ресурсам. Эти этапы включают (рисунок 1):



Рисунок 1. Стадии жизненного цикла стартапа.

Каждая из этих стадий имеет свои финансовые особенности, связанные с уровнем риска, потребностями в капитале, доступностью инвесторов и другими факторами.

1. Предпосевная стадия. На предпосевной стадии стартап, как правило, находится на уровне идеи или начального прототипа. Основная цель этой стадии — подтвердить жизнеспособность идеи и разработать минимально жизнеспособный продукт (MVP). Финансирование на этом этапе является наиболее сложным, так как проект имеет высокий уровень неопределённости.

Основными источниками финансирования на данном этапе выступают собственные средства основателей, поскольку доступ к внешнему финансированию ограничен; неформальные инвестиции со стороны ближайшего окружения (средства друзей и семьи); некоторые стартапы могут получать государственные гранты или средства от образовательных и исследовательских фондов.

Особенностями финансирования на предпосевной стадии являются высокий уровень риска, что делает стартапы менее привлекательными для внешних инвесторов, и низкие инвестиционные затраты, поскольку основные расходы связаны с исследованиями и разработкой концепции [1].

2. Стадия посева - Серия А. Стадия «посева» предполагает развитие продукта и проверку его соответствия потребностям целевой аудитории. Основной задачей является проведение тестирования рынка, разработка бизнес-модели и привлечение первых клиентов.

Основные источники финансирования:

- Бизнес-ангелы. Частные инвесторы, готовые предоставить капитал в обмен на долю в компании.

- Краудфандинг. Такие платформы, как Kickstarter и Indiegogo, позволяют привлекать средства от широкой аудитории [3].

- Акселераторы и инкубаторы. Эти организации предлагают стартапам инвестиции, наставничество и доступ к профессиональным сетям.

Особенности финансирования сводятся к тому, что на данном этапе требуется увеличение объёмов инвестиций, связанных с необходимостью проведения маркетинговых исследований и разработки продукта. Это обуславливает требование предоставления чёткого бизнес-плана и доказательства жизнеспособности идеи.

3. Ранний этап - Серия В. Ранний этап характеризуется выводом продукта на рынок, развитием клиентской базы и началом монетизации. Финансирование на этом этапе играет ключевую роль в обеспечении стабильного роста и устранении первых рыночных барьеров.

Основными источниками финансирования выступают венчурные фонды - эти институциональные инвесторы предоставляют значительные средства для ускорения роста. Кроме того, на этом этапе стартапы начинают получать первые доходы, которые могут быть реинвестированы, а также используют банковские кредиты. При наличии залогового имущества или гарантий стартапы могут привлекать и долгосрочные кредиты.

Появление первых показателей, таких как коэффициент удержания клиентов (retention rate) и пожизненная ценность клиента (LTV), которые играют важную роль при оценке стартапа инвесторами играют важную роль при финансировании проектов на данной стадии. Повышаются требования инвесторов к прозрачности финансовой деятельности.

4. Стадия роста - Серия D. На этапе роста стартап переходит к масштабированию своей деятельности, расширению географии присутствия и увеличению клиентской базы. Основной задачей становится достижение устойчивого роста доходов и укрепление конкурентных позиций.

Финансирование осуществляется через серию инвестиций (серии А, В, С), а также через последующие раунды финансирования. На этом этапе крупные корпорации охотно инвестируют в стартапы для получения стратегических преимуществ. Активно применяется долговое финансирование - использование облигаций или других долговых инструментов.

Увеличивается объём инвестиций, которые направляются на маркетинг, улучшение продукта и расширение команды. При этом вся плановая и отчетная документация по стартапу подвергается более тщательной проверке, поскольку инвесторы требуют более подробной информации о финансовых и операционных показателях компании.

5. Стадия масштабирования и зрелости - Серия Е. На этом этапе стартап превращается в зрелую компанию, способную привлекать значительные объёмы финансирования для дальнейшего роста, выхода на международные рынки или IPO.

Основными источниками финансирования на данной стадии выступают:

- Первичное размещение акций (IPO). Компании выходят на фондовые рынки для привлечения капитала от институциональных и частных инвесторов.

- Стратегические партнёрства. Компании заключают соглашения с крупными корпорациями, которые могут предоставить как финансирование, так и доступ к новым рынкам.

- Повторное инвестирование прибыли. На зрелой стадии стартапы активно используют собственные доходы для финансирования роста.

Снижение уровня риска благодаря наличию стабильной клиентской базы и отлаженных бизнес-процессов влияет на финансовые потоки в пользу стартапа и обуславливают рост интереса со стороны институциональных инвесторов, готовых поддерживать компании с высокой капитализацией.

Так, например, Urban Company, ранее известная как UrbanClap, — индийская технологическая компания, основанная в 2014 году Абхиражем Сингхом Бхалом, Варуном Кхайтаном и Рагхавом Чандрой. Компания предоставляет платформу, которая соединяет

клиентов с местными специалистами для оказания различных домашних услуг, включая услуги по уходу за внешностью и здоровьем, уборке, ремонту и другие профессиональные услуги. Urban Company работает в нескольких городах Индии, а также расширила свою деятельность.

Бизнес-модель Urban Company основана на двусторонней платформе, объединяющей клиентов и поставщиков услуг. Компания обеспечивает строгий процесс отбора и проверки профессионалов, включая проверку биографических данных и навыков, чтобы гарантировать качество.

С момента своего основания Urban Company привлекла значительные инвестиции от различных венчурных фондов (таблица 1) [6].

Этап финансирования	Примерная сумма финансирования
Seed (Посевной)	\$1 млн
Серия А	\$10 млн
Серия В	\$25 млн
Серия D	\$50 млн
Серия E	\$75 млн
Дополнительное финансирование	\$255 млн + 50 млн

В июне 2021 года компания привлекла 255 миллионов долларов в рамках раунда финансирования серии F, что оценило компанию в 2,1 миллиарда долларов. В июле 2024 года Urban Company получила 50 миллионов долларов от Dharana Capital в рамках вторичной сделки, в ходе которой Dharana Capital приобрела акции у сотрудников и других акционеров.

Компания Urban продолжает расширять спектр своих услуг и географическое присутствие, стремясь стать ведущей глобальной платформой для оказания домашних услуг, обеспечивая удобство и качество для своих клиентов.

На выбор источников финансирования влияет множество факторов, включая уровень риска, стадию развития, отраслевые особенности и географическое положение. Стартапы в высокотехнологичных секторах, таких как искусственный интеллект и биотехнологии, чаще привлекают венчурное финансирование, в то время как стартапы в сфере розничной торговли могут полагаться на краудфандинг и банковские кредиты.

При этом, как отмечают Р.И. Пурлик и Н.Г. Уразова «создание благоприятной экосистемы для стартапов в виде технопарков, научных и исследовательских центров, бизнес-инкубаторов и другого во многом способствует созданию грамотно построенного экономического ландшафта страны. Стимулирование стартапов благодаря продвижению данных инфраструктур должно стать ключевой задачей государства» [4].

Особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла определяются динамикой их развития, уровнем риска и потребностями в капитале. На предпосевной стадии ключевую роль играют собственные средства основателей и неформальные инвестиции, тогда как на стадии роста привлекаются значительные суммы от венчурных фондов и корпоративных инвесторов. Для успешного развития стартапам необходимо не только адаптироваться к меняющимся условиям, но и эффективно выстраивать отношения с инвесторами, демонстрируя перспективы роста и стабильности.

Список источников

1. Акулинин Ф. В. Как инновационной компании привлечь инвестиции в России? / Ф. В. Акулинин, Г. А. Булаев, А. К. Дроздова // Инновационное развитие экономики. 2022. № 1-2 (67-68). С. 7-16.
2. Булаев Г.А., Бурденко Е.В. Финансирование стартапов в условиях инновационной экономики. Постсоветский материк. 2024. № 1 (41). С. 109-119.

3. Кузьмина О.Ю., Демина А.А. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов. Экономика и предпринимательство. 2024. № 2 (163). С. 863-866.
4. Пурлик Р.И., Уразова Н.Г. Инновационные модели финансирования стартапов и их влияние на экономическое развитие России. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 11-3. С. 442-448.
5. Что такое стартап // URL: <https://vc.ru/flood/149385-чтотакое-startap> (дата обращения: 18.09.2024 г.).
6. Pimenta Sh., Bajj A. Urban Company: Scaling Up, Empowering Workforce and Eyeing Global Markets. URL:<https://startuptalky.com/urban-company-success-story/> (дата обращения: 7.08.2024 г.).
7. Головань С. А., Беднарж В. В. Теоретические подходы к определению рисков стартап проектов//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №11. С.351-357

Информация об авторе

Миях Мд Рассел, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Miah Md Russell, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 336

DOI 10.26118/2782-4586.2024.21.89.009

Рябичева Ольга Ивановна

Дагестанский государственный университет

Оценка финансового состояния страховой компании как диагностика потенциального банкротства

Введение. Одной из распространенных проблем в страховой отрасли является банкротство страховых организаций. Для активного развития и укрепления своих позиций на рынке страховым компаниям требуется стабильная финансовая основа. В условиях рынка страховая деятельность страховых компаний сопряжена с различными финансовыми рисками, оказывающими влияние на платежеспособность. Для недопущения в будущем банкротства необходимо проводить оценку финансового состояния страховой организации. В статье исследована система оценки финансового состояния страховых организаций как диагностика потенциального банкротства, выявлены актуальные проблемы финансовой устойчивости страховщиков в современной России и определены пути ее повышения на современном этапе.

Ключевые слова: страховая организация, диагностика, банкротство, финансовое состояние, финансовая устойчивость, риски, нестабильность.

Ryabicheva Olga Ivanovna

Dagestan State University

Assessment of the financial condition of an insurance company as a diagnosis of potential bankruptcy

Abstract. One of the common problems in the insurance industry is bankruptcy of insurance organizations. For active development and strengthening of their positions in the market, insurance companies need a stable financial basis. In market conditions, insurance activity of insurance companies is associated with various financial risks affecting solvency. To prevent future bankruptcy it is necessary to assess the financial condition of the insurance organization. The article studies the system of assessment of financial condition of insurance organizations as a diagnosis of potential bankruptcy, reveals the actual problems of financial stability of insurers in modern Russia and identifies ways to improve it at the present stage.

Keywords: insurance organization, diagnostics, bankruptcy, financial condition, financial stability, risks, instability.

Введение. Оценка финансового состояния страховой компании играет ключевую роль в обеспечении ее финансовой устойчивости и предотвращении банкротства. В условиях экономической нестабильности, усиленной санкционным давлением, важность своевременной диагностики финансовой несостоятельности компаний становится еще более актуальной. Страховые организации, обеспечивая защиту интересов страхователей, должны поддерживать высокий уровень платежеспособности и доверия со стороны клиентов. Анализ финансовых показателей помогает выявить риски, которые могут привести к банкротству, и разработать соответствующие меры для их минимизации. В связи с этим проведение комплексной оценки финансового состояния является необходимым инструментом для обеспечения надежности и долгосрочной стабильности страховых компаний.

Основная часть. Любая страховая компания для успешного осуществления своей деятельности на страховом рынке ставит основополагающей задачей поддержание своей

финансовой устойчивости. В наше время никто не застрахован от коммерческого риска, который может повлечь за собой процедуру банкротства.

В результате санкционного давления на страховой рынок в начале 2022 года, усугубились проблемы в области финансовой состоятельности страховых компаний в РФ. В связи с возникшим кризисом возникает необходимость в возможности предупреждения банкротства страховых организаций. С этой целью проводится оценка финансового состояния страховой компании с целью отслеживания ее платежеспособности и, таким образом, диагностирования потенциального банкротства.

Говоря о финансовой устойчивости страховой организации, мы подразумеваем стабильное финансовое состояние в течение длительного периода в будущем.

Страховая компания должна иметь достаточный капитал для покрытия обязательств перед страхователями. Предоставляя страховую защиту от рисков и обеспечивая финансовую безопасность страхователю в будущем, страховая компания является важным участником финансового рынка. Своевременная диагностика финансового состояния и платежеспособности страховой организации важна для обеспечения ее надежности и стабильности, а в результате для защиты интересов страхователей.

Все страховые компании исполняют свои обязательства перед клиентами. Важным моментом является то, что страхователи доверяют свои денежные средства компании, поэтому вопрос о надежности страховых компаний, насколько они добросовестно выполняют свои обязанности, для них является животрепещущим.

Страховые компании каждый день выполняют большую работу по поддержанию собственного рейтинга, который присваивается в результате строгого аудита со стороны крупных рейтинговых агентств.

Оценка финансового состояния – один из важных этапов деятельности страховой компании. Оценить финансовое положение страховой организации можно при помощи различных методик и расчета определенных коэффициентов.

Одним из самых существенных рисков в деятельности страховой компании выступает возможность возникновения ситуации полной неплатежеспособности, которая именуется несостоятельностью (банкротством) и представляет собой неспособность должника отвечать по кредитным обязательствам.

Страховые компании оценивают потенциальную угрозу банкротства, используя для этого различные методы. Если финансовое состояние организации стабильно, то угрозы для потенциального банкротства нет. Этапы проведения анализа оценки финансовой состоятельности компании представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Последовательность проведения оценки финансовой состоятельности компании [4, с. 387]

Ухудшение финансового состояния становится причиной возникновения риска банкротства страховой компании. В связи с чем необходима своевременная диагностика финансовой несостоятельности компании.

Существует значительное число отечественных и зарубежных аналитических методик прогнозирования банкротства организации. (рис. 2)



Рисунок 2 – Количественные модели анализа и прогнозирования несостоятельности (банкротства) организации [1, с. 13]

Методика комплексного анализа в целях диагностики и предупреждения банкротства, позволяет на основании бухгалтерской отчетности оценить финансовую безопасность страховой организации как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе, а также выявить факторы риска неплатежеспособности и финансовой несостоятельности [4, с. 389].

Страховая индустрия на западе устоялась, представляет собой парадигму опыта. Большинство фундаментальных законов и моделей были приняты очень давно и действуют по сей день.

Но, с применением данных зарубежных моделей для российских организаций могут возникнуть затруднения, так как они не учитывают специфику российской экономики. Поэтому отечественные ученые адаптировали существующие методики и создали свои модели.

Общим для всех методик является то, что значения рассчитанных коэффициентов сравнивают со значением нормы и на основе этого делают выводы о степени вероятности наступления банкротства компании. Главное, следить за тем, чтобы финансовые показатели находились на требуемом уровне. При критическом снижении показателя страховые компании переходят под контроль государства и выполнение обязательств никоим образом не прерывается.

В настоящее время в России начинает применяться риск-ориентированный подход к оценке платежеспособности страховых организаций, являющийся наиболее прогрессивным. Данный подход на основе российского законодательства решает ряд задач.

Одной из значимых является возможность расчета коэффициента, отражающего объем рисков, принимаемых страховой компанией, что соответствует принципам риск-ориентированного подхода.

Ни одна из используемых официальных методик оценки риска утраты финансовой стабильности организации не может в полной мере использоваться для оценки риска несостоятельности страховых компаний, так как не берут в расчет особенности страховой деятельности.

Модель оценки Р. БарНива – Р. Хершбаргера полностью не отвечает требованиям современного общества, но может быть применима к российским страховым организациям. Анализ российского законодательства в области правового регулирования несостоятельности страховых организаций позволяет сформулировать следующие основные проблемы и недостатки: в законодательстве отсутствуют разграничения между двумя понятиями: «несостоятельность» и «банкротство»; нет отдельного нормативного акта, регулирующего несостоятельность страховых организаций [5, с. 21].

Согласно «Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа», являющимися на сегодняшний день официальной методикой оценки финансового состояния организации в целях определения риска банкротства, существует система показателей, которую использует арбитражный управляющий при проведении финансового анализа (рис. 3).

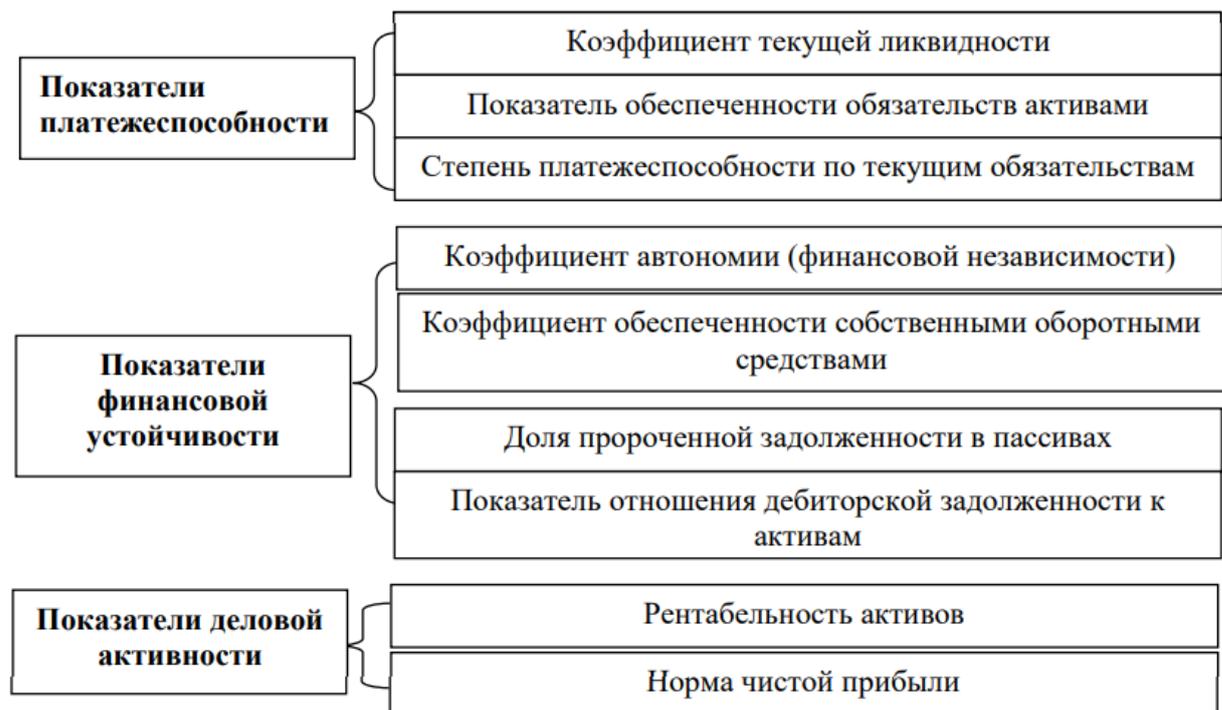


Рисунок 3 – Система показателей, используемая арбитражным управляющим при проведении финансового анализа организации [5, с. 23]

В системе антикризисного управления страховой организации значимое место для своевременного решения задач, связанных с диагностикой банкротства, занимает финансовая диагностика.

Задача выявления совершенных моделей экспресс-диагностики риска банкротства организаций актуальна, т. к. следствием проведения эффективной аналитико-прогностической процедуры является предотвращение проблемы финансового дефолта в народно-хозяйственном комплексе [6, с. 169].

В целом, зарубежные методики не могут в полной мере подходить для диагностики потенциального банкротства отечественных компаний, так как не учитывают специфику

финансовой отчетности российских организаций и отраслевые особенности сферы деятельности. Чтобы исключить погрешности при применении зарубежных методик для российских компаний необходимо использовать сразу несколько вариантов. Поэтому целесообразно изначально пользоваться моделями отечественных ученых.

Структура активов страховых организаций РФ, признанных несостоятельными (банкротами) по данным страховых организаций и по данным временных администраций представлена на рис. 4 и 5. Разница между сведениями составляет 32 млн. рублей.



Рисунок 4 – Структура активов страховых организаций РФ, признанных несостоятельными (банкротами) по данным страховых организаций (%) [2]



Рисунок 5 – Структура активов страховых организаций РФ, признанных несостоятельными (банкротами) по данным временных администраций (%) [2]

Активы и обязательства страховых организаций в России, признанных несостоятельными (банкротами) по данным страховых организаций и по данным временных администраций, а также обязательства по оценке временных администраций представлены на рисунке 6.

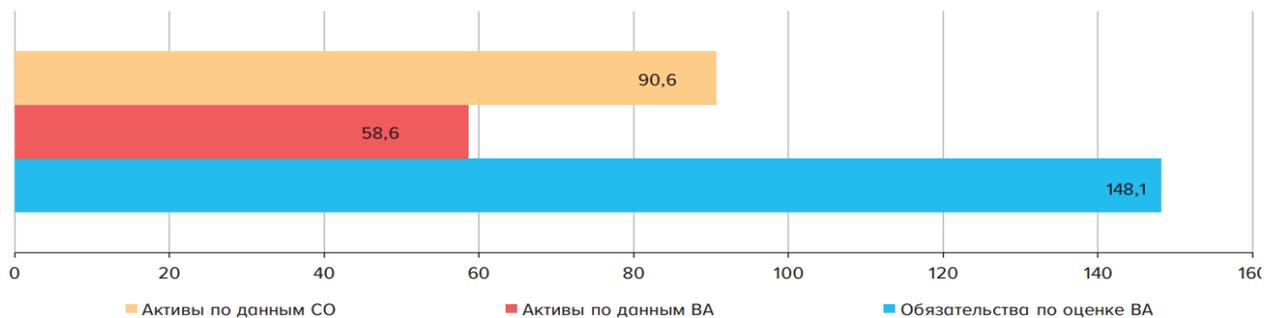


Рисунок 6 – Активы и обязательства страховых организаций РФ, признанных несостоятельными (банкротами) (млн. руб.) [2]

Ситуация, которая сложилась на сегодняшний день на страховом рынке, сложная. В условиях кризиса многие страховые компании так или иначе теряют финансовую устойчивость, у них отзывают лицензии. Упали продажи страховых полисов, у компаний снижаются возможности, они не развиваются. Даже те компании, у которых лицензии не

отозваны, находятся сегодня в сложной ситуации и у них меньше возможностей оперативно удовлетворять потребности своих страхователей. Все компании, находятся в сложной финансовой ситуации, ведут себя по-разному.

Развитие рыночных отношений поставило страховые компании в такие жесткие экономические условия, при которых лишь проведение сбалансированного комплекса мероприятий способно укрепить финансовое состояние, обеспечить платежеспособность и финансовую устойчивость компании.

Страховые организации выполняют требования, установленные регулируемыми органами: требования к финансовой стабильности, управлению рисками и т.д. Соблюдение требований обеспечивают безопасность и надежность деятельности страховой компании [3, с. 189].

Своевременная оценка финансового состояния страховой организации и принятие, в случае нестабильности, правильного управленческого решения, поможет ей в условиях конкуренции, сохранив платежеспособность, обеспечить финансовую устойчивость и избежать банкротства.

Завершающим этапом несостоятельности страховой компании является банкротство, и страховой организации надо принимать все меры, чтобы этого не допустить.

Разработано множество методик оценки финансового состояния организаций, но конкретно для страховой организации такой методики не существует.

Гарантией того, что страховая компания сможет выполнить все взятые на нее обязательства и не стать банкротом, является ее устойчивое финансовое состояние. Если страховая организация платежеспособна, то потенциальные страхователи отдадут свое предпочтение именно ей, а не другой компании. Поэтому необходимо на регулярной основе отслеживать возникающие финансовые проблемы и находить пути их решения.

Лишь проведение сбалансированной и взвешенной политики способно укрепить финансовое состояние, обеспечить платежеспособность и финансовую устойчивость страховой организации.

Заключение

В ходе исследования было установлено, что своевременная оценка финансового состояния страховых компаний является важнейшим инструментом диагностики рисков банкротства и поддержания финансовой стабильности. Несмотря на наличие зарубежных моделей, их применение в России требует адаптации с учетом специфики отечественного законодательства и экономической ситуации. Наиболее перспективным является использование риск-ориентированного подхода, который позволяет учитывать реальные риски страховых организаций. Для повышения надежности и финансовой устойчивости страховых компаний необходимо усилить мониторинг финансовых показателей и оперативно реагировать на изменения, которые могут привести к неплатежеспособности. Рекомендуется также развивать отечественные методы оценки, чтобы минимизировать погрешности при применении зарубежных моделей и обеспечить эффективное управление рисками на российском рынке страхования.

Список источников

1. Антропова А. А. Обзор методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций / А. А. Антропова, Н. М. Бухонова // Актуальные вопросы науки и практики и перспективы их решений : сборник научных трудов по материалам XXII Международной научно-практической конференции, Анапа, 06 января 2024 года. – Анапа: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-исследовательский центр экономических и социальных процессов» в Южном Федеральном округе, 2024. – С. 10-14.

2. Прекращение деятельности финансовых организаций. 2023 год // Центральный Банк РФ. – URL: [termination_activities_fin_insti_2023.pdf \(cbr.ru\)](https://www.cbr.ru/termination_activities_fin_insti_2023.pdf) (дата обращения 26.10.24).

3. Трунова А. Л. Исследование механизма функционирования страховой компании на микроуровне / А. Л. Трунова, М. И. Сухинина // Фундаментальные и прикладные аспекты

глобализации экономики : Тезисы докладов и выступлений V Международной научно-практической конференции молодых ученых, Донецк, 13–14 марта 2024 года. – Донецк: ФБГОУ ВО «Донецкий государственный университет», 2024. – С. 189-192.

4. Удовикова А. А. Методика оценки финансового состояния и диагностика банкротства экономического субъекта / А. А. Удовикова // Современные проблемы горно-металлургического комплекса. Наука и производство : материалы двадцатой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Старый Оскол, 21 декабря 2023 года. – Старый Оскол: Национальный исследовательский технологический университет "МИСИС", 2024. – С. 386-390.

5. Фролова В. А. К актуальным вопросам оценки риска несостоятельности страховой организации / В. А. Фролова, В. В. Шнайдер // Карельский научный журнал. – 2023. – Т. 12, № 1(42). – С. 21-23.

6. Черниченко С. Г. Экспресс-диагностика риска банкротства организаций на базе селективно-индикативной модели / С. Г. Черниченко, Р. М. Котов // Техника и технология пищевых производств. – 2024. – Т. 54, № 1. – С. 167-177.

7. Мурзалиева Э.И., Штыбаева О.Р., Бусурманова Т. К. Анализ финансовой деятельности страховых компаний// Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №3. С.413-417

Информация об авторе

Рябичева Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the author

Ryabicheva Olga Ivanovna, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

УДК 336.3

DOI 10.26118/2782-4586.2024.68.58.010

Рябичева Ольга Ивановна

Дагестанский государственный университет

Оценка состояния государственного внешнего и внутреннего долга Российской Федерации

Аннотация. В настоящее время в связи с экономической нестабильностью и санкционным давлением государственное управление долговыми обязательствами страны столкнулось с новыми рисками и угрозами. Перед государственной властью стоит задача эффективного регулирования государственного долга, поиск возможных способов снижения его размеров и затрат на обслуживание. Проблема государственного долга остается актуальной для Российской Федерации. В статье дана оценка современному состоянию российского государственного внешнего и внутреннего долга. Проведен анализ современного состояния, выявлены актуальные проблемы управления, а также определены перспективные направления его развития в России на современном этапе.

Ключевые слова: внутренний государственный долг, внешний государственный долг, управление государственным долгом, долговая нагрузка, обслуживание государственного долга.

Ryabicheva Olga Ivanovna

Dagestan State University

Assessment of the state external and internal debt of the Russian Federation

Abstract. At present, due to economic instability and sanctions pressure, the state management of the country's debt obligations has faced new risks and threats. The state authorities face the task of effective regulation of public debt, search for possible ways to reduce its size and service costs. The problem of public debt remains relevant for the Russian Federation. The article assesses the current state of the Russian public external and internal debt. It analyzes the current state, identifies current management problems, and identifies promising directions of its development in Russia at the present stage.

Keywords: domestic public debt, external public debt, public debt management, debt burden, public debt service.

Введение. Государственный долг является важным инструментом финансовой политики страны, который играет значительную роль в обеспечении стабильности экономической системы. В России, как и в большинстве других стран, для покрытия дефицита бюджета используется как внутреннее, так и внешнее заимствование. Эффективное управление государственным долгом позволяет поддерживать платежеспособность правительства и способствует долгосрочной финансовой стабильности. В условиях современных экономических реалий, включая санкции и геополитическую нестабильность, управление долговыми обязательствами России становится особенно актуальным. В данной работе рассмотрены ключевые аспекты внутреннего и внешнего долга России, а также текущие проблемы и вызовы в его управлении.

Сегодня Россия для покрытия дефицита государственного бюджета Российская Федерация, как и большинство стран, прибегает к заимствованиям, как внутренним, так и внешним. Эффективное управление госдолгом обеспечивает платежеспособность страны и способствует повышению ее конкурентоспособности, в связи с чем его развитие имеет

важное народно-хозяйственное значение в отечественной экономике, являясь первоочередной задачей страны.

Управление государственным долгом, обеспечивающее способность правительства страны обслуживать свои долговые обязательства без ущерба для экономики, позволяет добиться в долгосрочной перспективе финансовой стабильности государства.

Государственный долг включает обязательства центрального правительства и госгарантии. В 2023 году этот показатель в РФ составил 15% от ВВП, что на 0,2 процентных пункта выше уровня предыдущего года [2].

В последнее время мы наблюдаем увеличение внутреннего государственного долга. За последние 10 лет внутренний долг вырос в 4,5 раза. За 2023 год его объем увеличился на 10,8% и составил 20,8 трлн рублей. Объем госгарантий составил 700 млрд. рублей (табл. 1).

Таблица 1 – Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.

По состоянию на	Объем государственного внутреннего долга РФ	
	Всего	в т. ч. государственные гарантии РФ в валюте РФ
01.01.2010	2094,73	251,36
01.01.2011	2940,39	472,25
01.01.2012	4190,55	637,33
01.01.2013	4977,90	906,60
01.01.2014	5722,24	1289,85
01.01.2015	7241,17	1765,46
01.01.2016	7307,61	1734,52
01.01.2017	8003,46	1903,11
01.01.2018	8689,64	1442,52
01.01.2019	9176,40	1426,92
01.01.2020	10 171,93	840,53
01.01.2021	14 751,44	695,25
01.01.2022	16 486,44	726,59
01.01.2023	18 780,96	701,67
01.01.2024	20 812,75	700,39

(составлено автором [6])

По данным диаграммы, приведенной на рисунке 1 видно, что доля государственного внутреннего долга России в ВВП страны на конец 2023 года составляла 12,2%. Несмотря на размер госдолга России, его отношение к ВВП страны по-прежнему остается одним из самых низких в мире.

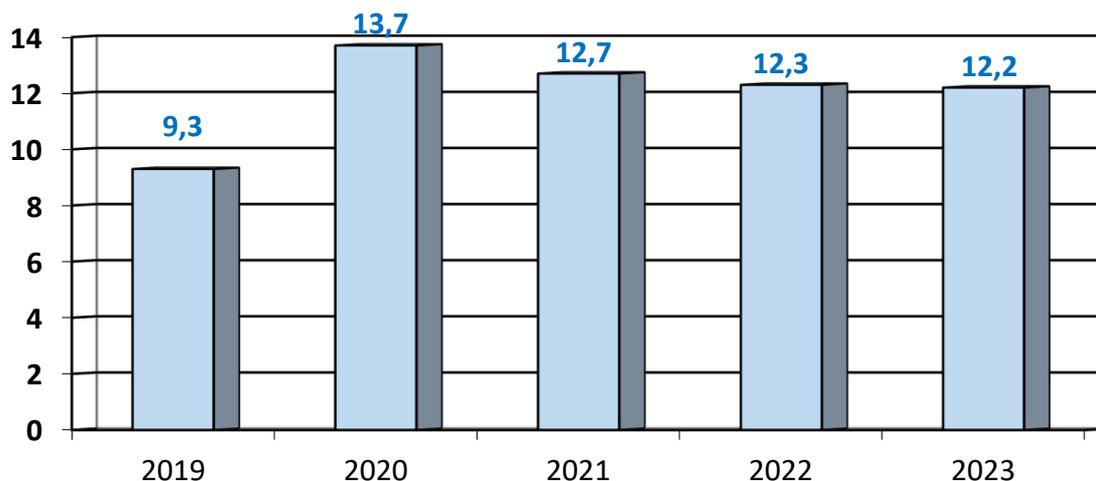


Рисунок 1 – Динамика объема внутреннего государственного долга Российской Федерации в % к ВВП (на конец года)
(составлено автором [6])

Основная часть государственного внутреннего долга (20,1 трлн руб. или 96,6%) приходится на ценные бумаги, остальная (0,7 трлн руб. или 3,4%) – на госгарантии (табл. 2, 3). Наиболее востребованными являются ОФЗ-ПД и ОФЗ-ПК. Их доля в структуре внутреннего госдолга России составила в 2023 году 52,6% и 37,1% соответственно.

Таблица 2 – Состав государственного внутреннего долга РФ,
(на конец года), млрд. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Откл. 2023/22
<i>Государственный внутренний долг всего, в том числе:</i>	16 486,4	18 781,0	20 812,8	+2 031,8
<i>Государственные ценные бумаги РФ, в том числе:</i>	15 759,9	18 079,3	20 112,4	+2 033,1
ОФЗ-ПД	9 812,7	9 794,8	10 944,7	+1 149,9
ОФЗ-АД	209,2	166,0	122,7	-43,3
ОФЗ-ПК	4 709,3	6 896,9	7 724,8	+827,9
ОФЗ-ИН	763,1	1 025,0	1 171,2	+146,2
ОФЗ-Н	39,2	22,2	13,6	-8,6
ГСО-ППС	94,4	94,4	94,4	-
ГСО-ФПС	132,0	80,0	41,0	-39,0
<i>Государственные гарантии в валюте РФ</i>	726,6	701,7	700,4	-1,3

(составлено автором [6])

Таблица 3 – Структура государственного внутреннего долга Российской Федерации, (на конец года), %

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Откл. 2023/22
<i>Государственный внутренний долг всего, в том числе:</i>	100	100	100	
<i>Государственные ценные бумаги РФ, в том числе:</i>	95,6	96,3	96,6	+0,3
ОФЗ-ПД	59,5	52,2	52,6	+0,4
ОФЗ-АД	1,3	0,9	0,6	-0,3
ОФЗ-ПК	28,6	36,7	37,1	+0,4
ОФЗ-ИН	4,6	5,5	5,5	-
ОФЗ-н	0,2	0,1	0,1	-
ГСО-ППС	0,6	0,5	0,5	-
ГСО-ФПС	0,8	0,4	0,2	-0,2
<i>Государственные гарантии в валюте Российской Федерации</i>	4,4	3,7	3,4	-0,3

(составлено автором [6])

К 2026 всего погашается облигаций на 1,7 трлн руб., из которых по ОФЗ-ПД погашается 1,31 трлн. руб. Планы заимствований меняются в зависимости от запросов Минфина, рыночных условий и конъюнктуры, но в целом, годовой предельный объем, который поглощает рынок оценивается в 2-2,5 трлн руб.

По итогам 2023 года ключевыми участниками рынка ОФЗ оставались банки и коллективные инвесторы (преимущественно пенсионные фонды) [1].

С 2020 года наблюдается заметный спад в росте внутренних долговых обязательств. Его стремительный рост можно легко связать с затяжным финансовым кризисом, вызванным распространением COVID-19. Он оказал вред мировой экономике, в том числе и российской. Таким образом, долговая политика требует пересмотра. Внутренний долг требует значительного увеличения, а внешний долг – уменьшения, так как он более зависим от глобальных, политических и экономических условий [5, с. 299].

Внешний госдолг России составляет \$53,1 млрд, из которых государственные гарантии в иностранной валюте на \$18,8 млрд, т.е. рыночный долг – \$34,3 млрд, что по текущему курсу рубля ближе к 3 трлн руб.

Таким образом, совокупный рыночный долг около 23,5 трлн руб., из которых рублевый долг в ОФЗ на 20,6 трлн руб.

За 2019 год объем внешнего госдолга резко увеличился, что было вызвано низкими темпами роста экономики РФ, истощением госрезервов и эпидемиологической обстановкой в мире. Но начиная с 2022 года он начал снижаться [3].

Внешний госдолг РФ за 2023 год сократился на \$4,09 млрд, а в рублевом эквиваленте увеличился на 743,9 млрд руб.

На 1 января 2024 г. его объем составил 53323 млн. долл. США (2,8% ВВП), уменьшившись за год на 7,1%. Объем госгарантий составил 18742 млн. долл. США. (табл. 4)

Таблица 4 – Объем государственного внешнего долга РФ, млн. долл. США

По состоянию на	Объем государственного внешнего долга РФ	
	Всего	в т. ч. государственные гарантии РФ в иностранной валюте
01.01.2011	39 956.9	913.3
01.01.2012	35 801.4	1 008.9
01.01.2013	50 769.2	11 389.8
01.01.2014	55 794.2	11 399.1
01.01.2015	54 355.4	12 083.2
01.01.2016	50 002.3	11 875.9
01.01.2017	51 211.8	11 730.5
01.01.2018	49 827.3	10 357.2
01.01.2019	49 156.5	11 567.4
01.01.2020	54 848.3	13 252.8
01.01.2021	56 702.9	17 596.6
01.01.2022	59 702.0	18 839.7
01.01.2023	57 416.8	19 646.5
01.01.2024	53 322.9	18 741.9

(составлено автором [6])

На диаграмме, представленной на рис. 2, видно, как менялось значение государственного внешнего долга РФ. Российский внешний госдолг стабильно снижается последние несколько лет: если по итогам 2021 года он составлял 59,7 млрд долл., то уже по итогам 2022 года – 57,4 млрд долл., а в конце 2023 года — 53,3 млрд долл. В сравнении значений данного показателя в рассматриваемом периоде (с 2014 по 2023 гг.), видно, что значительного изменения не произошло.

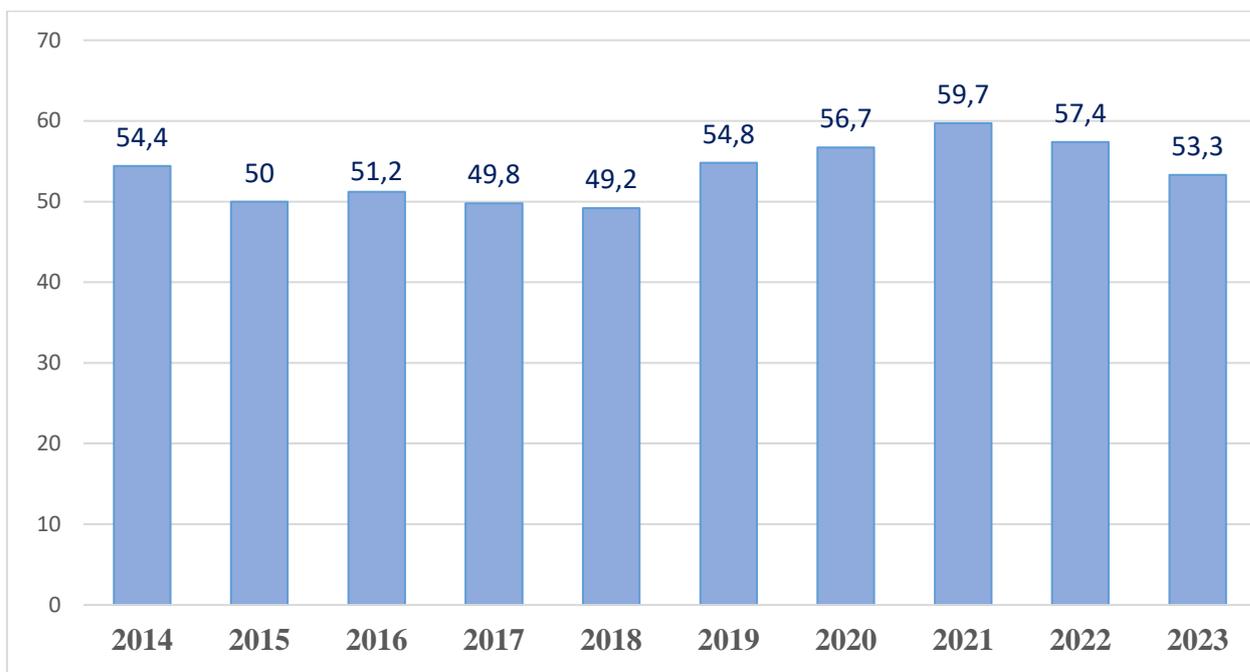


Рисунок 2 – Динамика внешнего госдолга России, в млрд долл.
(составлено автором [6])

С 2022 года мы наблюдаем уменьшение внешнего госдолга страны в долларовом эквиваленте. Это произошло из-за влияния на внешний долг РФ санкций недружественных государств.

По данным диаграммы, приведенной на рисунке 3 видно, что доля внешнего госдолга РФ в % к ВВП к началу 2023 года составляла 2,6%, а к началу 2024 года – 2,8%. К началу 2021 года в рассматриваемом периоде это значение было наибольшее – 3,9% к ВВП страны.

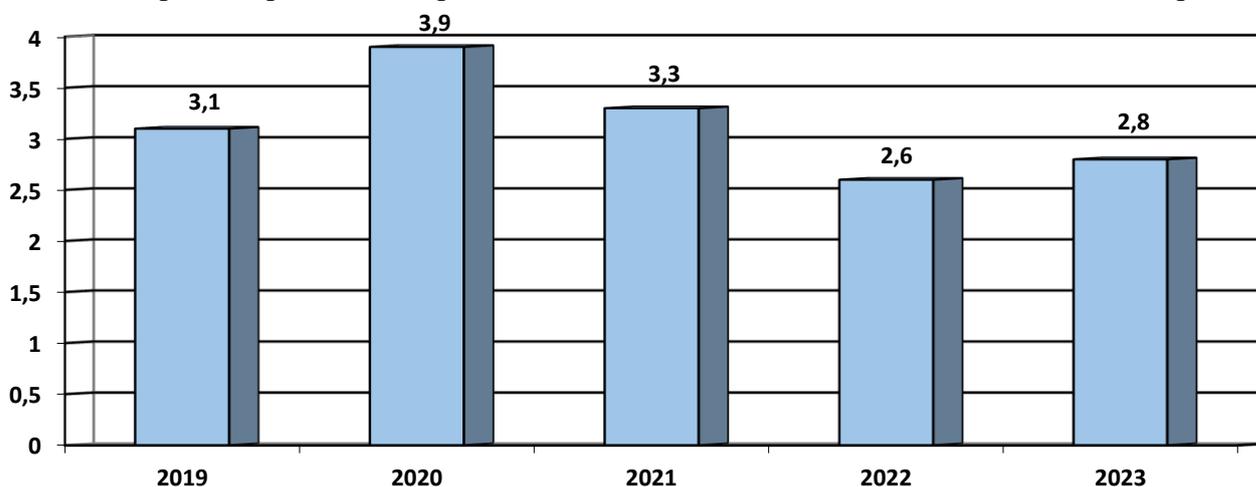


Рисунок 3 – Динамика объема государственного внешнего долга РФ в % к ВВП (на конец года)
(составлено автором [6])

В таблицах 5 и 6 представлены состав и структура государственного внешнего долга РФ в 2022 и 2023 годах.

С 2022 года новые российские долговые бумаги потеряли популярность у западных инвесторов. Держатели старых бумаг имеют возможность обменять их на принадлежащие россиянам иностранные активы на особых условиях.

Таблица 5 – Состав государственного внешнего долга России, млн. долл. США

Категория долга	на 01.01.2023 г.	на 01.01.2024 г.	<u>Откл.</u>
Государственный внешний долг РФ	57 416.8	53 322.9	-4 093.9
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - не членами Парижского клуба	209.6	209.6	-
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	1 296.4	1 298.5	+2.1
Задолженность по внешним облигационным займам	36 242.6	33 049.0	- 3 193.6
Прочая задолженность	21.7	23.8	+2,1
Государственные гарантии РФ в иностранной валюте	19 646.5	18 741.9	-904,6

(составлено автором [6])

Таблица 6 – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации, (%)

Категория долга	на 01.01. 2023 г.	на 01.01. 2024 г.	<u>Откл.</u>
Государственный внешний долг РФ	100	100	
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - не членами Парижского клуба	0,4	0,4	-
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	2,3	2,4	+0,1
Задолженность по внешним облигационным займам	63,1	62,0	+1,1
Прочая задолженность	0,04	0,05	+0,01
Государственные гарантии РФ в иностранной валюте	34,2	35,2	+1,0

(составлено автором [6])

Большую часть внешнего госдолга (33 млрд долларов США или 62%) составляет задолженность по внешним облигационным займам, Государственные гарантии занимают вторую по величине часть (18,7 млрд долларов США или 35,2%) в структуре внешнего госдолга РФ.

Государственный внешний долг России на сегодняшний день не представляет сильной угрозы для экономики страны. В сравнении с другими развитыми странами, государственный долг России остается на относительно низком уровне. К примеру, к концу 2023 года государственный долг США превысил отметку в 34 трлн. долларов США.

С 2014 г. изменились геополитические условия и были введены антироссийские санкции, при этом ухудшились макроэкономические показатели, что существенно осложнило процесс управления государственным долгом. Введение с 2022 года более жестких санкций по отношению к России привело к необходимости корректировки государственной долговой политики в части сокращения преобладающей доли доллара США и евро в структуре внешнего долга, снижения объема размещенных государственных резервов в банковской системе недружественных стран, создания необходимой финансовой инфраструктуры для осуществления расчетов по внешним заимствованиям [4, с. 311].

В отношении внешнего государственного долга в долгосрочной перспективе важно разработать правильную стратегию снижения, иначе Россия может оказаться в состоянии большой суммы долга, что окажет влияние на ее экономическую безопасность.

Проблема последствий значительного дефицита бюджета и накопления государственного долга в экономической теории и практике до настоящего времени остается дискуссионной. На взгляд большинства экономистов, накопление государственного долга имеет ряд отрицательных последствий для развития страны, в том числе вытеснение инвестиций и снижение темпов экономического роста.

Среди факторов стабилизации долга большое влияние имеет политика правительства через определение направления расходования государственных средств: пойдут ли они на обеспечение условий производства в экономике, что в конечном счете скажется на поддержании и расширении производственных возможностей, или же будут израсходованы на текущее потребление.

Проблемы государственного управления долговыми обязательствами страны, а также выявления перспективных направлений его развития в России приобретают особенную актуальность на современном этапе и имеют важное народно-хозяйственное значение в отечественной экономике, являясь первоочередной задачей страны, когда антироссийские санкции тормозят экономическое развитие.

Результатом эффективного управления внешним и внутренним государственным долгом в Российской Федерации должно стать уменьшение влияния долгового бремени на бюджет, а также наиболее оптимальное и эффективное распределение долговых обязательств во времени с учетом экономической ситуации в стране.

Заключение. Анализ состояния государственного долга Российской Федерации показывает, что в последние годы наблюдается рост внутреннего долга, в то время как внешний долг снижается, что является результатом введения международных санкций. Внешний долг остается на относительно низком уровне, однако его структура требует дальнейшего перераспределения в пользу меньшей зависимости от иностранных валют. Внутренний долг, в свою очередь, продолжает увеличиваться, что ставит перед экономической политикой задачи оптимизации долговых обязательств и управления ими. В долгосрочной перспективе Россия должна разработать стратегию сокращения внешнего долга и повышения устойчивости внутреннего рынка. Рекомендуется пересмотреть долговую политику, ориентируясь на снижение рисков, связанных с внешними заимствованиями, и ускорение экономического роста через эффективное распределение ресурсов внутри страны.

Список источников

1. Годовой отчет Банка России за 2023 г. // Центральный Банк РФ. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49041/ar_2023.pdf (дата обращения 16.10.24).
2. МВФ пересмотрел прогноз по уровню госдолга России // Коммерсант – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7249681> (дата обращения: 28.10.24).
3. Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета январь – декабрь 2023 года // Счетная палата Российской Федерации. – URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/5ee/zyor1q3va23b4o2y4irx01fq1gc9b56a.pdf> (дата обращения: 20.10.24).
4. Терентьева О. И. Управление государственным долгом Российской Федерации в условиях антироссийских санкций / О. И. Терентьева // Интеллектуальная инженерная экономика и Индустрия 5.0 (ИНПРОМ-2024) : Сборник трудов X Международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Санкт-Петербург, 25–28 апреля 2024 года. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2024. – С. 309-312.
5. Халитова А. Д. Структурный анализ государственного внутреннего долга России / А. Д. Халитова, Е. А. Кочергина // Аллея науки. – 2024. – Т. 2, № 1(88). – С. 297-300.

6. Министерство Финансов РФ: официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://minfin.gov.ru/ru/> (дата обращения: 20.10.2024).

7. Последова А.В., Родин Д.Я. Проблемы управления государственным долгом//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №12. С.618-626

Информация об авторе

Рябичева Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the author

Ryabicheva Olga Ivanovna, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

УДК 368.029

DOI 10.26118/2782-4586.2024.96.35.011

Рябичева Ольга Ивановна

Дагестанский государственный университет

Проблемы и перспективы российского рынка перестрахования

Аннотация. Перестрахование представляет собой международный бизнес и находится под влиянием различных факторов. Одним из таких факторов выступает экономическая нестабильность в стране. В настоящее время в связи с санкционным давлением российский рынок перестрахования столкнулся с новыми рисками и угрозами. В связи с этим возникает необходимость исследования проблем его функционирования, а также выявления перспективных мер по стабилизации его успешного развития в России. В статье проведено исследование состояния российского перестраховочного рынка, выявлены проблемы и определены пути развития.

Ключевые слова: страховой рынок, перестрахование, финансовая устойчивость, страховая компания, страховые взносы, санкции, проблемы, развитие.

Ryabicheva Olga Ivanovna

Dagestan State University

Problems and prospects of the russian reinsurance market

Abstract. Reinsurance is an international business and is influenced by various factors. One of such factors is economic instability in the country. Currently, due to the sanctions pressure, the Russian reinsurance market is facing new risks and threats. In this regard, there is a need to study the problems of its functioning, as well as to identify promising measures to stabilize its successful development in Russia. The article studies the state of the Russian reinsurance market, identifies problems and determines ways of development.

Keywords: insurance market, reinsurance, financial stability, insurance company, insurance premiums, sanctions, problems, development.

Введение. Перестрахование в России является важным механизмом для управления рисками страховых компаний, особенно в условиях внешнеэкономической нестабильности. Этот инструмент позволяет перераспределять финансовые риски, повышая устойчивость страховых организаций. После введения международных санкций российский перестраховочный рынок претерпел значительные изменения, что вызвало необходимость адаптации к новым условиям. Доля иностранного перестрахования резко снизилась, уступив место внутренним перестраховщикам, особенно РНПК. Эти изменения требуют пересмотра стратегии, ориентированной на внутренние ресурсы и поиск партнеров в дружественных странах.

Перестрахование является одним из основных рыночных институтов, способствует эффективному перераспределению финансовых рисков страховой компании и напрямую влияет на ее экономическое благосостояние. Это, своего рода, страхование для страховых компаний. И сама концепция перестрахования развилась из более крупного финансового управления рисками.

По данным в таблице 1 видно, как менялся рынок перестрахования России в 2022 году.

Таблица 1 – Динамика премий по входящему и исходящему перестрахованию в РФ за 2022 г. [2, с. 79]

Показатель, млн руб.	1 квартал 2022 г.	2 квартал 2022 г.	3 квартал 2022 г.	4 квартал 2022 г.	Итого 2022 г.
Премии по исходящему перестрахованию	48 690,9	23 993,4	31 309,1	36 184,6	140 178,0
На территории РФ	23 989,9	39 654,5	49 515,4	38 251,5	151 411,4
За пределы РФ	24 701,0	-15 661,2	-18 206,3	-2 066,9	-11 233,3
Премии по входящему перестрахованию	23 379,0	44 701,2	46 786,0	44 342,7	159 208,9
На территории РФ	18 500,4	44 236,5	46 035,6	43 326,9	152 099,4
Из-за пределов РФ	4 878,5	464,7	750,4	1 015,8	7 109,4

Уже в первом полугодии 2022 года доля иностранных перестраховщиков в сравнении с 2021 годом (71%) снизилась до 12%. В 2022 году в структуре На российском рынке перестрахования международное перестрахование было заменено передачей рисков в РНПК («Российская Национальная Перестраховочная Компания») [5].

Так как Российской Федерации был ограничен выход на международный рынок перестрахования, то следствием этого явилось то, что объем премий, переданных в перестрахование за пределы страны, в 2022 году сократился на 13,72% по сравнению с 2021 годом. При этом объем премий, переданных в перестрахование на территории РФ, возрос. (рис. 1).

За счет внутренних источников российского рынка перестрахования произошло увеличение премий, принятых в перестрахование на 118,3%. (табл. 1, рис. 2).



Рисунок 1 – Динамика показателей исходящего перестрахования за 2022 г. [2, с. 80]



Рисунок 2 – Динамика показателей входящего перестрахования за 2022 г. [2, с. 80]

По данным, представленным на рисунке 3 видно, что доля взносов, переданных в перестрахование на территорию России (в совокупности), в 2023 г. составила 97%, это больше в сравнении с 2021 годом на 68,6%.

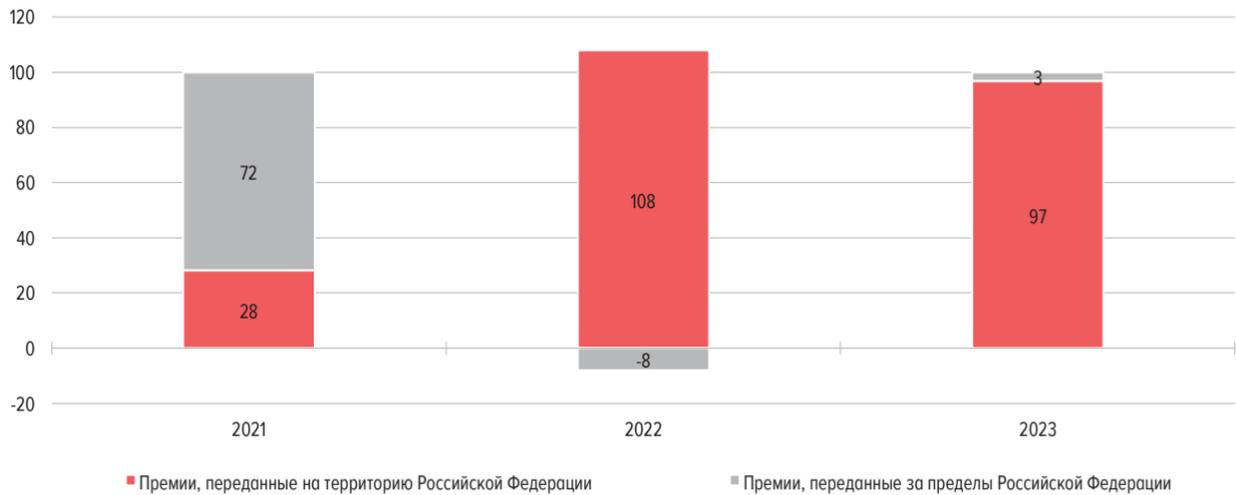


Рисунок 3 – Структура премий по договорам исходящего перестрахования (%) [4]

В структуре страховых премий по договорам входящего перестрахования наибольший удельный вес занимает добровольное имущественное страхование. Его доля в 2023 году составила 69,6%, это меньше, чем в 2021 г. (77,3%) и 2020 г. (93,2%). Затем наибольший удельный вес занимает ОСАГО – 26,3% в 2023-м году, в 2022-м году – 18,8%. (табл. 2)

Таблица 2 – Состав и структура страховых премий по договорам входящего перестрахования в разрезе видов страхования

Наименование показателя	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Всего	72 888,8	100	159 208,9	100	164 811,1	100
<i>Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни), в том числе</i>	<i>1 062,7</i>	<i>1,5</i>	<i>2 448,0</i>	<i>1,5</i>	<i>2 902,4</i>	<i>1,8</i>
добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	673,3		2 194,1		2 547,5	
добровольное медицинское страхование	389,4		253,9		354,9	
<i>Добровольное имущественное страхование, в том числе</i>	<i>67 918,1</i>	<i>93,2</i>	<i>123 104,4</i>	<i>77,3</i>	<i>114 688,5</i>	<i>69,6</i>
добровольное страхование имущества	56 009,2		101 815,9		93 525,0	
добровольное страхование гражданской ответственности	7 767,0		14 113,4		13 372,7	
добровольное страхование предпринимательских рисков	1 927,6		1 294,1		1 477,9	
добровольное страхование финансовых рисков	2 214,2		5 881,0		6 312,9	
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств</i>	<i>54,8</i>	<i>0,1</i>	<i>29 911,3</i>	<i>18,8</i>	<i>43 454,2</i>	<i>26,3</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте</i>	<i>2 208,4</i>	<i>3,0</i>	<i>2 152,5</i>	<i>1,4</i>	<i>2 164,9</i>	<i>1,3</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров</i>	<i>1 644,9</i>	<i>2,2</i>	<i>1 592,7</i>	<i>1,0</i>	<i>1 601,1</i>	<i>1,0</i>

(составлено автором [6])

Что касается страховых выплат по договорам входящего перестрахования (табл. 3), здесь также наиболее наибольший удельный вес занимает добровольное имущественное страхование, в 2023-м году 36,7%, это значительно ниже, чем в 2021-м году (92,2%) и в 2022-м году (68,6%). По обязательному страхованию гражданской ответственности доля выплат в 2023 году составила 59,3%.

Таблица 3 – Состав и структура страховых выплат по договорам входящего перестрахования в разрезе видов страхования

Наименование показателя	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Всего	23 596,2	100	22 263,0	100	57 428,5	100
<i>Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни), в том числе</i>	<i>827,4</i>	<i>3,5</i>	<i>648,2</i>	<i>2,9</i>	<i>1 445,5</i>	<i>2,5</i>
добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	410,2		435,5		1 262,1	
добровольное медицинское страхование	417,2		212,7		183,4	
<i>Добровольное имущественное страхование, в том числе</i>	<i>21 752,2</i>	<i>92,2</i>	<i>15 265,3</i>	<i>68,6</i>	<i>21 048,0</i>	<i>36,7</i>
добровольное страхование имущества	20 224,4		14 477,0		19 436,0	
добровольное страхование гражданской ответственности	491,2		228,8		290,5	
добровольное страхование предпринимательских рисков	517,0		136,1		582,2	
добровольное страхование финансовых рисков	519,6		423,4		739,3	
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств</i>	<i>219,7</i>	<i>0,9</i>	<i>5 396,2</i>	<i>24,2</i>	<i>34 077,1</i>	<i>59,3</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте</i>	<i>178,5</i>	<i>0,8</i>	<i>379,5</i>	<i>1,7</i>	<i>214,2</i>	<i>0,4</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров</i>	<i>618,4</i>	<i>2,6</i>	<i>573,8</i>	<i>2,6</i>	<i>643,7</i>	<i>1,1</i>

(составлено автором [6])

Рассматривая динамику страховых премий по договорам входящего перестрахования, видим небольшой рост в 2023-м году в сравнении 2022 годом на 5,6 млрд. руб. или 4%. В сравнении с 2021 годом эта разница значительно выше – 92 млрд. руб. Их величина составила 164,8 млрд. руб. (рис. 4)

Рассматривая динамику страховых выплат по договорам входящего перестрахования, наблюдаем рост в 2023-м году в сравнении 2022 годом на 35,1 млрд. руб. Их величина составила 57,4 млрд. руб., это выше, чем в 2021-м году на 33,8 млрд. руб. (рис. 4)

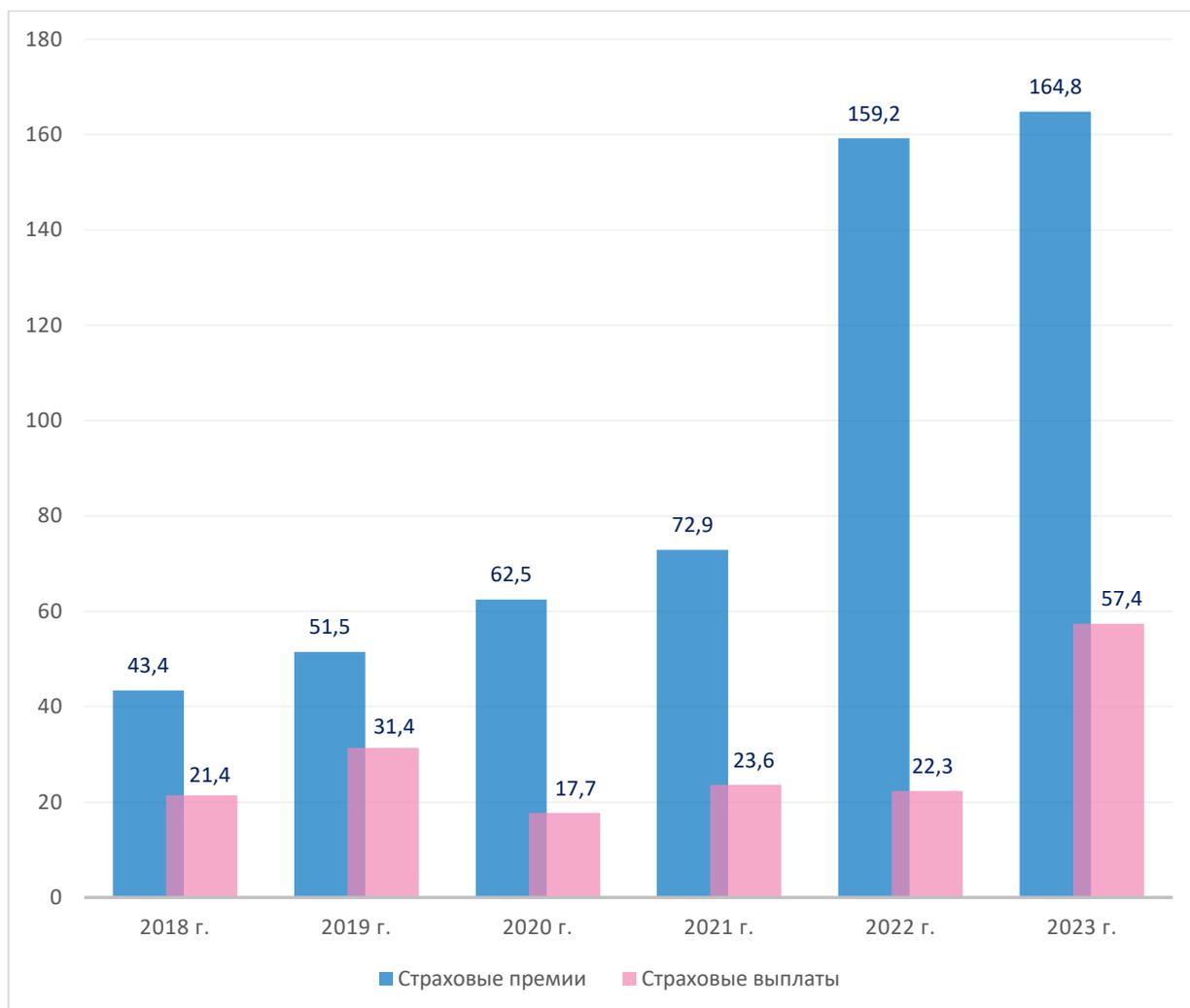


Рисунок 4 – Динамика страховых премий и выплат по договорам входящего перестрахования в РФ за 2018-2023 гг., млрд. руб.
(составлено автором [6])

Рассматривая данные с таблицы 4, мы видим, что в структуре страховых премий по договорам исходящего перестрахования наибольший удельный вес занимает добровольное имущественное страхование (69,7%). Несмотря на то, что доля его снизилась 2023-м году по сравнению с 2021-м и 2022-м годами. Далее идёт ОСАГО – 26,5% в 2023-м году.

Таблица 4 – Состав и структура страховых премий по договорам исходящего перестрахования в разрезе видов страхования

Наименование показателя	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Всего	162 443,9	100	140 178,1	100	168 216,0	100
<i>Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования), в том числе</i>	<i>1 732,3</i>	<i>1,1</i>	<i>323,7</i>	<i>0,2</i>	<i>937,3</i>	<i>0,6</i>
<i>Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни), в том числе</i>	<i>7 294,6</i>	<i>4,5</i>	<i>1 623,4</i>	<i>1,2</i>	<i>1 611,6</i>	<i>1,0</i>
добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	2 062,5		1 210,6		1 357,9	
добровольное медицинское страхование	5 232,1		412,8		253,7	
<i>Добровольное имущественное страхование, в том числе</i>	<i>149 181,2</i>	<i>91,8</i>	<i>103 391,8</i>	<i>73,8</i>	<i>117 260,1</i>	<i>69,7</i>
добровольное страхование имущества	108 754,5		79 839,4		93 756,4	
добровольное страхование гражданской ответственности	19 432,5		11 190,1		13 643,8	
добровольное страхование предпринимательских рисков	15 545,5		8 943,3		7 533,9	
добровольное страхование финансовых рисков	5 448,7		3 419,0		2 326,0	
<i>Обязательное госстрахование/жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц*</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>119,7</i>	<i>0,1</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств</i>	<i>381,7</i>	<i>0,2</i>	<i>31 028,9</i>	<i>22,1</i>	<i>44 618,9</i>	<i>26,5</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте</i>	<i>2 189,0</i>	<i>1,4</i>	<i>2 166,8</i>	<i>1,5</i>	<i>2 115,0</i>	<i>1,2</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров</i>	<i>1 665,1</i>	<i>1,0</i>	<i>1 643,5</i>	<i>1,2</i>	<i>1 553,3</i>	<i>0,9</i>

(составлено автором [6])

Что касается страховых выплат по договорам исходящего перестрахования (табл. 5), здесь наиболее наибольший удельный вес в 2023-м году занимает ОСАГО (54,9%). В 2022 году это было добровольное имущественное страхование (67,2). В 2023 году доля составила уже 41,6%.

Таблица 5 – Состав и структура страховых выплат по договорам исходящего перестрахования в разрезе видов страхования

Наименование показателя	2021 г.		2022 г.		2023 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Всего	43 925,7	100	39 063,0	100	68 568,8	100
<i>Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования), в том числе</i>	<i>766,0</i>	<i>1,8</i>	<i>868,8</i>	<i>2,2</i>	<i>379,9</i>	<i>0,5</i>
<i>Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни), в том числе</i>	<i>5 722,9</i>	<i>13,0</i>	<i>2 684,3</i>	<i>6,9</i>	<i>1 237,8</i>	<i>1,8</i>
добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	1 900,2		1 223,2		1 053,0	
добровольное медицинское страхование	3 822,7		1 461,1		184,8	
<i>Добровольное имущественное страхование, в том числе</i>	<i>36 160,3</i>	<i>82,3</i>	<i>26 243,6</i>	<i>67,2</i>	<i>28 490,0</i>	<i>41,6</i>
добровольное страхование имущества	30 066,3		22 650,6		23 115,4	
добровольное страхование гражданской ответственности	2 937,6		658,5		654,9	
добровольное страхование предпринимательских рисков	2 321,9		1 966,4		3 730,2	
добровольное страхование финансовых рисков	834,5		968,0		989,5	
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств</i>	<i>388,3</i>	<i>0,9</i>	<i>8 379,3</i>	<i>21,5</i>	<i>37 612,7</i>	<i>54,9</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте</i>	<i>275,3</i>	<i>0,6</i>	<i>282,4</i>	<i>0,7</i>	<i>204,5</i>	<i>0,3</i>
<i>Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров</i>	<i>612,8</i>	<i>1,4</i>	<i>604,6</i>	<i>1,5</i>	<i>643,9</i>	<i>0,9</i>

(составлено автором [6])

Рассматривая динамику страховых премий по договорам исходящего перестрахования, наблюдаем рост в 2023-м году в сравнении 2022 годом на 28 млрд. руб. Их величина составила 168,2 млрд. руб., это выше, чем в 2021-м году на 5,8 млрд. руб. В динамике страховых выплат по договорам исходящего перестрахования наблюдаем рост в 2023-м году в сравнении 2022 годом на 29,5 млрд. руб. Их величина составила 68,6 млрд. руб., это выше, чем в 2021-м году на 24,7 млрд. руб. (рис. 5)

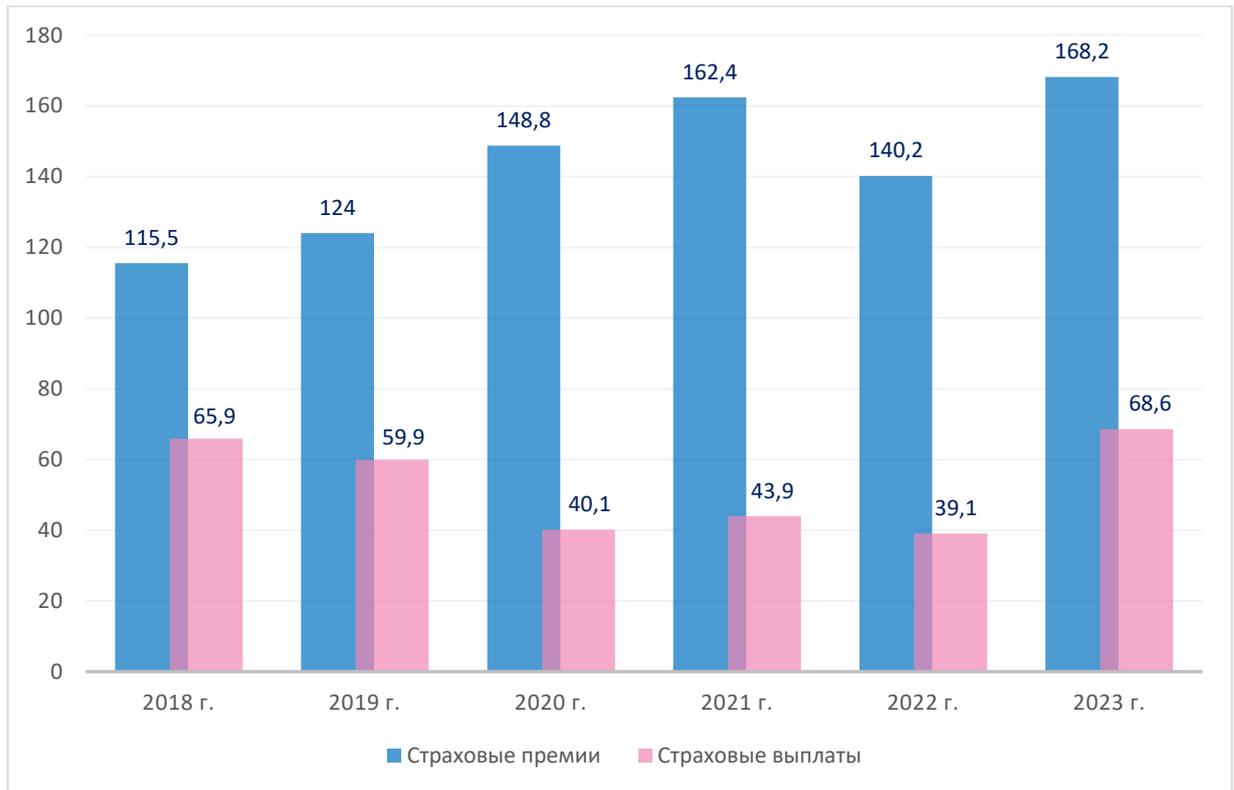


Рисунок 5 – Динамика страховых премий и выплат по договорам исходящего перестрахования в РФ за 2018-2023 гг., млрд. руб.
(составлено автором [6])

Проведенный анализ рынка перестрахования показал его взлеты и падения за последние два года. Сегодня страховой рынок адаптировался к новой экономической ситуации.

Рынок перестрахования по итогам 2023 года показывает интересные тенденции. По данным ЦБ, премия по исходящему перестрахованию достигла 168,2 млрд рублей, что на 20% больше, чем в предыдущем году.

Необходимо учитывать множество факторов при оценке результатов, включая запуск перестраховочного пула ОСАГО в 2022 году, который повлиял на динамику рынка. Без учета ОСАГО рынок снизился на 33% по сравнению с 2021 годом, но в 2023 году показал рост на 13%.

Особенностью 2023 года стало изменение методики отчетности, что сделало показатели не полностью сравнимыми с предыдущими годами. Премия РНПК за 2023 год составила около 158 млрд рублей. Доля РНПК на рынке в 2023 году составила 72%, а доля внутренних страховщиков выросла до 24%. Однако доля западных размещений сократилась до 4%, в то время как в 2021 году она была 72%.

В 2023 г. сформировались новые правила игры на рынке перестрахования.

Продолжается поиск перестраховочных емкостей. Основным препятствием для наращивания объемов бизнеса с перестраховщиками из дружественных стран является риск введения вторичных санкций. Кроме того, перестраховочная нетто-емкость компаний из дружественных стран ограничена [1].

Столкнувшись с недружественными действиями международного перестраховочного рынка, страховые компании России были вынуждены «переразместить» (полностью или частично) свои программы облигаторного перестрахования в АО РНПК.

Тенденциями развития рынка перестрахования в России сегодня являются то, что российские страховщики продолжают поиск альтернативных вариантов в Азии, в Африке и

других дружественных странах. Но результат поиска не определен, так как санкции блокируют сотрудничество и с этими странами [3].

Продолжается дальнейшая консолидация страхового рынка. Усилия страховщиков будут направлены на поиск альтернативных перестраховочных емкостей. Минфин поддерживает идею создания перестраховщика в рамках БРИКС с участием РФ в среднесрочной перспективе. Создана Евразийская перестраховочная компания (ЕПК). При взаимодействии РФ с другими странами этот инструмент также будет востребован.

Российский рынок перестрахования сталкивается сегодня с различными проблемами, такими как кибер-угрозы, изменение климата и геополитическая нестабильность. Эти риски часто имеют сложные и неопределенные характеристики, что затрудняет точную оценку рисков и ценообразование. Для устранения данных рисков перестраховщикам необходимо более эффективное их моделирование, исследование и разработка инновационных продуктов.

Заключение. В целом, российский рынок перестрахования показал устойчивость и адаптацию в ответ на изменения внешних условий. Основной вывод заключается в росте роли внутренних перестраховщиков, что позволило частично компенсировать утраченные международные мощности. В краткосрочной перспективе российским страховщикам важно продолжить развитие партнерств с дружественными странами и инвестировать в создание устойчивых моделей рисков. Рекомендуется также активизировать исследования и разработки новых продуктов для преодоления киберугроз и климатических рисков. В долгосрочной перспективе создание международного перестраховщика в рамках БРИКС может стать стратегическим шагом, который расширит возможности рынка и повысит его независимость.

Список источников

1. Злотя О. Страховые итоги 2023 года для бизнеса / О. Злотя // Legal Insight. – 2023. – № 10 (126). – URL: <https://legalinsight.ru/journal/archive/%e2%84%96-10-126-2023/?block11> (дата обращения: 19.10.2024).
2. Карлинская М. С. Российский страховой рынок в условиях санкций / М. С. Карлинская, И. В. Крюкова // Инновационное развитие экономики. – 2023. – № 5(77). – С. 78-86.
3. Коломиец А. Что было с российским рынком страхования в 2022 году и какое будущее его ждет // Деловой мир. – URL: <https://delovoyimir.biz/chto-bylo-s-rossiyskim-rynkom-strahovaniya-v-2022-godu-i-kakoe-budushee-ego-zhdet.html> (дата обращения 21.10.24).
4. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. № 4. IV квартал 2023 года // Центральный Банк РФ. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48987/review_insure_23Q4.pdf (дата обращения 22.10.24).
5. Юргенс И.Ю. Санкционный шторм и страхование – курс на стабильность // Интернет-портал «Страхование сегодня». – URL: <https://www.insur-info.ru/re-insurance/comments/1490/> (дата обращения: 21.10.2024).
6. Центральный Банк РФ: официальный сайт – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.10.2024).

Информация об авторе

Рябичева Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the author

Ryabicheva Olga Ivanovna, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.25.62.012

Саркисян Давид Алешевич
Московская международная академия

Развитие технологий цифрового маркетинга при продвижении финансовых продуктов

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты развития технологий цифрового маркетинга в продвижении финансовых продуктов. Автор анализирует специфику финансовых продуктов, сложность их продвижения, а также особенности маркетинговых коммуникаций в цифровой среде. Основное внимание уделяется использованию аналитики больших данных, искусственного интеллекта, машинного обучения, блокчейна и социальных сетей в маркетинговых стратегиях. Приведены успешные примеры цифрового маркетинга в финансовом секторе, такие как кампании American Express, PayPal и Сбербанка. Обсуждаются преимущества цифрового маркетинга, включая персонализацию и повышение лояльности клиентов, а также существующие проблемы, такие как обеспечение безопасности данных, интеграция технологий и соблюдение нормативных требований. Статья подчёркивает необходимость адаптации финансовых учреждений к динамично меняющимся условиям рынка и дальнейшего развития цифровых технологий для укрепления конкурентоспособности и повышения доверия клиентов.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, финансовые продукты, персонализация, аналитика больших данных, искусственный интеллект, блокчейн, социальные сети, кибербезопасность.

Sarkisyan David Aleshevich
Moscow International Academy

Development of digital marketing technologies in the promotion of financial products

Annotation. The article discusses the key aspects of the development of digital marketing technologies in the promotion of financial products. The author analyzes the specifics of financial products, the complexity of their promotion, as well as the features of marketing communications in the digital environment. The focus is on the use of big data analytics, artificial intelligence, machine learning, blockchain and social media in marketing strategies. Successful examples of digital marketing in the financial sector are given, such as campaigns by American Express, PayPal and Sberbank. The benefits of digital marketing, including personalization and increased customer loyalty, are discussed, as well as existing challenges such as data security, technology integration and regulatory compliance. The article emphasizes the need for financial institutions to adapt to dynamically changing market conditions and further develop digital technologies to strengthen competitiveness and increase customer confidence.

Keywords: digital marketing, financial products, personalization, big data analytics, artificial intelligence, blockchain, social networks, cybersecurity.

Современные технологии значительно изменили маркетинговую деятельность во всех отраслях, включая финансовый сектор. Внедрение цифрового маркетинга становится неотъемлемой частью стратегий продвижения финансовых продуктов, таких как кредитные карты, инвестиционные инструменты, банковские услуги и страховые программы. Эта тенденция связана с растущей цифровизацией экономики, изменениями в потребительских

предпочтениях и необходимостью адаптации финансовых учреждений к новым рыночным реалиям. Цель данной статьи — исследовать развитие технологий цифрового маркетинга в контексте продвижения финансовых продуктов, проанализировав их эффективность, ключевые инструменты и перспективы.

Цифровой маркетинг в финансовой сфере растёт с каждым годом. В 2022 году на глобальную цифровую рекламу пришлось 14% расходов финансовой отрасли, и ожидается, что к 2024 году этот показатель достигнет 25% [6].

Исследуя особенности цифровых маркетинговых инструментов в финансовой сфере, в частности, в системе банковского обслуживания, Н.И. Быканова, И.А. Науменко и К.В. Молчанов отмечают: «Банковская индустрия претерпела значительные изменения с появлением интернет-банкинга. Функционал банка больше не ограничен представлениями о стандартных отделениях, которые необходимо посещать лично, для проведения операций снятия наличных средств со счета, запроса чека, получения выписок, открытия вкладов или перевода средств... Цифровые технологии – это мощный и полезный инструмент предоставления банковских услуг. Популярность технологий возрастает, и внедрение digital-маркетинга становится уже необходимостью, а не просто приятной услугой для клиентов» [1]. Цифровизация активно внедряется в нематериальную сферу (в том числе финансовую, поскольку «современный интернет-банкинг позволяет обрабатывать любые запросы и транзакции онлайн, без физического посещения офиса банка, в любое время» [2].

Согласно аналитическому отчету «Информатизация в банковской сфере» за 2022 года, основными маркетинговыми инструментами продвижения финансовых продуктов были контекстная реклама, медиазаккупки, креативные разработки и лидогенерация (рисунок 1). Причем, креативные разработки как инструмент маркетинга существенно повысил свою долю в общем объеме маркетинговых технологий по сравнению в 2021 годом. Это свидетельствует о том, что цифровой маркетинг уверенно движется в сторону креативна, максимально отвечающего потребностям целевых аудиторий финансовых институтов.

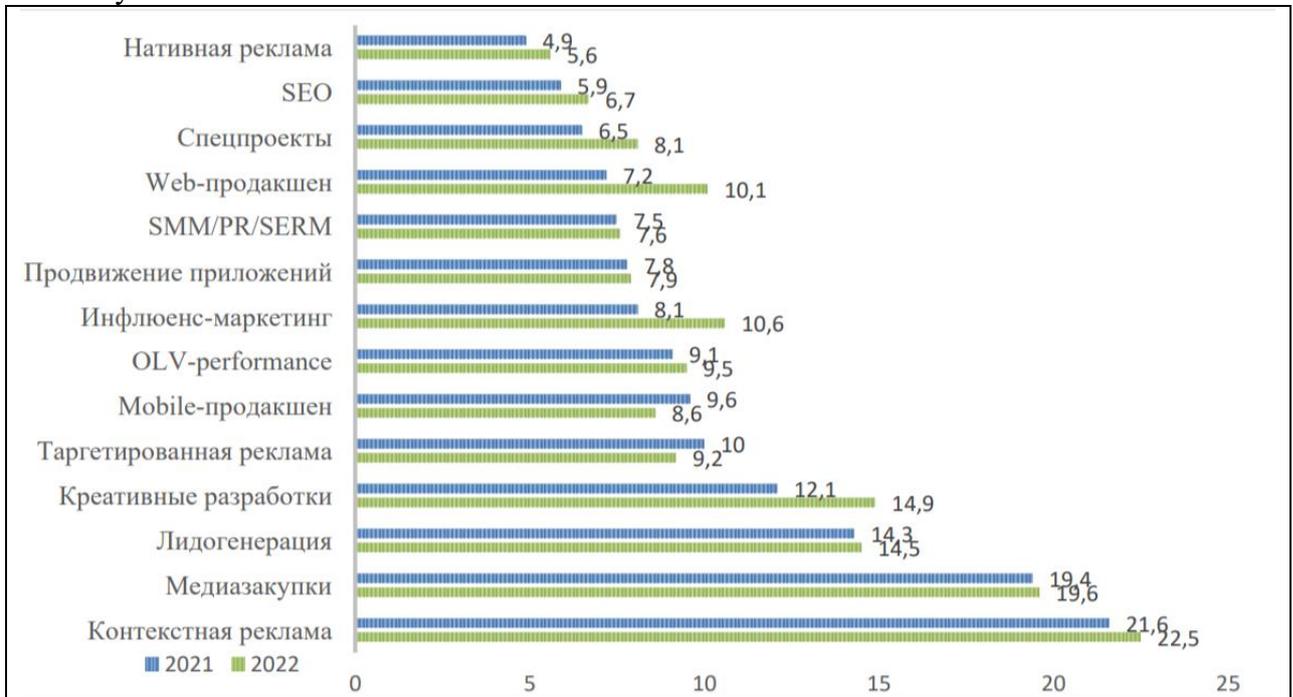


Рисунок 1. Доля цифровых инструментов в финансовом сегменте РФ 2021-2022 гг., % [4].

Александр Летов, партнер и генеральный директор диджитал-интегратора Ingate, отмечает: «Мы все живем в digital-мире. Игнорировать цифровое будущее просто невозможно: поэтому или бизнес трансформируется и находит новые способы

коммуникации с клиентами, или выбывает из обоймы. Российский финансовый рынок показывает нам, как быстро это происходит» [3].

Цифровой маркетинг в финансовом секторе имеет специфические особенности, обусловленные как сущностью финансовых продуктов как объектов продвижения, так и непосредственно самими маркетинговыми коммуникациями, оцифрованными в соответствии с современными тенденциями.

1. Особенности финансовых продуктов. Финансовые продукты отличаются высокой сложностью и абстрактностью, что затрудняет их продвижение. Они требуют значительных усилий для объяснения их ценности и формирования доверия со стороны потребителей. В условиях высокой конкуренции на рынке финансовых услуг важным фактором становится персонализация предложений и использование новейших технологий, таких как аналитика больших данных, искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение.

2. Роль цифрового маркетинга. Цифровой маркетинг позволяет финансовым компаниям эффективно привлекать клиентов и повышать их лояльность за счёт персонализированных коммуникаций, интерактивных инструментов и многоканальных стратегий взаимодействия. Среди ключевых технологий, обеспечивающих успех маркетинговых кампаний в финансовом секторе, можно выделить:

- SEO и контент-маркетинг для создания информативных материалов о продуктах;
- таргетированную рекламу для привлечения определённых сегментов аудитории;
- социальные сети как инструмент вовлечения и обратной связи с клиентами;
- автоматизацию маркетинга, что позволяет оптимизировать процессы взаимодействия с клиентами;
- аналитику данных для понимания поведения пользователей и формирования персонализированных предложений.

В настоящее время 77% людей пользуются одним или несколькими видами мобильных платежей, а 91% активных пользователей данной услугой приходится на миллениалов. 75% типичного Customer Journey теперь является цифровым, а маркетинговые расходы в диджитал-банках составляют 25-35% от операционных расходов [5].

Технологии цифрового маркетинга для продвижения финансовых продуктов включают в себя:

1. *Аналитику больших данных.* Финансовые учреждения активно используют технологии анализа больших данных для изучения поведения клиентов, определения их предпочтений и создания таргетированных предложений. Аналитика данных помогает сегментировать аудиторию по различным критериям, включая демографические характеристики, финансовое поведение и уровень дохода. Это позволяет банкам и другим финансовым организациям создавать персонализированные предложения, повышать конверсию и сокращать расходы на маркетинг.

2. *Искусственный интеллект и машинное обучение.* ИИ и машинное обучение меняют подход к продвижению финансовых продуктов. Эти технологии позволяют анализировать огромные объёмы данных в режиме реального времени, выявлять закономерности в поведении клиентов и прогнозировать их потребности. Примером применения ИИ в маркетинге может служить разработка персонализированных кредитных предложений на основе анализа финансового поведения клиентов.

3. *Автоматизация маркетинга.* Автоматизация маркетинга играет ключевую роль в повышении эффективности продвижения финансовых продуктов. Использование платформ для управления кампаниями, таких как HubSpot или Marketo, позволяет автоматизировать процессы взаимодействия с клиентами, включая рассылку электронных писем, управление социальными сетями и обработку данных о поведении пользователей.

4. *Блокчейн в маркетинге финансовых продуктов.* Технология блокчейн открывает новые возможности для прозрачности и доверия в цифровом маркетинге. Она позволяет финансовым учреждениям обеспечить безопасность данных клиентов и повысить доверие

к своим предложениям. Кроме того, блокчейн можно использовать для создания программ лояльности и автоматизации операций, связанных с продвижением финансовых продуктов.

5. *Социальные сети и контент-маркетинг.* Социальные сети становятся всё более важным каналом продвижения финансовых продуктов. Компании используют такие платформы, как Facebook, Instagram и LinkedIn, для взаимодействия с аудиторией, создания брендинговых кампаний и распространения образовательного контента. Контент-маркетинг, включающий статьи, видео и инфографику, способствует формированию доверия и укреплению позиций компании на рынке.

Рассмотрим примеры успешных стратегий цифрового маркетинга в финансовом секторе

1. Пример 1: American Express.

American Express активно использует технологии цифрового маркетинга для привлечения клиентов. Компания реализует кампании в социальных сетях, направленные на продвижение кредитных карт и программ лояльности. Используя аналитику данных, American Express сегментирует аудиторию и предлагает персонализированные условия, что значительно повышает конверсию.

2. Пример 2: PayPal.

Платёжная система PayPal успешно использует таргетированную рекламу и контент-маркетинг для продвижения своих услуг. Компания создаёт образовательные материалы о безопасности онлайн-транзакций, что способствует привлечению новых пользователей и повышению доверия к бренду.

3. Пример 3: Sberbank.

Сбербанк активно внедряет цифровые технологии в свои маркетинговые кампании. Приложение банка включает персонализированные рекомендации по продуктам, основанные на анализе финансового поведения клиентов. Кроме того, банк использует социальные сети для продвижения своих инновационных решений, таких как умные помощники и платформы для управления финансами.

Несмотря на преимущества, цифровой маркетинг в финансовом секторе сталкивается с рядом проблем. Среди них можно выделить следующие:

- проблемы обеспечения безопасности данных клиентов;
- сложность интеграции новых технологий в существующие процессы;
- необходимость соблюдения нормативных требований, связанных с обработкой данных;
- конкуренция с новыми участниками рынка, такими как финтех-компании и другие.

Цифровизация финансового сектора играет ключевую роль в трансформации современной экономики, создавая новые возможности для повышения эффективности, доступности услуг и конкурентоспособности. Внедрение финансовых технологий (финтеха) оказывает значительное влияние на традиционные финансовые учреждения, способствуя появлению инновационных продуктов и услуг, таких как мобильные платежи, электронные кошельки, краудфандинг и онлайн-кредитование. Эти инструменты упрощают проведение транзакций, расширяют доступ к инвестиционным ресурсам и ускоряют процесс выдачи займов.

Блокчейн и криптовалюты открывают дополнительные возможности для обеспечения прозрачности и безопасности финансовых операций. Использование криптовалют, смарт-контрактов и децентрализованных финансовых систем (DeFi) позволяет свести к минимуму участие посредников, ускоряя выполнение финансовых обязательств. Аналитика больших данных также становится важным инструментом для принятия решений, персонализации услуг и прогнозирования рисков, что позволяет банкам и другим финансовым организациям улучшать качество обслуживания и повышать эффективность операций.

Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение активно внедряются для автоматизации процессов и повышения качества обслуживания клиентов. Это выражается

в использовании чат-ботов, голосовых помощников, робоэдвайзеров и других решений, обеспечивающих доступность услуг и точность финансовых прогнозов. Однако, наряду с преимуществами, цифровизация требует усиления кибербезопасности, что обуславливает разработку технологий защиты данных, внедрение биометрической аутентификации и создание систем предотвращения киберугроз.

Традиционные банковские услуги также претерпевают значительные изменения под влиянием цифровизации. Банки активно используют интернет-банкинг, мобильные приложения, безбумажные технологии и виртуальные отделения для предоставления удобного и оперативного доступа к своим продуктам и услугам. Одновременно с этим формируются цифровые платформы и экосистемы, объединяющие банковские, страховые и инвестиционные услуги, что способствует упрощению взаимодействия клиентов с финансовыми учреждениями.

Особое внимание уделяется регуляторным технологиям (регтех), которые автоматизируют процессы комплаенса, аудита и мониторинга транзакций для борьбы с финансовыми преступлениями. Внедрение цифровых валют центральных банков (CBDC) становится перспективным направлением, направленным на упрощение расчётов и снижение транзакционных издержек. Эти меры укрепляют стабильность финансовой системы и создают альтернативу частным криптовалютам.

Интеграция экологических, социальных и управленческих (ESG) подходов в финансовый сектор с использованием цифровых решений позволяет автоматизировать процессы оценки устойчивого инвестирования и мониторинга воздействия на окружающую среду. Таким образом, цифровизация формирует новые подходы к оказанию финансовых услуг, расширяет доступ к ресурсам и создаёт стимулы для общего экономического роста. Однако успешное развитие этих направлений требует решения проблем, связанных с киберугрозами, соблюдением нормативных требований и развитием компетенций специалистов, работающих в цифровой среде.

Развитие технологий, таких как виртуальная реальность (VR), дополненная реальность (AR) и голосовые помощники, открывает новые возможности для продвижения финансовых продуктов. Эти инструменты позволяют создавать более интерактивный и персонализированный пользовательский опыт. Кроме того, усиление нормативно-правовой базы в области защиты данных способствует росту доверия клиентов к цифровым финансовым услугам.

Развитие технологий цифрового маркетинга оказывает значительное влияние на продвижение финансовых продуктов, обеспечивая персонализацию, улучшая пользовательский опыт и повышая конкурентоспособность компаний. Однако для успешного использования этих технологий финансовым учреждениям необходимо преодолевать существующие трудности и адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. Интеграция цифровых технологий в маркетинговые стратегии позволяет не только повысить эффективность продвижения, но и укрепить доверие клиентов, что особенно важно в финансовом секторе.

Список источников

1. Быканова Н.И., Науменко И.А., Молчанов К.В. Тенденции развития Digital-маркетинга на рынке банковских услуг // Научный результат. Экономические исследования. 2022. Т. 8. № 4. С. 88-97.
2. Васильев И. И., Букина Д. А., 2020. Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов // Финансовые рынки и банки, № 1: 44-47.
3. Зачем диджитал-маркетинг банкам и финансовым организациям и что это вообще такое. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/517545/> (дата обращения: 7.08.2024 г.).
4. Информатизация в банковской сфере. 2022. Режим доступа: URL: <http://tmtconsulting.ru/wpcontent/uploads/2022/04/Информатизация-банковской-сфере.pdf> (дата обращения: 7.08.2024 г.).

5. Digital маркетинг финансовых услуг: лучшие практики.
URL:<https://altcraft.com/ru/blog/digital-marketing-dlya-finansovykh-uslug> (дата обращения: 7.08.2024 г.).

6. Behl S. Best Guide of Digital Marketing for Finance Industry in 2024.
URL:<https://www.digitalvidya.com/blog/digital-marketing-for-finance-industry/> (дата обращения: 7.08.2024 г.).

7. Хаджиев М. Р., Турсултанова И. И., Арсаханова Х.С. Перспективы мировой финансовой системы в векторе криптовалют и блокчейна//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №6. С.363-371

Информация об авторе

Саркисян Давид Алешевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Sarkisyan David Aleshevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 332

DOI 10.26118/2782-4586.2024.84.42.013

Шарапов Юрий Владимирович

Уральский государственный экономический университет

Шарапова Наталья Владимировна

Уральский государственный экономический университет

Саторова Амина Саидошрафовна

Уральский государственный экономический университет

Цифровизация учета и анализа показателей финансового состояния предприятия при принятии управленческих решений

Аннотация. Результаты исследования, представленные в статье характеризуются достаточным уровнем актуальности, которая обусловлена тем, что при экономическом исследовании деятельности предприятия основным источником информации является бухгалтерская отчетность, которая необходима разным категориям заинтересованных пользователей. Анализ бухгалтерской отчетности представляет собой финансово-экономический инструмент, позволяющий определять финансовое положение предприятия и показатели эффективности его деятельности. В статье исследована значимость цифровизации учета и анализа показателей финансового положения предприятия, ее влияние на принятие руководством управленческих решений. Рассмотрено использование цифровых инструментов на примере предприятия. В статье рассмотрены особенности применения программы «1: бухгалтерия» в коммерческой организации, что позволяет сделать вывод о важности применения информационных технологии при ведении бухгалтерского учета с целью повышения рентабельности, максимизации прибыли и конкурентоспособности.

Ключевые слова: цифровизация, бухгалтерский учет, анализ, управленческие решения, показатели финансового состояния

Sharapov Yuri Vladimirovich

Ural State University of Economics

Sharapova Natalia Vladimirovna

Ural State University of Economics

Satorova Amina Saidoshrafvna

Ural State University of Economics

Digitalization of accounting and analysis of indicators of the financial condition of the enterprise when making management decisions

Abstract. The results of the study presented in the article are characterized by a sufficient level of relevance, which is due to the fact that in the economic study of the enterprise's activities, the main source of information is financial statements, which are necessary for different categories of interested users. The analysis of financial statements is a financial and economic tool that allows you to determine the financial position of the enterprise and the performance indicators of its activities. The article examines the importance of digitalization of accounting and analysis of indicators of the financial position of the enterprise, its impact on the adoption of management decisions by management. The use of digital tools is considered using the example of an enterprise. The article discusses the features of the application of the program "1: accounting" in a commercial organization, which allows us to conclude that it is important to use information technology in accounting in order to increase profitability, maximize profits and competitiveness.

Keywords: digitalization, accounting, analysis, management decisions, financial performance indicators

Введение. На сегодняшний день информационные технологии применяются во всех сферах жизнедеятельности общества, в том числе и экономической. Цифровизация учета и анализа показателей финансового состояния – это инструмент более эффективного управления предприятием в условиях современной экономики. Информационные технологии автоматизируют учетные процессы, повышают качество финансовой информации, улучшают ее доступность и позволяют оптимизировать процесс принятия управленческих решений на основе точных, своевременных и комплексных данных.

Цель исследования – обосновать необходимость применения информационных технологий для грамотного ведения учетно-аналитических показателей с целью принятия управленческих решений в условиях ограниченности ресурсов.

Материал и методы исследования. При проведении исследования были использованы методы анализа, синтеза, монографических исследований,

Результаты исследования и их обсуждение. Ключевые особенности цифровизации учета и анализа показателей финансового состояния:

1. Специальные пакеты программ бухгалтерского назначения и системы управленческого учета автоматизируют процессы ввода данных, обработки и формирования отчетности;
2. Информационные системы позволяют получить быстрый доступ к актуальной финансовой информации, системы автоматически обновляют показатели финансового состояния, и посредством чего управленцы могут быстро реагировать на изменения на рынке и в финансовом состоянии предприятия;
3. Возможность проведения аналитики в специальных бухгалтерских программах позволяет не только осуществлять детальный и качественный анализ финансовых показателей, но и выявлять тенденции, риски и возможности для развития предприятия;
4. Современные технологии обеспечивают прозрачность всех бизнес-процессов, а также усиливает контроль за расходами и доходами предприятия, что необходимо для эффективного управления финансами;
5. Информационные технологии в сфере бухгалтерского учета и анализа предоставляют возможность руководству использовать современные методы и инструменты прогнозирования для более точного планирования финансовых показателей и выбора стратегии развития предприятия;
6. Цифровизация позволяет легко анализировать несколько показателей одновременно, предоставляя целостное представление о финансовом состоянии предприятия, а также визуализировать данные в таблицах, графиках и диаграммах для упрощения понимания и интерпретации результатов; [4]
7. Электронные системы платежей ускоряют финансовые операции, снижают риски ошибок, а электронный документооборот уменьшает затраты на бумажный документооборот;
8. Интеграция системы учета с другими информационными системами предприятия, такими как: системы управления ресурсами предприятия (ERP), системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и т.п., позволяет установить целостный подход к управлению бизнесом; [3,]
9. Руководство предприятия должно обеспечить строгое соблюдение мер безопасности данных посредством шифрования, аутентификации пользователей и регулярного резервного копирования информации. [1,7]

Кроме этого, «положительным эффектом от цифровизации экономических процессов представляется снижение нагрузки на учетный персонал в части применения сложных методик (например, расчет пенсионных обязательств, определение величины

справедливой стоимости и т.д.), которые применяются при составлении отчетности» [6]. Расчеты могут быть выполнены в цифровой системе автоматически, но требуют повышенного контроля учетным персоналом.

Информационные технологии в сфере бухгалтерского учета и анализа позволяют рассчитывать показатели ликвидности, платежеспособности, рентабельности, маржи прибыли, оборачиваемости дебиторской, кредиторской задолженности и т.д. На основе полученных данных руководители оценивают кредитоспособность предприятия, определяют стратегии управления рисками, планируют и прогнозируют будущее финансовое положение. [2,5]

Но специальные пакеты программ бухгалтерского назначения и системы управленческого учета имеют свои недостатки, как частые доработки и обновления, проблемы с поиском ошибок, допущенных при обработке первичной документации, дублирование учетных данных, а также большой объем работы при перенесении информации из одной программной базы в другую и в конце отчетных периодов.

Рассмотрим использование информационных технологий в деятельности транспортной компании ООО «ДейлиТранс». Предприятие использует программу «1С» в целях ведения бухгалтерского, кадрового и управленческого учета и анализа.

На рисунках 1 и 2 представлен отчет «Доходы и расходы» ООО «ДейлиТранс» в программе «1С» за январь-апрель 2022 года. В отчете приведены доходы и расходы предприятия, а также показатели финансового состояния, таких как точка безубыточности, запас финансовой прочности, маржинальность и т.д.

	ИТОГО	ЯНВАРЬ 22	ФЕВРАЛЬ 22	МАРТ 22	АПРЕЛЬ
↑ 1 ВЫРУЧКА	1 947 520,00			1 947 520,00	
↓ 2 СЕБЕСТОИМОСТЬ	-1 169 700,24			-1 169 700,24	
fx 2 ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	777 819,76			777 819,76	
⊖ 3 ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ ПРОДАЖ	-78 000,00			-78 000,00	
↓ 3.1 Торговый отдел проценты	-68 000,00			-68 000,00	
↓ 3.3 Доставка товара до клиента	-10 000,00			-10 000,00	
fx 3 ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ ПЕРЕМЕННЫХ РАСХОДОВ	699 819,76			699 819,76	
fx 3 ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ РАСХОДОВ НА ПРОД.	36 %			36 %	
⊖ 5 КОСВЕННЫЕ РАСХОДЫ	-374 600,00			-374 600,00	
↓ 5.1 Коммерческие расходы	-29 600,00			-29 600,00	
↓ 5.2 Управленческие расходы	-125 000,00			-125 000,00	
↓ 5.3 Зарплата административного персонала	-50 000,00			-50 000,00	
↓ 5.4 Зарплата торговый отдел оклад	-65 000,00			-65 000,00	
↓ 5.5 Расходы на рекламу	-45 000,00			-45 000,00	
↓ 5.6 Зарплата производство оклад	-60 000,00			-60 000,00	
fx 6 ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	325 219,76			325 219,76	
↑ 7 ПРОЧИЕ ДОХОДЫ	25 845,80			25 845,80	
↓ 8 ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	-838 862,14		-151 507,51	-687 354,63	
↓ 9 ПРОЦЕНТЫ К ВЫПЛАТЕ					
↑ 10 ПРОЦЕНТЫ К ПОЛУЧЕНИЮ					
fx 11 ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	-487 796,58		-151 507,51	-336 289,07	
↓ 12 НАПОГ НА ПРИБЫЛЬ					

Рисунок 1 – операция «Анализ бизнеса», отчет «Доходы и расходы» в программе «1С» ООО «ДейлиТранс»

Анализ бизнеса

Обновить | Печать | Отправить | Сохранить

Ассистент: Доходы и расходы | Денежный поток | Баланс

Код	Наименование	Значение 1	Значение 2	Значение 3	Значение 4
15	КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	9 945 284,51	9 500 176,00		
40.1	Количество Заказов	9,00	9,00		
40.2	Средний чек	216 391,11			
40.3	Торговая площадь	158,00	158,00		
40.4	Выручка на М2	12 326,08			
40.5	Количество Продавцов	9,00	9,00		
40.6	Выручка на продавца	216 391,11			
40.7	Стоимость экспозиции	9 500 000,00	9 500 000,00		
40.8	Выручка на Стоимость Экспозиции	0,21			
15	ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	1 169 700,24			1 169 700,24
16	ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	-1 213 462,14		-151 507,51	-1 061 954,63
17	МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ	777 819,76			777 819,76
18	МАРЖИНАЛЬНОСТЬ	40 %			40 %
19	ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	-1 042 582,80			1 042 582,80
20	ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ, Р	904 937,20			904 937,20
21	ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ, %	46 %			46 %
22	ОПЕРАЦИОННЫЙ РЫЧАГ	-2 %			-2 %
23	ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ				

Вариант отчета: Показатели

за январь 2022 г. - апрель 2022 г.

План | Факт | План / Факт

Фактический

Месяц

Организация

Проект

Подразделение

Показывать пустые строки

Рисунок 2 – продолжение отчета «Доходы и расходы», операция «Анализ бизнеса» в программе «1С» ООО «ДейлиТранс»

Анализ таких показателей деятельности, как доходы и расходы, позволяют управленцам ООО «ДейлиТранс» планировать и оценивать фактическое состояние финансового положения.

Внедрение автоматизации управленческого учёта и автоматизации финансов транспортной компании ООО «ДейлиТранс» оптимизировало процесс принятия управленческих решений. Руководители имеют возможность сравнивать результаты отчетного периода с данными за предыдущий период, используя совокупность достоверных и полных данных, на основе которых строятся расчёты и определяется финансовое состояние предприятия.

Выводы. Таким образом, цифровизация экономической сферы жизнедеятельности общества автоматизирует учет и анализ показателей финансового состояния предприятия, а также оптимизирует процесс принятия управленческих решений. Вместе с тем информационные технологии оказывают положительное влияние на эффективность деятельности предприятия, максимизируют прибыльность и повышают конкурентоспособность.

Список источников

1. Гусманов Р. У. Экономическая оценка эффективности управления финансовыми рисками организаций: учебно-методическое пособие / Р. У. Гусманов, М. Т. Лукьянова. – Уфа: Башкирский государственный аграрный университет, 2018. – 150 с. – ISBN 978-5-7456-0605-2. – EDN ХОКРАТ.

2. Дудина О. И. Анализ финансовых показателей деятельности на примере сельскохозяйственной организации / О. И. Дудина, В. Д. Давлетгулова // Научное обозрение. Экономические науки. – 2023. – № 4. – С. 22-27. – DOI 10.17513/sres.1132. – EDN CIZQWM.

3. ESG трансформация и стоимость бизнеса компании / В. В. Кремлева, У. А. Курбанова, О. И. Дудина, Ю. В. Шарапов // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 7-2. – С. 297-302. – DOI 10.17513/vaael.3596. – EDN JUAGYL.

4. Киричук Д. В. Цифровизация экономики как фактор повышения достоверности бухгалтерской отчетности / Д. В. Киричук // Актуальные вопросы науки и образования (шифр-МКАВН): Сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Москва, 08 июля 2024 года. – Москва: Центр развития образования и науки, 2024. – С. 270-278. – EDN CYOEIW.

5. Мислимова Л. М. Информационные технологии в совершенствовании бухгалтерского учета / Л. М. Мислимова, В. М. Шарапова, Н. В. Шарапова // Вестник

Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2024. – № 3. – С. 77-82. – DOI 10.18101/2304-4446-2024-3-77-82. – EDN CLABWU.

6. Никитенко А. А. Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях цифровизации экономики / А. А. Никитенко, Д. В. Киричук // Финансы. Учет. Банки. – 2022. – № 1-2(38-39). – С. 45-53. – EDN FPOKLZ.

7. Шарапова В. М. Основные проблемы, возникающие при внедрении системы международных стандартов финансовой отчетности российскими организациями / В. М. Шарапова, Н. В. Шарапова // Бизнес. Образование. Право. – 2022. – № 3(60). – С. 75-80. – DOI 10.25683/VOLBI.2022.60.340. – EDN NIGKLT.

8. Зюнова Н.С. Лебедева Л.Н. Цифровизация бухгалтерского учета: региональный аспект//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №11. С.580-585

Информация об авторах

Шарапов Юрий Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра бизнес-информатики, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Россия

Шарапова Наталья Владимировна, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Россия

Саторова Амина Саидошрафовна, студент аспирантуры, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург, Россия

Information about the authors

Sharapov Yuri Vladimirovich, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Informatics, Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia

Sharapova Natalia Vladimirovna, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia

Satorova Amina Saidoshrafvna, Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.94.95.014

Чурилин Сергей Николаевич
Московская международная академия

Стратегии адаптации бизнеса к санкционным ограничениям

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния санкций на финансовую устойчивость российских предприятий. Изучение действий российских компаний по адаптации к санкционным ограничениям, вводимым рядом зарубежных стран, является сегодня актуальной темой. Автор рассматривает ключевые финансовые риски, связанные с санкциями, такие как потеря доступа к инвестициям, нарушение цепочек поставок, снижение спроса и инфляция. Исследование основано на анализе работ российских авторов, рассматривающих вопросы адаптации отечественных предприятий к санкционным ограничениям. Автор представляет четыре основных стратегических подхода к адаптации бизнеса к санкционным ограничениям. В заключение сделан вывод, что адаптация к санкционным ограничениям – это комплексный процесс, который требует от предприятий гибкости, креативности и оперативности. Внедрение стратегий адаптации, повышение финансовой устойчивости и эффективное управление рисками станут ключевыми факторами выживания и развития российских компаний в новых экономических реалиях. Целью данного исследования ставится рассмотрение стратегий адаптации российских предприятий к санкционным ограничениям: анализ финансовых рисков и инструментов повышения устойчивости.

Ключевые слова: стратегии адаптации, влияние санкций, финансовые риски, инвестиции, импортозамещение.

Churilin Sergey Nikolaevich
Moscow International Academy

Business adaptation strategies to sanctions restrictions

Annotation. The article is devoted to the study of the impact of sanctions on the financial stability of Russian enterprises. The study of the actions of Russian companies to adapt to the sanctions restrictions imposed by a number of foreign countries is an urgent topic today. The author examines the key financial risks associated with sanctions, such as loss of access to investments, disruption of supply chains, reduced demand and inflation. The study is based on an analysis of the works of Russian authors considering the issues of adaptation of domestic enterprises to sanctions restrictions. The author presents four main strategic approaches to business adaptation to sanctions restrictions. In conclusion, it is concluded that adaptation to sanctions restrictions is a complex process that requires flexibility, creativity and efficiency from enterprises. The implementation of adaptation strategies, increasing financial stability and effective risk management will become key factors for the survival and development of Russian companies in the new economic realities. The purpose of this study is to consider strategies for adapting Russian enterprises to sanctions restrictions: an analysis of financial risks and tools to increase sustainability.

Keywords: adaptation strategies, impact of sanctions, financial risks, investments, import substitution.

Изучение действий российских компаний по адаптации к санкционным ограничениям, вводимым рядом зарубежных стран является сегодня актуальной темой. Хотя санкции против России начали вводиться еще в 2014 году, их ужесточение в 2022-

2024 годах затронуло как экспорт, так и импорт, создав также ряд существенных проблем иностранным инвесторам.

Глобальная политическая и экономическая нестабильность, провоцирующая введение ограничительных мер, создает новые вызовы для российского бизнеса. Отечественные предприятия столкнулись с ограничением доступности импортных сырьевых ресурсов и оборудования, повышением цен на ввозимые импортные товары, снижением платежеспособного спроса на внутренних рынках и повышением экономической неопределённости.

В условиях непредсказуемости и нестабильности, которые сформировались под воздействием санкций, ключевым фактором выживания и развития предприятий отечественных производственных отраслей становится способность компании адаптироваться к трансформационным процессам и минимизировать отрицательные последствия санкционных ограничений. «В ответ на санкции российские компании чаще всего сокращали инвестиционные затраты, но также искали новые рынки сбыта, запускали производство новой продукции и модернизировали процессы. Сегодня компании отдают предпочтение активным мерам адаптации: поиску новых поставщиков и рынков сбыта, модернизации производства, в ущерб пассивным мерам, связанным с сокращением затрат и производства» [1].

Целью данного исследования ставится рассмотрение стратегий адаптации российских предприятий к санкционным ограничениям: анализ финансовых рисков и инструментов повышения устойчивости.

В работе над теоретической частью исследования были использованы работы авторов Кузык М.Г., Симачева Ю.В., Кузминовой О.А., Калинин С.Ю., Пановой Е.А., Потемкина А.С. и др. [2-5].

Источником практического материала послужили выводы «доклада, подготовленного НИУ ВШЭ на основании данных опроса руководителей 1860 предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, проведенного в августе-ноябре 2022 года» [1].

В ходе исследования автором были применены методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

В рамках исследования влияния санкций на деятельность российских предприятий рассмотрим стратегии, которые компании используют для адаптации к санкционным ограничениям. Также важным аспектом исследования является анализ финансовых рисков, связанных с введением ограничительных мер, среди которых можно выделить: потерю доступа к инвестированию, нарушение цепочек поставок, снижение спроса на продукцию и инфляцию.

Рассмотрим более подробно финансовые риски, которые вызывают санкционные ограничения и могут серьёзно повлиять на устойчивость бизнеса:

1) ограничение доступа к инвестированию – санкции могут затруднить или полностью прекратить доступ к международным финансовым рынкам, ограничить возможность привлечь кредитные средства и инвестиции от зарубежных партнёров;

2) нарушение цепочек поставок – санкции могут привести к разрыву цепочек поставок сырья, материалов и оборудования, тем самым увеличивая затраты на производство и ограничивая производственные возможности;

3) снижение спроса на продукцию – санкции могут привести к снижению спроса на продукцию российских компаний на зарубежных рынках, а также к уменьшению доступа к крупным игрокам на международной арене;

4) повышение инфляции – санкционные ограничения могут усилить инфляционные процессы в стране, увеличивая затраты на производство и снижая прибыльность.

Опрос руководителей 1860 предприятий отрасли обрабатывающей промышленности, проведенный НИУ ВШЭ в 2022 году показал, что 67% российских

компаний-респондентов подверглись влиянию санкционных ограничений, введенных в 2022 году рядом зарубежных стран. «Из них 39% столкнулись только с проблемами, 3% испытали только положительные последствия, а 25% – и те, и другие. В целом, 65% компаний обрабатывающих производств столкнулись с теми или иными трудностями в результате введения санкций» [1].

«Основными проблемами для предприятий стали: рост цен на сырье, материалы и комплектующие на внутреннем рынке (41%), затруднения с импортом необходимых товаров и услуг (31%), а также проблемы с логистикой (22%), импортом и обслуживанием оборудования (19%). Эти результаты согласуются с оценками зарубежных исследователей, которые указывают на трудности трансграничных операций и рост цен на сырье и материалы как основные негативные последствия санкций для компаний» [1] (рис. 1).



Рис. 1. – Негативные последствия введения санкций для российских компаний, 2022 г., % [1].

Анализ влияния санкций на предприятия различного масштаба демонстрирует схожий уровень испытываемых ими трудностей. Однако, несмотря на общую тенденцию, существуют определенные проблемы, более характерные для крупных предприятий. В частности, крупный бизнес сталкивается с более значительными трудностями в сфере импорта, логистики, разрыва отношений с зарубежными партнерами, прохождения платежей и сокращения зарубежного спроса. В то же время, малые и средние предприятия, хотя и сталкиваются с подобными проблемами, могут испытывать их в менее выраженной степени. Такая дифференциация обусловлена, во-первых, более широкой географией деятельности крупных предприятий, что делает их более уязвимыми к изменениям на внешних рынках. Во-вторых, у крупных предприятий, как правило, более сложные логистические цепочки и более тесные связи с зарубежными партнерами, что повышает их зависимость от внешних факторов.

Таким образом, хотя санкции оказывают влияние на предприятия всех размеров, они ставят перед крупным бизнесом более серьезные вызовы, связанные с импортом, логистикой, международными отношениями и финансовыми операциями

«Взаимодействие бизнеса и государственных структур является важным аспектом развития экономики страны. Государство наделено правом устанавливать законодательные нормы, а коммерческие предприятия, в свою очередь, могут лоббировать свои интересы и адаптироваться к принятым регламентирующим нормам. В рамках двухстороннего взаимодействия могут приниматься меры ужесточения различных сфер и отраслей экономики, а также меры, направленные на создание более благоприятных и стимулирующих условий для развития бизнеса. Важным фактором выступает тот факт, что попадать по санкции могут не только предприятия, но и лица, являющиеся его бенефициарами» [3].

В ответ на санкционные ограничения компании могут использовать различные подходы к адаптации:

«сжатие»: сокращение расходов, инвестиций, персонала и ассортимента продукции, ориентируясь на минимизацию убытков в краткосрочной перспективе;

- «инновации»: разработка новых продуктов и технологий, цифровизация, укрепление партнёрства с государством, освоение новых рынков и привлечение талантов, ставя своей целью долгосрочное развитие и повышение конкурентоспособности;

- «переориентация»: изменение направления инвестиций, упрощение продуктовой линейки, освоение новых рынков сбыта, реорганизация управления и логистики, реализуя политику адаптации к изменяющимся условиям и сохранение рентабельности;

- «трансформация»: корректировка каналов поставок, возможные изменения в управленческих и логистических процессах, приспособляясь таким образом к полной перестройке бизнеса для адаптации к новой реальности.

Для успешной адаптации к санкционным ограничениям российские компании должны применять комплексный подход, основанный на следующих стратегических направлениях:

1. Диверсификация поставок. Поиск новых поставщиков сырья, материалов и оборудования из других стран, не подпадающих под санкции, а также разработка альтернативных технологических решений и импортозамещение.

2. Поиск новых рынков. Активное освоение новых рыночных ниш и регионов, не подпадающих под санкционные ограничения, с учетом специфики спроса и конкурентной среды.

3. Развитие внутреннего спроса. Стимулирование спроса на продукцию российских компаний на внутреннем рынке, осознавая важность импортозамещения и поддержки отечественных производителей.

4. Создание резервных фондов. Формирование финансовых резервов для покрытия потенциальных потерь и удержания финансовой устойчивости в условиях нестабильности.

5. Повышение эффективности производства. Оптимизация производственных процессов, снижение затрат, внедрение новых технологий, повышение качества продукции и улучшение конкурентоспособности на внутреннем и международном рынках.

Результаты исследования экспертов НИУ ВШЭ в 2022 году выявили ряд мер адаптации компаний к трудностям, обусловленным введением санкций за период 2020-2022 гг. (рис. 2):



Рис. 2. – Меры адаптации компаний к шокам 2020, 2021 и 2022 гг., % [1].

Как следует из приведённых данных, сокращение издержек является самой популярной мерой среди предприятий отечественного бизнеса (17-19%), в 2022 году отечественные предприниматели перестали уже питать иллюзии насчёт сотрудничества с давними иностранными партнёрами и активно вели поиск новых иностранных поставщиков сырья, материалов и оборудования (22%). Также большую долю в 2022 году составляет поиск отечественных производителей, благодаря реализации государственных программ импортозамещения, обеспечивающих ряд бонусов, как самим компаниям-производителям, так и компаниям-покупателям отечественной продукции (18%).

Для повышения финансовой устойчивости в условиях санкций компании могут использовать следующие инструменты:

1) оптимизацию расходов – анализ затратных статей и поиск путей их сокращения, пересмотр целевой модели расходов, приоритезация критических статей затрат;

- 2) управление ликвидностью – контроль поступлений и расходов, составление бюджетов и планирование финансовых потоков, управление дебиторской и кредиторской задолженностью;
- 3) реструктуризация долговых обязательств – переговоры с кредиторами о пересмотре условий кредитования, о продлении сроков возврата кредитов, о снижении процентных ставок;
- 4) поиск альтернативных источников финансирования – использование государственных программ поддержки, привлечение частных инвестиций, использование краудфандинговых платформ;
- 5) страхование финансовых рисков – использование страховых полисов для минимизации финансовых потерь от санкций: страхование кредитов, страхование от отзыва лицензии, страхование от невыполнения контрактов.

Санкции, нацеленные на ограничение поставок оборудования и услуг для нефтяной промышленности, а также технологий, связанных с обороной, энергетикой и безопасностью, оказывают опосредованное влияние на предприятия и население. Более ощутимым и негативным эффектом является запрет на импорт значительного числа товаров, необходимых для технологического прогресса и укрепления промышленного потенциала России. Данный список включает в себя машины, оборудование и запчасти к ним, используемые в пищевой, металлообрабатывающей, деревообрабатывающей и сельскохозяйственной промышленности, транспортные средства, бытовые и электрические приборы, строительные материалы, бумагу, красители, текстильные материалы, металлы, химические соединения и другие товары [4].

В качестве факторов, смягчающих влияние санкций, можно выделить несколько аспектов:

1. Интеграция в глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС). Исследования показывают наличие отрицательной связи между негативным воздействием экономических санкций и участием страны в ГЦСС.
2. Наличие крупных стран-партнеров. Если есть возможность географически переориентировать свою международную торговлю, эффективность санкций существенно падает.
3. Мобилизационный эффект для предприятий. Санкции могут непреднамеренно стимулировать рост внутренних производственных секторов или способствовать индустриализации.
4. Ожидание санкций. Экономика в целом и ее экономические агенты, ожидающие введения санкций, могут успеть адаптироваться к возможным ограничениям.

Проведённое исследование показало, что санкционные ограничения, введённые в отношении России, оказали значительное влияние на предприятия и отрасли, ориентированные на международный рынок, особенно на экспортеров и импортёров. Наиболее существенными последствиями санкций стали нарушения цепочек поставок, что привело к дефициту ключевых импортных товаров и затруднило экспортную деятельность. Анализ показал, что предприятия, ориентированные на экспорт, оказались более уязвимы к санкционному давлению, чем предприятия, ориентированные на импорт, что обусловлено ограничительными барьерами на доступ к зарубежным рынкам для экспортных компаний, негативно сказываясь на их доходах и конкурентоспособности.

В ответ на импортные ограничения предприятия, как правило, прибегали к двум основным стратегиям: переходу на аналогичную продукцию зарубежных производителей и поиску альтернативных отечественных поставщиков. Однако, в большинстве случаев, предпочтение отдавали зарубежным аналогам, поскольку отечественные товары часто не обладали необходимым качеством или доступностью в нужном объеме.

Важно отметить, что санкционные ограничения способствуют развитию отечественного производства, стимулируя поиск новых поставщиков и стимулируя

инновации. Однако, этот процесс требует времени и значительных инвестиций, что делает его не всегда эффективным в краткосрочной перспективе.

Среди инструментов повышения финансовой устойчивости можно выделить: сокращение издержек, повышение эффективности производства, оптимизацию налогообложения, получение государственных субсидий и грантов.

В заключение отметим, что адаптация к санкционным ограничениям – это комплексный процесс, который требует от предприятий гибкости, креативности и оперативности. Внедрение стратегий адаптации, повышение финансовой устойчивости и эффективное управление рисками станут ключевыми факторами выживания и развития российских компаний в новых экономических реалиях.

Таким образом, «в результате санкционного давления Россия проявляет стратегическую приспособляемость, направленную на усиление экономической независимости, развитие внутренних ресурсов и технологий, а также расширение международного сотрудничества. Эти меры создают возможности для преодоления вызовов, навязанных международными санкциями, и способствуют дальнейшему экономическому росту и укреплению международных позиций России» [5].

Список источников

1. Адаптация российских промышленных компаний к санкциям: первые шаги и ожидания: докл. к XXIV Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2023 г. / Ю.В. Симачев (рук. авт. кол.), А.А. Яковлев (рук. авт. кол.), В.В. Голикова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2023. – 38 с.
2. Кузык М.Г., Симачев Ю.В. Стратегии адаптации российских компаний к санкциям 2022 г. // Журнал Новой экономической ассоциации, 2023. – № 3 (60). – С. 172-180.
3. Кузминова О.А., Калинин С.Ю. Роль стратегии диверсификации в адаптации предприятия-участника ВЭД в условиях санкций // Столыпинский вестник, 2023. – № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-strategii-diversifikatsii-v-adaptatsii-predpriyatiya-uchastnika-ved-v-usloviyah-sanktsiy> (дата обращения: 18.09.2024).
4. Панова Е.А. Пути адаптации деятельности российских предприятий к санкционным ограничениям // Вестник университета, 2023. – № 10. – С. 193-200.
5. Потемкин А.С. Санкции против России: экономические последствия, стратегии адаптации и перспективы международных отношений // Экономическая безопасность. 2024. – Том 7. – № 7. – С. 1947-1970.
6. Сулейманова А.М. Антикризисные меры поддержки малого и среднего бизнеса в условиях западных санкций // Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №4. С.448-451
7. Хачатурян К. С., Базарбаев Р. М. Влияние санкций на экономику России и условия перехода к экономическому росту // Военно-экономический вестник. — 2022 №3. — URL: <https://voenvestnik.ru/>

Информация об авторе

Чурилин Сергей Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Churilin Sergey Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.98.33.015

Шитиков Олег Вячеславович
Московская международная академия

Цифровая трансформация металлургического комплекса России: влияние на финансовые показатели и перспективы развития

Аннотация. Статья посвящена анализу роли цифровой трансформации в устойчивом социально-экономическом развитии регионов и, в частности, ее влиянию на металлургический комплекс России. Автор рассматривает цифровизацию как ключевой фактор повышения эффективности производства, управления рисками и конкурентоспособности предприятий. В статье детально рассмотрены ключевые направления цифровой трансформации в металлургической отрасли: автоматизация, анализ больших данных, искусственный интеллект и цифровой инжиниринг. Автор также исследует методы оценки цифровой зрелости предприятий и приводят рекомендации по повышению уровня цифровизации отрасли. По итогам исследования сделан вывод, что цифровая трансформация является ключевым фактором для развития российского металлургического комплекса. Внедрение цифровых технологий позволит повысить эффективность, управление рисками, конкурентоспособность и устойчивость отрасли. Однако для успешной реализации цифровой трансформации необходимо решить ряд вызовов и рисков, связанных с инвестициями, кадрами, кибербезопасностью и законодательством. Целью работы ставится определение влияния на финансовые показатели и перспективы развития цифровой трансформации металлургического комплекса РФ.

Ключевые слова: металлургический комплекс, цифровая трансформация, финансовые показатели, перспективы развития, цифровые технологии.

Shitikov Oleg Vyacheslavovich
Moscow International Academy

Digital transformation of the russian metallurgical complex: impact on financial performance and development prospects

Annotation. The article analyzes the role of digital transformation in the sustainable socio-economic development of regions and, in particular, its impact on the metallurgical complex of Russia. The author considers digitalization as a key factor in improving production efficiency, risk management and competitiveness of enterprises. The article examines in detail the key areas of digital transformation in the metallurgical industry: automation, big data analysis, artificial intelligence and digital engineering. The author also explores methods for assessing the digital maturity of enterprises and provides recommendations for increasing the level of digitalization of the industry. According to the results of the study, it was concluded that digital transformation is a key factor for the development of the Russian metallurgical complex. The introduction of digital technologies will improve the efficiency, risk management, competitiveness and sustainability of the industry. However, for the successful implementation of digital transformation, it is necessary to solve a number of challenges and risks related to investments, personnel, cybersecurity and legislation. The aim of the work is to determine the impact on financial performance and prospects for the development of the digital transformation of the metallurgical complex of the Russian Federation.

Keywords: metallurgical complex, digital transformation, financial indicators, development prospects, digital technologies.

Металлургический комплекс России, являясь ключевой отраслью национальной промышленности, сегодня активно интегрирует цифровые технологии в свои процессы. Цифровая трансформация становится не просто трендом в отраслях экономики, а выступает необходимым условием для выживания и процветания на рынках глобальной конкуренции.

Современный мир переживает четвертую промышленную революцию, характеризующуюся беспрецедентным влиянием цифровых технологий на все сферы жизни человека. В отличие от предыдущих революций, основанных на паровой энергии, конвейерном производстве и технологических инновациях, четвертая революция, движимая искусственным интеллектом, блокчейном, интернетом вещей, криптовалютами, машинным обучением и робототехникой, трансформирует принципы управления в бизнесе и структуру экономики в целом.

Металлургический комплекс, являющийся основой промышленного развития, играет ведущую роль в экономике России. Его вклад в ВВП составляет около 5%, а в добавленную стоимость обрабатывающей промышленности – 17,4%. От металлургии зависит развитие целого ряда смежных отраслей, включая машиностроение, топливно-энергетический комплекс и строительство. Цифровая трансформация металлургической отрасли России, которая сегодня вступила в активную фазу своего развития, предоставляет ряд новых возможностей для повышения эффективности производства, сокращения издержек и оптимизации бизнес-процессов.

Конкурентоспособность государств на мировых рынках в настоящее время определяется, в первую очередь, способностью эффективно использовать цифровые технологии на уровне государства и бизнеса. Цифровизация выступает одним из ключевых факторов успешного экономического развития в современном мире, влияя на производительности труда: цифровые технологии позволяют автоматизировать рутинные процессы, оптимизировать бизнес-процессы и повысить эффективность работы предприятий. «Использование цифровых технологий ведёт к развитию нового этапа экономики, известного как цифровая экономика» [1].

Активное развитие цифровых технологий сегодня является не только глобальным технологическим трендом, но и определяет процесс глубоких изменений в производстве и отраслях под влиянием цифровых технологий, вызвав появление новых понятий, в числе которых – «цифровая трансформация».

Согласно оценкам экспертов, российский металлургический комплекс уже перешёл от единичных цифровых решений к этапу цифровой трансформации, основанной на интеграции технологий и систем. Согласно исследованию компании «Яков и партнеры», около 30% горно-металлургических компаний в стране уже заметно чувствуют положительное влияние цифровизации на свои финансовые показатели, отмечая рост EBITDA более чем на 3% [2].

Целью работы ставится определение влияния на финансовые показатели и перспективы развития цифровой трансформации металлургического комплекса РФ.

Влияние цифровизации на развитие национального металлургического комплекса рассматривают в своих исследованиях Прохорова И.С., Устинов В.С., Елхова А.В. [1], Натрусов Н., Садардинов И., Емельченко С. [2], Николаева Е.В., Бирюкова Е.А. [3], Романова О.А., Сиротин Д.В. [4], Власкин Г.А., Доржиева В.В., Иванов А.Е. [5].

В ходе работы над материалами исследования цифровой трансформации в горно-металлургических компаниях автором были применены методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

В условиях глобальной перестройки всей экономической системы цифровая трансформация выступает ключевым фактором устойчивого социально-экономического развития регионов. Цифровая трансформация выступает новым подходом к организации бизнес-процессов, который базируется на внедрении в широких масштабах инновационных

технологий производства, оборудования, программного обеспечения и методов управления.

Цифровая трансформация преобразует российскую экономику, формируя новую цифровую экосистему, в которой цифровые данные становятся определяющим фактором производства. Цифровая трансформация способствует эффективному взаимодействию на международном уровне, сокращению барьеров между государством и бизнесом.

Внедрение цифровых технологий в металлургической отрасли сопровождается значительными изменениям финансовых показателей за счёт следующих факторов:

1) повышения эффективности производственной деятельности – цифровые решения позволяют оптимизировать производственные процессы, снизить затраты на ресурсы (энергию, сырьё и рабочую силу), тем самым способствуя росту производительности;

2) эффективного управления рисками – анализ больших данных и искусственный интеллект позволяют идентифицировать и предотвращать риски, связанные с производством, сбытом и финансовыми потоками, способствуя увеличению стабильности и финансовой устойчивости предприятий;

3) повышения конкурентоспособности предприятия – цифровизация позволяет предприятиям металлургической отрасли оперативно реагировать на изменения рынков, предлагая более конкурентоспособные цены и улучшая качество выпускаемой продукции;

4) внедрения новых бизнес-моделей – цифровые технологии открывают возможности для развития новых бизнес-моделей, позволяя использовать цифровые решения в сфере цифрового инжиниринга и консалтинга.

Цифровая трансформация металлургического комплекса России охватывает следующие ключевые направления:

- автоматизация производственных процессов за счёт внедрения роботизированных систем, автоматизированных линий, сенсоров и датчиков для управления технологическими процессами и контроля качества;

- анализ больших данных позволяет осуществлять сбор, обработку и анализ данных с производственных линий, систем управления и других источников для повышения эффективности и принятия оптимальных управленческих решений;

- использование искусственного интеллекта для оптимизации производственных процессов позволяет прогнозировать спрос, управлять запасами и повышать качество продукции металлургической промышленности;

- цифровой инжиниринг с применением цифровых моделей и симуляций для проектирования, конструирования и модернизации оборудования делает возможным прогнозирование поведения систем и управление рисками.

Цифровая трансформация в современных условиях приобретает стратегическое значение для национального экономического развития, выступая драйвером роста экономических показателей. Для оценки цифровой трансформации используются целевые показатели, а уровень цифровой зрелости предприятий выступает в качестве количественной характеристики.

Согласно рекомендациям Минцифры России, цифровая зрелость определяется уровнем внедрения информационных технологий (ИТ) в бизнес-процессы, направленных на создание единой бизнес-модели, объединяющей всех стейкхолдеров предприятия в виртуальном пространстве.

В настоящее время существует ряд методов оценки цифровой зрелости предприятий, отличающихся составом показателей и областью применения (рис. 1).



Рис. 1. – Уровень цифровизации в металлургии [1].

Цифровая трансформация металлургического комплекса России предполагает значительные преимущества в производственном процессе и открывает новые перспективы развития металлургических предприятий:

- повышение конкурентоспособности на глобальном рынке: цифровизация позволит российским металлургическим предприятиям сохранить и укрепить лидирующие позиции на мировой арене;

- создание новых рабочих мест: внедрение цифровых технологий требует новых специалистов в сфере ИТ, больших данных и инжиниринга, стимулируя развитие кадрового потенциала;

- создание «умных заводов»: цифровые технологии позволяют строить «умные заводы» с автоматизированными процессами, искусственным интеллектом и интегрированными системами управления, значительно увеличивая производительность и эффективность;

- создание «зелёной» промышленности: цифровая трансформация позволяет создать более экологичное производство за счёт оптимизации потребления ресурсов и снижения выбросов.

Рассматривая преимущества цифровой трансформации металлургического комплекса России, следует также обратить взгляд на вызовы и риски, с которыми сопряжена цифровая трансформация металлургического комплекса:

- 1) инвестиции – внедрение цифровых технологий требует значительного объёма вложений в оборудование, программное обеспечение и обучение персонала;
- 2) кадры – сегодня всё ещё наблюдается дефицит достаточного количества специалистов в сфере ИТ с опытом работы в металлургической отрасли;
- 3) кибербезопасность – цифровые технологии уязвимы к кибератакам, поэтому ошибки в безопасности могут привести к серьёзным потерям и сбоям в работе предприятий;
- 4) законодательное обеспечение – необходимо совершенствовать законодательную базу в сфере цифровых технологий и защиты данных, чтобы создать благоприятную среду для развития цифровой трансформации.

Анализ тенденций цифровизации в металлургическом и горнодобывающем секторах, представленный на Всемирном экономическом форуме, указывает на ускорение темпов внедрения цифровых технологий к 2025 году. Результаты исследования свидетельствуют о готовности предприятий отрасли внедрять инновационные решения (рис.2):

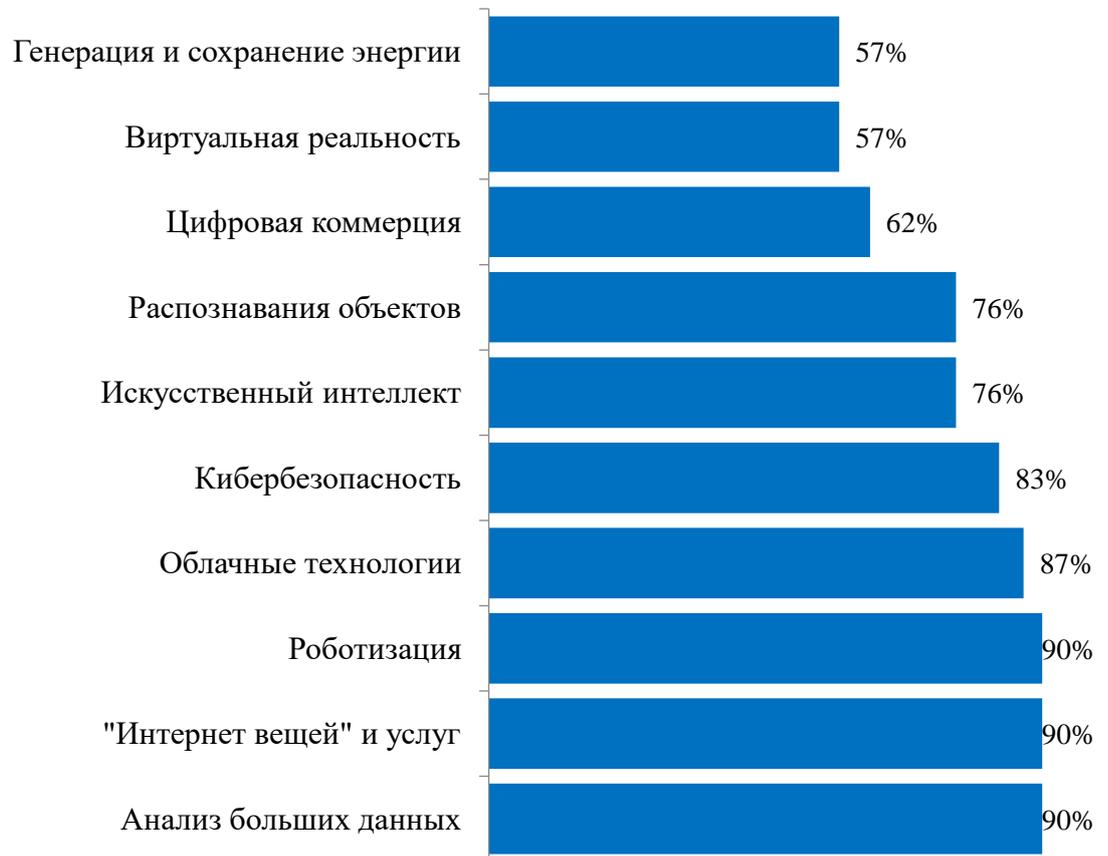


Рис. 2. – Приоритетные направления цифровой трансформации предприятий металлургической и горнодобывающей отраслей к 2025 году, % [2].

Наиболее актуальными цифровыми технологиями для металлургического и горнодобывающего секторов являются:

- аналитика больших данных, которая позволяет оптимизировать производственные процессы, управлять рисками и принимать эффективные управленческие решения;
- интернет вещей и услуг, обеспечивает мониторинг и контроль производственных процессов в реальном времени, повышая эффективность и безопасность;

- роботизация (промышленная автоматизация), автоматизирует рутинные задачи, повышая производительность и снижая затраты.

Кроме того, на современных производственных комплексах металлургической промышленности наблюдается значительный рост интереса к облачным вычислениям, шифрованию и кибербезопасности, а также к искусственному интеллекту (машинное обучение, нейронные сети, нейролингвистическому программированию (НЛП)).

Рассмотренные тенденции свидетельствуют о том, что цифровые технологии играют ключевую роль в развитии металлургического и горнодобывающего секторов, способствуя их устойчивому росту и конкурентоспособности на мировом рынке.

Современная отечественная металлургическая отрасль переживает активную фазу цифровой трансформации, движимая постоянным стремлением к повышению эффективности, минимизации затрат и оптимизации производственных процессов.

Согласно исследованиям, искусственный интеллект (ИИ) и аналитика больших данных (Big Data) являются наиболее перспективными технологиями для внедрения в горно-металлургическом комплексе в ближайшие пять лет. В России уже около половины крупных предприятий используют ИИ, причем металлургия является одной из приоритетных подотраслей для его внедрения [3].

Анализ больших данных применяется на всех этапах производственной цепочки на предприятиях металлургического комплекса:

- прогнозирование спроса – исторические данные о заказах и информация о состоянии рынка позволяют более точно планировать производство;

- оптимизация производственных процессов – сбор информации с датчиков помогает определять оптимальные параметры производства, предотвращать поломки оборудования и аварии;

- разработка новых материалов – анализ данных позволяет разрабатывать новые составы и структуру материалов с заданными свойствами;

- интернет вещей (IoT) – является ключевым этапом цифровой трансформации производственных процессов. По оценкам экспертов, промышленный IoT будет лидировать среди сегментов, использующих эту технологию. Ожидается, что к 2025 году будет зафиксировано 14 миллиардов промышленных подключений. IoT-технологии обеспечивают мониторинг и контроль параметров производства металлов (температура, давление, плотность и др.), позволяя оптимизировать производственные операции и выявлять аномальные ситуации;

- цифровые двойники – широко используются в отраслях с непрерывным производством, в том числе и в металлургическом комплексе, позволяя моделировать работу оборудования (конвертеров, печей, прокатных станков) и весь процесс производства в целом, позволяя делать точные прогнозы работы оборудования, снижать издержки и повышать эффективность предприятия;

- компьютерное зрение – помогает выявлять дефекты, измерять размеры и формы объектов, распознавать маркировку, контролировать качество металлических изделий, снижать риск человеческих ошибок и обеспечивать безопасность на производстве;

- беспилотные транспортные средства (БТС) – являются перспективным направлением цифровизации металлургической промышленности, так как автономные грузовики и погрузчики, манипуляторы, беспилотные летательные аппараты (БПЛА) и другие устройства могут использоваться в производственном процессе. Преимуществами БТС являются: высокая работоспособность, производительность и возможность работы в тяжелых условиях.

Таким образом, цифровая трансформация обеспечивает металлургическому комплексу России значительный потенциал для роста эффективности, повышения качества продукции и усиления конкурентоспособности на глобальном рынке.

В заключение отметим, что цифровая трансформация является ключевым фактором для развития российского металлургического комплекса. Внедрение цифровых технологий

позволит повысить эффективность, управление рисками, конкурентоспособность и устойчивость отрасли. Однако для успешной реализации цифровой трансформации необходимо решить ряд вызовов и рисков, связанных с инвестициями, кадрами, кибербезопасностью и законодательством.

Список источников

1. Прохорова И.С., Устинов В.С., Елхова А.В. Цифровая зрелость металлургической отрасли России: драйверы и проблемы роста в новых геополитических условиях. Часть I. Оценки инновационного потенциала цифровой трансформации // Вестник университета, 2023. – № 11. – С. 61-69.
2. Натрусов Н., Садардинов И., Емельченко С. Цифровизация горно-металлургической отрасли России в 2024 году // «Яков и Партнёры». URL:2024chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://yakov.partners/upload/iblock/67c/cjwhz656wjsfn0up1ze8ka8qg7uxppm8/20240423_Digital_mining.pdf (дата обращения: 17.09.2024).
3. Николаева Е.В., Бирюкова Е.А. Исследование процессов цифровой трансформации горно-металлургических компаний РФ. *π-Economy*, 2023. – № 16 (2). – С. 24-36.
4. Романова О.А., Сиротин Д.В. Цифровизация производственных процессов в металлургии: тенденции и методы измерения // Известия УГГУ, 2021. – Вып. 3 (63). – С. 136-148.
5. Власкин Г.А., Доржиева В.В., Иванов А.Е. Цифровизация производства: состояние и перспективы использования цифровых технологий в промышленности // Экономика: вчера, сегодня, завтра, 2019. – Т. 9. – № 12-1. – С. 57-65.
6. Обзор состояния цифровизации горно-металлургической отрасли в России – 2023 // Технологии Доверия, 2023. URL:chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://data.tedo.ru/publications/metals-mining-digitalization.pdf (дата обращения: 17.09.2024).
7. Гапон М.Н. Цифровизация в России: контекстуальные особенности//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №11. С.578-586

Сведения об авторе

Шитиков Олег Вячеславович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Shitikov Oleg Vyacheslavovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.90.24.016

Медведев Максим Вячеславович
Московская международная академия

Внедрение инновационных технологий в судоходном бизнесе

Аннотация. Развитие и внедрение инновационных технологий играет ключевую роль в современном судоходном бизнесе. Это не только помогает организациям снизить затраты, но и позволяет соответствовать мировым экологическим стандартам, что особенно важно в условиях ужесточения регуляторных норм. Инновации не только способствуют снижению затрат, но и открывают новые возможности для глобального сотрудничества и конкуренции на международной арене. В статье рассмотрены стратегии конкурентоспособности судоходных компаний, которые неразрывно связаны с цифровизацией и инновационными подходами. Кроме того, проведен обзор инновационных технологий в деятельности судоходных компаний. Сделаны выводы по теме исследования.

Ключевые слова: инновационные технологии, стратегии конкурентоспособности, судоходные компании, конкуренция.

Medvedev Maxim Vyacheslavovich
Moscow International Academy

Introduction of innovative technologies in the shipping business

Annotation. The development and implementation of innovative technologies plays a key role in the modern shipping business. This not only helps organizations to reduce costs, but also allows them to comply with international environmental standards, which is especially important in the context of stricter regulatory standards. Innovation not only helps to reduce costs, but also opens up new opportunities for global cooperation and competition in the international arena. The article examines the strategies of competitiveness of shipping companies, which are inextricably linked with digitalization and innovative approaches. In addition, an overview of innovative technologies in the activities of shipping companies was conducted. Conclusions are drawn on the topic of the study.

Keywords: innovative technologies, competitiveness strategies, shipping companies, competition.

Современный судоходный бизнес сталкивается с множеством вызовов, включая высокую конкуренцию, колебания цен на топливо и строгие экологические стандарты. Высокая конкуренция зачастую является причиной снижения цен на услуги. Значительно влияют на операционные расходы и колебания цен на топливо, и курсовые разницы валют. Кроме того, ужесточение экологических регуляций может требовать значительных инвестиций в модернизацию флота и соответствующую деятельность. Не меньшее влияние оказывают и расходы на техническое обслуживание флота, что обусловлено необходимостью регулярного обслуживания судов для их безопасной эксплуатации. В условиях такого динамичного рынка развитие и внедрение инновационных технологий играют ключевую роль в обеспечении эффективности, устойчивости и конкурентоспособности компаний.

Стратегии конкурентоспособности судоходных компаний

В современном глобализованном мире судоходные компании сталкиваются с жесткой конкуренцией и необходимостью быстро адаптироваться к изменениям на рынке. Для достижения устойчивого конкурентного преимущества им необходимо применять

различные стратегии. Рассмотрим ключевые стратегии, которые могут повысить конкурентоспособность судоходных компаний.

Во-первых, это оптимизация внутренних бизнес-процессов:

1. Автоматизация и цифровизация. Внедрение современных ИТ-решений для управления флотом, логистикой и взаимодействием с клиентами.

2. Управление цепочками поставок. Улучшение планирования и координации поставок для повышения эффективности использования флота.

По мнению авторов Тугай В.А. и Варламовой Д.В.: «Одним из инструментов для достижения конкурентного преимущества компаний за счет оптимизации бизнес-процессов являются различные сервисы для автоматизации бизнес-процессов» [1].

Во-вторых, совершенствование услуг и обслуживания:

1. Клиентоориентированность. Разработка персонализированных предложений и гибких условий обслуживания, учитывающих потребности клиентов.

2. Качество сервиса. Постоянное повышение качества обслуживания, обеспечение безопасности и надежности перевозок.

Авторы Рувенный И.Я. и Рувенная А.И. подтверждают, что: «Интегратором повышенных требований к квалификации персонала и внешнему оформлению выступают стандарты обслуживания. Это набор 144 обязательных для применения регламентов обслуживания клиентов, необходимых для поддержания стабильного уровня качества предоставляемых услуг (например, время обслуживания; комплекс стандартных операций; наличие информационных материалов; требования к внешнему виду сотрудников)» [2].

В-третьих, инновационные подходы:

1. Инвестирование в новые технологии. Внедрение энергоэффективных и экологически чистых технологий для снижения операционных расходов и соответствия экологическим стандартам.

2. Анализ и обработка данных. Использование аналитических инструментов для прогнозирования спроса и оптимизации маршрутов.

3. Управление цифровизацией судоходства: концептуализация, типология и предпосылки

Авторы Ламброу, М., Ватанабе, Д., Иида, Дж. отмечают, что: «Цифровизация уже трансформирует деятельность и стратегии судоходных компаний. Прежде всего, цифровизация судоходства порождает новую бизнес-логику и новые бизнес-модели для создания экономической и социальной ценности» [3].

В-четвертых, финансовое планирование:

1. Диверсификация доходов. Расширение спектра предлагаемых услуг, таких как логистические решения и мультимодальные перевозки.

2. Управление затратами. Постоянный мониторинг и контроль издержек для их минимизации, заключение долгосрочных контрактов с поставщиками по фиксированным ценам.

По мнению автора Некрасовой Д.С.: «Действующая ситуация на мировом макроэкономическом рынке вынуждает все предприятия любого масштаба и направленности организовывать финансовое планирование таким образом, чтобы всевозможные издержки и риски свести к минимуму. Предприятия морской отраслевой структуры не являются исключением» [4].

В-пятых, стратегия максимизации денежного потока. Максимизация денежного потока является ключевой задачей для любого бизнеса, стремящегося к устойчивому росту и финансовой стабильности. Денежный поток — это показатель, отражающий движение денежных средств компании, и он играет важную роль в управлении финансами и принятии стратегических решений.

Так, по мнению автора Колегаева И.М.: «Приоритетным в любой хозяйственной деятельности является стратегия максимизации денежного потока с последующим развитием и устойчивостью функционирования. Этот подход характерен для предприятий,

ориентированных на отражение в системе жизненного цикла конкурентного соответствия внешним условиям» [5].

Стоит отметить, что стратегии управления конкурентоспособностью судоходной компании неразрывно связаны с цифровизацией и инновационными подходами. Стратегии, основанные на этих подходах, позволяют компаниям оптимизировать бизнес-процессы, улучшать экологические показатели и повышать удовлетворенность клиентов. В современном мире успех компаний зависит от их способности внедрять новейшие технологии и быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка.

Инновационные технологии в деятельности судоходных компаний

Развитие и внедрение инновационных технологий является критически важным для судоходных компаний, которые стремятся повысить свою конкурентоспособность, оптимизировать операционные процессы, улучшить экологические показатели и соответствовать современным требованиям рынка. Рассмотрим основные инновационные технологии, которые преобразуют судоходную отрасль.

С 1 марта 2024 года в сферу правового регулирования Кодекса торгового мореплавания (КТМ) и Кодекса внутреннего водного транспорта введены понятия «автономное судно», «полуавтономное судно», «полностью автономное судно» [6].

Под автономными судами понимаются суда, которые способны выполнять навигационные и управленческие задачи без непосредственного вмешательства человека. Они разделяются на несколько категорий в зависимости от уровня автономности:

- отдаленно управляемые суда (Remote-Controlled Ships): суда, управляемые операторами с берега через сеть коммуникаций;
- автоматизированные суда (Automated Ships): суда, которые могут выполнять конкретные задачи на основании предварительно запрограммированных инструкций;
- полностью автономные суда (Fully Autonomous Ships): суда, которые самостоятельно принимают решения на основе сенсоров, искусственного интеллекта и других технологий.

Инновации в области автономного управления судами включают использование датчиков, радаров, камер и систем искусственного интеллекта (ИИ) для управления судном без участия человека. Автономные суда могут самостоятельно определять оптимальные маршруты, избегать препятствий и реагировать на изменения погодных условий. Такая эксплуатация флота снижает затраты на экипаж, повышает безопасность и уменьшает человеческий фактор.

Не менее важным в деятельности судоходных компаний является использование экологически чистых технологий, что напрямую связано с инновационными технологиями. Так, например энергоэффективные решения включают в себя использование современных материалов и конструкций корпуса, которые уменьшают сопротивление движению, а также внедрение гибридных систем энергоснабжения. В рамках таких решений возможна разработка материалов с низким коэффициентом трения, использование солнечных панелей и ветряных турбин, что приведет к снижению потребления топлива и эксплуатационных расходов и увеличению экономической эффективности.

Цифровизация и автоматизация процессов тоже важна в современной деятельности судоходных компаний. Так, например, Интеграция датчиков и устройств IoT (Интернет вещей) позволяет собирать и анализировать большие объемы данных о состоянии судна, погодных условиях и других параметрах. Такие инновационные решения позволят снизить количество поломок и незапланированных простоев. Кроме того, использование технологии блокчейн для управления цепочками поставок и смарт-контрактов для автоматизации выполнения договорных обязательств обеспечат трассировку грузов и автоматическое выполнение условий контрактов, что повысит прозрачность, снизит риски мошенничества и операционные издержки.

Несмотря на широкий спектр возможных инноваций, перечисленные технологии являются ключевыми направлениями для улучшения конкурентоспособности и устойчивого развития судоходных компаний. Интеграция этих решений способствует оптимизации процессов, снижению издержек и улучшению экологической совместимости, что в перспективе открывает новые бизнес-возможности и улучшает репутацию компаний на международной арене.

Для успеха в судоходном бизнесе важны не только экономические решения и оптимизация затрат, но и стратегические инвестиции в инновации и клиентоориентированность. Судоходные компании должны непрерывно развивать свои внутренние процессы, внедрять новые технологии и экологические стандарты, а также поддерживать высокий уровень обслуживания клиентов. Применяя такие подходы, компании смогут оставаться конкурентоспособными и устойчивыми в условиях быстро меняющегося и глобализированного рынка.

Список источников

1. Тугай В.А. Оптимизация бизнес-процесс при помощи автоматизации как фактор повышения внутреннего качества и конкурентоспособности предприятия. Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО. Материалы Пятидесятой научной и учебно-методической конференции. Санкт-Петербург, 2021. С.240-243.
2. Рувенный И.Я., Рувенная А.И. Качество услуг как фактор клиентоориентированности в сфере сервиса. Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. Сборник научных трудов. Под редакцией И.Я.Рувенного. Уфа, 2021. С.141-145.
3. Ламброу М., Ватанабе Д., Иида Дж. Управление цифровизацией судоходства: концептуализация, типология и предпосылки. Журнал судоходства и торговли, том 4, 11 (2019).
4. Некрасова Д.С. Особенности финансового планирования на предприятиях морского транспорта. Экономика и социум. 2018. № 11(54). С.690-692.
5. Колегаев И.М. Эффективная конкурентоспособность операционной деятельности судоходных компаний. Вестник экономики транспорта и промышленности. 2012. №39. С.232-236.
6. В России с 2024 года начнется комплексное регулирование автономных судов // Парламентская газета. 24.07.2024 г.).
7. Крюкова А.А., Абрамов Е.С. Совершенствование бизнес-процесса производственной компании с помощью технологической инновации//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №10. С.13-18

Информация об авторе

Медведев Максим Вячеславович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Medvedev Maxim Vyacheslavovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.13.57.017

Яворский Станислав Станиславович
Московская международная академия

Экономические риски в банковских организациях: модели и стратегии управления

Аннотация. В статье рассматривается важность управления экономическими рисками в банковских организациях, что особенно актуально в условиях современной экономической нестабильности и глобальных финансовых кризисов. Введение в тему подчеркивает необходимость соблюдения законодательства Российской Федерации и требований Банка России по системам управления рисками и капиталом. Автор анализирует природу экономических рисков, их влияние на финансовую устойчивость банковских организаций и необходимость применения эффективных моделей и стратегий для их минимизации. Рассматриваются ключевые категории рисков, среди которых: финансовые, операционные, деловые и чрезвычайные, а также предлагаются современные модели управления рисками, включая кредитного риска, рыночного риска, операционного риска и ликвидного риска. В статье выделяются стратегии диверсификации, хеджирования и повышения эффективности процессов как способы управления рисками, подчёркивается, что они способствуют финансовой стабильности и конкурентоспособности банковского сектора. В заключении автор подчеркивает значимость применения современных подходов к управлению рисками для обеспечения устойчивости банковских организаций. Целью данной статьи ставится рассмотрение основных моделей и стратегий к управлению экономическими рисками в банковских организациях, а также их практическое применение и влияние на финансовую стабильность.

Ключевые слова: экономический риск, стратегия управления рисками, банковские организации, результаты экономической деятельности, финансовая стабильность.

Yavorsky Stanislav Stanislavovich
Moscow International Academy

Economic risks in banking organizations: management models and strategies

Annotation. The article discusses the importance of managing economic risks in banking organizations, which is especially important in the context of modern economic instability and global financial crises. The introduction to the topic emphasizes the need to comply with the legislation of the Russian Federation and the requirements of the Bank of Russia on risk and capital management systems. The author analyzes the nature of economic risks, their impact on the financial stability of banking organizations and the need to apply effective models and strategies to minimize them. Key risk categories are considered, including: financial, operational, business and emergency, and modern risk management models are proposed, including credit risk, market risk, operational risk and liquid risk. The article highlights strategies for diversification, hedging and improving the efficiency of processes as ways to manage risks, emphasizing that they contribute to the financial stability and competitiveness of the banking sector. In conclusion, the author emphasizes the importance of applying modern approaches to risk management to ensure the stability of banking organizations. The purpose of this article is to consider the main models and strategies for managing economic risks in banking organizations, as well as their practical application and impact on financial stability.

Keywords: economic risk, risk management strategy, banking organizations, economic performance, financial stability.

Любая деятельность в современном мире связана с наличием рисков различного характера, деятельность банковских организаций не является исключением. В условиях экономической нестабильности и глобальных финансовых кризисов, присущих сегодняшнему времени, управление экономическими рисками становится одной из приоритетных задач для современных банковских организаций.

Банковские организации согласно законодательства Российской Федерации обязаны выполнять требования, установленные Банком России, в отношении систем управления рисками и капиталом, а также внутреннего контроля. Статьей 11.1-2 Федерального закона от 02.12.1990 N 395-1 предусмотрены требования, которые охватывают не только общие принципы и процедуры, но и специфику деятельности руководителей служб внутреннего контроля и внутреннего аудита. В рамках банковских групп вышеназванные требования являются обязательными для всех уровней управления и контроля, обеспечивая тем самым надлежащее функционирование и прозрачность внутриорганизационных процессов [1].

Отметим, что тема исследования экономических рисков в банковских организациях привлекает внимание многих экспертов финансовой сферы, что обусловлено многослойной природе рисков. Изучение экономического риска выявляет ряд ключевых аспектов: присутствие неопределенности, наличие субъекта и стремление субъекта преодолеть негативные факторы. Риск можно рассматривать как состояние неопределенности результатов деятельности, зависящее от внешних и внутренних факторов и связанное с потенциальными потерями от выполнения банковских операций [2].

Таким образом, разные подходы к определению сущности экономического риска подчеркивают его взаимосвязь с неопределенностью и возможностью финансовых потерь. Однако важно отметить, что риск имеет и позитивное измерение: существует вероятность, что фактический результат превзойдет ожидания и принесет дополнительную выгоду. Поэтому экономические риски в банковских организациях можно охарактеризовать как вероятность наступления событий, которые могут либо вызвать финансовые убытки и негативно повлиять на деятельность банковской организации, либо способствовать увеличению доходов и улучшению работы организации.

Экономические риски, возникающие в банковской сфере, могут оказывать значительное воздействие на стабильность и устойчивость финансовых институтов, требуя применения эффективных моделей и стратегий управления. Целью данной статьи ставится рассмотрение основных моделей и стратегий к управлению экономическими рисками в банковских организациях, а также их практическое применение и влияние на финансовую стабильность.

Теоретический материал исследования базируется на нормах законодательства, устанавливающих требования к деятельности банковских организаций в Российской Федерации [1] и исследованиях отечественных экономистов финансовой сферы [2-4]. Вопросы разработки моделей и стратегий управления в банковских организациях сегодня, в условиях мирового финансового кризиса, приобретают большую актуальность, среди исследователей моделей и стратегий управления экономическими рисками в банковских организациях можно выделить работы Барынькиной Н.П., Супруновой Е.А., Руди Л.А., Коваленко О.Г., Мацкевич Е.Д., Кузьмичевой И.А. и др.

Практические данные в работе получены из обзоров рисков финансовых рынков [5] и рынка банковских услуг в России за период 2017-2023 годы [6].

В ходе исследования автором были применены методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Характеристика экономических рисков в банковских организациях

Банковские организации являются коммерческими структурами, задачей которых является достижение высоких показателей доходности, благодаря которым достигается финансовая устойчивость и надёжность деятельности. Однако в банковской сфере существуют и различные виды экономических рисков, сопровождающие деятельность

банковских организаций. В случае, если банковская организация не разработает и не будет использовать стратегии управления рисками, последствия могут не только способствовать росту прибыли, но и вызвать убытки.

В этой связи использование моделей и следование выбранной стратегии управления экономическими рисками является важной составляющей деятельности банковских организаций. «Если вернуться к истории развития банковского дела, то можно заметить, что на первоначальном этапе банки занимались исключительно приемом депозитов от населения. Однако развитие банковской деятельности привело к тому, что банковские организации стали играть роль посредников во время передачи денежных средств, в результате чего ими были приняты и другие риски, в т.ч. кредитные. Стоит отметить, исходя из того, как проходила в банке выдача кредитов, судили о его работе и качестве предоставляемых услуг. Также значительное внимание следует уделить такому понятию, как управление кредитными рисками, поскольку качество такого управления оказывает непосредственно влияние на успешную банковскую деятельность» [3].

Потенциальные экономические риски в банковских организациях можно разделить на несколько категорий (рис. 1):

1) финансовые риски – вероятность возникновения убытков из-за неблагоприятных изменений в финансовых условиях (колебания рыночных цен, процентных ставок или кредитные дефолты). Финансовый риск может проявляться в виде кредитного, ликвидностного, процентного, рыночного или валютного риска, требующего тщательного управления и контроля для поддержания финансовой устойчивости банковской организации;

2) операционные риски – возможные потери, вызванные недостатками или сбоями в внутренних процессах, системах или ошибках сотрудников. Операционные риски могут включать последствия неверно выбранной деловой стратегии, технические сбои, ошибки в обработке данных или мошенничество, которые могут привести к финансовым потерям и снижению репутации банковской организации;

3) деловые риски – возникают из-за неопределённости в рыночной среде (изменения экономических условий, законодательства или конкурентной среды). Деловые риски могут включать проблемы с управлением и стратегическим планированием, приводящие к финансовым потерям или утрате конкурентных преимуществ;

4) чрезвычайные – связаны с непредвиденными и катастрофическими событиями (природные бедствия, террористические акты или крупные кибератаки), которые могут нарушить нормальное функционирование банковской организации и привести к существенным финансовым потерям. Чрезвычайные риски требуют наличия в банковской организации эффективных моделей по управлению чрезвычайными ситуациями и быстрого реагирования для минимизации последствий.

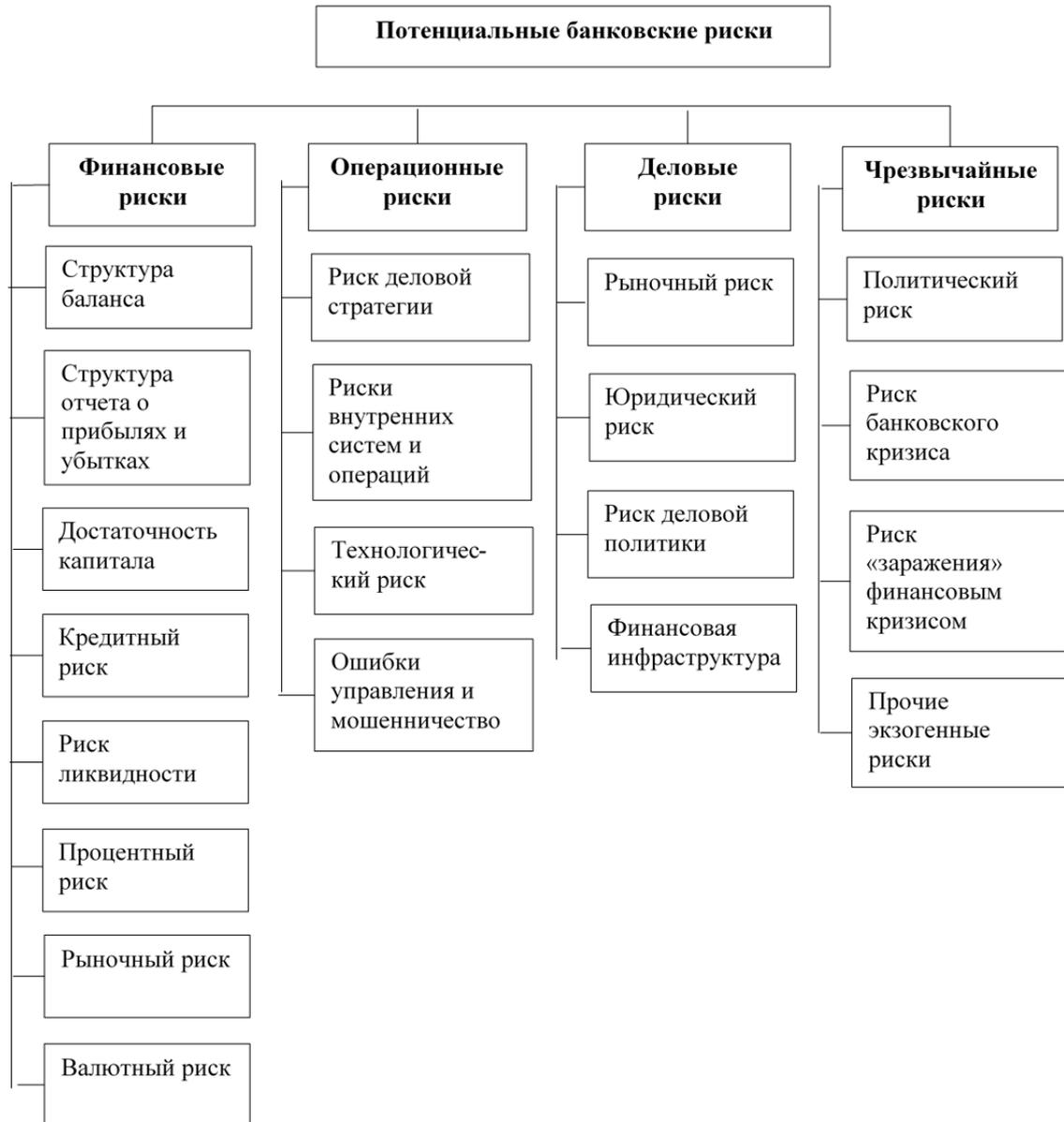


Рисунок 1. – Классификация основных банковских рисков

Стоит отметить, «что сбор и анализ информации являются одними из самых важных составляющих при оценке банковского риска. Только после этого этапа можно приступить к выявлению факторов, которые могут привести к потенциальным убыткам банка, и измерению риска» [4].

Модели управления экономическими рисками

Модели управления экономическими рисками представляют собой систематизированные подходы и инструменты, используемые для идентификации, оценки и минимизации потенциальных финансовых потерь, связанных с различными экономическими неопределённостями и угрозами. Модели управления экономическими рисками помогают банковским организациям разрабатывать стратегии управления и принимать решения, направленные на снижение негативного воздействия рисков на финансовую устойчивость и эффективность деятельности. Рассмотрим наиболее популярные в банковской сфере модели управления экономическими рисками:

1. Модели кредитного риска

Для управления кредитным риском в банковских организациях широко используются модели кредитного рейтинга и кредитного скоринга. Модели кредитного рейтинга строятся на основе индикатора, помогающего понять, насколько безопасно доверять банковской организации денежные средства и включают методы оценки вероятности дефолта на основе кредитной истории и финансовых показателей заёмщиков. Модели кредитного скоринга опираются на систему оценки заёмщика, с помощью которой банковские организации могут предсказать, насколько аккуратно заёмщик сможет погашать кредит и оценивают кредитоспособность заёмщиков на основе различных факторов, среди которых важное место занимают: доходы, долги и кредитная история.

2. Модели рыночного риска

Модель Value at Risk (стоимостная мера риска) является одной из наиболее распространённых для оценки рыночного риска, которая оценивает максимальные потенциальные убытки от рыночных колебаний за определённый период времени при заданном уровне доверия.

Модель Conditional Value at Risk (условная стоимость) расширяет оценку предыдущей модели, учитывая средние убытки в случае, если убытки превышают определённый уровень стоимостной меры риска. Стресс-тестирование позволяет оценить влияние экстремальных рыночных событий на финансовое состояние банковской организации.

3. Модели операционного риска

Модель Root Cause Analysis (анализа причин и последствий) помогает выявить коренные причины операционных проблем и разработать меры по их устранению. Систематический процесс выявления скрытых первопричин проблем или событий и подхода к их устранению позволяет снизить вероятность возникновения операционных рисков и повысить эффективность внутреннего контроля в банковской организации.

4. Модели ликвидного риска

Для управления ликвидным риском в банковских организациях применяются модели прогнозирования денежных потоков и анализ ликвидных резервов. Модели прогнозирования денежных потоков представляют собой процесс, предназначенный для оценки будущих входящих и исходящих потоков финансовых средств в целях обеспечения постоянного наличия достаточных средств. Анализ ликвидных резервов (зарезервированной части капитала в форме высоколиквидных активов, которая предназначена для рентабельных инвестиций) позволяет выявить степень агрессивности кредитной политики и дать оценку качества ссудной задолженности банковской организации. Рассматриваемые модели позволяют оценить способность банковской организации удовлетворять краткосрочные обязательства и поддерживать необходимый уровень ликвидности. Коэффициенты ликвидности (коэффициент текущей ликвидности и коэффициент быстрой ликвидности), помогают отслеживать и управлять ликвидными рисками в банковской организации.

Стратегии управления экономическими рисками в банковских организациях

Сегодня существуют три основные причины повышенного интереса банковских организаций к управлению рисками:

- ужесточение требований законодательства в банковской сфере;
- необходимость формирования положительного инвестиционного имиджа банковской организации;
- контроль рискового профиля, стабилизация доходности [4].

Разработка стратегий управления экономическими рисками в банковских организациях необходима для обеспечения финансовой устойчивости и предотвращения потенциальных убытков, связанных с непредсказуемыми экономическими условиями и финансовыми рисками. Стратегии управления экономическими рисками помогают

организациям, осуществляющим банковскую деятельность, эффективно идентифицировать, оценивать и смягчать экономические риски.

Для управления кредитным риском банковские организации могут использовать стратегии диверсификации кредитного портфеля, установление кредитных лимитов и резервирование средств на покрытие возможных убытков. Диверсификация кредитного портфеля позволяет снизить концентрацию рисков и уменьшить влияние неблагоприятных событий на финансовое состояние банковской организации. Установление кредитных лимитов помогает контролировать размер риска на уровне отдельных заёмщиков.

Стратегии управления рыночным риском включают хеджирование рыночных позиций, использование производных финансовых инструментов и проведение стресс-тестирования. Хеджирование позволяет компенсировать потенциальные убытки от негативных действий на рынке, а использование производных финансовых инструментов (опционы и фьючерсы) помогает управлять экономическими рисками, связанными с изменением условий на рынке.

Для управления операционным риском банковские организации могут использовать стратегии повышения эффективности внутренних процессов, внедрение систем автоматизации и совершенствование внутреннего контроля. Повышение эффективности внутренних процессов позволяет снизить вероятность ошибок и сбоев, а внедрение систем автоматизации помогает повысить качество обслуживания и сократить издержки.

Стратегии управления ликвидным риском включают поддержание достаточного уровня ликвидных резервов, проведение регулярного мониторинга денежных потоков и использование финансовых инструментов для управления ликвидностью в банковской организации. Поддержание достаточного уровня ликвидных резервов позволяет обеспечить возможность удовлетворения краткосрочных обязательств, а проведение регулярного мониторинга денежных потоков помогает выявить потенциальные проблемы с ликвидностью на ранней стадии.

После экономического спада в 2022 году российская экономика начала процесс восстановления. Увеличение бюджетных расходов, в том числе через выплаты населению, способствовало росту потребительского спроса, что, в свою очередь, привело к ускорению темпов роста розничной торговли, кредитования и инфляции.

В текущем, 2023 году на российском финансовом рынке продолжилась понижительная динамика. Котировки ценных бумаг на фондовом и долговом рынках снижались на фоне сохраняющегося устойчивого инфляционного давления. На валютном рынке рубль ослаб, выросла волатильность цены краткосрочного фондирования.

Кредитование представляет собой один из ключевых двигателей экономики: соотношение кредитного портфеля к ВВП сохранялось на уровне более 50% на протяжении последних шести лет. В 2020 году, в результате мер поддержки бизнеса, эта доля возросла выше 60%, однако по итогам 2022 года она снизилась. В третьем квартале 2023 года Центральный банк России перешел к жёсткой денежно-кредитной политике, значительно повысив ключевую процентную ставку с 7,5% до 15% [6].

В практике управления экономическими рисками в банковских организациях важно не только понимать сущность рисков банковской сферы, но и разбираться в стратегиях управления. Природа и причины возникновения рисков в банковской деятельности разнообразны, и степень их воздействия зависит от понимания субъекта и его вовлеченности в процесс управления рисками.

В заключение отметим, управление экономическими рисками в банковских организациях представляет собой сложную и многогранную задачу, требующую применения эффективных моделей и стратегий управления. Применение современных моделей оценки и управления рисками, среди которых можно выделить модели: Value at Risk, Conditional Value at Risk и Root Cause Analysis, позволяет банковским организациям эффективно управлять экономическими рисками и обеспечивать финансовую стабильность своей организации. Внедрение стратегий диверсификации, хеджирования, повышения

эффективности процессов и управления ликвидностью способствует снижению экономических рисков и улучшению общего финансового состояния банковских организаций.

Таким образом, управление экономическими рисками с помощью эффективных моделей и стратегий является важным элементом обеспечения устойчивости и конкурентоспособности банковских организаций в условиях современных экономических реалий.

Список источников

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 08.08.2024) «О банках и банковской деятельности». (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024). https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 01.09.2024).
2. Барынькина Н.П., Супрунова Е.А., Руди Л.А. Банковские риски: факторы возникновения и методы управления ими // *Инновационная экономика и общество*, 2024. – № 2 (44). – С. 12-16.
3. Мацкевич Е.Д., Кузьмичева И.А. Риски коммерческого банка // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*, 2015. – № 6-2. – С. 313-317. URL:<https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6896> (дата обращения: 01.09.2024).
4. Коваленко О.Г. Экономическая сущность банковских рисков и их классификация // *АНИ: экономика и управление*, 2013. – № 3. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-bankovskih-riskov-i-ih-klassifikatsiya> (дата обращения: 01.09.2024).
5. Обзор рисков финансовых рынков // Банк России. URL:<https://www.cbr.ru/analytics/finstab/orfr/> (дата обращения: 01.09.2024).
6. Обзор рынка банковских услуг в России 2017-2023 // FRANK RG. URL:<chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://frankrg.com/wp-content/uploads/2023/11/ba6def045dee.pdf> (дата обращения: 01.09.2024).
7. Гаврилова Э.Н. Банковские риски и управление ими//*Актуальные вопросы современной экономики.*- 2021.- №3.- С.112-117

Информация об авторе

Яворский Станислав Станиславович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Yavorsky Stanislav Stanislavovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.24.48.018

Ярошев Иван Львович

Московская международная академия

Применение байесовских нейросетей для моделирования рисков на финансовых рынках

Аннотация. Статья исследует возможности применения байесовских нейросетей для моделирования рисков на финансовых рынках. Финансовые рынки характеризуются высокой степенью неопределённости и сложностью, при которых традиционные методы анализа рисков становятся неэффективными. Автор предлагает использовать байесовские нейросети, сочетающие гибкость глубоких нейронных сетей с принципами байесовской статистики, для более точного анализа рисков и принятия взвешенных решений на финансовых рынках. Материалы и методы исследования базируются на данных публикаций Банка России и работ российских ученых в области измерений на основе байесовских интеллектуальных технологий. Результаты исследования показывают, что байесовские нейросети позволяют эффективно управлять неопределённостью на финансовых рынках, учитывая сложность финансовой системы, недостаточность исходной информации и компетентность специалистов. Процесс анализа неопределённости включает этапы концептуализации, разработки модели, сбора информации, количественной оценки неопределенности и объединения неопределённостей. Авторы подчеркивает, что байесовские нейросети обладают рядом преимуществ: постоянное обновление знаний, использование распределений вероятностей и оценка вероятности сценариев. В заключении автор отмечает, что байесовские нейросети позволяют моделировать риски на финансовых рынках и осуществлять оценку уровня неопределенности, являясь базой для разработки рекомендаций по принятию управленческих решений. Целью исследования ставится рассмотрение возможности применения байесовских нейросетей для моделирования рисков на финансовых рынках.

Ключевые слова: анализ неопределённости, байесовские нейросети, моделирование рисков, прогнозирование, финансовые рынки.

Yaroshev Ivan Lvovich

Moscow International Academy

Application of bayesian neural networks for risk modeling in financial markets

Annotation. The article explores the possibilities of using Bayesian neural networks to model risks in financial markets. Financial markets are characterized by a high degree of uncertainty and complexity, in which traditional methods of risk analysis become ineffective. The author suggests using Bayesian neural networks, combining the flexibility of deep neural networks with the principles of Bayesian statistics, for more accurate risk analysis and informed decision-making in financial markets. The research materials and methods are based on data from publications of the Bank of Russia and the work of Russian scientists in the field of measurements based on Bayesian intelligent technologies. The results of the study show that Bayesian neural networks make it possible to effectively manage uncertainty in financial markets, given the complexity of the financial system, the lack of initial information and the competence of specialists. The uncertainty analysis process includes the stages of conceptualization, model development, information collection, quantification of uncertainty, and pooling of uncertainties. The authors emphasize that Bayesian neural networks have a number of advantages: constant updating of knowledge, the use of probability distributions and the assessment of the probability

of scenarios. In conclusion, the author notes that Bayesian neural networks allow modeling risks in financial markets and assessing the level of uncertainty, being the basis for developing recommendations for making managerial decisions. The purpose of the study is to consider the possibility of using Bayesian neural networks to model risks in financial markets.

Keywords: uncertainty analysis, Bayesian neural networks, risk modeling, forecasting, financial markets.

Финансовые рынки – это системы, отличающиеся сложностью и постоянными изменениями, полные неопределённости и ненадёжности. Уметь спрогнозировать будущие события и оценить риски сегодня являются ключевыми задачами для инвесторов, фондов денежного рынка и банковских организаций. Стандартные методы анализа рисков часто оказываются неэффективными, так как не учитывают сложные взаимосвязи между различными факторами и не могут приспособиться к быстро меняющейся ситуации.

Важной задачей, которая стоит перед игроками финансовых рынков в современных условиях, является анализ неопределённости и эффективное управление ею. «Неопределённость – это неоднозначность исхода или решения экономической ситуации. Такая трактовка понятию «неопределённость» является наиболее общей и позволяет предложить методику оценки уровня неопределённости на основе моделирования рисков с помощью байесовских нейросетей» [1].

В последние годы методы машинного обучения активно развиваются и используются, предлагая новые возможности для «оценки финансовых рисков. Байесовские нейронные сети (БНС), сочетая гибкость глубоких нейронных сетей с принципами Байесовской статистики, предлагают мощный инструмент для более точного анализа рисков и принятия взвешенных решений» [2].

В рамках данной статьи рассматриваются возможности применения БНС для моделирования рисков на финансовых рынках, их преимущества по сравнению с традиционными аналитическими методами моделирования рисков, недостатки данного подхода, а также примеры их использования для решения различных финансовых задач.

Вопросы теории измерений на основе байесовских интеллектуальных технологий сегодня в мировой науке приобретают всё большую актуальность, среди исследователей этого направления можно выделить работы Бобкова И.А., Бурдиной А.А., Нехрест-Бобковой А.А., Смирновой Л.Н., Доманова А.О., Прокопчиной С.В., Корнеева Д.С., Тороповой А.В. [1-6]. Практический материал базируется на данных публикаций Банка России [7].

В работе над материалом автором были использованы методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Анализ неопределённости при реализации различных инвестиционных проектов и «управление рисками являются актуальной проблемой для прогнозирования рисков на финансовых рынках. Эффективное управление неопределённостью на финансовых рынках ставит своей задачей: планирование, организацию, мотивацию и контроль реализации стратегических и тактических мероприятий, направленных на использование фактора неопределённости с целью повышения эффективности деятельности в той или иной сфере» [1].

Исследования экспертов в области применения байесовских нейросетей для моделирования рисков свидетельствуют о том, что неопределённость в принятии управленческих решений обусловлена рядом факторов [2]:

1) сложностью финансовой системы, включающей большой набор параметров и элементов, которые требуют описания для принятия управленческих решений, из-за чего увеличивается уровень неопределённости;

2) недостаточностью и неточностью исходной информации, затрудняющими формирование адекватного представления о ситуации;

3) компетентностью специалистов, принимающих управленческие решения, недостаточный уровень которой может привести к ошибкам в оценке ситуации и принятию управленческих решений, приводящих к непоправимым ошибкам.

Байесовская нейросеть, также называемая в научных кругах «байесовская сеть доверия», представляет собой вероятностную модель, описывающую взаимосвязи между множеством переменных и их вероятностными зависимостями. Байесовская сеть доверия даёт полное представление о переменных и их взаимодействиях, позволяя анализировать и предсказывать вероятности развития будущих событий.

Анализ неопределённости на финансовых рынках является важной задачей, направленной на изучение факторов и переменных величин, влияющих на принятие управленческих решений и на количественную оценку неопределённости. Анализ неопределённости помогает сократить потери и повысить прибыль в динамичной и непредсказуемой среде финансовых рынков.

Процесс анализа неопределённости состоит из нескольких этапов, каждый из которых играет важную роль в получении точной и достоверной информации о вероятности развития будущих событий.

Первый этап анализа неопределённости называется концептуализацией – процесс формирования предположений о структуре математической модели и её методологическом обеспечении для решения задачи, определяется потребность в информации, включающей эмпирические данные и результаты экспертной оценки. Этап концептуализации позволяет установить основу для дальнейшего анализа и выбрать наиболее подходящие методы и инструменты. Концептуализация является фундаментальным этапом исследования и определяет его направление и методы.

На следующем этапе происходит разработка модели для оценки уровня неопределённости и сбор необходимой информации – сбор данных определяет используемые переменные, а создание модели, в свою очередь, требует сбора определённых данных. Очень важно на этапе разработки математической модели для исследования правильно выбрать методы сбора и анализа данных, чтобы они соответствовали требованиям модели.

После разработки модели и сбора данных проводится количественная оценка неопределённости в соответствии с выбранной методологией и математической моделью – процесс присвоения числовых значений уровню неопределённости в данных или системе, позволяя оценить, насколько точны знания о ситуации и какова степень риска. Важно, чтобы модель учитывала неопределённость ряда факторов, чтобы полученные результаты были точными и достоверными.

Последний этап анализа неопределённости включает процесс объединения неопределённостей для получения единого показателя неопределённости – позволяет получить общую картину неопределённости на финансовом рынке и принять взвешенные управленческие решения.

Таким образом, правильное проведение каждого этапа анализа неопределённости на финансовых рынках является ключевым фактором для получения точной и достоверной информации, необходимой для принятия обоснованных решений (рис. 1).

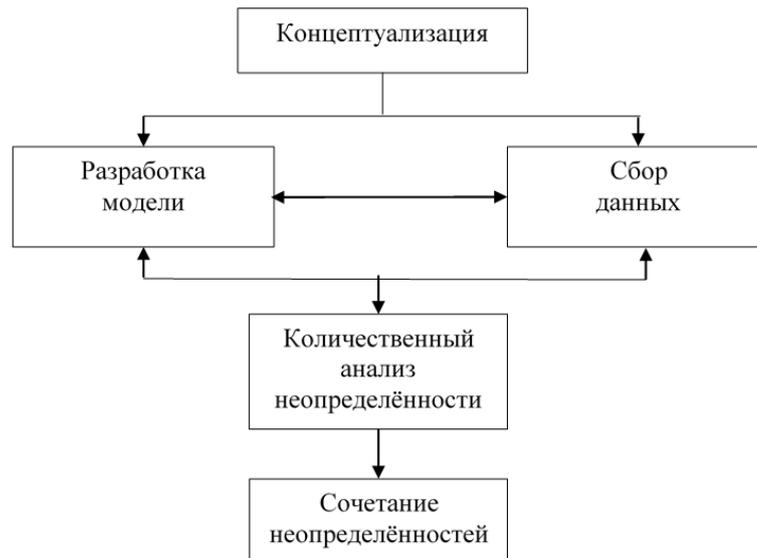


Рисунок 1. – Основные этапы анализа неопределённости

На финансовых рынках, характеризующихся высокой степенью неопределённости, традиционные нейронные сети демонстрируют ограниченную эффективность. Они стремятся найти единственное оптимальное решение, игнорируя многообразие альтернативных путей. Байесовские нейронные сети представляют собой более гибкий подход, позволяющий не только сосуществовать с неопределённостью, но и использовать её в своих интересах. Вместо подавления неопределённости, БНС интегрируют её в процесс моделирования, учитывая возможность множества решений [3].

Интеграция методов искусственного интеллекта и теории измерений «открывает новый широкий спектр возможностей для моделирования рисков на финансовых рынках. Так, применение байесовских нейросетей открывает методы использования информации в виде знаний, расширяя возможности для когнитивных методов обработки результатов измерений. В то же время методы искусственного интеллекта получают возможность использовать метрологические принципы для обоснования решений, управления синтезом технологий и обеспечения необходимого качества получаемых результатов» [4].

Отметим, что исследования в области интеллектуализации измерений ведутся уже достаточно длительное время, способствуя созданию инновационных методов и алгоритмов, которые повышают точность, скорость и эффективность измерений, а также обеспечивают более глубокое понимание полученных результатов [2].

В отличие от традиционных нейронных сетей, работающих с фиксированными значениями параметров, «байесовские нейронные сети представляют параметры в виде случайных величин, распределённых в пространстве вероятностей» [2]. Такой подход позволяет БНС показывать повышенную гибкость в условиях изменяющихся данных, учитывать неполные и неточности в информации, а также оценивать риски с более высокой степенью точности. Отличие в структуре традиционной и байесовской нейронных сетей представлены на рис. 2:

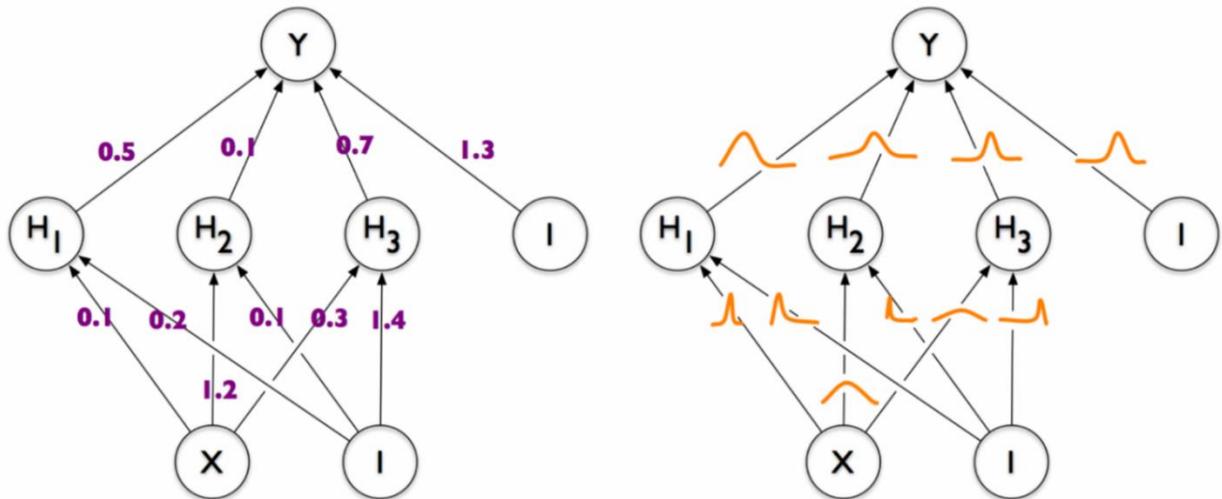


Рисунок 2. – Сравнение традиционной и байесовской нейронных сетей

Слева на рис. 1 изображена традиционная и уже хорошо знакомая специалистам по искусственному интеллекту нейронная сеть, у которой каждая связь между парой нейронов задана каким-то числом (весом). В правой части рис. 2 представлена байесовская нейронная сеть, в которой веса не являются фиксированными числами, а представлены распределениями вероятности, позволяя учесть неопределённость в данных и получить более точные прогнозы. Именно такой тип модели нейросети является целью данного исследования и может применяться для моделирования рисков на финансовых рынках.

Байесовские нейронные сети (БНС) используют уникальный подход к моделированию, основанный на принципах байесовского вывода, который позволяет им эффективно управлять неопределённостью, в том числе и на финансовых рынках. Рассмотрим основные преимущества использования байесовских нейросетей по сравнению с традиционными нейросетями:

- 1) постоянное обновление знаний – вместо поиска одного «идеального» решения, БНС постоянно обновляют свои знания о параметрах модели, используя новые данные. Процесс постоянного обновления данных позволяет нейросети учитывать неопределённость и приходиться к более обоснованным выводам;
- 2) распределения вероятностей – БНС представляют параметры модели не в виде фиксированных значений, а в виде распределения вероятности, позволяя им учитывать множество возможных сценариев и делать более точные прогнозы;
- 3) оценка вероятности сценариев – БНС используют специфические методы для оценки вероятности различных сценариев после получения новых данных.

Вышеперечисленные преимущества подход байесовских нейросетей позволяют БНС делать более прозрачные прогнозы, учитывая не только предсказание будущих событий, но и оценку вероятности различных результатов, позволяя принимать более взвешенные решения, учитывающие риски неопределённости.

Сегодня байесовские нейросети широко применяются в различных областях, от финансовых рынков до компьютерного зрения. БНС представляют собой не просто мощный инструмент, а новый способ мышления, позволяющий учесть неопределённость как важный фактор в современном мире.

Риск является неотъемлемой частью любой финансово-хозяйственной деятельности и обусловлен множеством факторов, влияющих на исход принимаемых решений. В условиях развитой рыночной экономики риск неудачи в достижении поставленных целей значительно возрастает.

Глобализация привела к усложнению финансовых и социально-организационных систем, усилив их нестабильность и неопределённость. Современные институты подвергаются воздействию внешних и внутренних факторов, которые могут привести к существенным, а иногда и катастрофическим потерям. В связи с этим актуальной задачей становится внедрение механизмов регулирования чувствительности к риску и минимизации потерь, в числе которых демонстрируют хорошие результаты байесовские нейросети.

Финансовые рынки, отличающиеся динамичной конъюнктурой, операциями с высоколиквидными активами, высокой степенью окупаемости и краткосрочностью проектов, быстро накопили достаточные ресурсы для инвестирования в развитие систем управления рисками, позволив организациям финансового сектора в кратчайшие сроки внедрить основные принципы минимизации рисков и получить обоснованные и выгодные решения.

Однако, несмотря на достигнутые успехи на финансовых рынках, для эффективного управления рисками в других сферах необходимо применить комплексный подход, учитывающий специфику каждой системы и использующий современные инструменты анализа и моделирования [5].

Применение комбинированного подхода, «объединяющего теории нечётких множеств и байесовских нейросетей, является перспективным методом управления рисками на финансовых рынках. Несмотря на повышенные требования к объёму и качеству обрабатываемых данных, подход с применением байесовских нейросетей обеспечивает более точную и объективную оценку рисков на финансовых рынках, увеличивая вероятность успешной реализации инвестиционного проекта» [2].

Байесовская нейросеть представляет собой модель, отражающую зависимости между переменными посредством вероятностных связей. Использование для моделирования рисков байесовских нейросетей особенно эффективно в ситуациях, характеризующихся значительной неопределённостью при оценке рисков. Модель с использованием байесовской нейросети позволяет оценить состояние одной переменной на основе наблюдений за другими переменными, используя принципы байесовского вывода.

Байесовские сети доверия позволяют моделировать взаимосвязи между различными параметрами и факторами, а в сочетании с теорией нечётких множеств, благодаря использованию которой учитывается фактор нечёткости и неопределённости в имеющейся информации, предоставляется возможность задействовать в анализе полный спектр доступных данных и особенностей, которые способны влиять на риски.

Байесовские сети доверия применяются в ситуациях, когда необходимо описать систему в условиях неопределённости, что характерно для финансовых рынков, поэтому обосновывает применение байесовских нейросетей для моделирования рисков. Для прогнозирования рисков на финансовых рынках байесовские сети доверия помогают количественно оценить неопределённость и принять обоснованные решения на основе доступной информации. Более того, использование такого подхода может обнаруживать скрытые факторы, влияющие на риски, позволяя принять более обоснованные решения.

Важно отметить, что любой метод оценки рисков имеет свои ограничения и не может быть использован как единственный и исчерпывающий. «Использование для моделирования рисков байесовских нейросетей следует рассматривать как один из инструментов, способствующих улучшению оценки рисков в инвестиционных проектах» [6].

Байесовские модели пространства состояний получили широкое применение в практической макроэкономике. Такая популярность обусловлена тем, что множество макроэкономических и эконометрических моделей могут быть представлены в виде моделей пространства состояний, которые затем могут быть оценены на реальных данных [7].

В заключение отметим, что байесовские нейросети позволяют моделировать риски на финансовых рынках и осуществлять оценку уровня неопределенности, являясь базой для разработки рекомендаций по принятию управленческих решений. Преимуществами метода с использованием байесовских нейросетей по сравнению с традиционными аналитическими подходами являются: гибкость и адаптивность модели к различным сферам деятельности, интерпретируемость за счёт предоставления большего объема информации, возможность автоматизировать процесс моделирования и прогнозирования рисков. Среди недостатков можно выделить: сложность вычислительного процесса, который требует наличия времени и мощных вычислительных систем, зависимость от обучающей выборки, так как сбор необходимого объема данных является трудоемкой задачей и отсутствие гарантий абсолютной точности прогнозов в отличие от аналитических моделей, которые опираются на строгие математические расчёты.

В то же время отметим, что байесовские нейронные сети способны решать задачи, сложно реализуемые классическими методами математического моделирования. Несмотря на то, что байесовские нейронные сети обладают широким потенциалом для моделирования рисков на финансовых рынках, важно понимать ограничения их использования и сочетать с традиционными аналитическими методами, выбирая наиболее подходящий подход для каждой конкретной задачи.

Список источников

1. Бобков И.А., Бурдина А.А., Нехрест-Бобкова А.А. Моделирование неопределенности при помощи нейронных сетей // *Ars Administrandi* (Искусство управления), 2023. – Т. 15, № 1. – С. 45-59.
2. Смирнова Л.Н. Оценка рисков инновационного проекта с применением теории нечетких множеств и байесовских сетей // *Торговля, сервис, индустрия питания*, 2023. – № 3 (2). – С. 184-193.
3. Доманов А.О. Основы байесовского подхода к количественному анализу (на примере евроскептицизма) // *Полит. Наука*, 2021. – № 1. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-bayesovskogo-podhoda-k-kolichestvennomu-analizu-na-primere-evroskeptitsizma> (дата обращения: 13.09.2024).
4. Прокопчина С.В. Сверточный подход к интеграции методов искусственного интеллекта и теории измерений на основе байесовских интеллектуальных технологий. Концепция байесовской измерительной нейросети. Концепция ШIoT – интеллектуального IoT // *Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям*, 2021. – Т. 1. – С. 3-8.
5. Корнеев Д.С. Использование аппаратных нейронных сетей для построения моделей оценок и управления рисками на предприятии // *УБС*, 2007. – № 17. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-apparata-neyronnyh-setey-dlya-sozdaniya-modeli-otsenki-i-upravleniya-riskami-predpriyatiya> (дата обращения: 13.09.2024).
6. Торопова А.В. Подходы к диагностике согласованности данных в байесовских сетях доверия // *Тр. СПИИРАН*, 2015. – выпуск 43. – С. 156-178.
7. Селезнев С., Хабибуллин Р. Быстрая оценка байесовских моделей пространства состояний с использованием симуляций // *Серия препринтов об экономических исследованиях*, декабрь 2022. – № 104. – С. 42.

Информация об авторе

Ярошев Иван Львович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Yaroshev Ivan Lvovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.37.19.019

Авилов Никита Михайлович
Московская международная академия

Трудовые кадры как ключевой элемент стратегии транспортной компании

Аннотация. Трудовые кадры являются основополагающим элементом стратегии любой транспортной компании. От эффективности управления кадрами зависят качество услуг, конкурентоспособность на рынке и успешность реализации корпоративных целей. В статье рассмотрены вопросы эффективного стратегического управления кадрами. Представлены мнения экспертов и научного сообщества в рамках исследуемой темы. Определено, что кадровая стратегия является комплексной системой действий по управлению персоналом, направленной на обеспечение выполнения общей стратегии компании. Кроме того, в работе представлено авторское видение ключевых элементов кадровой стратегии транспортной компании. Сделаны выводы, что трудовые кадры являются ключевым элементом стратегии транспортной компании, управление которыми требует комплексного подхода, включающего эффективное планирование через подбор и наем персонала, обучение, мотивационные программы и современные технологии управления.

Ключевые слова: трудовые кадры, кадровая стратегия, транспортная компания, эффективное управление, ключевые элементы.

Avilov Nikita Mikhailovich
Moscow International Academy

Human resources as a key element of the transport company's strategy

Annotation. Human resources are a fundamental element of the strategy of any transport company. The quality of services, competitiveness in the market and the success of corporate goals depend on the effectiveness of human resources management. The article discusses the issues of effective strategic personnel management. The opinions of experts and the scientific community are presented within the framework of the topic under study. It is determined that the HR strategy is a comprehensive system of personnel management actions aimed at ensuring the implementation of the overall strategy of the company. In addition, the paper presents the author's vision of the key elements of the personnel strategy of the transport company. It is concluded that human resources are a key element of the strategy of a transport company, the management of which requires an integrated approach, including effective planning through the selection and hiring of personnel, training, motivational programs and modern management technologies.

Keywords: human resources, HR strategy, transport company, effective management, key elements.

Эффективное управление кадрами требует стратегического подхода, затрагивающего все аспекты жизненного цикла сотрудника в компании — от найма до выхода на пенсию. Вопросы эффективного стратегического управления кадрами затрагивались многими авторами, включая разнообразные аспекты управления человеческими ресурсами. Кроме того, вопросы кадрового развития отражены во многих государственных программах в разных отраслях экономики.

Так, согласно Концепции подготовки кадров для транспортного комплекса до 2035 года [1] требуется кардинальное обновление системы подготовки кадров. Компетенции специалистов должны соответствовать передовым мировым стандартам, а образовательные

программы — учитывать современные тенденции и технологии. Достижение этих целей согласно Концепции: «... возможно только при наличии специалистов, способных мыслить "из будущего" и обладающих необходимыми компетенциями» [1].

Целью данной работы является разработка системы кадрового управления транспортной компанией на основе передовых подходов и технологий, направленных на повышение эффективности работы компании, улучшение качества обслуживания клиентов и достижение стратегических целей.

Основные аспекты формирования и управления трудовыми кадрами в контексте стратегии транспортной компании

Трудовые кадры играют важнейшую роль в успешной реализации стратегии любой транспортной компании. Квалифицированный, мотивированный и хорошо управляемый персонал не только способствует эффективному выполнению операций, но и обеспечивает долгосрочную стабильность и рост компании.

Так, по мнению Козиной Е.С.: «Так как человеческие ресурсы играют все возрастающую роль в современных организациях, то разрабатываются особые стратегии управления кадрами (персоналом)» [2].

По мнению Сирченко А.Е.: «В настоящее время в России реализуются различные программы развития системы государственного управления и органов власти, проекты модернизации отдельных сфер экономики и комплексные антикризисные программы, рассчитанные на достижение положительного экономического эффекта. Но ни одна из программ и ни один проект не станут работать в отсутствие проработки кадровой составляющей. Кадры являются наиважнейшим ресурсом страны.» [3].

По мнению авторов Аджиевой А.И. и Хасанова С.Р. «Кадровая стратегия определяет приоритетные кадровые цели, комплекс организационных решений и мероприятий, реализация которых позволяет достичь стратегических целей организации (компании), выработанных в ходе стратегического планирования» [4].

По мнению специалистов компании ITВакансии: «Одним из важнейших компонентов управления персоналом является кадровая стратегия, которая представляет собой комплексный подход к управлению людьми и определяет методы организации для достижения ее целей» [5]

Возможно сказать, что кадровая стратегия - это комплексная система действий по управлению персоналом, направленная на обеспечение выполнения общей стратегии компании. Она включает в себя планирование, привлечение, развитие и удержание персонала с учетом долгосрочных целей организации. Следовательно, кадровая стратегия в любой организации требует комплексного подхода для получения максимальной отдачи от человеческого капитала.

Ключевые элементы кадровой стратегии транспортной компании

Трудовые кадры – это один из ключевых ресурсов любой организации, независимо от её сферы деятельности. Успех компании напрямую зависит от квалификации, мотивации и уровня управления персоналом. Именно комплексный подход к кадровой стратегии (как части стратегии компании) позволит оптимально использовать человеческий капитал и достичь стратегических целей организации. В связи с чем, автором предлагаются основные аспекты формирования и управления трудовыми кадрами в контексте стратегии транспортной компании. Предлагаемые авторские ключевые элементы кадровой стратегии включают в себя 5 блоков (рисунок 1).



Рисунок 1 – Ключевые элементы кадровой стратегии транспортной компании (составлено автором)

В первом блоке «Подбор и набор персонала» при определении потребностей необходимо проводить подробный анализ текущих и будущих потребностей компании в кадрах. Это может включать как водителей, так и специалистов по логистике, техническому обслуживанию и ИТ-поддержке. При установлении квалификационных требований, необходимо опираться на четкие критерии отбора для различных позиций, включая квалификацию, опыт работы и профессиональные навыки [8]. Кроме того, не стоит забывать о социальных пакетах, а также использовать различные каналы для привлечения кандидатов: интернет-платформы для поиска работы, социальные сети, профессиональные ассоциации, партнерские программы с учебными заведениями.

В блоке «Обучение и развитие персонала» по мнению автора необходимо уделять внимание программам обучения. Разработка и внедрение программ обучения для новых сотрудников и повышения квалификации для действующих работников могут включать как

техническую подготовку водителей, так и курсы по логистике и управлению. Создание системы управления знаниями способствует обмену лучшими практиками и опытом внутри компании [9]. Кроме того, разработка индивидуальных планов развития для ключевых сотрудников даст им возможность роста внутри компании.

В блоке «Мотивация» должна быть разработанная система вознаграждения и программы признания и поощрения. Помимо того, необходимо обеспечение условий для поддержания здорового баланса между работой и личной жизнью, включая гибкий график, программы поддержки здоровья и благополучия. Не менее важным является участие сотрудников в управлении. Вовлечение сотрудников в процесс принятия решений через советы работников, опросы и регулярные встречи с руководством благоприятно отразятся на мотивации персонала.

В блоке «Организационная культура и управление персоналом» стоит уделить внимание формированию корпоративной культуры, ориентированной на клиентский сервис, инновации и устойчивое развитие. Кросс-функциональное сотрудничество является одним из ключевых факторов успешной работы современных организаций. Оно способствует улучшению рабочих процессов и командной работы за счет объединения различных экспертиз и знаний, поддерживая интеграцию и координацию между различными департаментами и уровнями организации. Необходимость компонента «Эффективное руководство» заключается в повышении квалификации руководителей среднего и высшего звена в области управления персоналом, делегирования полномочий и разрешения конфликтов. Оценка производительности и обратная связь включают в себя регулярную оценку производительности сотрудников и предоставление конструктивной обратной связи для их профессионального роста.

В блоке «Технологическая поддержка работы персонала» стоит уделять внимание информационным системам управления персоналом. Внедрение систем управления человеческими ресурсами способствуют автоматизации процессов найма, обучения, управления заработной платой и оценки производительности. Кроме того, не стоит забывать о внедрении современных инструментов для коммуникации (например, корпоративные мессенджеры и порталы), обеспечивающих быструю и эффективную связь между сотрудниками.

Таким образом, разработка системы кадрового управления на основе передовых подходов и технологий позволит транспортной компании существенно повысить свою эффективность, адаптироваться к современным вызовам и реализовать стратегические цели, направленные на долгосрочное развитие и успех.

Инвестирование в трудовые кадры и их развитие является ключевым элементом стратегии транспортной компании. Высококвалифицированный и мотивированный персонал обеспечивает оперативную эффективность, улучшение качества обслуживания клиентов и долгосрочное развитие компании. Успешное управление трудовыми ресурсами включает в себя продуманные механизмы набора, обучения, мотивации и удержания сотрудников, а также создание условий для их постоянного профессионального роста и удовлетворенности работой.

Таким образом, кадровая стратегия, интегрированная в общую бизнес-стратегию компании, становится неотъемлемым фактором достижения конкурентного преимущества и устойчивого успеха.

Список источников

1. Распоряжение Правительства РФ от 6 февраля 2021 г. № 255-р Об утверждении Концепции подготовки кадров для транспортного комплекса до 2035 года / [Электрон.ресурс] // Гарант. URL: Распоряжение Правительства РФ от 6 февраля 2021 г. № 255-р От утверждении Концепции подготовки кадров для транспортного комплекса до 2035 года | Документы ленты ПРАЙМ: ГАРАНТ.РУ (garant.ru) (дата обращения 30.07.2024 г.)

2. Козина Е.С. Кадровая стратегия как механизм поддержания кадровой политики предприятия // Управление персоналом, 2015. - № 7. – С. 48 – 51.
3. Сирченко А. Е. Кадровая политика как инструмент управления персоналом / А. Е. Сирченко // Молодой ученый. — 2015. — № 12 (92). — С. 496-499.
4. Аджиева А.И., Хасанов С.Р. Взаимосвязь кадровой политики и кадровой стратегии предприятия. Современные технологии управления. 2022, №4 (100)
5. Роль кадровой стратегии в функционировании процессов / [Электрон.ресурс] // ITВакансии. URL: Роль кадровой стратегии в функционировании процесса (it-vacancies.ru) (дата обращения 30.07.2024 г.)
6. Козлова О.И. Кадровая стратегия предприятия / [Электрон.ресурс] // КиберЛенинка. URL: Кадровая стратегия предприятия – тема научной статьи по экономике и бизнесу читайте бесплатно текст научно-исследовательской работы в электронной библиотеке КиберЛенинка (cyberleninka.ru) (дата обращения 30.07.2024 г.)
7. Сысоева Е.В. Управление формированием конкурентоспособности трудового потенциала организации на основе разработки ее кадровой стратегии с учетом изменений во внешней и внутренней среде / [Электрон.ресурс] // МГИМО. URL: upravlenie-formirovaniem-konkurentosposobnosti-trudovogo-potenciala-organizacii.pdf (mgimo.ru) (дата обращения 30.07.2024 г.)
8. Ананченкова П.И. Человеческие ресурсы в системе обеспечения предприятия. Труд и социальные отношения. 2013. Т. 24. № 12. С. 3-12.
9. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

Информация об авторе

Авилов Никита Михайлович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Avilov Nikita Mikhailovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.21.61.020

Акутов Александр Андреевич
Московская международная академия

Формирование системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена

Аннотация. Статья посвящена изучению процесса формирования системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена. Исследование включает в себя подробный анализ российского рынка полиэтилена и перспективы его развития, выявляет стратегические преимущества отечественного производства полиэтилена на мировом рынке, рассматривает ключевые факторы, влияющие на развитие рынка полиэтилена в России. Для успешного формирования системы управления развитием рынка полиэтилен изучены внешнеполитические факторы. Предложена стратегия управления развитием российского рынка полиэтилена, который будет включать в себя следующие направления: создание государственных программ поддержки рынка полиэтилена, развитие сотрудничества между государством, бизнесом и наукой предполагает создание научно-исследовательских центров, внедрение результатов научных достижений в производство полиэтилена, разработка новых стандартов; развитие человеческого капитала и проведение маркетинговых исследований, как правило, состоит из регулярного мониторинга реализации стратегии, оценки эффективности стратегических решений и своевременное внесение корректировок при необходимости.

Ключевые слова: полиэтилен, рынок, стратегическое управление, развитие, технологии, государственное регулирование.

Akutov Alexander Andreevich
Moscow International Academy

Formation of a strategic management system for the development of the russian polyethylene market

Annotation. The article is devoted to the study of the process of forming a strategic management system for the development of the Russian polyethylene market. The study includes a detailed analysis of the Russian polyethylene market and its development prospects, identifies the strategic advantages of domestic polyethylene production in the global market, and examines the key factors influencing the development of the polyethylene market in Russia. Foreign policy factors have been studied for the successful formation of a management system for the development of the polyethylene market. A strategy for managing the development of the Russian polyethylene market is proposed, which will include the following areas: the creation of state programs to support the polyethylene market, the development of cooperation between the state, business and science involves the creation of research centers, the introduction of scientific achievements in the production of polyethylene, the development of new standards; human capital development and marketing research, as a rule, consists of regular monitoring of strategy implementation, evaluating the effectiveness of strategic decisions and making timely adjustments if necessary.

Keywords: polyethylene, market, strategic management, development, technology, government regulation.

Полиэтилен (ПЭ) – это полимер, один из самых популярных видов пластика в мире, представляющий собой белую пластмассу. Востребован в десятках отраслей – от

изготовления простейшей упаковки до производства сложных строительных материалов. Его активно применяют даже в инновационных сферах ввиду низкой себестоимости и оптимальных физических свойств. Полиэтилен устойчив к воздействию солей, водных растворов, щелочей и кислот, поэтому нашел широкое распространение среди упаковочных материалов. Полиэтилен широко применяется в пищевой промышленности, торговле, строительстве, медицине, электротехнике и во многих других областях [3].

Целью данного исследования является формирование системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена с учетом современных тенденций и вызовов.

Актуальность данной темы обусловлена значительным вкладом российского рынка полиэтилена в мировую экономику, а также необходимостью разработки эффективных стратегий развития для устойчивого роста отрасли. Полиэтилен является одним из наиболее используемых и востребованных полимеров в мире, что делает его рынок ключевым сегментом химической промышленности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Исследовать текущее состояние российского рынка полиэтилена и определить основные факторы, влияющие на его развитие.
2. Выявить стратегические преимущества отечественного производства полиэтилена на мировом рынке.
3. Разработать систему стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена, учитывая современные тенденции и конкурентные преимущества.
4. Оценить потенциал роста и перспективы развития отрасли на основе предложенной стратегии управления.
5. Предложить практические рекомендации для совершенствования системы управления развитием рынка полиэтилена и повышения его конкурентоспособности.

Таким образом, исследование по формированию системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена представляет актуальную и значимую задачу, направленную на повышение эффективности производства и конкурентоспособности данной отрасли в условиях современной экономической среды.

Анализ российского рынка полиэтилена

Полимерная промышленность успешно пережила санкции, открыты новые возможности для отечественных компаний. Большинство сегментов переработки полиолефинов используют отечественное сырье, а доля импорта значительно снизилась. Основной проблемой остается обеспечение рынка малотоннажными марками полимеров, но ожидается восстановление объемов производства и стабилизация отрасли в последующие годы.

На данный момент российский рынок полиэтилена является одним из наиболее развитых и динамичных в мире. В России производство полиэтилена осуществляется несколькими крупными компаниями. Предприятий, синтезирующих полиэтилен, на российском рынке всего 7, и их позиции в рейтинге с 2014 года не менялись [4].

Крупнейшим производителем полиэтилена в России является «Казаньоргсинтез», на долю которого приходится 40,2 процента всего отечественного производства полиэтилена. Предприятие производит как ПНД, так и ПВД самых востребованных марок. Проводимая модернизация производства, расширение продуктовой линейки, включая выпуск мЛПЭНП, обеспечивает стабильность занимаемых высоких позиций в рейтинге.

«Томскнефтехим» (СИБУР-холдинг), обладая производственными мощностями, позволяющими выпускать до 270 тыс. тонн ПВД, лидирует в его производстве и занимает вторую строчку.

Третью позицию рейтинга занимает «Ставролен», входящий в структуру Лукойла. Он является вторым по величине производителем ПНД в России и благодаря проведенной масштабной модернизации имеет возможность производить до 340 тыс. тонн полиэтилена.

Однако выход с 2020 года на рынок нового крупного игрока – «Запсибнефтехима» (СИБУР-холдинг), способного стать лидером рынка, может существенно изменить текущие позиции участников рейтинга [5, 7].

Основные факторы, влияющие на развитие рынка полиэтилена в России, включают в себя:

1. Динамика мировых цен на нефть. Полиэтилен производится из нефти, поэтому изменение цен на нефть влияет на себестоимость полиэтилена и его конкурентоспособность на рынке.

2. Спрос на полиэтилен на рынке. Рост строительной отрасли, увеличение производства упаковочных материалов, развитие сельского хозяйства и другие отрасли способствуют увеличению спроса на полиэтилен.

3. Технологические инновации. Внедрение новых технологий в производство полиэтилена позволяет снижать издержки производства, улучшать качество продукции и увеличивать производительность.

4. Внешнеполитические факторы. Санкции и тарифы, установленные другими странами, могут повлиять на импорт и экспорт полиэтилена и изменить его цену на рынке.

5. Инвестиции в отрасль. Поддержка государства и инвестиции в развитие производства полиэтилена способствуют росту отрасли и увеличению производства [5].

Резюмируя можно сказать, что российский рынок полиэтилена является перспективным и динамично развивающимся, при условии указанных факторов и правильного управления ими.

Стратегические преимущества отечественного производства полиэтилена на мировом рынке

Для формирования системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена необходимо выявить стратегические преимущества отечественного производства полиэтилена на мировом рынке.

По данным обзора Российского рынка пластмасс, несмотря на все экономические сложности, рынок пластмасс продолжает динамично развиваться. Объясняется такая несколько парадоксальная ситуация сразу несколькими факторами. Во-первых, в стране достаточный объем сырья. Во-вторых, отрасль пока не насыщена, что делает страну привлекательной для крупных мировых игроков. В-третьих, спрос на пластмассы в РФ достаточно высокий [1,3].

Наиболее высоким потенциалом для развития сегмента пластмасс развития обладают строительная отрасль, упаковочная индустрия и сфера услуг.

В России пластмассовые конструкции при возведении сооружений пока не так активно используются, в отличие от других стран мира, где эта технология широко распространена. Эксперты MarketPublishers.ru считают, что перспективы этого сегмента рынка самые оптимистичные.

По данным статистики, примерно 15% всех промышленных изделий в России изготовлены из пластмассы. Товары бытового назначения также пользуются большим спросом из-за их доступной цены, практичности и экологичности. В настоящее время бытовые товары и строительная отрасль потребляют основную долю пластмассы.

В последние годы Россия значительно уменьшила зависимость от импорта, увеличив объемы собственного производства. Обесценивание рубля оказалось выгодным, так как значительно увеличило выгодность экспорта. Возможно, в скором времени российские предприятия смогут полностью удовлетворить внутренний спрос на пластмассу своими силами.

Важным фактором для развития рынка пластмасс может стать волна модернизации, охватившая российские предприятия, производящие пластмассу. Это способствует не только увеличению объемов производства, но и возможности производить более сложные изделия, такие как медицинское оборудование.

Еще одним перспективным сектором является тара и упаковка, так как пластиковая тара самая недорогая и практичная. Кроме этого характеризуется разнообразием видов и форм [3].

В 2023 году, по оценкам BusinesStat, производство тары и упаковки в России выросло на 11% и составило 196 млрд шт. Этому способствовал устойчивый спрос со стороны предприятий пищевой промышленности, рост активности потребительского поведения, развитие сегмента e-commerce и сетей формата дискаунтеров, расширение логистических центров и маршрутов. К примеру, на российском рынке изделий из пластмасс сегмент тары и упаковки занимает 30-40 %, на изделия производственного назначения приходится порядка 18%, пленка занимает около 17%, изделия хозяйственного назначения - примерно 14%, трубы - 9%. [2]

Тем не менее в России наметилась тенденция к сокращению потребления полиэтиленовых пакетов и ПЭТ-бутылок, даже несмотря на то, что сегмент тары и упаковки пока в бесспорных лидерах по объемам. Связано это с тем, что сейчас предпочтение отдается более экологичной бумажной упаковке.

Сегодня быстрыми темпами развивается рынок промышленных изделий из пластмасс. Многие традиционные изделия производственного назначения стали изготавливать из пластмассы, главным образом, из полипропилена и полистирола. К примеру, рынок пластиковых труб, хотя он, безусловно, не покажет таких выдающихся результатов, как рынок биопластиков. Тем не менее стабильный среднегодовой прирост в 7 – 9 % сегменту обеспечен.

Сельское хозяйство, химическая промышленность, нефтегазовый сектор, а также сегменты водоотведения и водотранспортировки обеспечит рост рынка за счет высокого спроса со стороны этих отраслей.

Самые высокие темпы роста производства пластиковых труб будут отмечаться в сегменте полиэтилена, так как именно этот материал наиболее востребован в химпроме и производстве канализационных систем, которые являются основными потребителями пластиковых труб. Увеличение инвестиций в научные исследования и разработки формирует новый этап в эволюции трубной отрасли, открывая перед производителями и потребителями широчайшие возможности для улучшения качества и функциональности продукции.

Нельзя не отметить слабые стороны рынка полиэтилена в России. Это низкая конкурентоспособность некоторых производителей, зависимость от импорта некоторых видов сырья и нестабильная экономическая ситуация в мире и экологические ограничения.

Система стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена

Разработка системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена представляет собой актуальную задачу, учитывая динамичные изменения в мировой экономике и рост потребительского спроса на пластик в различных отраслях. Важно выстроить стратегию, ориентированную на современные тенденции, такие как устойчивое развитие, внедрение инновационных технологий и адаптация к экологическим стандартам.

В связи с вышеперечисленным, учитывая современные тенденции и конкурентные преимущества можно разработать систему стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена.

Одним из ключевых аспектов является анализ конкурентных преимуществ, которые могут быть достигнуты через оптимизацию производственных процессов и внедрение технологий замкнутого цикла. Это позволит сократить затраты и повысить качество продукции. Кроме того, необходимо учитывать глобальные тренды, такие как переход на биосовместимые материалы и переработку пластика [8].

Рынок полиэтилена в России может выиграть от создания партнерств между производителями, научными учреждениями и государственными органами, что обеспечит

комплексный подход к решению проблем отрасли. Также поддержание конкурентоспособности требует активной работы над улучшением экологии и социальной ответственности предприятий, что, в свою очередь, повысит доверие потребителей и откроет новые рынки сбыта.

Таким образом, система стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена должна следовать следующим целям:

1. Увеличение доли российского полиэтилена на внутреннем рынке;
2. Развитие экспорта и выход на новые рынки;
3. Повышение конкурентоспособности и качества продукции;
4. Инновационное развитие и внедрение новых технологий
5. Устойчивое развитие и снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Для достижения целей нельзя не учитывать внешнеполитические факторы.

Многие специалисты утверждают, что переходный период практически завершился. Испытание санкциями Российский рынок полиэтилена выдержал: производство не упало, переработка растет, отрасль развивается в основном за счет создания совместных предприятий на территории стран бывшего СССР. Например, "Сибур" совместно с "Казмунайгазом" и китайской Sinopet реализует проект "Полиэтилен" в Казахстане [8]. Создание совместных предприятий за пределами России позволяет использовать новейшие технологии, недоступные из-за санкций, а также диверсифицировать рынки сбыта в тех направлениях, куда не может поставляться российская продукция.

Отразились санкции на реализации инвестиционных проектов. В текущих условиях компании вынужденно меняют лицензиаров и поставщиков оборудования, сдвигают сроки запуска. Можно с уверенностью говорить об успехах таких проектов как "Иркутский завод полимеров" (ИНК) мощностью 650 тыс. т ПЭ в год и "Амурский ГХК" ("Сибур") мощностью 2,3 млн т. [2,5]

Сейчас эти компании заявляют о новых инвестпроектах. К примеру, в начале июня 2024 года "Сибур" приступил к реализации проекта по производству металлоценового полиэтилена на "Нижнекамскнефтехиме". который позволит полностью обеспечить потребности отечественного рынка в металлоценовых марках полиэтилена. Для поставки оборудования и материалов будут привлечены машиностроители и производители из России и дружественных стран.

Практические рекомендации для совершенствования системы управления развитием рынка полиэтилена и повышения его конкурентоспособности.

Определив текущее состояние российского рынка полиэтилена и основные факторы, влияющие на его развитие, выявив цели стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена можно предложить стратегию управления развитием российского рынка полиэтилена, который будет включать в себя следующие направления:

1. Создание государственных программ поддержки рынка полиэтилена, которая заключается в финансировании инновационных проектов, стимулирование экспорта и создание благоприятного инвестиционного климата;
2. Развитие сотрудничества между государством, бизнесом и наукой предполагает создание научно-исследовательских центров, внедрение результатов научных достижений в производство полиэтилена, разработка новых стандартов;
3. Развитие человеческого капитала – это, прежде всего, подготовка высококвалифицированных специалистов, повышение квалификации сотрудников уже на имеющихся предприятиях и создание мощной системы мотивации и стимулирования, учитывая тот факт, что производство полиэтилена относится к вредным производствам;
4. Проведение маркетинговых исследований, как правило, состоит из регулярного мониторинга реализации стратегии, оценки эффективности стратегических решений и своевременное внесение корректировок при необходимости [3,5,7].

Российская полимерная отрасль по-прежнему остается частью мирового рынка пластмасс, который продолжает перманентно расти, несмотря на периодические экономические и геополитические кризисы.

Российский рынок полиэтилена обладает значительным потенциалом роста, обусловленным развитием различных отраслей, потребляющих этот материал. Однако, для успешного развития рынка и достижения устойчивого роста необходимо формирование эффективной системы стратегического управления. Ключевые элементы такой системы должны включать в себя анализ внешней и внутренней среды, который заключается изучение мировых тенденций, конкурентной ситуации, спроса, предложения, а также анализ собственных ресурсов, технологических возможностей и потенциала роста.

При формулировании стратегических целей первоочередной задачей должно быть определение долгосрочных направлений развития, учитывающих интересы всех участников рынка, а также социальные и экологические аспекты [10].

Формирование эффективной системы стратегического управления развитием российского рынка полиэтилена является необходимым условием для достижения устойчивого роста и повышения конкурентоспособности российской экономики.

Список источников

1. Анисимова Е.В. Стратегии управления цепочкой поставок на рынке полиэтилена в России // Инновации и предпринимательство. 2023. Т. 2. № 1. С. 50-61. URL: <https://innovation-business.ru/2023/1/anisimova.pdf> (дата обращения 12.08.2024).
2. Баранов П.И., Митрофанова Е.В. Инвестиционные проекты в сфере производства полиэтилена и их влияние на рынок // Научные записки. 2024. Т. 25. № 4. С. 66-75. URL: <https://scientificnotes.ru/2024/4/baranov.pdf> (дата обращения 04.08.2024).
3. Егоров К.А., Федорова Е.Ю. Стратегическое планирование в промышленности полиэтилена: исследования и практические аспекты // Вестник промышленных технологий. 2023. Т. 31. № 2. С. 45-54. URL: <http://vestnik-industrial.ru/2023/2/egorov.pdf> (дата обращения 10.08.2024).
4. Иванов С.А., Петров А.В. Анализ конкурентоспособности российского рынка полиэтилена: стратегические аспекты // Современные экономические реалии. 2022. Т. 15. № 4. С. 78-89. URL: <http://modern-economics.ru/2022/4/ivanov.pdf> (дата обращения 10.08.2024).
5. Кузнецов О.П. Перспективы и проблемы развития российского рынка полиэтилена в условиях глобальной конкуренции // Экономика и управление: вызовы и перспективы. 2024. Т. 18. № 3. С. 112-123. URL: <https://economy-management.ru/2024/3/kuznetsov.pdf> (дата обращения 15.08.2024).
6. Лебедева Т.В. Инновационные технологии в производстве полиэтилена и их влияние на рынок // Проблемы теории и практики управления. 2022. Т. 10. № 5. С. 99-110. URL: <https://theory-management.ru/2022/5/lebedjeva.pdf> (дата обращения 20.06.2024).
7. Назарова Е.В., Куликов А.В. Рынок полиэтилена в России: современные тренды и стратегии развития // Российский экономический журнал. 2021. Т. 26. № 8. С. 34-45. URL: <https://reconomicjournal.ru/2021/8/nazarova.pdf> (дата обращения 05.08.2024).
8. Соловьев И.М., Карпов Д.А. Механизмы стратегического управления в производстве полиэтилена: оптимизация и развитие // Российский химический журнал. 2021. Т. 63. № 6. С. 45-56. URL: <http://russian-chemistry.ru/2021/6/soloviev.pdf> (дата обращения 25.07.2024).
9. Тимофеева Н.Г. Влияние внешнеэкономической политики на рынок полиэтилена в России // Журнал международной торговли. 2023. Т. 11. № 1. С. 22-31. URL: <https://international-trade.ru/2023/1/timofeeva.pdf> (дата обращения 28.07.2024).
10. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

11. Бандурина И. П., Трегубов А. И. Стратегическое управление бизнес-процессами//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №2. С.392-396

Информация об авторе

Акутов Александр Андреевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Akutov Alexander Andreevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.45.46.021

Бралгин Сергей Сергеевич
Московская международная академия

Диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия

Аннотация. В статье рассматривается подход к диагностике эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия. Тема исследования представляет актуальность в связи с тем, что современные предприятия сталкиваются с возрастающей необходимостью интеграции бизнес-процессов для обеспечения гибкости и конкурентоспособности. Интегрированная бизнес-модель представляет собой системный подход, объединяющий различные функции и процессы в единую структуру, позволяя с большей эффективностью управлять ресурсами и отвечать вызовам внешней среды. Автор рассматривает теоретические основы интеграции и методы диагностики эффективности бизнес-моделей предприятий. Диагностика эффективности интегрированных бизнес-моделей становится важным этапом для оценки их успешности и выявления недостатков. Целью исследования ставится выявление положительных сторон инновационных способов построения бизнес-процессов и рассмотрение роли диагностики эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия.

Ключевые слова: интегрированная бизнес-модель предприятия, диагностика эффективности, инновационное развитие экономики, стратегические документы, устойчивость компании.

Bralgin Sergey Sergeevich
Moscow International Academy

Diagnostics of the effectiveness of the integrated business model of the enterprise

Annotation. The article discusses an approach to diagnosing the effectiveness of an integrated business model of an enterprise. The research topic is relevant due to the fact that modern enterprises face an increasing need to integrate business processes to ensure flexibility and competitiveness. The integrated business model is a systematic approach that combines various functions and processes into a single structure, allowing you to manage resources more efficiently and meet the challenges of the external environment. The author examines the theoretical foundations of integration and methods for diagnosing the effectiveness of business models of enterprises. Diagnostics of the effectiveness of integrated business models becomes an important stage for evaluating their success and identifying shortcomings. The purpose of the study is to identify the positive sides of innovative ways of building business processes and to consider the role of diagnosing the effectiveness of an integrated business model of an enterprise.

Keywords: integrated business model of the enterprise, efficiency diagnostics, innovative economic development, strategic documents, sustainability of the company.

В настоящее время, в условиях трансформации бизнес-процессов и взаимоотношений между деловыми партнёрами, наблюдается повышение интереса компаний к новым бизнес-моделям, вызванное рядом факторов. Наибольшее влияние на актуальность внедрения интегрированных бизнес-моделей оказали глобализация бизнес-структур, темпы трансформационных процессов в обществе, рост неопределённости и нестабильность геополитической обстановки.

Стратегическими документами в сфере инновационного развития экономики Российской Федерации на период до 2030 года определены направления модернизации и инновационного развития отечественной экономики [1, 2].

Технологическое обеспечение устойчивого функционирования и развития производственных систем направлено на повышение конкурентоспособности отечественного бизнеса и эффективности за счёт использования интегрированных бизнес-моделей предприятий.

Традиционные бизнес-модели, нацеленные на достижение краткосрочных финансовых результатов, сегодня утрачивают свою востребованность в условиях современных экономических реалий. Интегрированные бизнес-модели, с учётом диагностики эффективности, позволяют обеспечить долгосрочную устойчивость организаций. Экономисты Р. Касадесус-Мезанелл и Д. Рикарт подчёркивают, что процесс разработки и оценки инновационных бизнес-моделей происходит по аналогии с тестированием инженерами новых технологий. Тем не менее, только немногие менеджеры предприятий задумываются о возможностях своей бизнес-модели, её реальной эффективности и её конкурентоспособности [3].

Тема исследования представляет актуальность в связи с тем, что современные предприятия сталкиваются с возрастающей необходимостью интеграции бизнес-процессов для обеспечения гибкости и конкурентоспособности. Интегрированная бизнес-модель представляет собой системный подход, объединяющий различные функции и процессы в единую структуру, позволяя с большей эффективностью управлять ресурсами и отвечать вызовам внешней среды. Диагностика эффективности интегрированных бизнес-моделей становится важным этапом для оценки их успешности и выявления недостатков.

Целью исследования ставится выявление положительных сторон инновационных способов построения бизнес-процессов и рассмотрение роли диагностики эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия.

В ходе работы над статьёй автором были изучены стратегические документы, определяющие курс на инновационное развитие национальной экономики [1, 2]. Вопросы эффективности новых бизнес-моделей предприятий рассмотрены в научных трудах Неходы Е.В., Редчиковой Н.А., Тюленевой Н.А. [3], Бариленко В.И., Бердникова В.В., Гавеля О.Ю. [4], Ореховой С.В., Баусовой Ю.С. [5], Трохова А.А. [6].

В качестве методов исследования в работе были применены методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Понятие интеграционной бизнес-модели и её роль в деятельности предприятия

Интегрированная бизнес-модель предприятия представляет собой слаженно функционирующую систему, в которой функциональные и управленческие процессы объединяются в единую структуру, обеспечивающую эффективное взаимодействие, включая производственный процесс, маркетинговую стратегию, управление финансовыми потоками и человеческими ресурсами. Внедрение интегрированной бизнес-модели в деятельность предприятия ставит своей целью оптимизацию ресурсов, совершенствование процессов принятия решений и достижение стратегических целей предприятия, учитывая изменчивость внешней среды и внутренние потребности фирмы.

Перспективы, связанные с оптимизацией операций, повышением уровня персонализации и развитием инноваций, открывают новые горизонты для роста и конкурентоспособности предприятия. Гибкость и адаптивность интегрированной бизнес-модели позволяют предприятиям быстрее реагировать на изменения в рыночной среде и внутренние вызовы, что является критически важным для обеспечения устойчивого развития.

Как свидетельствует «анализ лучших практик ведения бизнеса, основным фактором повышения конкурентоспособности и устойчивости экономического роста коммерческих

организаций становится использование ими интегрированных бизнес-моделей, отвечающих вызовам современной экономики» [4].

Интегрированная бизнес-модель современного предприятия трансформирует ресурсы предприятия в создаваемые ценности, с учётом воздействия внешней среды (рис. 1):

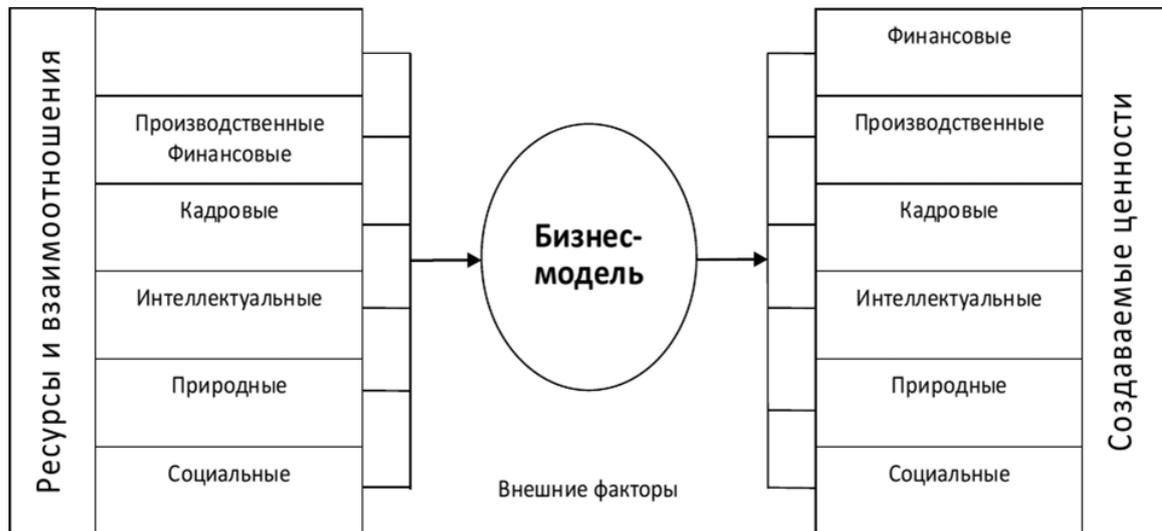


Рисунок 1. – Интегрированная бизнес-модель предприятия

Источник: [4].

Основными требованиями, предъявляемыми к бизнес-моделям, являются: «наличие способности к адаптации в условиях изменяющейся внешней среды, достижение высокого уровня производительности труда и эффективного преобразования материальных ресурсов в продукцию, товары и услуги. Поэтому, правильный выбор бизнес-модели предприятия становится особенно важным для субъектов малого и среднего бизнеса, которые зачастую обладают ограниченными финансовыми источниками и небольшими объёмами поддержки со стороны государства, что делает их участие в инвестиционно-инновационных проектах рискованным делом. В то же время, предприятия малого и среднего бизнеса показывают наибольшую активность к инновациям, которую они рассматривают как основу для создания ключевых факторов конкурентного успеха и экономического роста» [4].

Таким образом, можем дать следующее определение понятию «интегрированная бизнес-модель предприятия» – это комплексная структура, объединяющая бизнес-процессы, функции и стратегии в единую систему, направленную на достижение синергетического эффекта и оптимизацию ресурсного обеспечения. Интегрированная бизнес-модель учитывает внешние и внутренние факторы, обеспечивая устойчивое развитие и адаптацию к изменениям в экономической ситуации.

Основные составляющие интегрированной бизнес-модели предприятия представлены на рис. 2:



Рисунок 2. – Основные элементы интегрированной бизнес-модели предприятия
Источник: составлено автором.

Интегрированная бизнес-модель предприятия помогает обеспечить согласованность действий и ресурсов компании, улучшить эффективность и адаптироваться к изменениям на рынке.

Диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия

Этап диагностики бизнес-модели, используемой предприятием, является не менее важным, чем её внедрение. Диагностика эффективности используемой предприятием бизнес-модели осуществляется посредством следующих методов:

1. Анализ ключевых показателей эффективности (KPI) (финансовых показателей, результатов операционной эффективности и удовлетворенности клиентов): определение и постоянный мониторинг KPI позволяют оценить результаты деятельности предприятия с использованием интегрированной бизнес-модели.

2. Анализ процессов и потоков (картирование процессов и моделирование потоков): исследование бизнес-процессов и их взаимодействия помогает выявить узкие места в деятельности компании с целью их отлаживания.

3. Оценка стратегического соответствия: проверка соответствия бизнес-модели стратегическим целям предприятия позволяет оценить, насколько эффективно интегрированная модель поддерживает долгосрочные цели и стратегическое направление ведения деятельности.

4. Сравнительный анализ: сравнение эффективности интегрированной бизнес-модели с аналогичными моделями, используемыми в других предприятиях или отраслях, помогает выявить лучшие практики.

Практический опыт интегрированной бизнес-модели предприятия

Для практической диагностики эффективности интегрированной бизнес-модели рекомендуется следующий подход:

- 1) определение целей и задач диагностики;
- 2) сбор и анализ данных;
- 3) разработка рекомендаций и плана оптимизации;
- 4) мониторинг и корректировка.

Интегрированные бизнес-модели часто применяются для достижения комбинированного эффекта от бизнес-функций и для создания конкурентных преимуществ. Рассмотрим некоторые примеры практического использования интегрированных бизнес-моделей ведущими мировыми компаниями:

- в сфере оптовой и розничной торговли (Omnichannel Retailing): компания Nike внедрила интегрированную бизнес-модель, объединяющую розничные магазины, онлайн-платформы для торговли и мобильные приложения. Использование такого широкого спектра инструментов для покупок позволяет покупателям легко переходить от онлайн-покупок к офлайн-шоппingu, получать персонализированные рекомендации и специальные предложения. Интеграция различных точек взаимодействия с потребителями обеспечивает компании рациональное управление запасами и логистику;

- сектор производства (Industrial Internet of Things, IIoT): компания Siemens использует интегрированную бизнес-модель, которая объединяет данные от различных технических источников – датчиков на оборудовании, систем управления производством и аналитических платформ, позволяя в реальном времени отслеживать состояние оборудования, оптимизировать производственные процессы и предсказывать возможные неполадки, повышая эффективность деятельности оборудования и сокращая затраты;

- финансовые услуги (Digital banking): банк Revolut – это цифровой банк, который интегрирует банковские услуги, финансовое планирование, инвестиции и валютные обмены в одном приложении, позволяя пользователям управлять своими финансами, получать доступ к финансовым продуктам и услугам в удобном формате и с высоким уровнем персонализации, объединяя клиентский опыт и снижая операционные расходы;

- отрасль здравоохранения (Интегрированная медицина): Kaiser Permanente использует интегрированную бизнес-модель в здравоохранении, которая объединяет медицинские услуги, страхование и ИТ-системы, в такой системе пациенты могут получать медицинское обслуживание в рамках одной организации, а интеграция данных позволяет врачам и медицинскому персоналу иметь полный доступ к медицинской истории пациента, улучшая качество обслуживания и снижая количество ошибок;

- энергетика (Умные сети): Enel внедряет интегрированную бизнес-модель, используя умные электросети, которые объединяют традиционное распределение электроэнергии с современными технологиями – датчиками и аналитикой, способствуя не только улучшению распределения энергии и снижению потерь, но и внедряя возобновляемые источники энергии, улучшая устойчивость и эффективность энергетической сети;

- сфера образования (Онлайн-платформы и смешанное обучение): платформа Coursera использует интегрированную бизнес-модель, объединяющую онлайн-курсы, сертификаты и партнёрства с университетами и корпоративными клиентами. Платформа интегрирует образовательные ресурсы, аналитические инструменты и технологии для создания персонализированного опыта обучения, который отвечает потребностям студентов и профессионалов.

Эти примеры практического внедрения в современных предприятиях интегрированных бизнес-моделей демонстрируют, как интеграция бизнес-функций и

технологий может создавать конкурентные преимущества, улучшать клиентский опыт и повышать эффективность операций.

Проблемы диагностики эффективности интегрированной бизнес-модели

Диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия требует тщательного анализа как существующих проблем, так и будущих возможностей. Как и в любой сфере, здесь также, наряду с положительными перспективами, имеется ряд ключевых проблем:

1) сложность интеграции систем: интеграция различных бизнес-функций и технологий может столкнуться с проблемами совместимости – разные системы могут иметь разные стандарты данных и интерфейсы, что создаёт трудности при их объединении и может привести к неполноте данных, ошибкам в отчетах и снижению эффективности работы;

2) неоптимальное использование данных: даже при наличии большой базы данных, неэффективное использование и анализ данных может привести к неправильным решениям и стратегиям, затрудняющим принятие обоснованных решений и снижающим способность компании адаптироваться к изменениям на рынке;

3) сопротивление изменениям: сотрудники и менеджеры компании могут сопротивляться внедрению новых систем и процессов, снижая эффективность интеграции, замедляя внедрение новых технологий и процессов, тем самым ограничивая потенциал интегрированной бизнес-модели;

4) высокие затраты на внедрение: интеграция новых систем и технологий может требовать значительных финансовых и временных затрат, которые затрудняют реализацию интеграционной стратегии, особенно для малых и средних предприятий с ограниченными ресурсами;

5) отсутствие гибкости: жёсткие интеграционные бизнес-модели могут быть трудны для адаптации в условиях быстро меняющихся рыночных условий, ограничивая способность компании быстро реагировать на изменения в спросе или на новые вызовы.

Отметим также, что анализ сущности бизнес-моделей осуществлялся в несколько этапов, начиная с бессистемного контекстуального применения, затем фокусировался на области информационных технологий, и завершая осознанием важности интегрированной бизнес-модели как комплексного инструмента для принятия управленческих решений [5].

Эффективная диагностика интегрированной бизнес-модели включает в себя не только выявление существующих проблем, но и использование перспектив для дальнейшего развития и оптимизации.

Диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели предприятия является ключевым элементом стратегического управления в условиях современного динамичного рынка. Комплексный анализ текущих систем и процессов предприятия позволяет выявить не только существующие проблемы, связанные со сложностями интеграции, неоптимальным использованием данных, сопротивлением изменениям и высокими затратами на внедрение, но и позволяет определить потенциальные возможности для совершенствования бизнес-процессов предприятия.

Сложности, связанные с несовместимостью данных и внутренним сопротивлением, требуют внимательного подхода и проактивного управления изменениями. Важным аспектом успешной интеграции является эффективное использование аналитических инструментов для получения точной и актуальной информации, что, в свою очередь, способствует более обоснованным и своевременным решениям. Инвестиции в технологии и обучение персонала должны рассматриваться не как затраты, а как стратегические инвестиции, которые обеспечат долгосрочные преимущества компании.

Таким образом, системный подход к диагностике интеграционной бизнес-модели обеспечивает не только устранение текущих проблем, но и создание прочной основы для будущих достижений. Внедрение и оптимизация интегрированных бизнес-систем – это процесс, требующий постоянного внимания и адаптации, но его результаты могут

значительно повысить конкурентоспособность предприятия и улучшить взаимодействие с партнёрами и клиентами [6; 7].

В заключение отметим, диагностика эффективности интегрированной бизнес-модели является важным инструментом для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия. Эффективная интеграция бизнес-процессов позволяет достичь значительных улучшений в управлении ресурсами, оперативной деятельности и стратегическом планировании. Применение методов диагностики и регулярное обновление бизнес-моделей помогут предприятию успешно адаптироваться к изменениям внешней среды и достигать поставленных целей.

Список источников

1. Указ Президента РФ от 28.02.2024 N 145 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_470973/. (дата обращения: 23.08.2024).
2. Распоряжение Правительства РФ от 20.05.2023 N 1315-р «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года» (вместе с «Концепцией технологического развития на период до 2030 года»). URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_447895/. (дата обращения: 23.08.2024).
3. Нехода Е.В., Редчикова Н.А., Тюленева Н.А. Бизнес-модели компаний: от прибыли к устойчивому развитию и созданию ценности // *Управленец*, 2018. – № 4.
4. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю. Аналитическое обоснование перспективных бизнес-моделей компаний малого бизнеса // *Управленческие науки*, 2014. – № 4 (13).
5. Орехова С.В., Баусова Ю.С. К вопросу о феномене бизнес-модели // *Современная конкуренция*, 2020. – Т. 14, № 1 (77). – С. 58-75.
6. Трохов А.А. Эффективные бизнес-модели в менеджменте с учетом фактора риска // *Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова*, 2017. – № 6 (96).
7. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
8. Глотова В. Г. Новые бизнес-модели в цифровой экономике // *Международный экспедитор*. - 2019. - №2. - С.6-8.

Информация об авторе

Бралгин Сергей Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Bralgin Sergey Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.67.30.022

Востряков Владимир Сергеевич
Московская международная академия

**Методология управления инновациями в обеспечении безопасности в
экономических информационных системах**

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты методологии управления инновациями в контексте обеспечения безопасности экономических информационных систем (ЭИС). Подчеркивается важность интеграции инновационных подходов в систему управления рисками, связанными с информационной безопасностью. Обсуждаются современные методы анализа угроз и разработки стратегий защиты ЭИС, а также роль инновационных технологий в создании эффективных механизмов противодействия киберугрозам. Кроме того, приведены примеры успешной реализации инновационных решений в области защиты информации, которые способствуют повышению надежности и устойчивости ЭИС. Работа направлена на формирование новых теоретических и практических подходов в управлении безопасностью ЭИС через призму инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, безопасность, экономические информационные системы, управление рисками, киберугрозы, методология, устойчивость, информационная безопасность, технологии.

Vostryakov Vladimir Sergeevich
Moscow International Academy

**Methodology of innovation management in ensuring security in economic
information systems**

Annotation. The article discusses the key aspects of the innovation management methodology in the context of ensuring the security of economic information systems (EIS). The importance of integrating innovative approaches into the information security risk management system is emphasized. Modern methods of threat analysis and development of EIS protection strategies are discussed, as well as the role of innovative technologies in creating effective mechanisms to counter cyber threats. In addition, examples of successful implementation of innovative solutions in the field of information security, which contribute to improving the reliability and stability of EIS, are given. The work is aimed at the formation of new theoretical and practical approaches in the management of EIS security through the prism of innovative development.

Keywords: innovation, security, economic information systems, risk management, cyber threats, methodology, sustainability, information security, technology.

Современные экономические информационные системы (ЭИС) становятся все более уязвимыми к различным угрозам, как внутреннего, так и внешнего происхождения. Стремительное развитие технологий, таких как облачные вычисления, большие данные и Интернет вещей, открывает новые горизонты для бизнеса, но в то же время создает дополнительные риски для безопасности. Инновации, внедряемые в процессы управления, могут значительно повысить устойчивость ЭИС к киберугрозам. В данной статье предлагается методология управления инновациями, которая поможет организациям адаптироваться к быстро меняющемуся ландшафту безопасности, обеспечивая при этом защиту критически важных данных и финансовых активов.

Раздел 1. Методы управления инновациями в обеспечении безопасности в экономических информационных системах

Важнейшим аспектом обеспечения безопасности в экономических информационных системах является инновационный подход к управлению информационными ресурсами. Методы управления инновациями в данной области имеют огромное значение, поскольку позволяют эффективно защищать данные и обеспечивать безопасность информационных систем. Рассмотрим основные из них:

1. Применение технологий и систем безопасности, таких как антивирусное и антишпионское программное обеспечение, брандмауэры, шифрование данных и прочие. Наиболее известной технологией является криптография. Криптография – это технология преобразования данных, с помощью которой они становятся зашифрованными с помощью специальных ключей или методов. Криптографические методы используют, например, государственные учреждения для создания цифровых подписей, банки — для денежных переводов, пользователи — когда заходят в интернет с подключенным VPN [1].

Технология Блокчейн основана на принципе децентрализованного хранения данных. Данные разделяются на блоки (от англ. block), каждый из блоков связан с предыдущим, тем самым выстраивая цепочку (от англ. chain). Изменения данных в предыдущих блоках является ресурсоёмким процессом и в большинстве случаев невозможным. Все, что попадает в сеть блокчейна, остается в неизменном состоянии навсегда. Этот способ используют, например, в здравоохранении — организации хранят в блокчейне медицинские карты пациентов.

Брандмауэр — технология, которая предоставляет защитный экран между устройством и внешними сетями. С помощью брандмауэра можно, например, распределить трафик между устройствами и ограничить доступ к определённым ресурсам. Брандмауэры устанавливают, например, в школах, чтобы оградить детей от запрещённого или опасного контента. Или в организациях, чтобы заблокировать спам, отправляемый потенциальными злоумышленниками на электронные почты сотрудников. Очевидно, что применение современных технологий как метода управления инновациями в обеспечении безопасности в экономических информационных системах трудно переоценить. Таким образом, применение современных технологий, предприятия и организации могут защитить конфиденциальные данные, обеспечить непрерывность бизнеса, соблюдать нормативные акты и поддерживать свою деловую репутацию, личную безопасность и доверие своих клиентов.

2. Проведение аудита системы безопасности для выявления уязвимостей и угроз. Аудит безопасности играет важную роль в обеспечении защиты информации и выявлении уязвимостей в системах. Проведение анализа и тестирования компонентов безопасности позволяет определить реальные уровни защиты и выявить области, требующие улучшений. Полученные данные после аудита помогают разработать и внедрить необходимые меры по укреплению системы безопасности, что в свою очередь снижает вероятность успешных атак или инцидентов безопасности.

Проведение аудита позволяет также выявить потенциальные угрозы, определить векторы атаки, выявить технические уязвимости и слабые места в сети. Это позволяет специалистам по безопасности разработать стратегию усиления защиты на выявленных уровнях. Таким образом, аудит безопасности является неотъемлемой частью комплексной стратегии защиты IT-инфраструктуры, обеспечивая высокий уровень безопасности и защиту данных организации.

3. Обучение и повышение квалификации сотрудников по вопросам информационной безопасности.

В связи с тем, что угрозы кибербезопасности постоянно эволюционируют, компании должны быть готовы к защите своих данных и информационных ресурсов. Одним из ключевых моментов в обеспечении безопасности является обучение и повышение квалификации сотрудников по вопросам информационной безопасности. Человеческий

фактор часто является слабым звеном в цепи безопасности, поэтому обучение персонала помогает уменьшить риски, связанные с недостаточной осведомленностью сотрудников.

Преимуществами обучения сотрудников по информационной безопасности являются:

- повышение осведомленности: обученные сотрудники лучше понимают угрозы информационной безопасности и знают, как правильно реагировать на них.
- снижение рисков: обученные сотрудники могут помочь предотвратить утечки данных, кибератаки и другие угрозы, что способствует снижению рисков для компании.
- соответствие законодательству: обучение сотрудников по вопросам информационной безопасности помогает компании соблюдать требования законодательства в области защиты данных.
- улучшение репутации: компании, которые серьезно относятся к вопросам информационной безопасности и обучают свой персонал, создают положительное впечатление на клиентов и партнеров [3].

Существует множество методов обучения сотрудников по вопросам информационной безопасности. Самым удобным способом обучения являются онлайн-курсы и вебинары, которые позволяют сотрудникам получить знания в удобное время. В последнее время достаточно эффективным показала себя симуляция кибератак. При проведении учебных симуляций сотрудники могут попрактиковаться в реагировании на реальные угрозы. В любом случае обучение по вопросам информационной безопасности должно быть постоянным процессом, так как угрозы постоянно меняются.

Бесспорно, обучение и повышение квалификации сотрудников по вопросам информационной безопасности является важным элементом в обеспечении безопасности компании. Инвестирование в обучение персонала помогает снизить риски киберугроз и защитить бизнес от потенциальных угроз. В конечном итоге, обученные сотрудники становятся ценным активом для компании в борьбе за информационную безопасность.

4. Разработка и внедрение политики безопасности информационной системы.

Основополагающими документами по информационной безопасности в РФ являются Конституция РФ и Концепция национальной безопасности и Доктрина Информационной безопасности. Политика безопасности (далее ПБ) строится на основе анализа рисков, которые признаются реальными для информационной системы организации. После того, как проведен анализ рисков и определена стратегия защиты, составляется программа, реализация которой должна обеспечить информационную безопасность. Результативный уровень информационной безопасности в современной организации может быть обеспечен только на основе комплексного подхода, реализация которого начинается с разработки и внедрения эффективной политики безопасности. Эффективные ПБ определяют необходимый и достаточный набор требований безопасности, позволяющих уменьшить риски ИБ до приемлемой величины. Что бы ПБ оставалась эффективной, необходимо осуществлять непрерывный контроль ее исполнения, повышать осведомленность сотрудников организации в вопросах ИБ и обучать их выполнению правил, предписываемых ПБ. Регулярный пересмотр и корректировка правил ПБ необходимы для поддержания ее в актуальном состоянии [4].

5. Использование международных стандартов и регуляций в области информационной безопасности, таких как ISO 27001.

ISO 27001 — это стандарт «Информационные технологии. Методы защиты. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования и определения». Цель стандарта ISO 27001 — определение и установка требований для создания, внедрения, поддержания функционирования и непрерывного улучшения системы менеджмента информационной безопасности. Стандарт ISO 27001 включает требования для оценки и обработки рисков информационной безопасности, адаптированных к потребностям организации. Стандарт ISO/IEC 27001 является международным и устанавливает

требования к системам управления информационной безопасностью (СИУБ). С его помощью организации защищают свои информационные активы путем систематического подхода к управлению конфиденциальной информацией и обеспечению безопасности информации, включая финансовые данные, интеллектуальную собственность, данные сотрудников и информацию, передаваемую третьим лицам. Применение ISO/IEC 27001 – обязательное требованием в некоторых регулируемых отраслях. Кроме того, сертификация по данному стандарту помогает организациям управлять рисками и повышать эффективность операций. Стандарт ISO/IEC 27001 признан на международном уровне, что расширяет ваши возможности для ведения глобального бизнеса и участия в международных тендерах.

6. Тестирование на проникновение, или пентест – это санкционированная смоделированная кибератака на компьютерную систему компаний и организаций, выполняемая для оценки безопасности системы. Специалисты по тестированию на проникновение используют те же инструменты, методы и процессы, что и злоумышленники, так называемые субъекты киберугроз, чтобы найти и продемонстрировать влияние слабых мест в системе на бизнес.

Тестирование на проникновение осуществляется в форме имитации различных атак, которые могут угрожать бизнесу. Целью тестирования является проверка надежности системы и ее возможность противостоять атакам с аутентифицированных и не аутентифицированных позиций. При правильном охвате пентест может проникнуть в любой аспект системы [2].

С операционной точки зрения тестирование на проникновение помогает сформировать стратегию информационной безопасности за счет быстрого и точного выявления уязвимостей. Как следствие - устранение выявленных рисков и осуществление корректирующих действий, а также расширение знаний в области информационной безопасности.

Тестирование на проникновение предоставляет подробную информацию о реальных угрозах безопасности, которые могут быть использованы в преступных целях. Это поможет организации быстро и точно определить реальные и потенциальные уязвимости. Этот метод также может помочь организации количественно оценить последствия и вероятность уязвимостей, что позволит организации расставить приоритеты и принять корректирующие меры для сообщений об известных уязвимостях.

7. Интеграция новых технологий и инноваций в области безопасности для улучшения защиты информационных систем.

Новые технологии могут помочь усилить защиту от угроз, а также обнаруживать и предотвращать атаки на ранних стадиях [3].

Одной из ключевых технологий в области безопасности является искусственный интеллект (ИИ). С его помощью можно создать системы мониторинга, которые способны анализировать большие объемы данных и выявлять аномалии в поведении пользователей или в сети. Такие системы могут помочь предотвратить утечки данных или атаки на систему до их нанесения ущерба.

Также важно интегрировать новейшие методы шифрования данных, механизмы аутентификации и авторизации, а также системы мониторинга и обнаружения угроз. Такие решения позволят усилить защиту информационных систем и предотвратить утечки или атаки.

В целом, интеграция новых технологий и инноваций в области безопасности играет важную роль в повышении уровня защиты информационных систем. Компании и организации должны постоянно следить за новейшими разработками и внедрять их для обеспечения надежной защиты от угроз.

Основные сложности, с которыми сталкиваются компании при внедрении инноваций в области безопасности.

Внедрение инноваций в области информационной безопасности может стать серьезным испытанием для компаний и госучреждений. Несмотря на важность этих шагов, компании сталкиваются с рядом трудностей. Здесь мы рассмотрим основные сложности, с которыми встречаются организации при внедрении инноваций в области безопасности.

Одной из первых и наиболее распространенных проблем является сопротивление изменениям как со стороны руководства, так и со стороны сотрудников. Люди по своей природе склонны избегать перемен, особенно если они связаны с внедрением новых технологий. Существует риск, что работники не будут готовы адаптироваться к новым процессам и инструментам, что может привести к снижению эффективности и безопасности. Важно правильно организовать процесс изменений и обеспечить обучение персонала, чтобы минимизировать это сопротивление.

Внедрение современных технологий безопасности часто требует значительных финансовых вложений. Это может включать не только закупку оборудования и программного обеспечения, но и обучение сотрудников, изменения в инфраструктуре и другие сопутствующие расходы. Многие компании останавливаются на полурешениях, что подрывает общую эффективность защиты. Компании важно проводить тщательный анализ затрат и выгод, чтобы четко понимать, оправданы ли инвестиции.

При внедрении новых технологий важно учитывать существующие системы безопасности. Интеграция новых решений с уже установленными может представлять собой сложную задачу, требующую времени и усилий. Неправильная интеграция может привести к уязвимостям и снижению общего уровня безопасности. Поэтому важно заранее планировать процесс внедрения, привлекая специалистов, которые помогут в этой задаче.

С введением новых технологий часто возникают опасения по поводу защиты личных данных. Инновационные решения могут направляться на сбор и анализ больших объемов информации, что может вызвать негативную реакцию со стороны клиентов и общественности. Компании должны быть готовы к обеспечению прозрачности своих действий, а также соблюдению всех норм и правил, касающихся конфиденциальности данных.

Мир технологий и безопасности не стоит на месте. Киберугрозы и методы их реализации постоянно эволюционируют, и компаниям нужно оставаться на шаг впереди. Это требует постоянной адаптации внедряемых решений и пересмотра стратегий безопасности. Некоторым организациям сложно быть в курсе последних тенденций и угроз, что делает их уязвимыми.

Для успешной реализации инноваций в области безопасности необходимы квалифицированные специалисты. Однако на рынке труда часто наблюдается дефицит таких кадров. Компании могут столкнуться с трудностями при подборе специалистов, что замедляет процесс внедрения новых технологий. Важно не только нанимать новых сотрудников, но и инвестировать в обучение и развитие существующих кадров.

Таким образом, внедрение инноваций в области безопасности — сложный, но необходимый процесс. Осознание основных трудностей позволяет компаниям заранее подготовиться к преодолению этих преград. Работая над устранением этих проблем, организации могут значительно повысить уровень своей безопасности и защитить как свои активы, так и данные клиентов. Успешная реализация инновационных решений станет залогом не только повышения эффективности, но и укрепления доверия со стороны клиентов и партнеров.

Рекомендации по дальнейшему развитию и улучшению методологий управления инновациями в обеспечении безопасности в экономических информационных системах

Эффективное управление инновациями в данной области предполагает интеграцию новых методов и подходов, что требует адаптации и постоянного совершенствования

существующих методологий. Рассмотрим рекомендации для дальнейшего развития и улучшения методологий управления инновациями в обеспечении безопасности в ЭИС.

1. Внедрение гибких методологий управления проектами

Современные условия требуют от организаций быстрой реакции на изменения и адаптации к новым угрозам. Гибкие методологии управления проектами, такие как Agile или Scrum, позволяют командам оперативно реагировать на изменения, вносить корректировки в проекты на различных этапах, а также эффективно управлять ресурсами. Это особенно актуально для проектов в сфере безопасности, где высока степень неопределенности и динамичности.

2. Создание междисциплинарных команд

Инновации в области безопасности требуют участия специалистов из различных областей: IT, юриспруденции, управления рисками и др. Формирование междисциплинарных команд поможет объединить знания и опыт, что максимально повысит эффективность разработки и внедрения новых решений. Важно обеспечить обмен информацией и идеями между всеми участниками процесса, что способствует кросс-функциональному подходу к решению задач.

3. Повышение осведомленности и образования персонала

Человеческий фактор остается одной из главных уязвимостей для системы безопасности. Обучение и повышение осведомленности сотрудников о современных угрозах и методах защиты должны стать постоянной практикой. Регулярные тренинги, семинары и курсы по кибербезопасности помогут сотрудникам лучше осознавать риски и применять соответствующие методы защиты. Инвестирование в образование персонала не только минимизирует возможные угрозы, но и способствует развитию инновационного мышления внутри организации.

4. Использование передовых технологий.

С учетом текущих трендов развития технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и блокчейн, компании должны активно исследовать возможности их применения для повышения безопасности ЭИС. Эти технологии имеют потенциал не только для автоматизации процессов, но и для улучшения анализа рисков, мониторинга угроз и выявления аномалий. Внедрение этих инноваций может значительно повысить уровень защиты и уменьшить временные затраты на реагирование.

5. Устойчивое управление рисками.

Совершенствование методологий управления рисками должно стать ключевым аспектом управления инновациями в области безопасности. Необходимо разработать системы регулярного анализа и оценки рисков, внедряя практики мониторинга и аудита. Это позволит не только своевременно выявлять потенциальные угрозы, но и снижать вероятность их реализации. Актуальные системы управления рисками позволят оперативно адаптировать меры безопасности к изменяющимся условиям.

6. Разработка стандартов и регламентов

Установление четких стандартов и регламентов по обеспечению безопасности в ЭИС поможет унифицировать подходы и улучшить взаимодействие между различными подразделениями. Это обеспечит более высокую степень координации действий, повысит уровень ответственности и научит работников правильно применять новые инструменты и технологии. Акцент на стандартизацию также позволит повысить доверие со стороны клиентов и партнеров [1].

Управление инновациями в обеспечении безопасности в экономических информационных системах требует комплексного подхода и постоянного совершенствования. Внедрение гибких методологий, создание междисциплинарных команд, повышение уровня осведомленности и использование передовых технологий станут залогом успеха в борьбе с растущими угрозами. Следуя указанным рекомендациям, организации смогут не только повысить уровень безопасности своих систем, но и

значительно укрепить позиции на рынке, гарантируя клиентам защиту их данных и информации.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

2. Бабуркина А.С., Широкова С.В., Ильяшенко О.Ю. Разработка процедуры проведения аудита безопасности информационной системы для ООО «Клиника современной косметологии» // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научной и учебно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 15–22.

3. Зайченко И.М., Горшечникова П.Д., Лёвина А.И., Дубгорн А.С. Цифровая трансформация бизнеса: подходы и определение // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 2. С. 205–212.

4. Зайченко И.М., Смирнова А.М. Анализ инновационных стратегий в условиях цифровой трансформации бизнеса // Научный вестник Южного института менеджмента. 2019. № 2. С. 12–17.

5. Цифровая трансформация бизнеса на основе технологии искусственного интеллекта//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №10. С.199-202

Информация об авторе

Востряков Владимир Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Vostryakov Vladimir Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.10.38.023

Вула Винсент Каталай

Московская международная академия

Алгоритм принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости

Аннотация. В статье исследуются основные этапы алгоритма принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости, обусловленные нестабильностью современной экономической ситуации. Сегодня, в условиях, характеризующихся трансформационными процессами в экономике и активным внедрением инновационных технологий в системы управления, принятие управленческих решений сталкивается с существенными рисками, возникающими из-за неопределённости. В этой связи вопросы изучения условий неопределённости и риска, разработки алгоритма принятия управленческих решений вызывают интерес у исследователей, доказывая актуальность темы исследования. В условиях риска и неопределённости важным направлением работы руководящих деятельностью предприятия лиц становится разработка алгоритма принятия управленческих решений, который учитывал бы различные факторы и позволял минимизировать негативные последствия. Наиболее остро ситуация неопределённости стала сказываться на функционировании современных предприятий в последние годы в связи с введением зарубежных санкций, вынуждающих руководителей предприятий в таких условиях принимать управленческие решения, связанные с риском и неопределённостью. Цель данной статьи – рассмотреть основные этапы разработки алгоритма принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости, проанализировать уровни неопределённости и рассмотреть инструменты прогнозирования.

Ключевые слова: алгоритм, управленческое решение, стратегия, планирование, минимизация негативных последствий.

Woola Vincent Catalay

Moscow International Academy

An algorithm for making managerial decisions in conditions of risk and uncertainty

Annotation. The article examines the main stages of the algorithm for making managerial decisions in conditions of risk and uncertainty caused by the instability of the current economic situation. Today, in conditions characterized by transformational processes in the economy and the active introduction of innovative technologies into management systems, management decision-making faces significant risks arising from uncertainty. In this regard, the issues of studying the conditions of uncertainty and risk, the development of an algorithm for making managerial decisions are of interest to researchers, proving the relevance of the research topic. In conditions of risk and uncertainty, the development of an algorithm for making managerial decisions that would take into account various factors and minimize negative consequences becomes an important area of work for those who manage the company's activities. The most acute situation of uncertainty has begun to affect the functioning of modern enterprises in recent years due to the introduction of foreign sanctions, forcing the heads of enterprises in such conditions to make managerial decisions related to risk and uncertainty. The purpose of this article is to consider the main stages of developing an algorithm for making managerial decisions in conditions of risk and uncertainty, analyze the levels of uncertainty and consider forecasting tools.

Keywords: algorithm, management decision, strategy, planning, minimizing negative consequences.

В современном мире, характеризующемся высокой динамичностью и неопределенностью, управление организацией требует особого подхода к принятию решений. Риск и неопределённость становятся неотъемлемыми элементами стратегического планирования и управления. Эти факторы оказывают существенное влияние на процесс принятия решений, и успешность предприятия в значительной степени зависит от того, насколько эффективно руководство умеет справляться с такими вызовами.

Разработка оптимального алгоритма для принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости является одной из важнейших задач работы руководителя, требующих наличия как определённого набора знаний и компетенций, так и психологической подготовки. Экономический кризис или обстановка нестабильности в деятельности предприятия предстают в виде серьёзного вызова бизнесу. Поэтому в задачу компетентного руководителя входят меры по минимизации негативных последствий наиболее эффективными способами за счёт принятия нужного управленческого решения.

В этой связи вопросы изучения условий неопределённости и риска, разработки алгоритма принятия управленческих решений вызывают интерес у исследователей, доказывая актуальность темы исследования. Наиболее остро ситуация неопределённости стала сказываться на функционировании современных предприятий в последние годы в связи с введением зарубежных санкций, вынуждающих руководителей предприятий в таких условиях принимать управленческие решения, связанные с риском и неопределённостью.

В условиях риска и неопределенности важным направлением работы руководящих деятельностью предприятия лиц становится разработка алгоритма принятия управленческих решений, который учитывал бы различные факторы и позволял минимизировать негативные последствия.

Цель данной статьи – рассмотреть основные этапы разработки алгоритма принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности, а также проанализировать уровни неопределённости и инструменты прогнозирования возможных сценариев.

В статье были использованы материалы и наработки отечественных экономистов, среди которых работы Романченко С.В. [1], Джанелидзе М.Г. [2], Боровикова А.С. [3], Кениной Д.С., Звягинцевой О.С., Хрипковой Л.Н. [4], Борисовой А.Н., Сапуновой Т.А. [5] и др.

В ходе исследования автором были применены методы эмпирического, системного и контент-анализа.

В настоящее время наблюдается активное развитие экономики, которое сопровождается внедрением инновационных технологий в финансово-хозяйственную деятельность организаций, включая управленческие системы. Тем не менее, процесс принятия управленческих решений часто сталкивается с рисками, возникающими вследствие неопределенности в экономике.

Объединяющего определения у терминов «риск» и «неопределённость» на сегодняшний день не выработано, существует лишь общая терминология, используемая в зависимости от конкретной ситуации.

Сегодня, в условиях, характеризующихся трансформационными процессами в экономике и активным внедрением инновационных технологий в системы управления, принятие управленческих решений сталкивается с существенными рисками, возникающими из-за неопределённости. Своевременно предотвращая возникновение источников риска в условиях неопределённости, можно обеспечить соблюдение баланса между всеми заинтересованными сторонами реализуемого проекта [1].

Первым базовым этапом в алгоритме принятия управленческих решений является чёткая постановка проблемы или задачи, стоящей перед компанией. В условиях риска и неопределённости очень важно становится собрать максимальное количество информации, для того чтобы максимально понять и оценить природу проблемы. На этом этапе

осуществляется анализ текущей ситуации и выявление ключевых факторов неопределённости и возможных рисков.

На данном этапе важно учитывать, что неопределённость может касаться как внешних факторов (экономические изменения, политическая нестабильность, технологические инновации), так и внутренних (изменения в структуре организации, кадровые проблемы, недостаток ресурсов). Определив проблему, необходимо провести предварительный анализ возможных последствий, которые могут возникнуть при её решении или игнорировании.

Рассмотрим основные уровни неопределённости, включающие различные сценарии (рис. 1):

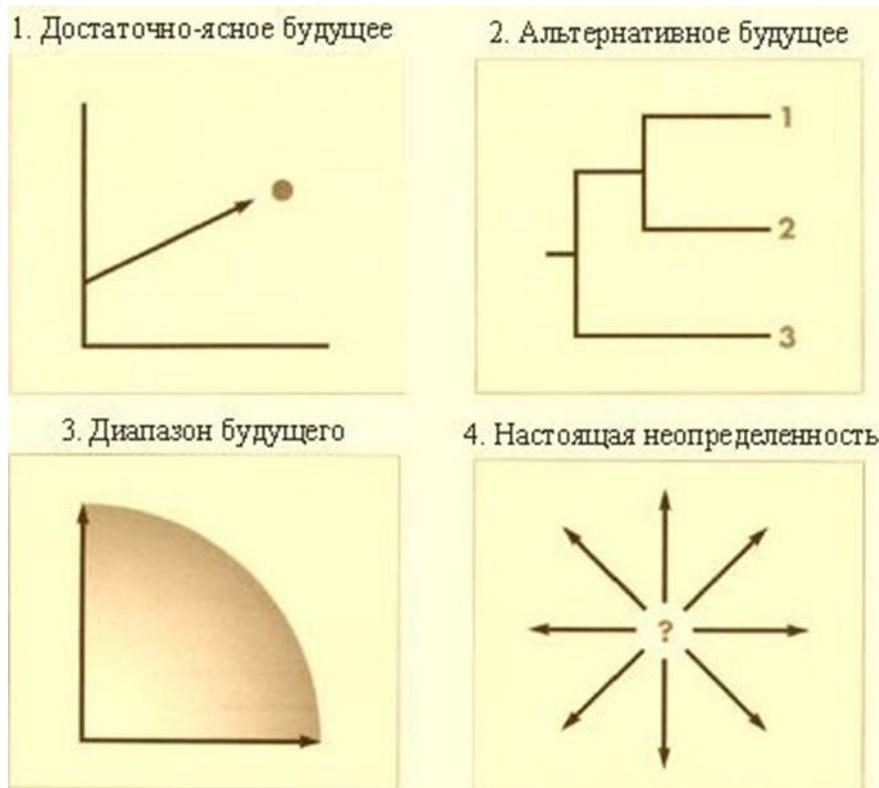


Рисунок 1. – Уровни неопределённости

Достаточно ясное будущее – для принятия управленческих решений имеется достаточное количество информации, можно разработать единственный прогноз, который будет достаточен для формулирования стратегии и предполагает возможность точного предсказания будущих событий, таких как рыночные тенденции или характеристики продукта, с высокой степенью вероятности.

Альтернативное будущее – информация доступна, но не является полной, возможные сценарии будущего могут быть описаны несколькими альтернативными путями, а реализация каждого из рассматриваемых сценариев будет зависеть от выполнения ключевых факторов, которые могут изменить исход событий.

Диапазон будущего – в условиях недостатка информации можно определить лишь диапазон возможных исходов событий, который ограничивается несколькими основными переменными, однако конечный результат может находиться в любом месте внутри этого диапазона.

Настоящая неопределённость – при отсутствии надёжной основы для прогнозирования и недостатке информации для выбора оптимального управленческого решения возможно развитие непредсказуемых сценариев. Ключевые факторы, влияющие

на будущее, либо не могут быть выявлены, либо их число велико и их взаимодействие невозможно предсказать.

Большая часть стратегических проблем, связанных с прогнозированием, попадают в уровни неопределенности 2 и 3, второе место занимают проблемы 1-го уровня, проблемы 4-го уровня стараются повысить до более высоких уровней для их решения в условиях риска и неопределённости.

В зависимости «от степени неопределённости используются соответствующие методы прогнозирования:

Уровень 1: применяются классические стратегические инструменты, такие как SWOT-анализ и PEST-анализ.

Уровень 2: используются методы анализа дерева решений, модели оценки опционов и теория игр.

Уровень 3: включают исследования скрытого спроса, прогнозирование технологических тенденций и сценарное планирование.

Уровень 4: предполагается использование аналогий и сопоставимых моделей, а также нелинейное динамическое моделирование» [2].

Основные способы получения исходной информации об исследуемых явлениях и объектах (рис. 2):



Рисунок 2. – Основные способы получения информации об исследуемых явлениях и объектах

На втором этапе построения алгоритма принятия управленческих решений осуществляется формулирование целей и критериев для принятия решения. После чёткой постановки проблемы следующим шагом является постановка целей, которые необходимо достичь в процессе принятия управленческого решения. В условиях риска и неопределённости цели должны быть гибкими и адаптивными, чтобы учесть возможные изменения внешней и внутренней среды.

Критерии принятия решения характеризуют, насколько эффективным будет принятое решение и могут включать: минимизацию рисков, максимизацию прибыли, улучшение репутации компании, а также другие показатели, соответствующие стратегическим целям организации. Отметим, что на этом этапе важное значение имеет измеримость и реалистичность критериев.

Основными критериями, используемыми при принятии управленческих решений в условиях риска и неопределённости, являются следующие [3]:

- критерий Вальда (или «максиминный») – характеризуется крайним пессимизмом, предполагая выбор решения, минимизирующего наихудший возможный исход.
- критерий «максимакса» – представляет собой оптимистичный подход, при котором решение выбирается на основе наилучшего из возможных исходов.
- критерий Гурвица (или «оптимизма-пессимизма», также известный как «альфа-критерий») – учитывает степень пессимизма через коэффициент, позволяя балансировать между оптимистичными и пессимистичными ожиданиями.
- критерий Сэвиджа (или «критерий потерь от минимакса») – направлен на выбор стратегии, минимизирующей ожидаемые потери по сравнению с наихудшим предсказанным уровнем риска.

На этапе разработки альтернативных решений рассматривают все возможные варианты решений. В условиях риска и неопределённости следует принимать в расчёт несколько сценариев развития событий, каждый из которых может потребовать различных подходов.

Разработка альтернативных решений должна базироваться на информации, собранной на предыдущих этапах, и учитывать все возможные риски и неопределённости. Для каждого сценария необходимо оценить потенциальные последствия и вероятность их наступления с целью создания базы для дальнейшего выбора оптимального решения.

После этапа разработки альтернативных вариантов необходимо провести детальный анализ и оценку возможных решений проблемы. Этот этап алгоритма принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости включает в себя анализ рисков, оценку стоимости и выгод, а также прогнозирование возможных последствий. Отметим, что на этом этапе важно учитывать наряду с количественными факторами, так же качественные.

Сравнение альтернативных решений проводится на основе ранее установленных критериев. Использование методов анализа решений, среди которых: метод дерева решений, анализ чувствительности, метод Монте-Карло и другие, позволяет более точно оценить риски и вероятности успеха каждого альтернативного варианта принятия решения.

После проведённого анализа и сравнения альтернативных вариантов орган, ответственный за принятие решения, выбирает наиболее оптимальный вариант. В условиях риска и неопределённости выбор может быть неочевидным, и довольно часто на практике приходится выбирать решения, связанные с компромиссами.

Важно помнить, что даже при наличии детально проработанного алгоритма, принятие решения в условиях риска и неопределённости всегда сопряжено с некоторой долей риска. И в этой ситуации решающую роль играет опыт и интуиция органов управления предприятием, а также способность быстро реагировать на изменяющиеся условия.

Принятое управленческое решение необходимо реализовать в практической деятельности, что требует тщательного планирования и организации процесса. И здесь важно предусмотреть механизмы контроля за исполнением управленческого решения и оперативного реагирования на возникающие изменения.

Контроль позволяет выявить отклонения от намеченного плана и принять корректирующие меры. В условиях риска и неопределённости особенно важно иметь гибкую систему контроля, которая позволит быстро адаптироваться к новым условиям.

Завершающим этапом алгоритма принятия управленческих решений является оценка достигнутых результатов и анализ того, насколько принятое решение соответствовало поставленным целям. В случае, если результаты не соответствуют ожиданиям, необходимо провести анализ причин и внести соответствующие корректировки в алгоритм принятия управленческих решений.

Оценка результатов позволяет не только исправить ошибки, но и накопить опыт, который будет полезен для компании при принятии управленческих решений в будущем. В условиях риска и неопределённости важно постоянно учиться на собственных ошибках и успехах, чтобы быть готовыми к новым вызовам.

Принятие управленческих решений в условия риска и неопределённости можно причислить к непрограммируемым решениям, что обусловлено уникальностью и непредсказуемостью кризисных ситуаций [4].

В практике принятия рискованных управленческих решений ориентируются на шкалу допустимого риска, который «характеризует как сам риск, так и размер связанных с ним потерь:

- незначительный риск – до 5%;
- малый риск – до 5-10%;
- средний риск – 11-20%;
- повышенный риск – 21-30%;
- азартный риск – свыше 30%.

Для определения вероятности наступления того или иного исхода используются следующие операции: сбор данных; оценка ситуации, пробные испытания.

Как правило, большинству рискованных управленческих решений, принимаемых в условиях деятельности современных предприятий, соответствует средняя величина риска – в пределах 20%, однако с учётом специфики конкретной ситуации выбор лица, ответственного за принятие решения, может быть и с повышенным риском» [5].

Главным отличием управленческих решений, принимаемых в условиях риска и неопределённости, является то, что в таких ситуациях отсутствует конкретное понимание происходящих событий, и существует только вероятность наступления определенных инцидентов.

В заключение отметим, что принятие управленческих решений в условиях риска и неопределённости требует от руководителей гибкости, аналитического подхода и умения быстро адаптироваться к изменениям. Разработка и использование алгоритма принятия решений, основанного на чётком определении проблемы, анализе альтернатив и оценке рисков, позволяет существенно повысить эффективность управленческих действий и минимизировать негативные последствия неопределённости.

В условиях быстроменяющегося мира такой подход становится не просто желательным, но необходимым для успешного функционирования организации и её устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Романченко С.В. Особенности принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости // Путеводитель предпринимателя, 2012. – № 14. – С. 214-223.

2. Джанелидзе М.Г. Влияние нестабильности на формирование стратегий инновационного развития // Развитие экономики в нестабильной международной политической ситуации. сборник научных статей. Санкт-Петербург, 2016. – С. 37-39.

3. Боровиков А.С. Алгоритм принятия управленческих решений в условиях риска и неопределённости // Academy, 2018. – № 11 (38).

4. Кенина Д.С., Звягинцева О.С., Хрипкова Л.Н. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределённости // Kant, 2020. – № 4 (37).

5. Борисова А.Н., Сапунова Т.А. Проблемы принятия управленческих решений в условиях неопределенности и риска: сборник трудов конференции // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 23 апр. 2017 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2017. – С. 354-358.

6. Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 23 апр. 2017 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017.

7. Витевская О. В., Горышкин Р. Д. Управление в условиях крайней неопределенности//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №1. С.128-131

Информация об авторе

Вула Винсент Каталай, аспирант Московской международной академии, г Москва, Россия

Information about the author

Woola Vincent Catalay, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.85.35.024

Горский Михаил Михайлович

Московская международная академия

Трансформация и адаптация логистики к вызовам нестабильной внешней среды предприятия

Аннотация. Логистика является ключевым звеном в цепочке поставок предприятия, особенно в условиях нестабильной внешней среды, такой как изменения рыночной конъюнктуры, геополитические риски, изменения законодательного регулирования. В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на современную ситуацию на рынке логистики России. Также рассмотрены основные ограничения российской логистики в условиях западных санкций и представлены ключевые элементы адаптивных стратегий управления рисками. Кроме того, автором определены основные пути выхода из сложившегося кризиса, требующие комплексного подхода, включающего внедрение современных технологий, стратегическое планирование, управление рисками и обучение персонала.

Ключевые слова: нестабильная внешняя среда, санкционная политика, адаптация логистики, перспективы развития.

Gorsky Mikhail Mikhailovich

Moscow International Academy

Transformation and adaptation of logistics to the challenges of an unstable external environment of the enterprise

Annotation. Logistics is a key link in the company's supply chain, especially in an unstable external environment, such as changes in market conditions, geopolitical risks, and changes in legislative regulation. The article considers the factors influencing the current situation in the Russian logistics market. The main limitations of Russian logistics in the context of Western sanctions are also considered and the key elements of adaptive risk management strategies are presented. In addition, the author identifies the main ways out of the current crisis that require an integrated approach, including the introduction of modern technologies, strategic planning, risk management and staff training.

Keywords: unstable external environment, sanctions policy, adaptation of logistics, development prospects.

В последние годы экономические санкции против Российской Федерации стали одной из важных тем международных отношений. Санкции затронули различные секторы экономики, включая финансы, энергетику и оборону. В ответ на введение санкций Европейским Союзом, США, Канадой, Австралией и Норвегией в 2014 году, Россия предприняла контрмеры в виде продовольственного эмбарго. Это эмбарго ограничивало ввоз широкого спектра продуктов из данных стран и было направлено на поддержку отечественного сельского хозяйства и развитие внутреннего производства. Основные категории, попавшие под эмбарго, включали: мясо и мясные продукты (включая колбасы); рыбу и морепродукты; овощи и фрукты; молочную продукцию [1].

В 2022 году Россия продлила эмбарго на импорт определенной сельскохозяйственной продукции до 2024 года [2]. Единственным исключением стала молочная сыворотка для детских смесей, что подчеркивает важность обеспечения социально значимых продуктов. Продление эмбарго свидетельствует о намерении страны

продолжать политику поддержания внутреннего производства и независимости от импорта. Российская Федерация не раскрывает данные по поставкам в полном объеме, что затрудняет анализ текущих изменений и их непосредственных последствий. Данные же от международных организаций, таких как Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), имеют существенный временной лаг. На данный момент наиболее актуальные данные представлены только по состоянию на 2022 год [3].

На современном этапе развития экономики каждый субъект хозяйствования сталкивается с необходимостью самостоятельного принятия решений и обеспечения собственной устойчивости в условиях глобальной конкурентной среды и экономической нестабильности. Одной из ключевых сфер, влияющих на успех и эффективность хозяйственной деятельности, является логистика. Логистическое обеспечение играет важнейшую роль в оптимизации потоковых процессов, связанных с закупками, производством, распределением и продажей продукции.

Цель исследования заключается в изучении современной ситуации на российском логистическом рынке и выработке рекомендаций по выходу из сложившегося логистического кризиса.

1. Влияние санкций и геополитических факторов на современную ситуацию на рынке логистики России

Современная логистическая система России представляет собой сложно организованную и многогранную инфраструктуру, обеспечивающую перемещение товаров, услуг и информации внутри страны и за её пределами. Основные вызовы и тенденции, характерные для данной сферы, во многом определяются внешнеэкономическими факторами, технологическими изменениями и внутренними потребностями рынка. В настоящее время влияние санкций и геополитических факторов высоко.

Во-первых, это ограничения на импорт и экспорт. Санкционные меры, введенные против России, существенно повлияли на логистические цепочки. Ввоз определенных товаров оказался под запретом, что вызвало необходимость поиска новых поставщиков и рынков сбыта [4]. Например, европейские и американские товары стали недоступны, и вынуждено увеличилось сотрудничество с азиатскими странами.

Во-вторых, изменение транспортных маршрутов. Закрытие некоторых традиционных маршрутов и воздушного пространства привело к необходимости разработки альтернативных путей доставки. В частности, активизировалось использование железнодорожного транспорта через Казахстан и Китай [4]. Кроме того, по мнению авторов

В-третьих, ужесточение финансовых условий. Ограничение на проведение международных платежей и использование определенных финансовых инструментов также усложнило логистические операции и требовало новых подходов к расчетам и финансированию [5].

2. Адаптация логистических систем в условиях санкций

В условиях экономических санкций, наложенных на Российскую Федерацию, адаптация логистических систем и эффективное управление товародвижением становятся критически важными задачами для предприятий. Санкции затрагивают многочисленные аспекты хозяйственной деятельности, включая импорт и экспорт товаров, доступ к международным транспортным логистическим маршрутам и финансовым услугам. В данной ситуации предприятиям необходимо оперативно пересматривать свои логистические стратегии и внедрять инновационные решения для поддержания стабильного функционирования и конкурентоспособности. Санкции имеют несколько ключевых воздействий на систему логистики в России, что представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные ограничения российской логистики в условиях западных санкций

Стоит сказать, что для преодоления вызовов, связанных с санкциями, компании могут использовать разные стратегии. Так, по мнению автора Зинкевич В.В. [6]: «Разработка и использование адаптивных стратегий управления рисками становится критической в условиях санкций. Это включает в себя регулярную оценку рисков, разработку планов бизнес-контингентности и резервирование ресурсов для минимизации воздействия санкций на основные операции предприятия». Автор статьи согласен с данным утверждением. В условиях санкций компании вынуждены адаптироваться и разрабатывать стратегические подходы к управлению рисками, чтобы минимизировать негативное влияние на их операции и сохранить конкурентоспособность.

Рассмотрим подробнее ключевые элементы адаптивных стратегий управления рисками:

1. Регулярная оценка рисков, включающая постоянный мониторинг изменений. Компании должны постоянно анализировать текущую внешнеэкономическую ситуацию, включая изменения в санкционном режиме и геополитические факторы. Кроме того, использование аналитических инструментов и методов для прогнозирования потенциальных рисков позволяет заранее принимать корректирующие меры.

2. Разработка планов бизнес-контингентности (планирование на случай чрезвычайных ситуаций):

2.1 Разработка сценариев. Создание нескольких сценариев развития событий, включая наиболее неблагоприятные варианты, и подготовка соответствующих действий.

2.2. Обучение персонала. Проведение регулярных тренировок и обучения для сотрудников, чтобы они знали, как действовать в нестандартных ситуациях.

2.3. Гибкость в операциях (альтернативные поставщики). Создание цепочек поставок с несколькими альтернативными поставщиками, чтобы уменьшить зависимость от одного источника.

2.4 Логистическая диверсификация. Разработка дополнительных маршрутов и логистических решений, включая использование различных видов транспорта и портов.

3. Резервирование ресурсов (финансовое резервирование):

3.1 Создание резервных фондов. Формирование финансовых резервов для покрытия непредвиденных расходов, связанных с санкциями и изменениями в логистике.

3.2 Диверсификация инвестиций. Вложение средств в различные активы и валюты для минимизации финансовых рисков.

3.3 Материальные запасы (стокирование товаров). Создание запасов критически важных материалов и товаров для предотвращения перебоев в производстве и поставках.

3.4 Инфраструктурные запасы.: Инвестирование в дополнительные складские мощности и транспортные средства.

4. Расширение рынков. Активное исследование новых рынков сбыта и заключение договоров с новыми партнерами для диверсификации экспортных потоков.

5. Инновации и технологии (решения в области ИТ). Внедрение новых информационных систем для управления логистикой и цепочками поставок, что позволяет лучше контролировать и оптимизировать процессы.

6. Импортозамещение. Разработка и производство собственного оборудования и технологий для уменьшения зависимости от иностранных поставок.

3. Перспективы выхода из сложившегося логистического кризиса

Современная логистическая система России испытывает существенные трудности в силу множества факторов, включая санкции, пандемию COVID-19 и геополитические изменения. Однако несмотря на все вызовы, существуют значительные перспективы для стабилизации и дальнейшего развития логистического сектора. Рассмотрим основные пути выхода из нынешнего кризиса, требующие комплексного подхода.

Во-первых, по мнению автора, это диверсификация логистических маршрутов и партнеров, развитие альтернативных маршрутов. Ярким примером является Транссибирский маршрут [7] и Северный морской путь [8].

Ярким примером является нацпроект «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» ставит перед собой амбициозные задачи по увеличению пропускной способности ключевых железнодорожных магистралей России, таких как Байкало-Амурская (БАМ) и Транссибирская железнодорожные магистрали (Транссиб), а также сокращению сроков доставки транзитных контейнерных грузов.

Также, важным в контексте рассматриваемого вопроса является федеральный проект «Развитие Северного морского пути» (СМП), направленный на укрепление транспортного коридора, проходящего через Арктику. Этот проект учитывает стратегическое значение СМП для национальной экономики, социальной сферы, и международного сотрудничества. Он включает такие амбициозные планы, как [8, 9]:

1. Инфраструктурное развитие. В ключевых точках маршрута, таких как Мурманск, Архангельск, Сабетта, Дудинка и Певек, разрабатываются комплексные планы по улучшению портовых сооружений. Это включают инфраструктуру для перевалки грузов, логистики и поддерживающих услуг.

2. Развитие ледокольного флота. Проекты атомных и дизель-электрических ледоколов: Планируется строительство новых ледоколов, включая атомные ледоколы нового поколения. Они будут обеспечивать круглогодичное сопровождение судов по СМП, а также выполнять функции по спасению и мониторингу.

3. Экономическое стимулирование и инвестиционная привлекательность. Разработаны программы государственных и частных инвестиций, направленные на стимулирование привлечения как государственных, так и частных инвестиций для финансирования проектов, связанных с развитием СМП.

4. Навигационное обеспечение и безопасность. Спутниковое обеспечение и системы мониторинга: Внедрение продвинутых навигационных и спутниковых систем для обеспечения безопасности и точности судоходства в условиях сложной арктической обстановки.

5. Техническое и технологическое развитие. Ведутся исследования и разработки в области автономных и дистанционно управляемых судов, что может значительно повысить безопасность и экономическую эффективность использования СМП.

6. Социально-экономическое развитие регионов. Новые рабочие места и развитие регионов: Реализация проекта способствует созданию новых рабочих мест и развитию социальной инфраструктуры в приарктических регионах.

7. Экологическая устойчивость. Внедрение систем экологического мониторинга для отслеживания воздействия на окружающую среду и принятия своевременных мер по защите экосистемы.

Стоит отметить, что Федеральный проект «Развитие Северного морского пути» является долгосрочной стратегической инициативой, направленной на превращение СМП в высокоэффективный и безопасный международный транспортный коридор. Успешная реализация проекта неминуемо приведет к укреплению экономического потенциала Российской Федерации, развитию арктических регионов и значительному увеличению объема международных перевозок через Арктику.

Не менее важным видятся перспективы расширения сотрудничества с новыми партнерами. На азиатском рынке это углубление торговых отношений с Китаем, Индией, Южной Кореей и Японией. Кроме того, это развитие связей с Ближним Востоком и Африкой. Турция, Иран и страны Персидского залива становятся важными партнерами в области логистики и торговли.

Во-вторых, по мнению автора, важным является внедрение передовых технологий и инноваций. Например, внедрение автоматизированных систем управления цепочками поставок (SCM), транспортом (TMS) и складами (WMS).

Также важны такие новые технологии, как блокчейн, благодаря которым операции прозрачны и безопасны, что позволяет улучшить контроль над грузопотоками и снизить риски мошенничества.

В-третьих, это усиление государственной поддержки и частные инициативы. К таким инициативам можно отнести:

1. Государственные программы и субсидии. Государственная поддержка проектов развития транспортной инфраструктуры, включая финансовую и организационную помощь.

2. Регуляторные послабления: Уменьшение бюрократических преград и стимулирование инвестиций в логистический сектор.

3. Частные инвестиции и партнерства. Кооперация государства и частных компаний в вопросах финансирования и управления логистическими проектами.

4. Привлечение иностранных инвесторов: Создание благоприятных условий для инвестирования в логистическую инфраструктуру и технологии.

В-четвертых, это образование и квалификация кадров. Необходимо развивать образовательные программы путем создания и поддержки специализированных курсов и программ в области логистики и управления цепочками поставок. Также важно сотрудничество с университетами и колледжами.

По мнению автора, перспективы выхода из сложившегося логистического кризиса напрямую зависят от скоординированных усилий государства, бизнеса и образовательных учреждений. Адаптация к новым условиям, активное внедрение цифровых технологий, модернизация инфраструктуры и развитие новых торговых маршрутов могут стать ключевыми факторами успеха. Эти меры помогут не только преодолеть текущие трудности, но и создать устойчивую и конкурентоспособную логистическую систему в России.

Адаптация логистических систем в условиях санкций – это сложный и многоуровневый процесс, требующий оперативного и стратегического подхода. Компании должны быть готовы к постоянному мониторингу ситуации, быстрому принятию решений и внедрению инновационных решений для поддержания устойчивости бизнеса. Эффективное управление товародвижением помогает предприятиям не только выжить в условиях неопределенности, но и найти новые возможности для роста и развития.

Санкции оказали значительное воздействие на российскую систему логистики, вызвав необходимость в адаптации и перестройке существующих механизмов. Однако эти

вызовы также открывают новые возможности для развития внутреннего рынка и установления более глубоких связей с дружественными странами. Расширение географии торговли и инвестиций в инфраструктуру помогут России создать более устойчивую и независимую логистическую систему в долгосрочной перспективе.

Современная российская логистика является динамично развивающейся отраслью, которая активно адаптируется к вызовам и использует новые технологии для повышения эффективности. Несмотря на внешнеэкономические ограничения и сложные условия, российские компании находят новые пути развития и укрепления своих позиций на внутреннем и международном рынках.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
2. Ананченкова П.И. Человеческие ресурсы в системе обеспечения предприятия. Труд и социальные отношения. 2013. Т. 24. № 12. С. 3-12.
3. Тонконог В.В., Ананченкова П.И. Анализ потребностей малого и среднего предпринимательства Краснодарского края в программах бизнес-образования. Труд и социальные отношения. 2013. Т. 24. № 4. С. 78-91.
4. Мачек М.И. Логистические риски в условиях санкций. / М.И.Мачек, В.В.Тонконог // Вестник ГМУ им. адмирала Ф.Ф.Ушакова, г.Новороссийск, №3 (48) 2024. С.68-70.
5. Макушева А. Организация мультимодальных перевозок в новых реалиях. / А.Макушева, В.В.Тонконог // Вестник ГМУ им. адмирала Ф.Ф.Ушакова, г.Новороссийск, №3 (48) 2024. С.53-56
6. Тонконог В.В. Развитие интеллектуальной транспортной системы Северного морского пути / В.В. Тонконог, В.А. Коробкин // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф. Ушакова. — №3. — 2022. С.67-73.
7. Тонконог В.В. Исследование особенностей организации перевозок грузов по северному морскому пути: логистические преимущества и оценка эффективности контейнерных перевозок / В.В.Тонконог, К.В.Конфино // Международный научно-исследовательский журнал. – 2024. – №8 (146).
8. Савелюк А.Д. Производственные мощности и их влияние на качество логистических услуг / А.Д.Савелюк, В.В.Тонконог // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф.Ушакова. 2024. №2(47) с. 75-77
9. Головань Т.В. Единое информационное пространство цифровой логистики в мультимодальных транспортных системах / Т.В.Головань, В.В.Тонконог // Актуальные проблемы общества, экономики и права в контексте глобальных вызовов / Сборник материалов V Международной научно-практической конференции, г. Санкт-Петербург, 5 ноября 2021 г. – Санкт-Петербург: ООО «ИРОК» 2021 – С.170-175.
10. Vlasov A., Stanovskikh A. Logistic support of competitiveness of an industrial enterprise//Journal of Monetary Economics and Management – 2022.- No. 1.- pp.30-37.

Информация об авторе

Горский Михаил Михайлович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Mikhail Mikhailovich Gorsky, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.97.38.025

Демчик Иван Владимирович
Московская международная академия

**Российский рынок одежды в условиях либерализации мировой торговли:
организационно-экономические методы управления**

Аннотация. В статье рассматривается состояние российского рынка одежды в контексте либерализации мировой торговли и введенных международных санкций. Анализируются организационно-экономические методы управления, применяемые компаниями для адаптации к новым условиям. Особое внимание уделяется стратегиям, направленным на повышение конкурентоспособности и снижению зависимости от импорта. Исследуются успешные примеры отечественных брендов, которые сумели переориентироваться и наладить производство. В заключение делаются выводы о перспективах развития российского рынка одежды и его влиянии на экономическую устойчивость страны. Работа нацелена на специалистов в области экономики, бизнеса и управления, а также на студентов и преподавателей, интересующихся актуальными вопросами модной индустрии.

Ключевые слова: либерализация, одежда, бренд, мировая торговля, санкции, организационно-экономические методы, тенденции, перспективы.

Demchik Ivan Vladimirovich
Moscow International Academy

**The Russian clothing market in the context of world trade liberalization:
organizational and economic management methods**

Annotation. The article examines the state of the Russian clothing market in the context of the liberalization of world trade and the imposed international sanctions. The organizational and economic management methods used by companies to adapt to new conditions are analyzed. Special attention is paid to strategies aimed at increasing competitiveness and reducing dependence on imports. The successful examples of domestic brands that have managed to reorient and establish production are being investigated. In conclusion, conclusions are drawn about the prospects for the development of the Russian clothing market and its impact on the economic stability of the country. The work is aimed at specialists in the field of economics, business and management, as well as students and teachers interested in current issues of the fashion industry.

Keywords: liberalization, clothing, brand, world trade, sanctions, organizational and economic methods, trends, prospects.

В 2022 произошли значительные изменения для российского бизнеса, как крупного, так и малого. Многие иностранные компании завершили свою деятельность на территории страны и перенести свой бизнес за рубеж, в то время как другие увидели потенциал для расширения своих возможностей и роста. Сфера fashion-retail оказалась в нестабильной ситуации. С одной стороны, уход крупных зарубежных фирм, которые занимали ранее значительную долю российского рынка, открыли возможности для местных брендов. С другой стороны, ограничения во взаимодействии России с зарубежными партнерами, особенно с странами Европы, а также проблемы с транспортировкой и таможенным оформлением, вынуждают бренды искать новых поставщиков сырья и повышать цены на свою продукцию. Российский рынок одежды, как важная составляющая текстильной и легкой промышленности, испытывает на себе влияние глобальных экономических

изменений. Интеграция в международные торговые отношения и устранение барьеров между странами приводят к изменению конкурентной среды для отечественных производителей, увеличивая их зависимости от колебаний международных цен, модных трендов и потребительских предпочтений.

Особенно важным становится понимание того, как использовать уникальные факторы, такие как локальные ресурсы и российские традиции, для создания конкурентных преимуществ.

Цель данной статьи — проанализировать особенности российского рынка одежды в новых условиях мировой торговли и предложить организационно-экономические методы управления, способствующие повышению конкурентоспособности отечественных производителей. В рамках исследования будут рассмотрены текущие тенденции рынка, влияние глобализации на спрос и предложение, а также успешные стратегии компаний, которые смогли адаптироваться к новым вызовам. Необходимо также проанализировать возможности для повышения конкурентоспособности российских компаний в условиях глобального рынка.

Ожидается, что результаты исследования помогут не только повысить осведомленность участников рынка о возможностях и угрозах, но и станут основой для выработки перспективных управленческих решений в условиях динамично меняющейся экономической среды.

Анализ российского рынка одежды: текущая ситуация и тенденции

Современный мировой рынок демонстрирует очевидные тенденции к либерализации, что открывает новые возможности, но одновременно создает серьезные вызовы для национальных экономик. В условиях глобализации, изменений потребительского поведения и колебаний экономической ситуации, производители сталкиваются с новыми вызовами и возможностями. Анализ текущей ситуации и выявление ключевых тенденций на российском рынке одежды помогут понять не только текущее состояние отрасли, но и ее перспективы развития.

На сегодняшний день конъюнктура рынка на российском рынке одежды характеризуется высокой степенью конкуренции как среди отечественных, так и среди зарубежных брендов. По состоянию на 2023 год, доля импорта в общем объеме потребления одежды составляет около 50%. Основными игроками на рынке являются как крупные международные бренды, так и небольшие российские производители, которые стремятся внедрять инновационные решения и адаптировать свою продукцию под местные условия [8].

Потребительское поведение в последние годы претерпевает изменения. Повышение уровня осведомленности о качестве и устойчивом производстве привело к росту интереса к экодизайну и этичной моде. Клиенты все чаще обращают внимание на состав тканей, условия производства и устойчивость бизнеса. Это открывает новые возможности для отечественных дизайнеров и производителей, генерирующих продукцию, основанную на экологических принципах.

Внедрение технологий recycling, использование органических и биodeградируемых материалов становятся стандартом для многих предприятий. Потребители, особенно молодежная аудитория, стремятся поддерживать этичные компании, что влияет на их выбор при покупке одежды.

В условиях глобальных экономических неопределенностей, многие российские компании начинают активнее следовать пути локализации производства. Это не только помогает сократить издержки на логистику, но и отвечает на растущий запрос на продукты, производимые внутри страны. Локальные бренды становятся популярнее, и потребители все чаще выбирают отечественные товары.

В ответ на требования потребителей, растет интерес к индивидуальным решениям и кастомизации одежды. Бренды начинают предлагать услуги по персонализации, позволяя клиентам создавать уникальные изделия в соответствии с их стилем и предпочтениями. Эта

тенденция создает дополнительные возможности для взаимодействия с покупателями и укрепления лояльности к бренду.

Еще одной из основных тенденций сегодняшнего дня на рынке одежды является рост онлайн-продаж. Особенно заметным является рост онлайн-продаж одежды, который ускорился во время пандемии COVID-19. По прогнозам, к 2025 году доля онлайн-торговли на рынке одежды в России достигнет 30%. Процветание e-commerce изменяет подходы к маркетингу и продажам, требуя от брендов эффективного использования цифровых каналов, оптимизации пользовательского опыта и активного продвижения через социальные сети [6].

Таким образом, российский рынок одежды находится в состоянии активных изменений. Высокая конкуренция, изменения в потребительских предпочтениях и ввод новых технологий создают как вызовы, так и возможности для отечественных производителей. Важно следить за текущими тенденциями, такими как рост онлайн-продаж, устойчивое развитие, локализация производства и индивидуализация, чтобы оставаться конкурентоспособными и соответствовать требованиям рынка.

Влияние либерализации торговли на российском рынке одежды

В 2023 году российская экономика продолжает сталкиваться с вызовами, связанными с международной политикой и санкциями, введенными против России на фоне геополитических конфликтов. Либерализация торговли, как стремление к снижению барьеров на внешних рынках, в данный момент оказывается под давлением этих условий. Рассмотрим, как либерализация торговли влияет на российский рынок одежды в условиях санкционной борьбы, выявляя как положительные, так и отрицательные аспекты этой ситуации.

К несомненно положительным аспектам либерализации торговли можно отнести следующие:

1. Увеличение доступа к альтернативным рынкам.

Санкции западных стран вынуждают российские компании искать новые рынки для сбыта своей продукции. Либерализация торговли с развивающимися странами, такими как Китай, Турция и страны СНГ, предоставляет российским производителям одежды возможность расширять свои экспортные стратегии и находить новые каналы сбыта. Это создает предпосылки для увеличения объемов продаж и укрепления позиций на международной арене.

2. Доступ к недорогим импортным товарам.

Либерализация торговли может привести к увеличению импорта одежды из стран, не подпадающих под санкционный режим. Это может позволить российским потребителям получить доступ к более разнообразным и экономически выгодным предложениям на рынке, удовлетворяя потребности в модной и качественной одежде. Особенно это актуально для тех сегментов рынка, где отечественные производители пока не могут предложить конкурентоспособные альтернативы.

3. Повышение конкурентоспособности.

Конкуренция со стороны иностранных брендов, особенно в условиях снижения торговых барьеров, может сподвигнуть российских производителей повысить качество своей продукции и услуги. Бренды, стремящиеся выжить на рынке, должны будут адаптироваться, внедрять новые технологии и улучшать процессы, что в долгосрочной перспективе может привести к оздоровлению всей отрасли [2,8].

Отрицательными аспектами либерализации торговли являются:

1. Утрата опорных рынков.

Санкции, наложенные на Россию, значительно ограничили доступ к традиционным зарубежным рынкам. Потеря ключевых партнеров, таких как страны Европейского Союза и США, сильно ударила по российскому рынку одежды. Либерализация торговли в новых условиях сталкивается с проблемами интеграции на существующий рынок из-за недоступности предыдущих точек сбыта и меняющейся структуры спроса.

2. Увеличение зависимости от импорта.

Санкции ограничили возможности для ввоза тканей, комплектующих и технологичного оборудования из Запада, что усилило зависимость российских производителей от импортных запасов. Либерализация торговли может привести к ситуации, когда появление новых иностранных брендов на рынке будет временным решением, так как в будущем российские компании могут столкнуться с дефицитом ресурсов, необходимых для производства.

3. Давление на отечественных производителей.

Конкуренция с импортными брендами может оказаться неблагоприятной для российских производителей, особенно малых и средних предприятий. В условиях возросшей конкуренции отечественным брендам будет сложно удержать свои позиции на рынке, что может привести к банкротствам и потере рабочих мест в сфере легкой промышленности [2,9].

Таким образом, в условиях санкционной борьбы, либерализация торговли имеет сложное и многослойное влияние на российский рынок одежды. С одной стороны, она открывает новые возможности для расширения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности, с другой — создает серьезные риски для устойчивости отечественных производителей и зависимости от внешних поставок.

Организационно-экономические методы управления для повышения конкурентоспособности

В серьезных условиях секционной борьбы с европейскими странами важно применять эффективные организационно-экономические методы управления, направленные на повышение конкурентоспособности отечественных производителей. Ключевыми подходами и основными стратегиями, которые могут способствовать успешной адаптации российского рынка одежды к новым реалиям могут быть следующие: оптимизация производственных процессов; автоматизация и цифровизация отрасли легкой промышленности, увеличение доли отечественных материалов на рынке одежды; применение местных ресурсов; дальнейшее развитие маркетинга и брендинга; поиск эффективных каналов сбыта продукции; активное участие в выставках и международных форумах [7,9].

Оптимизация производственных процессов может быть выражена во внедрении бережливого производства. Применение принципов бережливого производства позволяет снизить издержки и повысить эффективность использования ресурсов. Оптимизация процессов на всех этапах — от разработки коллекции до реализации готовой продукции — позволяет товарам быстрее выходить на рынок, что особенно важно в условиях изменяющегося спроса.

Инвестиции в современные технологии и цифровые решения (такие как ERP-системы и CAD-программы) помогают улучшить управление производственными мощностями и сократить время на подготовку производства. Это применимо как к малым, так и к крупным предприятиям и позволяет повысить гибкость и скорость реагирования на изменения спроса [1].

Содействие в развитии текстильной промышленности может быть выражено в увеличении доли отечественных материалов. А для укрепления конкурентоспособности рынка одежды важно поддерживать российских производителей тканей. Создание условий для развития текстильной промышленности позволит снизить зависимость от импорта, повысив доступность качественных местных материалов. Государственная поддержка, гранты и субсидии могут стать стимулом для создания новых производств.

Поощрение использования экологически чистых и местных материалов не только улучшает имидж брендов, но и снижает затраты на логистику, что сказывается на окончательной стоимости продукции. Например, использование льна и шерсти как традиционных материалов для российской одежды может стать конкурентным преимуществом.

В условиях международных санкций необходимо акцентировать внимание на формировании сильного и узнаваемого бренда. Исследование потребительских предпочтений и создание коллабораций с известными дизайнерами может помочь привлечь интерес к отечественным продуктам. Уникальность и аутентичность не только выделяют бренд на рынке, но и способствуют созданию лояльной клиентской базы.

Адаптация к новым каналам распределения продукции, таким как интернет-магазины и социальные сети, позволяет достичь широкой аудитории и увеличить объемы продаж. Важно развивать омниканальный подход, сочетая онлайн-продажи с офлайн-опытом, чтобы обеспечить эффективные каналы сбыта и максимально доступный и удобный путь для потребителей.

Создание кластеров и объединение предприятий отрасли помогает оптимизировать процесс сотрудничества и повышает конкурентоспособность. Партнерство между производителями, поставщиками и дистрибьюторами позволяет эффективно решать общие проблемы, делиться ресурсами и технологиями, а также совместно развивать новые продукты.

Несмотря на санкционные ограничения, участие в специализированных выставках и форумах может открыть новые возможности для налаживания контактов и поиска важных партнеров. Россия может наращивать присутствие на выставках в дружественных странах, что поможет укрепить международные связи и продвигать продукцию.

Таким образом, с учетом текущих вызовов, стоящих перед российским рынком одежды, организационно-экономические методы управления должны стать основным инструментом для повышения конкурентоспособности. Оптимизация производственных процессов, развитие местных ресурсов, создание сильных брендов и активное партнерство способны значительно изменить ситуацию в отрасли.

Кейсы успешных российских компаний в условиях либерализации торговли

Либерализация торговли в последние годы оказала значительное влияние на российский рынок одежды. Открытие новых возможностей, передача технологий, международное сотрудничество и расширение каналов сбыта представляют собой важные факторы, способствующие развитию производителей. Общеизвестными успешными кейсами российских компаний, которые смогли адаптироваться к новым условиям и выстроить успешные бизнес-модели можно отнести компанию "Спортмастер". "Спортмастер" — один из крупнейших ритейлеров спортивной одежды и обуви в России. После либерализации торговли компания смогла воспользоваться возможностями международных поставок и развить собственное производство. Активно запустили линию собственных брендов, таких как "Energetics" и "BRS". Эти бренды предлагают высококачественные товары по доступной цене, что позволило компании занять итоговые позиции на рынке. В результате, благодаря активному маркетингу и расширению ассортимента "Спортмастер" стал лидером в сегменте спортивной одежды в России, нарастив свою долю рынка до 30%. Согласно отчету, опубликованному в Спарк-Интерфакс, «Спортмастер» имеет самую высокую выручку среди российских fashion-сетей. Его выручка в два раза превышает выручку Gloria Jeans, составляющую 78 млрд рублей, и на 70% опережает Kagi, чья выручка составляет 93,7 млрд рублей. Компания также успешно открывает новые магазины и активно развивает онлайн-продажи, что позволяет достигать высоких финансовых показателей даже в условиях конкуренции [3].

Важным шагом в развитии «Спортмастера» является стремление к омниканальности. Компания планирует увеличить число онлайн-покупок через свое приложение, чтобы удовлетворить потребности современных потребителей и быть конкурентоспособной на рынке электронной коммерции. Это стратегический ход, который позволит «Спортмастеру» укрепить свою позицию и обеспечить устойчивый рост в будущем. В планах компании на ближайшие годы – открытие 96 собственных магазинов. Хотя это число меньше, чем у некоторых конкурентов, «Спортмастер» сосредотачивается на развитии в городах с населением до 50 тыс. человек. Кроме того, компания планирует

открыть 250 небольших магазинов по модели франшизы. Это стратегия, которая позволит «Спортмастеру» быть ближе к потребителям в малых населенных пунктах и расширить свое присутствие на рынке.

Российская марка «Lime». Именно ее называют главным выгодополучателем от ухода с рынка западных массмаркет-гигантов и именно ее рекламные кампании мирового уровня развешаны по всему городу. Концепция fast fashion, «быстрой моды», благодаря которой Lime смогла заменить многим Zara и H&M, возникла в 2014-м: подиумные тренды стали адаптировать под массового потребителя, а ассортимент начал обновляться каждую неделю. Дальше — стабильный рост за исключением сложного пандемийного года, когда все процессы предсказуемо замедлились. В 2021-м выручка выросла на 56% к предыдущему году, в 2022-м — на 58%, в 2023-м — на 76%. Рост происходит за счет расширения женского ассортимента, запуска мужского и детского направлений и открытия новых точек. Даже несмотря на рост логистических издержек и стоимости производства, бренд продолжает работать в демократичном ценовом сегменте [9].

К этому подтолкнули в том числе события 2022-го: все процессы пришлось экстренно ускорить. Кроме того, компания реорганизует розницу, последовательно закрывая небольшие магазины и открывая новые с современным дизайном и подходом к зонированию. За последние два года появилось 25 таких точек в самых лакомых местах, от «Европейского» до «Авиапарка» в Москве, от Ростова-на-Дону до Владивостока, стран СНГ и Дубая. Итого: 88 собственных точек, 2700 сотрудников, четыре концептуальные коллекции в год и тематические капсулы, которые поступают в продажу каждую неделю.

Еще один влиятельный игрок российской моды последних лет — марка Zarina, которая также активно работает над своим модным имиджем. Бренду Zarina уже тридцать лет. Компания не отказывается от своего прошлого и по-прежнему сохраняет главный принцип «капсулы»: предметы базового гардероба легко сочетаются между собой и комбинируются с вещами из лимитированных коллекций, которые выходят два раза в год. В компании Zarina поддерживают концепцию осознанности и экологичности.

Сейчас Zarina является одним из лидеров на российском рынке молодежной одежды в России. Благодаря производственным мощностям в Острове Псковской области и Китае, Zarina обеспечивает высокое качество продукции и эффективное использование возможностей международного рынка.

Zarina активно развивается на международном уровне, открывая новые магазины и расширяя ассортимент продукции. Еще одной составляющей успеха компании является то, что она использует различные стратегии, такие как сотрудничество с известными дизайнерами и проведение акций, чтобы привлечь внимание потребителей и укрепить свое положение на рынке [4].

Либерализация торговли открыла новые горизонты для российских компаний на рынке одежды. Успешные кейсы таких брендов, как "Спортмастер", "Lime" и "Zarina", подтверждают, что адаптация к новым условиям, использование современных маркетинговых стратегий и акцент на качестве продукции позволяют не только выжить, но и прочно занять свои позиции на рынке.

Перспективы и рекомендации для участников российского рынка одежды

Ситуация на российском рынке одежды в условиях санкций остается сложной и динамичной. Безусловно, экономические ограничения оказывают серьезное давление на производителей и ритейлеров, но вместе с тем открывают новые возможности для адаптации и развития.

На основе вышесказанного, проанализируем перспективы для участников рынка одежды на ближайший год и предоставим рекомендации по преодолению вызовов.

Во-первых, достаточно перспективно развитие локального производства. В условиях ограниченности импорта производители одежды будут вынуждены увеличивать долю локального производства. Это приведет к созданию новых рабочих мест, инвестированию в технологии и развитию отечественных брендов.

Во-вторых, увеличится спрос на доступную и качественную одежду, а также на специализированные ниши (например, одежда для фитнеса, экологически чистая мода) продолжит расти [10]. Участники рынка должны внимательно анализировать потребности различных сегментов и предлагать продукцию, соответствующую этим запросам.

В-третьих, однозначно увеличатся онлайн-продажи. Онлайн-торговля продолжит набирать обороты. Участники рынка должны сосредоточиться на развитии онлайн-платформ и оптимизации каналов дистрибуции, предлагая удобные условия покупок для потребителей.

И в-четвертых, сотрудничество с иностранными производителями, даже несмотря на санкции, возможны альтернативные пути сотрудничества с зарубежными брендами через локальные партнерства. Это может включать лицензирование, совместные предприятия и кросс-продвижение [4, 7].

Основными рекомендациями для участников рынка могут быть следующие:

1. Инвестирование в инновации.

Участники рынка должны активно внедрять новые технологии, такие как автоматизация производственных процессов, использование цифровых платформ для управления цепочками поставок и оптимизации продуктового ассортимента. Это позволит повысить эффективность и сократить затраты.

2. Фокус на устойчивом развитии.

Увеличение интереса потребителей к экологически чистым и этично произведенным товарам открывает возможности для брендов, ориентирующихся на устойчивое развитие. Участники рынков должны развивать программы по снижению негативного воздействия на окружающую среду и демонстрировать свою приверженность этим принципам.

3. Адаптация к новым трендам.

Оперативная реакция на изменяющиеся модные тренды и потребительские предпочтения станет ключевым фактором успеха. Участники рынка должны активно следить за модными новинками, проводя регулярные исследования и маркетинговые кампании.

4. Создание уникальных предложений.

В условиях высокой конкуренции компании должны разрабатывать уникальные предложения, которые выделят их на рынке. Это могут быть эксклюзивные коллекции, персонализированные продукты или особые акции, которые способны привлечь внимание целевой аудитории.

5. Укрепление клиентских отношений.

Построение долгосрочных отношений с клиентами требует от компаний активной работы с отзывами, поддержкой и вовлечением потребителей. Разработка программ лояльности и уровней обслуживания может помочь создать лояльную базу клиентов.

6. Открытые каналы коммуникации и обратной связи.

Важно использовать соцсети и онлайн-платформы для формирования сообщества вокруг бренда, что позволит получать обратную связь от потребителей, лучше понимать их потребности и реагировать на изменения в спросе.

Анализ российского рынка одежды подчеркивает необходимость эффективной адаптации бизнес-стратегий в условиях динамичной среды. Успешные компании, использующие эти тенденции и предвосхищающие изменения в потребительском поведении, смогут занять устойчивые позиции на российском рынке одежды, обеспечивая себе долгосрочное развитие и процветание.

Адаптация российских компаний к новым условиям и поиск путей для повышения производительности, совместно с осмысленной государственной поддержкой, могут помочь минимизировать негативные последствия. Важно, чтобы отрасль не только выживала в условиях внешнего давления, но и развивалась, обеспечивая потребности российского рынка качественной и доступной одеждой.

Внедрение методов не только поможет российским производителям одежды адаптироваться к новым условиям, но и создаст фундамент для устойчивого роста и развития рынка одежды в будущем, обеспечивая потребности населения качественной и доступной продукцией.

Примеры успешных кейсов производителей одежды на российском рынке показывают, что даже в условиях жесткой конкуренции и глобальных изменений, российские компании способны демонстрировать гибкость и инновационный подход. Рассматривая полученный опыт, отечественные производители могут найти пути дальнейшего развития и укрепления своих позиций как на внутреннем, так и на международном рынках.

Несмотря на сложности, вызванные санкциями, рынок одежды в России обладает значительным потенциалом для роста и развития. Участники рынка, готовые адаптироваться к новым условиям, инвестировать в инновации и активно работать с потребителями, смогут не только выжить, но и существенно укрепить свои позиции в дальнейшем. В предстоящие два года успех будет зависеть от гибкости, способности к инновациям и готовности к изменениям.

В условиях санкционной борьбы применение инновационных управленческих подходов становится ключевым фактором для устойчивого развития отрасли одежды в России. Адаптация к новым экономическим реалиям требует от предприятий гибкости и креативности в разработке стратегий, ориентированных на рынок и потребителя. Использование цифровых технологий и устойчивых практик производства позволит не только оптимизировать затраты, но и повысить конкурентоспособность российских брендов на международной арене. Кроме того, развитие партнерств и внедрение совместных проектов в рамках индустрии способствуют обмену знаниями и ресурсами, что усиливает позиции отечественного производства. Таким образом, инновационные управленческие подходы являются неотъемлемой частью стратегии, направленной на преодоление вызовов и создание устойчивой модели развития для сферы моды в России.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
2. Андреева С.В., Баранов И.М. Современные тенденции развития российского рынка одежды: к вопросу о новых подходах к управлению // Научные записки. 2023. Т. 21. № 5. С. 67-75.
3. Кузнецова Т.В., Лебедева А.Г. Влияние либерализации мировой торговли на российский рынок одежды: экономические и организационные аспекты // Вестник экономических исследований. 2022. Т. 32. № 7. С. 45-58. URL:<http://vestnik-economics.ru/2022/7/kuznetsova.pdf> (дата обращения 12.11.2022).
4. Миронова В. Ритейл-2022: разрыв связей, уход брендов, параллельный импорт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles/riteyl-2022-razrvv-swazey-ukhod-brendov-parallelnyy-import/> (дата обращения: 10.08.2024).
5. Морозов Д.И. Стратегии управления конкурентоспособностью российского сектора моды в условиях глобализации // Менеджмент и бизнес. 2023. Т. 15. № 3. С. 88-97.
6. Неретина М., Романова Т., Перемитин Г. «Просто не выжить»: торговые центры в кризисе и просят поддержки государства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/biznes/459147-prosto-ne-vyzit-torgovye-centry-v-krizise-i-prosat-podderzki-gosudarstva?ysclid=lcygrx792x973279988> (дата обращения: 15.08.2024.)
7. Реформа российской индустрии моды: экономический потенциал на внутреннем и внешнем рынках. Информационно-аналитическая система Росконгресс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://roscon-gress.org/sessions/spief-2019-reforma->

rossiyskoy-industrii-mody-ekonomicheskii-potentsial-na-vnutrennem-i-vne-shnem-runkakh/translation/ (дата обращения 20.08.2024).

8. Сидорова Е.М., Трошина В.А. Организационно-экономические механизмы адаптации рынка одежды в условиях открытой экономики // Экономика и управление. 2021. Т. 56. № 2. С. 121-130.

9. Шевченко А.Г. Проблемы и перспективы развития компаний в сфере fashion-retail в условиях санкций 2022 года // Вестник науки. 2022. №5 (50).

10. Яковлева Н.В. Тенденции и вызовы для российского рынка одежды после либерализации торговли // Российский экономический журнал. 2024. Т. 27. № 1. С. 39-50.

11. Щур В.А. Геомаркетинг как механизм позиционирования и развития дизайнерских брендов одежды в среде потребителя // Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №5. С.631-636

Информация об авторе

Демчик Иван Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Demchik Ivan Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.72.51.026

Дудар Сергей Александрович
Московская международная академия

Управление кредитным рынком в России: закономерности и перспективы развития

Аннотация. В данной статье рассматривается управление кредитным рынком в России, акцентируя внимание на его закономерностях и перспективах развития.

Статья начинается с обзора кредитного рынка в России, в ходе которого презентуются ключевые особенности его функционирования, структура кризисных и стабильных сегментов, а также характерные черты спроса и предложения на кредитные ресурсы. Затем переходится к закономерностям управления кредитным рынком, где рассматриваются факторы, влияющие на эффективность кредитования, включая экономические индикаторы, уровень риска и финансовую доступность для населения. Важное внимание уделяется текущей ситуации на кредитном рынке, где анализируются изменения в потребительских предпочтениях и кредитной активности в условиях экономической нестабильности, вызванной как внутренними, так и внешними факторами.

Перспективы развития кредитного рынка в России обсуждаются с учетом прогнозируемых трендов, включая цифровизацию финансовых услуг, внедрение новых технологий и изменение правил регулирования в рамках отечественной и международной практики. Кроме того, статья предлагает рекомендации для участников кредитного рынка, которые направлены на оптимизацию кредитных продуктов, улучшение взаимодействия с заемщиками, а также повышение уровня финансовой грамотности в обществе.

Исследование направлено на способствование формированию устойчивого и эффективного кредитного рынка, готового реагировать на изменения в экономической среде и потребности заемщиков.

Ключевые слова: кредитный рынок, управление кредитом, Россия, Центробанк, банковская система, потребительское кредитование, цифровизация, экономические факторы, перспективы развития, финансовый анализ.

Dudar Sergey Alexandrovich
Moscow International Academy

Credit market management in Russia: patterns and development prospects

Annotation. This article examines the management of the credit market in Russia, focusing on its patterns and development prospects.

The article begins with an overview of the credit market in Russia, during which the key features of its functioning, the structure of crisis and stable segments, as well as the characteristic features of supply and demand for credit resources are presented. Then he turns to the patterns of credit market management, which examines the factors affecting the effectiveness of lending, including economic indicators, risk level and financial accessibility for the population. Important attention is paid to the current situation in the credit market, where changes in consumer preferences and credit activity are analyzed in conditions of economic instability caused by both internal and external factors.

The prospects for the development of the credit market in Russia are discussed taking into account the projected trends, including the digitalization of financial services, the introduction of new technologies and changes in regulatory rules within the framework of domestic and international practice. In addition, the article offers recommendations for participants in the credit

market, which are aimed at optimizing credit products, improving interaction with borrowers, as well as increasing the level of financial literacy in society.

The research is aimed at contributing to the formation of a stable and efficient credit market, ready to respond to changes in the economic environment and the needs of borrowers.

Keywords: credit market, credit management, Russia, Central Bank, banking system, consumer lending, digitalization, economic factors, development prospects, financial analysis.

Кредитный рынок представляет собой сложный и многоуровневый компонент финансовой системы, чье функционирование является индикатором и катализатором экономического развития страны. В условиях глобальных неопределенностей, вызванных финансовыми кризисами, изменениями в денежно-кредитной политике и вызовами со стороны быстро развивающихся технологий, актуальность изучения управления кредитным рынком в России не вызывает сомнений. Настоящее исследование предполагает глубокую верификацию теоретических положений об управлении кредитными ресурсами, что позволяет выявить закономерности, определяющие динамику и структуру кредитования на уровне как институциональных, так и индивидуальных агентов.

Актуальность данной работы обусловлена не только нарастающей нестабильностью финансовых систем, но и необходимостью поиска оптимальных моделей для обеспечения устойчивого развития кредитного рынка в контексте социально-экономических трансформаций в России. Понимание ключевых закономерностей управления кредитными ресурсами становится важным для разработки эффективных стратегий, способствующих поддержанию экономического роста и повышению финансовой доступности. Нарастающие вызовы со стороны как международной конкуренции, так и внутренних структурных изменений требуют системного анализа существующих механизмов функционирования кредитного рынка и оценки их воздействия на экономическую безопасность страны.

Целью исследования является комплексный анализ текущего состояния кредитного рынка, выявление ключевых закономерностей управления и определение возможных направлений для его улучшения и устойчивого роста. В процессе работы ставились задачи: дать обзор основных характеристик и структуры российского кредитного рынка, провести анализ закономерностей, определяющих управление кредитными процессами, оценить текущее состояние рынка и выявить основные тренды, а также рассмотреть перспективы его развития с учетом современных вызовов.

Системное рассмотрение указанных аспектов позволит углубить понимание функционирования кредитного рынка в России и его роли в контексте глобальной финансовой архитектуры, а также выявить возможности для дальнейшего исследования в указанной области.

Обзор кредитного рынка в России

Кредитный рынок России претерпел существенные изменения на протяжении последних трех десятилетий, от времени распада Советского Союза до наших дней. В начале 1990-х годов, когда экономика страны столкнулась с переходом от плановой к рыночной, возникли новые финансовые институты, способствующие развитию банковской системы. Эта трансформация сопровождалась как ростом численности участников, так и множеством кризисов, включая дефолт 1998 года и глобальный финансовый кризис 2008 года.

С 2010 года в стране наблюдается стабильный рост кредитования, что связано с расширением потребительского и ипотечного кредитования, а также с новыми подходами к управлению финансовыми рисками. В конце 2010-х — начале 2020-х годов кредитный рынок продолжал развиваться, несмотря на внешние экономические разрушения, выразившиеся в введении санкций и падении цен на нефть. Однако пандемия COVID-19 и последовавшие за ней экономические сложности выдвинули новые вызовы, требуя дополнительного внимания к устойчивости финансовых институтов и стимулированию кредитования [1].

В настоящее время кредитный рынок России стоит на пороге новых изменений, диктуемых как внутренними экономическими условиями, так и международной политикой. В условиях составленной экономической ситуации, куда входят вопросы независимости финансовых потоков и нового уровня инвестиций, ключевыми остаются эффективные механизмы управления кредитными ресурсами. На современном этапе кредитного рынка России выделяются несколько ключевых участников. Банки представляют собой основной сегмент кредитного рынка, предоставляя широкий спектр кредитных продуктов, включая потребительские, ипотечные, автокредиты и корпоративные займы. Операционную эффективность банков также определяют цифровизация услуг и автоматизация процессов. Небанковские финансовые учреждения, включая микрофинансовые компании и кредитные кооперативы, становятся все более значительными игроками на рынке, предлагая альтернативные варианты кредитования и заполняя ниши, которые не охватывает банковская система. Государственные организации играют важную роль как регуляторы и участники кредитного рынка, влияя на уровне займов через программы поддержки и субсидирования. Кредитные заемщики, клиенты делятся на отдельные лица, малые и средние предприятия (МСП) и крупные корпорации; каждый сегмент имеет свои потребности и риски, что создает разнообразие кредитных предложений [1].

Сейчас рынок кредитования в России демонстрирует уверенные темпы роста. Общий объем выдачи новых кредитов составил 30 триллионов рублей, что представляет собой увеличение на 8% по сравнению с предыдущим годом. Данная динамика кредитования свидетельствует о том, что финансовая система страны продолжает восстанавливаться и адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям [3].

Структура кредитования показывает определенные устойчивые тренды и распределение по видам кредитов:

Потребительское кредитование занимает более 40% от общего объема кредитов. Основными факторами, способствующими этому значению, являются растущие доходы населения и изменения в потребительских предпочтениях, которые ориентированы на удовлетворение немедленных потребностей.

Ипотечное кредитование также демонстрирует устойчивый рост и составляет около 25%. Этот рост объясняется низкими процентными ставками по ипотечным кредитам, а также поддержкой государственных программ, направленных на обеспечение доступного жилья для граждан.

Корпоративные кредиты составляют приблизительно 30% от общего объема кредитования. Это отражает активность малого и среднего бизнеса, а также крупных компаний в секторах, которые критически нуждаются в финансовых ресурсах для своего функционирования и роста [1, 9].

В последние годы наблюдается заметный интерес к альтернативным формам кредитования, включая микрокредиты и краудфандинг. В первую очередь это связано с бурным развитием финтех-компаний и цифровых платформ, которые становятся ключевыми факторами, способствующими изменению подходов кредиторов к взаимодействию с клиентами. Данные изменения предоставляют новые возможности для получения финансирования и привлекают различные категории заемщиков.

Таким образом, кредитный рынок в России демонстрирует признаки дальнейшего развития и стабильности, несмотря на трансформации и вызовы, с которыми сталкивается финансовый сектор. Основные участники на рынке, включая банковские и небанковские финансовые учреждения, а также централизованные подходы к управлению кредитными ресурсами, создают условия для прогрессивного роста и адаптации к новым экономическим условиям. Внедрение новых технологий и форматов кредитования также будет способствовать более совершенной и эффективной кредитной системе в стране.

Закономерности управления кредитным рынком

Управление кредитным рынком в России представляет собой сложный и многогранный процесс, основанный на взаимодействии различных участников и

регуляторов. В условиях динамичной экономической среды и вызовов, связанных с глобальными изменениями, важно осознать теоретические основы, потребности и роль ключевых институтов в этом процессе. Настоящая статья рассматривает закономерности управления кредитным рынком в контексте научных теорий, правительственного регулирования и роли Центробанка РФ.

Управление кредитным рынком основывается на множестве научных теорий, которые раскрывают механизмы функционирования кредитных отношений и предлагают подходы к их регулированию. Одна из таких теорий – это теория информационной асимметрии, основанная на работах Георга Акерлофа и его модели «рынка lemons». Суть данной теории заключается в том, что кредиторы не обладают полной информацией о заемщиках, что может привести к неправильным решениям и рискам кредитных потерь [5].

Например, в нынешнем году на фоне высокой волатильности экономической среды эта проблема обострилась. Банки используют более сложные алгоритмы и методы оценки кредитоспособности, включая искусственный интеллект, чтобы минимизировать риски, связанные с недостатком информации. Это связано с развитием финансовых технологий и увеличением использования больших данных для анализа заемщиков и предсказания их поведения.

Второй пример – теория ликвидности Джона М. Кейнса, представляющая собой взгляд на то, как денежное предложение влияет на кредитование. В условиях низких ставок, таких как те, которые характерны для российской экономики, кредиторы могут быть заинтересованы в расширении объемов кредитования для получения дополнительных доходов от процентных ставок. Таким образом, управление кредитным рынком стало важным инструментом для достижения как экономических, так и социально-политических целей государства [8].

Институты, осуществляющие регулирование кредитного рынка, играют ключевую роль в обеспечении его стабильности и предсказуемости. В России к числу основных регулирующих органов относятся Министерство финансов, Федеральная налоговая служба и различные государственные агентства. Каждый из этих институтов вносит свой вклад в управление кредитными рисками и поддержание финансовой системы.

Например, введение новых налоговых мер на банки и финансовые учреждения, направленных на поддержку малых и средних предприятий (МСП), стало ключевым элементом государственной политики. Эти меры включают в себя налоговые льготы и субсидирование процентных ставок по кредитам для МСП, что способствует активному кредитованию и экономическому росту в регионах.

Банковские регулирующие органы, такие как Банк России, несут ответственность за надзор над банками и контролем за соблюдением правил, что составляет основной механизм профилактики системных рисков. Такое регулирование обязывает кредитные организации поддерживать достаточный уровень капитала и ликвидности, что критично в условиях нестабильной экономической ситуации.

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) выступает в роли главного регулятора кредитного рынка, применяя различные инструменты монетарной политики для управления денежным предложением и кредитной системой. Банк России продолжает использовать комбинацию традиционных инструментов, таких как установление ключевой процентной ставки, и инновационных мер, включая концепцию цифрового рубля [1].

Управление ключевой процентной ставкой позволяет Центробанку контролировать стоимость кредитов, что влияет на спрос и предложение в кредитном секторе. Понижение ставки в условиях текущей рецессии в экономике стало направлением, способствующим увеличению спроса на кредиты. Одновременно, Банк России активно внедряет цифровизацию в банковскую систему, что способствует последующему сокращению транзакционных издержек и ускорению процессов кредитования.

Как показывает практика, реализация программы по внедрению цифрового рубля создает новые возможности для управления кредитным потоком и улучшает доступность

финансовых услуг для населения. Это также позволяет укрепить финансовую стабильность и более эффективно реагировать на изменения в требованиях потребителей [3].

Управление кредитным рынком в России в 2024 году основывается на многогранных научных теоретических подходах, взаимодействии регулирующих органов и активной роли Центробанка РФ. Мы наблюдаем, как изменения в экономической политике, технологических решениях и регуляторных мерах формируют новое лицо кредитного рынка. Эти закономерности не только способствуют росту экономики, но и помогают смягчить последствия возможных кризисов, обеспечивая знаковую устойчивость финансовой системы. Важно продолжать мониторинг текущих трендов и адаптацию принятых мер к изменяющемуся мировому контексту для достижения эффективного и сбалансированного роста кредитного рынка в будущем.

Текущая ситуация на кредитном рынке

Кредитный рынок является важным элементом финансовой системы любой страны, так как он напрямую влияет на экономический рост и стабильность. На текущий момент, находясь в условиях глобальных экономических и социальных изменений, российский кредитный рынок испытывает значительное влияние различных факторов. В настоящей статье рассматриваются текущая ситуация на кредитном рынке, влияющие экономические факторы, трансформации потребительских предпочтений, а также новые кредитные инструменты и инновации, внедряемые в процесс кредитования.

Экономические факторы оказывают значительное влияние на кредитный рынок, определяя как объемы кредитования, так и условия предоставления кредитов. Среди ключевых факторов можно выделить инфляцию, которая способна существенно ограничивать доступность кредитов. Высокий уровень инфляции, зафиксированный в России в последние годы, приводит к повышению процентных ставок по кредитам, что негативно сказывается на положении малого и среднего бизнеса, а также на финансовом состоянии отдельных граждан. Например, несмотря на усилия Центробанка по снижению ключевой процентной ставки, средние процентные ставки на ипотечные кредиты оставались на уровне около 9-10% из-за общей инфляционной ситуации. Макроэкономическая нестабильность также играет важную роль, так как колебания курса рубля, изменения в международной торговле и экономические санкции оказывают воздействие на кредитование [4]. В условиях нестабильности банки становятся более осторожными в оценке кредитных рисков, что приводит к ужесточению требований к заемщикам и снижению объемов предоставляемых кредитов. Ярким примером этого служит значительное сокращение объемов потребительских кредитов в 2022-2023 годах на фоне санкционных ограничений. Кроме того, государственная политика также существенно влияет на кредитный рынок. Программы поддержки экономики, такие как субсидирование ставок по ипотечным кредитам для молодых семей, принимают важное значение в условиях экономической турбулентности. Например, продолжение реализации государственной программы по льготной ипотеке обеспечило рост объемов новых кредитов в сегменте жилья. Изменения в потребительских предпочтениях являются динамичным элементом кредитного рынка, который претерпевает изменения в ответ на экономическую обстановку и технологические новшества. В условиях пандемии и цифровизации экономики наблюдается рост интереса к цифровым кредитам. Все большее число заемщиков предпочитают оформлять кредиты через онлайн-платформы, что подтверждает исследование, согласно которому доля онлайн-кредитования в потребительском сегменте увеличилась до 60% в 2024 году [6]. Это подчеркивает предпочтение клиентов к удобству и оперативности обслуживания.

Также можно отметить изменение потребностей в кредитных продуктах: потребители становятся более осторожными в своих финансовых решениях на фоне экономической нестабильности, повышая интерес к кредитам с более гибкими условиями например, возможности досрочного погашения без штрафов и индивидуального подхода к определению условий. Многие банки начинают внедрять индивидуальный расчет условий

кредитования, что в свою очередь способствует улучшению клиентского опыта. Внимание к вопросам устойчивого развития также начинает оказывать влияние на кредитный рынок.

Все больше потребителей интересуются «зелеными» кредитами, направленными на поддержание экологической устойчивости, такими как финансирование покупки электромобилей или установку солнечных панелей. Это требует от кредитных организаций разработки новых продуктов, отвечающих интересам современного заемщика. На текущий момент кредитный рынок активно внедряет новые инструменты, направленные на повышение его эффективности и безопасности. Цифровизация кредитования становится важной тенденцией, когда банки внедряют технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации процессов одобрения кредитов, позволяя значительно ускорить принятие решений и снизить затраты. Некоторые кредитные организации начинают использовать биометрические данные для идентификации заемщиков, что упрощает процесс получения кредитов и делает его более доступным. В ответ на изменение потребительских предпочтений наблюдается рост популярности краткосрочных кредитов и микрофинансирования, позволяющих заемщикам более гибко управлять своими финансами в условиях нестабильного дохода [8].

Кроме того, краудлендинг, представляющий собой платформы, которые позволяют заемщикам получать финансирование непосредственно от инвесторов, становится все более распространенным. Это создает дополнительные возможности как для заемщиков, так и для инвесторов, обеспечивая большую доступность кредитных ресурсов вне традиционных финансовых учреждений [10].

Существующая ситуация на кредитном рынке России демонстрирует сложное взаимодействие экономических факторов, изменения в потребительских предпочтениях и внедрение инноваций в кредитные инструменты. В условиях экономической нестабильности и новых вызовов кредитные организации должны адаптироваться к новым требованиям рынка и динамичным изменениям. Применение современных технологий и методов обслуживания клиентов, а также учет изменений в потребительских предпочтениях являются ключевыми факторами успешного функционирования кредитного рынка в будущем, обеспечивая его устойчивое развитие.

Перспективы развития кредитного рынка в России

Кредитный рынок России в последние годы демонстрирует как положительные, так и отрицательные тенденции, вызванные различными экономическими и социальными факторами. В условиях глобальной неопределенности и быстрых изменений в технологиях, кредитные организации сталкиваются с новыми вызовами и возможностями. Настоящая статья посвящена прогнозам развития кредитного рынка в России на ближайшие несколько лет, а также анализу влияния цифровизации и технологий на кредитование и направлениям для улучшения управления кредитным рынком.

Согласно прогнозам экспертов, кредитный рынок в России будет продолжать развиваться, однако темпы роста могут изменяться в зависимости от внешних и внутренних факторов. Основные прогнозы следующие:

1. Увеличение объемов кредитования. Ожидается, что в 2025-2026 годах объемы кредитования будут расти на уровне 6-8% в год, что будет обусловлено увеличением спроса на ипотечные кредиты и кредитование малого и среднего бизнеса. Примером служат данные Центрального банка России, согласно которым в 2023 году объем выдачи ипотечных кредитов составил около 3 триллионов рублей, и прогнозируется рост до 4 триллионов рублей к 2025 году.

2. Сегментация кредитного рынка. В ближайшие годы можно ожидать дальнейшую сегментацию кредитного рынка, когда банки будут фокусироваться на определенных нишах и предложениях. Например, растущий интерес к экологически ориентированным и социально ответственным проектам может привести к увеличению объемов «зеленого» кредитования. Ожидается запуск ряда программ, поддерживающих кредитование для энергоэффективности и устойчивого развития.

3. Тенденция к повышению процентных ставок. В условиях инфляции и глобальных финансовых рисков, прогнозируется постепенное увеличение процентных ставок, что может ограничить доступность кредитов для населения и бизнеса. По данным экономических расчетов, средние ставки по ипотечным кредитам могут вырасти до 10-11% к 2025 году [11].

Цифровизация и технические достижения играют ключевую роль в трансформации кредитного рынка. В последние годы наблюдаются следующие тренды:

1. Внедрение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет повысить скорость и качество принятия решений по кредитам. Например, многие банки стали использовать алгоритмы для анализа кредитоспособности заемщиков, что позволяет значительно сократить время на обработку заявок. Согласно отчету компании McKinsey, банки, использующие автоматизацию, могут сократить время обработки заявок в два раза.

2. Традиционные банки сталкиваются с изменениями в своей работе из-за роста онлайн-платформ и сервисов, которые предлагают кредиты без необходимости лично посещать банк. Такие «цифровые банки» и кредитные платформы становятся серьезными конкурентами для обычных финансовых учреждений. Это дает заемщикам больше вариантов выбора кредитов и помогает снизить процентные ставки.

3. Блокчейн может улучшить защиту данных и снизить риски мошенничества в кредитовании. Например, несколько российских банков начали экспериментировать с применением блокчейна для проведения сделок по ипотечному кредитованию, обеспечивая прозрачность и защиту информации заемщиков [9].

Для обеспечения стабильности и устойчивого роста кредитного рынка в России необходимо привлечь внимание к нескольким направлениям.

Усовершенствование регуляторной базы является одним из ключевых аспектов: Центробанку России следует продолжать работу над улучшением законодательства и регулирования, касающегося кредитования. Важно создать условия для здоровой конкуренции между участниками рынка и защитить права заемщиков, уделяя основное внимание прозрачности условий кредитования и защите потребителей.

Важным направлением также становится увеличение инвестиций в цифровизацию. Безусловно, необходимо активнее вкладывать средства в новые технологии и инновации, которые позволят повысить эффективность работы кредитных учреждений. Банки должны адаптироваться к современным технологическим реалиям, обучая свой персонал и внедряя передовые решения, направленные на улучшение клиентского опыта. Кроме того, повышение финансовой грамотности населения играет важную роль для успешного функционирования кредитного рынка. Это обеспечит более ответственное отношение заемщиков к кредитам и, как следствие, снизит уровень невозвратов.

Программы по повышению финансовой грамотности могут включать в себя образовательные курсы, семинары и инициативы, направленные на информирование граждан о правах и обязательствах в сфере кредитования.

Перспективы развития кредитного рынка в России зависят от множества факторов, включая экономическую стабильность, новые технологии и качество управления. В ближайшие годы ожидается рост объемов кредитования, хотя с определенными рисками, связанными с возможным увеличением процентных ставок.

Цифровизация и инновации безусловно сыграют ключевую роль в трансформации кредитных процессов, а акцент на регуляторные изменения и повышение финансовой грамотности населения создаст основу для безопасного и устойчивого развития кредитного рынка в России.

Только при условии совместных усилий всех участников рынка возможно обеспечить его гармоничное развитие и ответить на вызовы времени [11].

В результате проведенного исследования управления кредитным рынком в России были выявлены ключевые закономерности, влияющие на его динамику и структуру.

Кредитный рынок демонстрирует значительную подверженность как внутренним, так и внешним экономическим факторам. В частности, отмечено, что глобальные финансовые тренды, устойчивый рост цифровизации и изменение потребительских предпочтений формируют новые запросы и возможности для кредитных организаций. Существующие модели управления кредитными ресурсами нуждаются в адаптации к современным условиям, что требует проактивного подхода как со стороны кредиторов, так и со стороны регулирующих органов. Комплексный анализ данных показал, что устойчивое развитие кредитного рынка возможно лишь при наличии синергии между эффективным регуляторным контролем, инновациями и повышением финансовой грамотности населения.

Рекомендации для участников кредитного рынка:

1. Адаптация к цифровым технологиям. Кредитным учреждениям необходимо активно внедрять новые технологии в процессы кредитования, такие как искусственный интеллект и автоматизация бизнес-процессов, чтобы повысить оперативность и точность принятия решений.

2. Упрощение условий кредитования. Рекомендуется снизить количество бюрократических процедур, что станет залогом привлечения новых клиентов и повышения их лояльности. Прозрачные и легко понимаемые условия кредитования способствуют формированию доверия со стороны заемщиков.

3. Разработка персонализированных предложений. Участникам кредитного рынка целесообразно фокусироваться на сегментации клиентской базы и разработке индивидуализированных предложений в зависимости от статуса и потребностей заемщиков.

4. Образовательные программы. Необходимо разрабатывать и внедрять программы повышения финансовой грамотности среди потребителей, чтобы снизить уровень кредитного риска и увеличить осведомленность клиентов о своих правах и обязанностях.

В дальнейшем необходимо обратить внимание на следующие направления для более глубокого изучения управления кредитным рынком в России:

1. Исследование воздействия макроэкономических факторов: важным направлением для будущих исследований является оценка влияния глобальных и региональных экономических процессов на кредитный рынок и потребительское кредитование.

2. Анализ новых кредитных технологий: необходимы исследования в области блокчейн-технологий и их применения в кредитовании, включая практические примеры успешных кейсов и их влияние на уровень безопасности и прозрачности сделок.

3. Исследование поведения заемщиков: стоит углубиться в изучение психологических и социально-экономических аспектов поведения заемщиков, их отношение к кредитованию и факторы, влияющие на решение взять кредит.

4. Сравнительный анализ международного опыта: проведение сравнительных исследований с другими странами, чтобы выявить лучшие практики управления кредитным рынком и адаптировать их к российским реалиям.

Управление кредитным рынком в России требует системного и многогранного подхода, способного обеспечить его стабильность и развитие в условиях быстро меняющегося экономического ландшафта.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

2. Иванов С.А., Петров А.В. Обзор кредитного рынка в России: структура и динамика // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2023. Т. 12. № 3. С. 23-37.

3. Ковалев В.Н., Рябова Т.И. Закономерности управления кредитным рынком в условиях экономической нестабильности // Вестник финансового университета. 2022. Т. 24. № 6. С. 75-84.
4. Кузнецова Е.А. Рекомендации для участников кредитного рынка: как адаптироваться к новым условиям // Научный журнал «Финансовые исследования». 2023. Т. 18. № 3. С. 55-67.
5. Лебедева Т.А., Михайлов С.А. Комплексный подход к управлению кредитными рисками в российских банках // Современные банковские технологии. 2023. Т. 11. № 2. С. 78-89.
6. Назаров В.П. Влияние экономических факторов на развитие кредитного рынка в России: исследования и выводы // Вестник банковского дела. 2022. Т. 13. № 1. С. 19-32.
7. Попов А.С., Садовникова М.Н. Рынок ипотечного кредитования в России: анализ и перспективы // Российский экономический журнал. 2024. Т. 27. № 5. С. 34-47.
8. Пугачева Л.В., Тихонов А.К. Перспективы развития кредитного рынка в России: вызовы и возможности // Журнал финансов и кредита. 2024. Т. 15. № 4. С. 98-111.
9. Смирнова Н.Б. Текущая ситуация на кредитном рынке России: основные тенденции и проблемы // Экономика и управление: вызовы и инновации. 2023. Т. 29. № 1. С. 45-56.
10. Соловьев И.М., Тихомиров Е.П. Будущее кредитного рынка России в контексте цифровизации // Журнал международной торговли и предпринимательства. 2024. Т. 10. № 3. С. 44-57.
11. Федоров И.И. Рынок потребительского кредитования в России: проблемы и пути решения // Экономика и управление: современные реалии. 2022. Т. 17. № 2. С. 112-123.
12. Центральный банк Российской Федерации. Обзор кредитного рынка России [Электронный ресурс].
13. Ширяева И.Б. Цифровизация кредитных услуг как фактор повышения доступности кредитования // Научный журнал по экономике. 2023. Т. 33. № 2. С. 45-52.

Информация об авторе

Дудар Сергей Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Dudar Sergey Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.54.54.027

Дудко Артур Сергеевич
Московская международная академия

Разработка стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы разработки стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международные рынки, обусловленные глобализацией мировой экономики и растущей конкурентной борьбой за присутствие на глобальном рынке. Автор рассматривает ключевые аспекты, такие как причины и мотивация для интернационализации бизнеса, необходимость выбора внешнего рынка перед внутренним, а также анализ конкурентной среды на национальном и глобальном уровнях. Осуществляется детальный анализ внешней и внутренней среды предприятия, проводящийся на первых этапах формирования конкурентоспособной стратегии. Также рассматриваются методы адаптации продукции к требованиям локальных рынков и разработки маркетинговых стратегий, а также подходы к управлению рисками, связанными с выходом на международные рынки. В статье выделены основные стратегии, такие как сегментирование рынка и снижение издержек, а также подчеркивается значимость инноваций и использования современных маркетинговых инструментов для успешного продвижения на глобальной арене. Целью исследования в данной статье является рассмотрение вопросов разработки стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок и необходимых условий её успешной реализации.

Ключевые слова: стратегия, международный рынок, конкурентоспособность предприятия, SWOT-анализ, эффективность деятельности, внешняя среда.

Dudko Artur Sergeevich
Moscow International Academy

Development of an enterprise competitiveness strategy when entering the international market

Annotation. The article deals with topical issues of developing a strategy for the competitiveness of an enterprise when entering international markets, due to the globalization of the world economy and the growing competition for presence in the global market. The author examines key aspects such as the reasons and motivation for the internationalization of business, the need to choose an external market over an internal one, as well as an analysis of the competitive environment at the national and global levels. A detailed analysis of the external and internal environment of the enterprise is carried out at the first stages of the formation of a competitive strategy. Methods of adapting products to the requirements of local markets and developing marketing strategies, as well as approaches to managing risks associated with entering international markets, are also considered. The article highlights the main strategies, such as market segmentation and cost reduction, and emphasizes the importance of innovation and the use of modern marketing tools for successful promotion on the global stage. The purpose of the research in this article is to consider the issues of developing an enterprise competitiveness strategy when entering the international market and the necessary conditions for its successful implementation.

Keywords: strategy, international market, competitiveness of the enterprise, SWOT analysis, performance, external environment.

Выход предприятия на внешние рынки является важной и сложной задачей в стратегическом плане, требующей комплексного и обоснованного подхода к формированию и реализации стратегии конкурентоспособности. Перед принятием решения о выходе на международный рынок следует уделить внимание рассмотрению двух ключевых аспектов: выявить причины, побудившие предприятие к расширению масштабов своего присутствия и обосновать приоритетность выбора внешнего рынка перед внутренним. Также важным моментом является анализ конкурентной среды как на национальном, так и на глобальном уровне.

Актуальность темы разработки стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок обусловлена глобализацией мировой экономической системы, ставящей новые вызовы для компаний, стремящихся выйти на международный рынок. В условиях растущей конкуренции на глобальной арене предприятиям необходимо разрабатывать такие стратегии, которые позволят им успешно конкурировать с зарубежными конкурентами, при этом учитывая специфические региональные и страновые особенности. Разработка стратегии конкурентоспособности при выходе на международные рынки требует глубокого понимания как внешней среды, так и внутренних возможностей предприятия.

Целью исследования в данной статье является рассмотрение вопросов разработки стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок и необходимых условий её успешной реализации.

В статье были использованы основные положения российского законодательства, регламентирующие вопросы добросовестной конкуренции [1]. Виды нарушений антимонопольного законодательства рассмотрены в справочных материалах, выпущенных Федеральной Антимонопольной Службой [2]. Вопросы формирования стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок исследованы в работах Аврамовой О.С., Джамалдиновой М.Д., Бондаря Ю.А., Володина Ю.В., Подковырова П.А. [3-6].

В ходе исследования автором были применены методы контент-анализа.

Теоретические основы конкурентоспособности на международных рынках

В начале своей деятельности на внутреннем рынке, первостепенной целью предприятия является максимизация прибыли. Однако с течением времени возможности национального рынка могут становиться ограничивающим фактором для дальнейшего развития компании. В этом случае возникает потребность в выходе на международный рынок, формировании положительного имиджа и привлечении новых клиентов. На практике процесс интернационализации бизнеса оказывается значительно более сложным, чем это может показаться в теории.

Конкуренция представляет собой процесс состязательного взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности в рамках определённого рынка. В контексте действующего законодательства, конкуренция определяется как форма экономического соперничества, при которой самостоятельные действия каждого из участников рынка направлены на ограничение или исключение возможности какого-либо из них односторонне влиять на общие условия обращения товаров на данном товарном рынке [1].

Наиболее серьёзные нарушения антимонопольного законодательства включают злоупотребление доминирующим положением на рынке. Доминирование на рынке означает исключительное положение одной или нескольких компаний, которое позволяет им [2]:

- 1) влиять на общие условия обращения товаров на рынке, включая установление цен, объёма производства и ассортимента продукции;
- 2) устранять с рынка конкурентов;
- 3) создавать препятствия для входа на рынок новым компаниям;

Компания признается монополистом, если доля её присутствия на рынке превышает 50%, либо если она является субъектом естественной монополии. Доминирующее

положение также может быть признано антимонопольным органом, если компания имеет неизменно высокую или слабо изменяющуюся долю на рынке в сравнении с конкурентами, даже при доле менее 50%, при условии, что на рынок могут выйти новые конкуренты. Федеральное законодательство также может устанавливать случаи, когда доминирующим признается положение компании с долей менее 35% на рынке.

Анализ внешней и внутренней среды предприятия

Первым шагом в разработке стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок является анализ внешней среды, состоящий из изучения макроэкономических факторов, правовых и политических условий, культурных особенностей, а также конкурентной ситуации на целевом рынке. Особое внимание следует уделять анализу потребительских предпочтений и требований, которые могут значительно варьироваться в зависимости от региона. Например, продукция, успешно продающаяся в одной стране, может потребовать значительных адаптаций для успешного выхода на рынок другой страны.

Несмотря на значительные трудности, связанные с выходом на международные рынки, предприятие получает доступ к широкому спектру возможностей. Среди которых можно выделить:

- расширение продуктового ассортимента;
- привлечение новых клиентов;
- увеличение объёмов инвестиций;
- благоприятные условия кредитования;
- упрощенные процедуры открытия бизнеса.

Для достижения успеха на глобальной арене предприятие мобилизует все свои ресурсы, анализирует доступные стратегии выхода на зарубежные рынки, оценивает свои сильные и слабые стороны, а также детально изучает конкурентную среду, включая преимущества соперников. В зависимости от имеющегося потенциала, компания выбирает наиболее подходящую стратегию для завоевания конкурентных позиций на мировом рынке.

Определение стратегических целей и задач предприятия

Конкурентная стратегия компании напрямую связана с её целями, такими как закупки, продажи, исследования и разработки, которые часто коррелируют с основной деятельностью организации. Цели должны быть реалистичными и соответствовать текущему состоянию дел внутри компании. В этой связи важно тщательно проанализировать внутренние сильные и слабые стороны. К числу сильных сторон могут относиться финансовая устойчивость, уровень годовой прибыли, квалификация сотрудников, степень технологической оснащённости, участие в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР), а также узнаваемость бренда. В то же время, среди слабых сторон могут выделяться такие факторы, как неудовлетворительные условия труда, высокая себестоимость продукции, изношенное оборудование и нестабильные каналы сбыта.

Оценив и сопоставив внутренние ресурсы и возможности, предприятие приступает к детальному анализу внешней среды мирового рынка, включающему оценку доступных возможностей для достижения поставленных целей, а также идентификацию ресурсов, которые могут быть задействованы для решения существующих проблем. При этом важно учитывать угрозы, которые могут препятствовать успешной реализации планов компании. К числу основных угроз относятся неблагоприятные экономические условия в стране, высокая конкуренция, волатильность валютных курсов и специфика налогового регулирования.

Для успешного выхода на международный рынок важно провести всестороннюю оценку внутренних ресурсов предприятия, включая материальные, финансовые, человеческие и информационные ресурсы. Оценка должна включать анализ производственных мощностей, уровня технологической оснащённости, квалификации

персонала и организационной структуры. Важным элементом является также оценка инновационного потенциала предприятия, так как инновации являются одним из ключевых факторов конкурентоспособности на международных рынках.

Разработка стратегии выхода на международный рынок

На основе анализа внешней среды и оценки внутренних ресурсов выбирается стратегия выхода на международный рынок. Среди актуальных стратегий выхода на международный рынок можно выделить:

- экспорт;
- объединение в совместные предприятия;
- заключение стратегических альянсов;
- открытие собственных производственных и сбытовых подразделений в зарубежных странах.

Немаловажным фактором при выходе на международный рынок является оценка макроэкономической ситуации. Привлекательность зарубежной страны как рынка для ведения бизнеса международного масштаба зависит от соотношения преимуществ рассматриваемого рынка и уровня риска, связанного с реализацией проекта по выходу на международный рынок [4].

Выбор стратегии конкурентоспособности при выходе на международный рынок зависит от следующих факторов: масштаб производства, степень готовности к интернационализации, доступные финансовые ресурсы, уровень конкуренции на целевом рынке и покупательная способность населения страны.

Не менее важными обстоятельствами является ценность, которую бизнес на мировой арене может принести предприятию.

После проведения комплексного анализа факторов внешней и внутренней среды, предприятие принимает решение о выборе наиболее подходящей стратегии конкурентоспособности для развития в мировом масштабе. Процесс принятия решения требует детального анализа и стратегического планирования, позволяя компании определить оптимальный путь развития на глобальном рынке. Выбор стратегии конкурентоспособности предприятия при принятии решения о выходе на международный рынок представлен на рис. 1 [3]:



Рисунок 1. – Выбор стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок

Как видим, процесс формирования стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок связан с изучением международной маркетинговой среды, рассмотрением вопроса о целесообразности расширения бизнеса до мирового уровня, анализом целевого рынка в стране присутствия, рассмотрением альтернативных вариантов маркетинговых стратегий. Реализация стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок предполагает также дальнейший мониторинг её эффективности.

Адаптация продукции и маркетинговая стратегия

Успешное продвижение продукции на международном рынке требует её адаптации к требованиям и ожиданиям потребителей в разных странах, включая специальный дизайн, видоизменение упаковки, пересмотре функциональности продукта, пересмотре ценовой политики и поиске каналов сбыта. Важным направлением является также разработка маркетинговой стратегии, учитывающей культурные и социальные особенности целевой аудитории. Использование современных цифровых инструментов, среди которых: социальные сети, онлайн-реклама, позволяет существенно расширить охват целевой аудитории и повысить эффективность маркетинговых инструментов.

Конкурентоспособное предприятие «должно быть гибким к любым изменениям на выбранном им сегменте и должно подстраиваться под новые тенденции и потребности потребителя» [5].

Оценка и управление рисками при выходе на международный рынок

Выход на международный рынок связан с рядом рисков, среди которых значимые

изменения могут принести валютные колебания, изменения в законодательстве, политическая нестабильность и культурные различия. Разработка стратегии конкурентоспособности при выходе на международные рынки должна включать в себя способы управления этими рисками, включая диверсификацию рынков, использование хеджирования для защиты от валютных рисков, а также создание адаптивной организационной структуры, способной быстро реагировать на изменения внешней среды.

Следует отметить, что, несмотря на возрастающий интерес со стороны собственников бизнеса к реализации стратегий конкурентоспособности на мировом рынке, всё ещё редки случаи, когда выбираемые для реализации стратегии носят комплексный характер, что снижает их реализуемость и эффективность [6].

В рамках реализации стратегии конкурентоспособности предприятия на международных рынках обычно рассматривают несколько ключевых подходов, включая сегментирование рынка и снижение издержек.

Сегментирование рынка как стратегия предполагает выбор предприятием конкретного сегмента, в котором компания способна наиболее эффективно реализовать свои возможности, обеспечивая превосходство над конкурентами в ряде направлений. Определение подходящего сегмента рынка основывается на уровне квалификации предприятия и имеющихся в распоряжении ресурсах. Для успешного выбора сегмента требуется детальная информация о различных характеристиках рынка, включающих размер и динамику его роста, предпочтения потребителей, частоту использования продуктов и услуг компании и её конкурентов, а также чувствительность рынка к действиям предприятия и его конкурентов, включая психографические параметры.

Политика снижения издержек ориентирована на обеспечение возможности производства и реализации продукции на более выгодных условиях по сравнению с конкурентами, требуя продуманной организации с целью минимизации временных и финансовых затрат. В рамках этой стратегии анализируются данные из различных источников, включая отчёты о затратах рабочего времени, сведения о непроизводственных расходах, показатели производительности труда, уровень использования передовых технологий и степень автоматизации технологических процессов. Оценка эффективности вложенных ресурсов будет заключаться в соотношении результата от выхода на международный рынок и издержек [7, 8].

В заключение отметим, что разработка стратегии конкурентоспособности предприятия при выходе на международный рынок является комплексным процессом, требующим глубокого анализа внешней среды, оценки внутренних ресурсов, выбора эффективной стратегии и адаптации продукции к требованиям локальных рынков. Успешная реализация стратегии конкурентоспособности позволяет предприятию укрепить свои позиции на глобальной арене, обеспечить устойчивое развитие и повысить свою конкурентоспособность в условиях глобализации мирового рынка.

Таким образом, выход предприятия на международный рынок сопряжен с необходимостью разработки комплексной стратегии конкурентоспособности, которая сможет обеспечить конкурентные преимущества в глобальной внешней среде. Поэтому основным подходам к формированию стратегии конкурентоспособности предприятия, анализу внешней среды, оценке внутренних ресурсов и возможностей предприятия, выбору эффективных методов продвижения продукции на зарубежные рынки и управлению рисками необходимо посвятить достаточное количество времени, если компания планирует закрепиться на международном рынке. На современном этапе развития особое внимание также необходимо уделить роли инноваций, адаптации продукции к требованиям локальных рынков и использованию современных маркетинговых инструментов.

Список источников

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 19.04.2024) «О защите конкуренции». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/. (дата

обращения: 20.08.2024).

2. Все о конкуренции в вопросах и ответах // Федеральная Антимонопольная Служба, 2018. – 32 с.
3. Джамалдинова М.Д. Формирование стратегии организации при выходе на международный рынок // RUSSIAN JOURNAL OF MANAGEMENT. Издательство: Издательский Центр РИОР (Москва), 2019 – Том № 7, № 2. – С. 31-35.
4. Володин Ю.В., Подковыров П.А. Стратегия выхода на международные рынки: анализ немецких и российских компаний // Стратегические решения и риск-менеджмент, 2018. – № 4. – С. 20-35.
5. Шумилина В.Е., Кожемякина Ю.С., Тан Ч. Стратегия конкурентоспособности предприятия как основной фактор его развития на внешнем рынке и источники её построения // Проблемы экономики и экономической безопасности в Российской Федерации в условиях цифровизации, 2019. – Том 3. – С. 16-20.
6. Аврамова О.С. Формирование стратегии как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Международный журнал социальных и гуманитарных наук, 2016. – Т. 7. № 1. – С. 153-155.
7. Бондарь Ю.А. Особенности оценки стратегии развития компании // Известия ДВФУ, 2014. – № 1. – С. 35-43.
8. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
9. Лазаров Б.А., Хасигов К.С. Стратегии выхода компании на международные рынки. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 1. С. 113-121

Информация об авторе

Дудко Артур Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Dudko Artur Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.42.14.028

Зябкин Александр Евгеньевич
Московская международная академия

Основные направления инновационной деятельности в сфере городского пассажирского транспорта

Аннотация. Городской пассажирский транспорт является ключевой составляющей инфраструктуры современного города. В условиях роста численности населения и урбанизации, инновационные решения в этой области приобретают особое значение. Инновации в городской транспортной системе представляют собой критически важный элемент для обеспечения устойчивого и эффективного функционирования современных городов. Электрификация, цифровизация и устойчивые методы мобильности формируют облик транспорта будущего, делая его более безопасным, доступным и экологически чистым.

В данной статье рассмотрено понятие инновации, описаны его категории и ключевые свойства. Кроме того, рассмотрены основные направления инновационной деятельности, направленные на повышение эффективности, доступности и экологичности городского транспорта. Сделаны выводы, что для успешной интеграции этих технологий необходимы исследования, государственная поддержка и партнерство с частными и общественными организациями.

Ключевые слова: городской пассажирский транспорт, инновационное развитие, городская транспортная система, комплексный подход.

Zyabkin Alexander Evgenievich
Moscow International Academy

The main directions of innovative activity in the field of urban passenger transport

Annotation. Urban passenger transport is a key component of the infrastructure of a modern city. In the context of population growth and urbanization, innovative solutions in this area are of particular importance. Innovations in the urban transport system represent a critical element for ensuring the sustainable and efficient functioning of modern cities. Electrification, digitalization and sustainable mobility methods are shaping the face of the transport of the future, making it safer, more accessible and environmentally friendly.

This article examines the concept of innovation, describes its categories and key properties. In addition, the main directions of innovative activities aimed at improving the efficiency, accessibility and environmental friendliness of urban transport are considered. It is concluded that successful integration of these technologies requires research, government support and partnership with private and public organizations.

Keywords: urban passenger transport, innovative development, urban transport system, integrated approach.

В научной литературе и исследованиях встречается довольно много определений городского пассажирского транспорта. По мнению автора Федорова В.А., их возможно сгруппировать в три основных типа [1,2]:

- «городской вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению»;

- «многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне»;

- «функционирующую на территории города и в некоторых случаях за её пределами устойчивую, развивающуюся систему перевозок пассажиров в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города».

По мнению автора, откровение многочисленных определений городского пассажирского транспорта в научной литературе подчеркивает его сложную и многогранную природу. На основании анализа различных источников [3, 4, 5, 6] можно выделить три основных типа определений, каждый из которых акцентирует внимание на различных аспектах городской транспортной системы:

Традиционный подход. Это определение описывает городской пассажирский транспорт как вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период маршрутам, известным населению. Такой подход фокусируется на предсказуемости и постоянстве работы транспортной системы, что особенно важно для построения расписаний и обеспечения надежности обслуживания.

Интегративный подход. В этом контексте городской пассажирский транспорт рассматривается как многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне. Здесь акцент делается на комплексности и взаимосвязанности различных видов транспорта (например, автобусы, трамваи, метро), которые вместе образуют единую сеть, облегчающую мобильность жителей и интеграцию с пригородными районами.

Социо-экономический подход. Согласно этому определению, городской пассажирский транспорт — это функционирующая на территории города и в некоторых случаях за её пределами устойчивая, развивающаяся система перевозок пассажиров в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города. Здесь подчеркивается не только транспортная функция, но и его роль в социальном и экономическом развитии, включая обеспечение доступа к рабочим местам, поддержку экономической активности и улучшение качества жизни.

Эти три подхода к определению городского пассажирского транспорта не исключают друг друга, а скорее дополняют, отражая разнообразные цели, задачи и аспекты, которые имеет данная система в контексте современного городского планирования и управления. Каждое из определений дает свой вклад в понимание, как городские транспортные системы могут быть оптимизированы для решения уникальных проблем и задач каждого конкретного города.

Стоит сказать, что в современном мире города сталкиваются с многочисленными вызовами, связанными с транспортной инфраструктурой, включая заторы, загрязнение воздуха и снижение качества жизни. В ответ на эти вызовы, по всему миру активно внедряют инновации, чтобы создать более гибкие и экологически чистые транспортные системы. Эти инновации направлены на повышение эффективности, безопасности и комфорта пассажиров.

В условиях рыночной экономики понятие инноваций охватывает широкий спектр достижений, от новых продуктов до продвинутых управленческих подходов. Согласно международным стандартам, инновация — это конечный результат инновационной деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынок, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого на практике, либо в новом подходе к оказанию социальных услуг [7].

Инновации можно разделить на несколько категорий:

- **продуктовые инновации** (включают создание новых или значительное улучшение существующих продуктов; ориентированы на удовлетворение изменяющихся потребностей рынка и повышение конкурентоспособности);
- **процессные инновации** (направлены на оптимизацию внутренних процессов производства и управления, что позволяет снизить затраты, улучшить качество и повысить эффективность);
- **технологические инновации** (включают внедрение новых технологий или значительное улучшение технологий, применяемых в производственной и иной практической деятельности);
- **рыночные инновации** (связаны с разработкой новых методов продвижения, распространения и рекламы продуктов, которые позволяют эффективно удовлетворить спрос на рынке и привлечь новых клиентов);
- **социальные инновации** (ориентированы на внедрение новых подходов к оказанию социальных услуг, что способствует улучшению качества жизни и решению социальных проблем);
- **управленческие инновации** (закключаются в использовании новых управленческих стратегий и методов, улучшающих организационные процессы и повышающих адаптивность компании к изменениям во внешней среде).

Для того чтобы инновация считалась таковой, она должна обладать тремя ключевыми свойствами:

- **научно-техническая новизна**, при которой инновация должна содержать элементы новизны, которые опираются на передовые научно-технические достижения;
- **производственная применимость**, вытекающая в способность интеграции в производственные процессы для улучшения эффективности;
- **коммерческая реализуемость**, что обуславливается удовлетворением рыночного спроса и прибылью, оправдывая вложенные инвестиции и обеспечивая устойчивость бизнеса).

Эти свойства подчеркивают важность не только технической и научной состоятельности инноваций, но и их способности быть успешными на рынке, что делает их неотъемлемой частью современного экономического развития [8].

Представим на рисунке 1 ключевые инновационные технологии в сфере городского пассажирского транспорта.



Рисунок 1 - Ключевые инновационные технологии в сфере городского пассажирского транспорта

Внедрение технологии Интернет вещей (IoT) в сфере городского пассажирского транспорта связан по большей части с использованием датчиков и сенсоров и с применением интерактивных остановок и станций.

Так, например, умные сенсоры могут фиксировать количество пассажиров в транспорте, что позволяет оптимизировать маршруты и интервалы движения. Сенсоры, в свою очередь, могут передавать данные о дорожной ситуации, погодных условиях и других внешних факторах, влияющих на передвижение.

Интерактивные остановки и станции способствуют получению пассажирами актуальной информации о прибытии и отправлении транспорта, а также о возможных изменениях в расписании в режиме реального времени. Кроме того, интерактивные киоски и панели обеспечивают доступ к информации о маршрутах, достопримечательностях и локальных сервисах.

Большие данные (Big Data) и искусственный интеллект (AI) в свою очередь способствуют проведению анализа пассажиропотоков. Использование данных для анализа и прогнозирования пассажиропотоков позволяет транспортным компаниям эффективнее планировать графики и маршруты. Анализируя данные, можно оптимизировать использование транспортных средств и персонала, а также распределение пассажиров по разным типам транспорта. Кроме того, на основе анализа данных о поведении пассажиров можно предоставлять индивидуализированные рекомендации по маршрутам и времени поездок. При этом алгоритмы машинного обучения могут отслеживать и адаптировать транспортные услуги под изменяющиеся потребности пассажиров.

Мобильные приложения и платежные системы не менее важны в рассматриваемом вопросе. Использование NFC-технологий и QR-кодов для оплаты проезда уменьшает время на посадку и повышает безопасность. Мобильные приложения для покупки билетов

позволяют пассажирам быстро и удобно приобретать билеты, узнавать расписание и получать уведомления о возможных изменениях. Также мобильные приложения могут предложить наилучшие маршруты с учетом текущей дорожной ситуации и расписания транспорта, а мгновенная помощь и ответы на вопросы через чат-боты и виртуальных ассистентов обеспечивают интерактивную поддержку пассажиров.

Системы управления движением реализуются через связь между транспортными средствами (V2V). Обмен данными между транспортными средствами помогает избежать заторов и аварийных ситуаций. Кроме того, управление светофорами может адаптироваться к реальному трафику за счет данных, получаемых от датчиков и камер видеонаблюдения.

Интеллектуальные транспортные системы (ITS), реализующиеся через информационно-навигационные системы, предоставляют информацию о дорожных ситуациях, маршрутах общественного транспорта и пробках в реальном времени, что помогает пассажирам планировать свои поездки более эффективно. Кроме того, использование блокчейна для создания безопасной, устойчивой и прозрачной системы учета и управления транспортными данными предоставляет возможность децентрализованного управления отдельными частями транспортной системы.

Не менее важны и системы управления пассажиропотоком. Так, организация пассажирских зон "умного" типа делают ожидание пассажиров более комфортными. К ним возможно отнести и станции с биометрической идентификацией, и умные остановки, оборудованные зарядными станциями для мобильных устройств, Wi-Fi и велопарковками. Помимо этого, значительный вклад в развитие пассажирского городского транспорта вносит автоматизация и роботизация, а именно: роботы-ассистенты, которые могут помогать пассажирам с навигацией, предоставлять информацию и транспортировать багаж; багажные системы для сортировки и транспортировки багажа. Кроме того, пассажироориентированный подход улучшает пользовательский опыт. Такой подход обеспечивает концентрацию на удобстве и комфорте пассажиров, интеграцию цифровых сервисов, персонализированных услуг и повышение качества обслуживания.

Инновационные технологии организации пассажиропотоков продолжают развиваться и внедряться в различных транспортных системах, предоставляя значительные преимущества для управления передвижением людей. Их использование позволяет повысить эффективность, безопасность, комфорт и устойчивость транспортной инфраструктуры, открывая новые возможности для улучшения качества жизни в городах и регионах.

Постоянное стремление к совершенствованию и интеграции новых технологий будет способствовать созданию более умных, гибких и устойчивых транспортных систем, способных удовлетворять потребности современных пассажиров и отвечать на вызовы будущего.

Для успешной интеграции этих технологий необходимы:

- исследования (проведение научных и прикладных исследований для адаптации и развертывания инноваций);
- государственная поддержка (создание политик и программ стимулирования внедрения инновационных решений);
- партнёрство (сотрудничество с частными и общественными организациями для реализации совместных проектов и инициатив).

Такой подход обеспечивает комплексное улучшение городской транспортной системы, делая её более безопасной, доступной и экологически чистой.

Список источников

1. Федоров В.А. Основные направления и проблемы развития инновационных процессов в городском пассажирском транспорте мегаполисов / В. А. Федоров. —//

Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф.— Челябинск : Два комсомольца, 2015. — С. 152-157.

2. Федоров В.А. «Научный подход к проблеме развития систем городского пассажирского транспорта» научный журнал «Молодой ученый» № 8 (67), 2014 г. с.624

3. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

4. Козлов П.А. Информационные технологии на транспорте. Современный этап // Транспорт Российской Федерации. — 2007. — № 10. — С. 38–41.

5. Колобов С.С. Методические основы формирования программ инновационного развития транспортных систем / С. С. Колобов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки». Вып.2, ч.1. — Тула: ТулГУ, 2011г. с. 84.

6. Лужнова Н.В. К вопросу о внедрении инноваций в сфере общественного пассажирского транспорта / Н.В.Лужнова, Н.В.Карелин // Молодой ученый. - 2016. - № 7. - С. 887-890.

7. Дыбская В.В. Логистика / В.В.Дыбская, Е.И.Зайцев, В.И.Сергеев и др. – М.: Эксмо, 2013. – 944 с.

8. Инновации. Основные положения / [Электрон.ресурс] // ГОСТ Р 56261—2014. URL: Скачать ГОСТ Р 56261-2014 Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения (kniihpsr.ru) (дата обращения 24.07.2024 г.).

Информация об авторе

Зябкин Александр Евгеньевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Zyabkin Alexander Evgenievich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.31.26.029

Константинов Андрей Александрович
Московская международная академия

**Разработка механизмов и стратегии управления развитием торговли
строительными материалами**

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты разработки механизмов и стратегий управления развитием торговли строительными материалами на российском рынке в перспективе. Актуальность темы обусловлена быстрыми изменениями в экономической среде, а также увеличением влияния внешних факторов на внутренний рынок. Анализ текущих тенденций и прогнозов позволяет выявить главные направления, по которым ожидается рост и развитие. Рассматриваются стратегические подходы к оптимизации процессов торговли, включая управление цепями поставок, маркетинг и ценообразование, а также механизмы поддержки отечественных производителей. В статье также акцентируется внимание на возможных рисках и вызовах, которым предстоит столкнуться участникам рынка в условиях нестабильности. Результаты исследования могут быть полезны как для бизнес-структур, так и для государственных органов, заинтересованных в развитии строительной отрасли.

Ключевые слова: строительство, материалы, управление, стратегия, экономические и политические факторы, ценообразование, государственная поддержка, стратегии.

Konstantinov Andrey Alexandrovich
Moscow International Academy

**Development of mechanisms and strategies for managing the development of trade
in building materials**

Annotation. The article discusses the key aspects of the development of mechanisms and strategies for managing the development of trade in building materials on the Russian market in the future. The relevance of the topic is due to the rapid changes in the economic environment, as well as the increasing influence of external factors on the domestic market. An analysis of current trends and forecasts allows us to identify the main areas in which growth and development are expected. Strategic approaches to optimizing trade processes, including supply chain management, marketing and pricing, as well as support mechanisms for domestic producers, are considered. The article also focuses on the possible risks and challenges that market participants will face in an unstable environment. The results of the study can be useful both for business structures and for government agencies interested in the development of the construction industry.

Keywords: construction, materials, management, strategy, economic and political factors, pricing, government support, strategies.

Торговля строительными материалами является важным сегментом экономики России, играющим ключевую роль в развитии строительной отрасли и инфраструктуры страны. В последние годы рынок сталкивается с множеством вызовов, включая необходимость адаптации к условиям глобализации, изменениям в потребительских предпочтениях, а также воздействию внешнеэкономических факторов и политическим санкциям. Эти условия требуют от участников рынка проактивного подхода к разработке стратегий управления, направленных на обеспечение конкурентоспособности и устойчивости в условиях неопределенности.

С учетом прогрессивного изменения технологий и возрастания спроса на экологически чистые и инновационные материалы, возникает необходимость в комплексном исследовании оптимизации торговых процессов и поддержки отечественного производства. Цель настоящей статьи заключается в анализе существующих проблем и перспектив торговли строительными материалами в России, а также в разработке рекомендаций по внедрению эффективных механизмов управления на ближайшую пятилетку. В ходе исследования будут рассмотрены различные стратегические подходы, которые смогут обеспечить развитие рынка и его соответствие современным вызовам и тенденциям.

Анализ современного состояния рынка строительных материалов

Для проведения анализа современного состояния рынка строительных материалов необходимо определить основных игроков и структуру сегментов рынка, исследовать влияние экономических и политических факторов на рынок, изучить прогнозы и сценарии развития рынка строительных материалов на ближайшее будущее [2,4,13].

Строительная отрасль в России является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. С развитием строительства растет и спрос на строительные материалы. Рынок строительных материалов в России становится все более конкурентоспособным и разнообразным.

Основные игроки на рынке строительных материалов в России включают крупные компании, такие как Лафарж, Холсим, Магнитогорский металлургический комбинат, Кнауф и другие. Эти компании являются лидерами в производстве и поставке различных строительных материалов, таких как цемент, кирпичи, строительные блоки, гипсокартон и т.д.

Структура сегментов рынка строительных материалов включает в себя несколько основных категорий продукции. Например, цементный сегмент остается одним из самых крупных и востребованных на рынке. Хотя конкуренция в этом сегменте довольно высока, крупные производители удерживают лидирующие позиции благодаря высокому качеству и широкому ассортименту продукции.

Еще одним важным сегментом является сегмент кирпичей и строительных блоков. В этом сегменте работает множество мелких и крупных производителей, предлагающих различные виды продукции для строительства жилых и промышленных объектов.

Также стоит отметить сегмент строительных материалов на основе алюминия и стекла. В этом сегменте ведут свою деятельность крупные компании, такие как Холсим, производящие стекло и алюминиевые конструкции для окон, дверей и фасадов зданий.

Согласно последним данным, по состоянию сегодняшний день, наибольшая доля в объеме продаж принадлежит цементу (около 30%), за ним следуют отделочные материалы (25%), кирпич (20%), бетон и железобетон (15%), утеплители и металлопродукция (10%). Ожидается, что в 2024 году данные пропорции сохранятся с небольшими изменениями, связанными с новыми трендами в строительстве [4].

В целом, рынок строительных материалов в России представляет собой динамично развивающийся сектор экономики с широким спектром продукции и высокой конкуренцией между производителями. Лидеры рынка стремятся к улучшению качества продукции, внедрению новых технологий и укреплению своих позиций на рынке. В то же время, новые игроки также активно входят на рынок, предлагая инновационные решения и конкурируя с традиционными производителями и предлагая широкие возможности для развития и инвестиций.

Экономические и политические факторы оказывают значительное влияние на развитие строительного рынка. В 2023-2024 годах российская экономика продолжает адаптироваться к внешним вызовам, включая санкции и экономическую изоляцию. Это приводит к возрастанию цен на импортные строительные материалы и недостатку определённых видов продукции.

Среди экономических факторов основное влияние оказывают инфляция и колебания валютных курсов. Увеличение цен на энергоресурсы также сказывается на стоимости строительных материалов. Политическая нестабильность и изменения в законодательстве создают риски для инвесторов и производителей, что может тормозить рост. К тому же, в ответ на внедрение новых технологий, среди которых активное использование цифровизации и "умных" материалов, значительно возрастает конкуренция среди отечественных производителей. Это может привести к новым условиям ведения бизнеса и обновлению ассортимента продукции.

С учетом текущих тенденций, рынок строительных материалов в России до 2025 года может развиваться по нескольким сценариям [5,6].

Оптимистичный сценарий предполагает активное развитие отечественного производства, укрепление позиций местных производителей и снижение зависимости от импорта. Вместе с тем, внедрение современных технологий и исследование новых материалов позволят улучшить качество продукции и увеличить её конкурентоспособность.

Пессимистичный сценарий характеризуется дальнейшим ухудшением экономической ситуации. В таком случае ожидается увеличение цен на материалы и сокращение объемов строительства, что приведет к падению спроса на строительные материалы.

Умеренный сценарий основан на текущих тенденциях с умеренным восстановлением рынка. Ожидается, что в условиях стабилизации цены на строительные материалы останутся на уровне 2023 года, а инвестиции в строительство со стороны государства будут продолжаться, что поддержит спрос на строительные материалы.

Анализ строительного рынка в России в 2023-2024 годах свидетельствует о существовании сильных игроков и разнообразной структуре сегментов. Влияние экономических и политических факторов создает как риски, так и возможности для отрасли. Прогнозирование развития рынка до 2025 года показывает, что, несмотря на сложности, есть потенциал для роста и укрепления позиций отечественных производителей. Будущее отрасли будет зависеть от способности игроков рынка адаптироваться к изменениям и внедрять инновационные подходы в производстве и торговле.

Прогнозы развития рынка строительных материалов

Для того, чтобы разработать рабочие механизмы и стратегии управления развитием торговли строительными материалами необходимо знать прогнозы развития рынка строительных материалов в России, определить ожидаемые изменения спроса и предложения и степень влияния технологий на рынок (инновации, цифровизация), и конечно же, нельзя не учитывать экологические и нормативные аспекты.

Прогнозирование динамики рынка строительных материалов в России в ближайшие годы представляет собой сложный процесс, который требует учета множества факторов, включая экономическую устойчивость, политическую ситуацию, технологические изменения и глобальные тренды [12].

С учетом высоких темпов городского строительства и восстановления инфраструктуры в различных регионах России, спрос на строительные материалы в ближайшие годы продолжит оставаться высоким. Основными драйверами спроса станут:

- государственные инициативы: программа по капитальному ремонту и модернизации жилищного фонда, а также национальные проекты в сфере градостроительства и транспортной инфраструктуры будут способствовать увеличению объемов строительных работ и, соответственно, потребления материалов.
- рост жилищного строительства. Ожидается, что в условиях повышенного интереса к обеспечению доступного жилья активизируются проекты по возведению многоквартирных домов (особенно в регионах), что повысит спрос на такие строительные материалы, как бетон, кирпич и отделочные материалы.

- энергоэффективные технологии: повышение внимания к экологическим и энергоэффективным стандартам будет способствовать росту спроса на современные утеплители, "умные" строительные материалы и технологии, которые снижают энергопотребление.

Сторона предложения также будет подвергаться влиянию различных факторов. Основными факторами развития строительного рынка в России, по мнению экспертов, будут инвестиции в строительное производство, импортозамещение и активное развитие технологий.

Ожидается, что крупные отечественные производители строительных материалов активизируют инвестиции в модернизацию и расширение производственных мощностей, что позволит повысить качество и уменьшить стоимость продукции. Это также может привести к созданию новых компаний на рынке, что увеличит competition и снизит аппетит к ценовым манипуляциям.

В свете текущих геополитических факторов и санкционной политики вероятно, что регионы начнут усиливать свои усилия по импортозамещению. Это может способствовать увеличению локального производства и снижению зависимости от иностранных поставщиков, что в свою очередь изменит конкуренцию на рынке и предоставит новые возможности для отечественных производителей [1].

Технологические инновации в области производства строительных материалов, такие как 3D-печать, применение новых композитных материалов и автоматизация процессов, повлияют на эффективность производства и снизят затраты. Это создаст более гибкие условия для предложений на рынке [13].

Таким образом, развитие рынка строительных материалов в России напрямую будет зависеть как от внутренней экономической динамики, так и от глобальных изменений в рыночной конъюнктуре. Чтобы максимально использовать имеющийся потенциал, производителям и инвесторам следует быть готовыми к гибкой адаптации своей стратегии в ответ на изменяющиеся условия.

С развитием технологий и цифровизации в строительной отрасли в России наблюдается значительное влияние на рынок строительных материалов. Инновации в производстве материалов, использование современных технологий и цифровых инструментов способствуют увеличению производительности, снижению затрат и улучшению качества строительных работ.

Одним из основных трендов последних лет является использование новых материалов, таких как умные материалы, композиты, наноматериалы и другие. Эти материалы обладают улучшенными характеристиками, такими как прочность, устойчивость к внешним воздействиям, энергоэффективность и другие, что делает их более привлекательными для строительства.

Цифровизация также играет важную роль в развитии рынка строительных материалов. Применение цифровых технологий, таких как Building Information Modelling (BIM), позволяет оптимизировать процессы проектирования, строительства и эксплуатации зданий, увеличивать эффективность использования ресурсов и снижать риски на строительных объектах.

В целом, инновации и цифровизация в сфере строительных материалов в России способствуют повышению конкурентоспособности отрасли, развитию новых рынков и улучшению качества жилищного фонда. Однако, для полноценного развития рынка необходимо активное внедрение новых технологий, ограничение бюрократических препятствий и обеспечение качественной регуляции отрасли.

Важным аспектом становится использование строительных материалов, которые не загрязняют окружающую среду при производстве, эксплуатации и утилизации. Особое внимание уделяется таким параметрам, как энергоэффективность, водо- и воздухопроницаемость, устойчивость к коррозии и прочие показатели, которые влияют на экологическую безопасность материалов.

Нормативные аспекты также имеют решающее значение на рынке строительных материалов в России. Законодательство строго регулирует качество и безопасность строительной продукции, что вынуждает производителей соблюдать нормативы и стандарты при выпуске своей продукции. Это способствует повышению качества материалов и обеспечивает защиту потребителей от использования некачественных и опасных материалов [8,13].

Экологические и нормативные аспекты являются важными факторами, которые определяют развитие и конкурентоспособность рынка строительных материалов в России на сегодняшний день. Соблюдение экологических и производственных стандартов становится неотъемлемой частью бизнеса в строительной отрасли, что способствует созданию экологически устойчивых и безопасных условий для строительства и эксплуатации зданий и сооружений. Строительная отрасль с каждым годом все больше ориентируется на использование экологически чистых материалов и технологий, что связано как с заботой о окружающей среде, так и с соответствием законодательным нормам и требованиям.

Разработка стратегий управления торговлей строительными материалами

Стратегия управления торговлей строительными материалами должна основываться на трех ключевых аспектах, а именно: установление эффективных каналов поставок, разработка системы маркетинга и продвижения, а также стратегии ценообразования и управления запасами [3,4,9,10].

Эффективные каналы поставок являются краеугольным камнем успешной торговли строительными материалами. Для оптимизации логистики и повышения скорости доставки необходимо: во-первых, внедрение электронных торговых площадок и систем управления цепочками поставок (SCM) позволит повысить эффективность взаимодействия между производителями, распределителями и конечными потребителями. Это обеспечит прозрачность информации о наличии, ценах и сроках доставки.

Во-вторых, открытие региональных логистических центров в стратегически важных регионах поможет сократить время транзита и снизить транспортные издержки. Важно налаживать сотрудничество с местными властями для создания инфраструктуры, которая будет способствовать быстрым и эффективным поставкам.

В-третьих, изучение альтернативных источников поставок. Учитывая риски, связанные с изменениями в международной торговле, российским компаниям следует рассмотреть возможности локализации производства и разработки соглашений с внутренними поставщиками, что позволит уменьшить зависимости от импорта.

В условиях высокой конкуренции разработка эффективной маркетинговой стратегии становится важной для успешного продвижения строительных материалов. Ключевыми направлениями должны стать: целевая сегментация рынка, использование цифровых каналов продвижения и система лояльности и обратной связи.

Определение ключевых сегментов клиентов — от крупных строительных компаний до индивидуальных застройщиков — позволит создавать более персонализированные предложения. Понимание потребностей каждого сегмента поможет в разработке эффективных рекламных акций и предложений.

Учет цифровых технологий в маркетинге, таких как контент-маркетинг, SMM и SEO, будет играть решающую роль в привлечении клиентов. Вебинары, видеообзоры и онлайн-курсы могут эффективно информировать о преимуществах продукта и его применении.

Разработка программ лояльности для постоянных клиентов, а также методов сбора и анализа обратной связи помогут не только удерживать клиентов, но и быстро реагировать на изменения в потребительских предпочтениях.

Эффективные стратегии ценообразования и управления запасами важны для устойчивости бизнеса. Ключевые аспекты, которые необходимо учитывать при разработке механизмов и стратегии управления развитием торговли строительными материалами— это

гибкое ценообразование, анализ конкурентных цен и управление запасами строительных материалов [2].

В условиях нестабильности экономической ситуации важно применять адаптивные ценовые стратегии. Это может включать использование динамического ценообразования в зависимости от спроса и предложения, а также создание специальных акций для определенных сегментов рынка.

Регулярный мониторинг цен конкурентов и их предложений позволит более точно устанавливать свои ценовые уровни и предлагать конкурентные преимущества, такие как дополнительные услуги или уникальные характеристики продукта.

Внедрение систем автоматизации, таких как ERP-системы, помогут оптимизировать управление запасами, следить за уровнями складских остатков, избегать дефицита и избыточных запасов. Это позволит сократить затраты и повысить эффективность бизнеса [14].

В данной статье проведено комплексное исследование механизмов и стратегий управления развитием торговли строительными материалами на российском рынке сегодня. Выявлены ключевые тенденции, с которыми столкнется отрасль, такие как необходимость диверсификации поставок, внедрение современных технологий и акцент на устойчивом развитии. Также подчеркивается важность адаптации стратегий управления к изменяющимся экономическим и политическим реалиям, что позволит улучшить конкурентоспособность отечественных производителей и снизить зависимость от импортируемых материалов.

Для внедрения разработанных стратегий на рынке строительных материалов целесообразными будут следующие рекомендации. Во-первых, установление долгосрочных партнерств с несколькими поставщиками как внутри России, так и за её пределами, для создания устойчивых цепочек поставок. Инвестиции в модернизацию производственных мощностей, что позволит повысить качество продукции и снизить затраты. Во-вторых, разработка программ государственной поддержки и субсидирования отечественных производителей, способствующих росту интереса к местному производству и обеспечению доступности строительных материалов для конечных потребителей.

Определенные направления для будущих исследований в области разработки механизмов и стратегий управления развитием торговли строительными материалами включают изучение влияния цифровизации на отрасль, анализ новых подходов к устойчивому развитию строительных практик, а также исследование динамики изменения спроса на строительные материалы в условиях экономической нестабильности. Важно также рассмотреть влияние международных стандартов и практик на развитие отечественного рынка и его интеграцию в глобальные цепочки поставок. Такие исследования помогут углубить понимание текущих процессов и подготовить участников рынка к новым вызовам в будущем.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
2. Агапов Н.Н. Стратегии снижения затрат в торговле строительными материалами // Журнал управления. 2021. Т. 29. № 6. С. 64-70.
3. Власова Е.И. Формы и методы маркетинга в торговле строительными материалами // Научные исследования в XXI веке. 2022. Т. 12. № 5. С. 89-95.
4. Иванов Д.С., Григорьев Н.Ф. Оценка эффективности управления запасами строительных материалов // Вестник строительных технологий. 2021. Т. 32. № 4. С. 45-59.
5. Ковалев В.А., Сидорова М.В. Стратегии управления распределением строительных материалов в условиях цифровизации // Журнал экономических исследований. 2022. Т. 45. № 3. С. 120-135.

6. Корчагина Е.Е., Сударикова К.Д. Роль маркетинговых стратегий в торговле строительными материалами // Народное хозяйство. 2023. Т. 40. № 1. С. 15-22.
7. Михайлов С.О., Круглов Р.А. Тренды развития рынка строительных материалов в условиях экономической нестабильности // Анализ и прогнозы. 2024. Т. 19. № 1. С. 14-28.
8. Никифоров Е.В., Коновалов П.А. Современные тренды на рынке строительных материалов: вызовы и возможности // Экономика и социальное развитие. 2022. Т. 37. № 12. С. 18-24.
9. Петрова А.А. Управление качеством строительных материалов как фактор конкурентоспособности // Экономика и управление. 2023. Т. 48. № 1. С. 33-42.
10. Постников Д.Е., Тихонов Ф.Г. Применение аналитических методов в управлении запасами строительных материалов // Экономические и правовые исследования. 2023. Т. 38. № 8. С. 91-101.
11. Серов А.П., Васильева О.В. Устойчивое развитие рынка строительных материалов в условиях изменений климата // Устойчивое предпринимательство. 2022. Т. 5. № 2. С. 53-61.
12. Синицын И.П. Инновационные подходы к управлению цепочками поставок в строительстве // Современные методы управления. 2023. Т. 56. № 2. С. 77-85.
13. Соловьев И.Ю. Управление рисками в торговле строительными материалами // Риски и управление. 2023. Т. 22. № 4. С. 47-56.
14. Федоров В.Л. Механизмы развития торговли строительными материалами в условиях цифровой экономики // Современный бизнес: тенденции и факторы. 2024. Т. 15. № 3. С. 72-80.

Информация об авторе

Константинов Андрей Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Konstantinov Andrey Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 331

DOI 10.26118/2782-4586.2024.88.34.030

Эфендиева Джамиля Сабировна
Дагестанский государственный университет

Уровень жизни населения – главная составляющая социально-экономической политики государства

Аннотация. Повышение уровня жизни населения является одним из главных направлений социально-экономической политики государства, которое не может осуществляться без анализа текущего состояния уровня жизни и доходов населения в стране. Феномен неравенства является одним из главных угроз для экономического роста. Полярная диспропорция вызывает социальную напряженность, замедляет темпы экономического роста и провоцирует социальные потрясения. Хотя общая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась за последние годы, качественные характеристики уровня жизни в России остаются довольно низкими в сравнении с данными социально-экономически развитых стран.

Ключевые слова: население, доход, инфляция, бедность, уровень жизни.

Efendieva Dzhamila Sabirovna
Dagestan State University

The standard of living of the population is the main component of the state's socio-economic policy

Abstract. Increasing the standard of living of the population is one of the main directions of the state's socio-economic policy, which cannot be carried out without analyzing the current state of living standards and incomes of the population in the country. The phenomenon of inequality is one of the main threats to economic growth. Polar imbalance causes social tension, slows down economic growth and provokes social upheaval. Although the overall share of the population with incomes below the subsistence level has decreased in recent years, the qualitative characteristics of the standard of living in Russia remain quite low in comparison with that from socio-economically developed countries.

Keywords: population, income, inflation, poverty, standard of living.

Совокупным показателем качественного управления любым обществом является уровень жизни его граждан. Центральное место в исследованиях уровня жизни населения занимает проблема бедности. Еще Адам Смит в своем главном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» изучая стоимостной аспект проблемы формирования богатства, писал о том, что «человек богат или беден в зависимости от количества того труда, которым он может распорядиться или которое он может купить... При этом размер оплаты труда определяется, исходя из стоимости средств к существованию человека и его детей, а нижнюю границу оплаты труда составляет прожиточный минимум» [7, с. 148–150]. Если рассмотреть историю современной России, то она достигла определенных успехов в борьбе с бедностью и улучшении социально-экономического положения людей, хотя она остается еще значимой проблемой [3]. Для примера, показатель бедности снизился почти в три раза к 2022 году по сравнению с 2000 годом, от 29% до 9,8% [14, с.33] (таблица 1). Хотя, по статистике, общая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась за последние годы, качественные характеристики

уровня жизни в России остаются довольно низкими в сравнении с данными экономически развитых стран [30].

Категория «уровень жизни» рассматривается прежде всего как социально-экономическая категория, характеризующая экономическое положение населения в свете объема и структуры потребления, доступности сферы услуг, производственных и социальных условий труда, размеры личной собственности, структуры вне рабочего и свободного времени и т.д. В узком смысле – это уровень доходов и соответствующий ему уровень удовлетворения потребностей» [25, с. 400]. Социально-экономические индикаторы уровня жизни формируются на основе статистических данных. Они определяют состав, объем и основные направления использования и распределения денежных доходов между отдельными группами населения. Результаты государственной политики в сфере уровня жизни отражаются в вышеперечисленных данных. Однако, одним из главных показателей экономического развития государства и уровня жизни граждан является ВВП, - валовой внутренний продукт – измерение стоимости всех товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени. Мерилом деления населения по уровню жизни является прожиточный минимум, утверждаемый ежегодно на государственном уровне и исчисляемый исходя из величины медианного среднедушевого дохода за предыдущий год – величины денежного дохода, относительно которой половина населения страны имеет значение среднедушевого дохода ниже данной величины, другая половина – выше. Соотношение величины прожиточного минимума и величины медианного среднедушевого дохода за предыдущий год с 2021 г. устанавливается в размере 44,2% и пересматривается не реже 1 раза в 5 лет исходя из условий социально-экономического развития РФ [38]. Данный социально-экономический показатель обладает довольно низким значением относительно уровня цен и базисных потребностей среднестатистического россиянина, а также невысокими темпами ежегодного повышения, которые едва ли покрывают темпы годовой инфляции [9]. Планка для формирования всех социально-экономических индикаторов, в том числе, уровень пенсий, социальных пособий, оплаты труда и даже алиментов привязана к, формируемому на государственном уровне, прожиточному минимуму, который и определяет стоимостной объем базовых потребностей. Следовательно, достичь качественного повышения уровня жизни в стране не представляется возможным без прогрессивного повышения прожиточного минимума [13].

Несмотря на экономические успехи последних лет и наметившийся рост доходов населения, масштабы бедности в Российской Федерации остаются острой социальной проблемой. Это отметил и сам глава государства в послании Федеральному собранию: "...проблема бедности по-прежнему острая. Сейчас она прямо затрагивает более 9% населения страны, а среди многодетных семей, по оценкам, которые дают эксперты, уровень бедности составляет около 30%"» [24]. Выступление заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Татьяны Голиковой на ПМЭФ 16 июня 2023 года передает всю остроту проблемы: «... в России 6 миллионов человек получают зарплаты ниже установленного уровня МРОТ (в России МРОТ с 1 января 2023 года - 16 242 рубля), 12 миллионов человек работают без трудовых договоров[8]. Это значит, что получение заработной платы ниже установленного уровня МРОТ не позволяет преодолевать абсолютную монетарную бедность в домохозяйствах 6 миллионов работников, а 12 миллионов работников лишены социально-трудовых прав, предусмотренных российским трудовым законодательством [1].

Определение понятия бедности на уровне каждой отдельно взятой страны зависит, первостепенно, от уровня ее социально-экономического развития, бюджетных возможностей страны, а также от целей проводимой в стране социальной политики. В мировой практике, на сегодняшний день, принято выделять две основные концепции бедности: абсолютная и относительная. Суть их сводится к установлению черты бедности, то есть такого уровня жизни, положение ниже которого означает состояние бедности.

Абсолютная бедность, которую также называют крайней бедностью, -это отсутствие необходимых ресурсов для обеспечения основных жизненных потребностей, в том числе и таких, как безопасная питьевая вода, продукты питания или санитарные условия. Абсолютная бедность сводится к удовлетворению минимальных физиологических потребностей человека, необходимых для его выживания. Относительная бедность – долгосрочное явление, суть которого связано с социальным неравенством. Пока в обществе существует неравенство, будет иметь место и относительная бедность. Порог бедности, в отдельных странах, устанавливается на основе среднедушевого дохода населения, в других странах - на основе медианного дохода. Поэтому, относительную бедность можно характеризовать еще как и динамичное понятие, меняющееся во времени.



Рис.1. Динамика среднедушевых доходов населения по РФ в период с 2020 по 2023г. (в месяц, рублей) [28]. Источник данных за 2023 год [29].

Численность населения с денежными доходами ниже границы бедности в 2022 году составила 14,3 млн. человек. Дефицит денежного дохода в 2022г. удалось сократить на 5,4 млрд. руб. составив 690,2 млрд. руб. по сравнению с 2021 годом - 695,6млрд. руб. (таблица1). Опираясь на данные Росстата по итогам выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах в 2021г. малоимущие и крайне бедные домашние хозяйства (в зависимости от места проживания) в городских населенных пунктах составило в %-ом соотношении 48,8:41,7, в сельских – 52,2:58,3, соответственно [31, с.108]. Как показывает данные, на фоне сохраняющихся процессов урбанизации происходит усиление разрыва в уровне жизни между «городом» и «селом».

Таблица 1. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума и дефицит денежного дохода [31].

№	Показатели	2020г.	2021г.	2022г.
1.	Численность населения с денежными доходами ниже границы бедности/величины прожиточного минимума:	17,7	16,0	14,3
2.	в процентах от общей численности населения	12,1	11,0	9,8
3.	в процентах к предыдущему году	98,3	90,4	89,4
4.	Дефицит денежного дохода: млрд. руб.	728,6	695,6	690,2
5.	в процентах от общего объема денежных доходов населения	1,1	1,0	0,9

В итоге, на менее динамично растущий располагаемый доход, население способно купить все меньшее количество товаров и услуг, особенно на базовые продукты, как результат отставания от высоких темпов роста цен на потребительском рынке. Так, в 2020г. на реальные доходы можно было приобрести 85,8 кг. говядины, в 2021г. - 87,9 кг. , в 2022 году 82,1 кг., молоко питьевое в 2021г.- 570,4л., а в 2022г.- 542,1л., масло сливочное в 2021г.- 60,5 кг., а в 2022г.-54,9кг., сельдь соленая в 2021г.-187,9 кг., а в 2022г.- 169,8кг.. Как

правильно отмечают авторы: «... в последние несколько лет в условиях высоких темпов инфляции рост доходов населения в наибольшей степени обусловлен инфляционным повышением цен, при этом фактическое повышение основных социально-экономических индикаторов является незначительным и приводит к снижению реальных доходов, а следовательно, и к ухудшению покупательской способности населения. Поскольку обеспечение продуктами питания является базовой потребностью населения, то в условиях невозможности динамичного повышения уровня оплаты труда в стране одним из важных мероприятий является контроль над уровнем цен на продукты питания и обеспечение рыночного баланса» [14, с.35]. В правительстве хорошую статистику объясняют успешной социальной политикой. «...3,6 млн россиян за период с 2017 по 2022 годы повысили свои доходы до уровня выше прожиточного минимума и преодолели порог бедности. Улучшение ситуации с бедностью связано с мерами соцподдержки», – заявила вице-премьер Татьяна Голикова. Однако многие эксперты относятся к подобным выводам скептически, указывая на махинации властей со статистикой, благодаря которым в РФ формально меньше бедных, чем в некоторых развитых странах Европы, но зато иной европейский бедняк может позволить себе больше, чем представитель российского среднего класса [2]. Наблюдение роста денежных доходов не всегда говорит о том, что уровень жизни поднимается. Необходимо обращать внимание и на инфляцию (повышение цен на товары и услуги), так как фактор изменения цен влечет за собой изменение покупательной способности денег [32]. Фактически, в условиях повышения инфляции, население, имея ту же сумму денег, покупать может меньше товаров и услуг, что ведет к спаду ВВП, то есть спаду всей экономики в целом и росту социальных конфликтов.

В последние годы в России продолжается обострение социальной дифференциации населения [12]. Как следствие, больше всего страдают «бедные» слои общества из-за падения реальных доходов на фоне высоких темпов инфляции в потребительском сегменте, снижения курса рубля на международной арене, а «богатые» все больше наращивают свой капитал [33] (официальная статистика дает цифры 12-15% населения страны, которое находится за чертой бедности, а по оценке отдельных исследователей этот показатель доходит до 30% [34; 5]). В то же время, коэффициент Джини, - индикатор расслоения общества по критерию доходов, - устойчиво превышает в России 0,4 в последнее десятилетие, что подтверждает явную дифференциацию населения внутри страны [35; 23] (величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе). Со второго квартала 2022 года доходы наименее обеспеченных 10 процентов населения выросли на 4,5%, а наиболее обеспеченных 10 процентов - на 5,9%. Таким образом, разрыв между самыми низкими и самыми высокими средними зарплатами составил 13,1 раза. Как показывает международная практика, общество имеет оптимальное самочувствие, когда этот разрыв - от 5 до 8 раз. С увеличением этой цифры, растет и социальная напряженность [15].

Фактор неравенства становится особенно весомым в условиях санкционного кризиса текущего периода, так как «фактически не остается других источников роста, кроме внутренних инвестиций и доверия» (Дмитрий Срыпник - ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН). Эффективным инструментом снижения неравенства, по мнению эксперта, является введение прогрессивной шкалы налогообложения [27]. Она позволяет перераспределять доходы наиболее оптимальным образом и за счет собранных налогов обеспечивать достойные зарплаты бюджетникам: учителям, врачам, работникам культуры и военным и т.д. [16]. Отсутствие денег у населения вызывает дефицит покупательского спроса и сокращение ВВП. Ситуация усугубляется еще и тем фактом, что состоятельные вывозят капиталы за рубеж, что негативно сказывается на экономике России [17].

Подходный налог в США составляет около половины бюджета, а в России – около 10% консолидированного бюджета. При доходе свыше 400 тыс. долл. в год, максимальная ставка в США составляет - 39,6% с годового дохода. В годы Великой депрессии

максимальная ставка доходила до 63%, и богатые конгрессмены поддержали Рузвельта, так как, в противном случае, боялись потерять головы. С 1951 по 1964 гг. максимальная ставка НДФЛ в США достигла 91% [17]. Практически все страны применяли прогрессивную шкалу, чтобы достичь успехов в экономике [18]. Сейчас в России действует двухступенчатая прогрессивная шкала налогообложения: при ставке НДФЛ – 13% (при доходах менее 5 млн. в год) и 15% (при доходах 5 млн. в год и более) [по мнению некоторых экспертов по своему характеру она очень близка к пропорциональной системе налогообложения [19]]. Президент Российской Федерации В.В. Путин 12 июля 2024г. подписал закон об изменениях налоговой системы, которая вступит в силу в 2025году. Главным нововведением стала пятиступенчатая прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц с максимальной ставкой 22% (таблица 2.) [22]. Введение нескольких налоговых ставок в диапазоне от 9% до 45% более целесообразно с точки зрения перераспределительного эффекта и выравнивания доходов населения. Об этом, в частности, свидетельствует и зарубежный опыт.

Таблица 2. - Шкала подоходного налога [23].

№	Годовой доход, руб.	Ставка налога
1.	до 2,4млн.	-
2.	от 2,4 млн. до 5 млн.	15%
3.	от 5 млн. до 20 млн.	18%
4.	от 20 млн. до 50 млн.	20%
5.	свыше 50 млн.	22%

Рост числа бедных оказывает пагубное воздействие и на рынок труда. Бедные люди вынуждены согласиться на любую работу, что стимулирует расширение атипичной и нестабильной занятости. Подобная занятость, как правило, означает: полная уязвимость от увольнения, нерегламентированность рабочего времени, нерегулярная и заниженная заработная плата, увеличенный риск производственного травматизма, отсутствие социальных пособий, отпуска, пенсий, профсоюза, коллективного договора, элементарных удобств. Несмотря на адаптацию экономики и рынка труда в первые годы санкций, усиление экономического давления в 2022г. стала причиной очередного витка кризиса, ожидаемым следствием которого стала также и ухудшение уровня жизни населения, сопровождающееся ускорением темпов инфляции [14, с.33]. Реализация внутреннего контроля финансовой системы происходит посредством контроля за уровнем инфляции. Практически все сферы жизни человека и общества зависят от данного экономического индикатора - жизнь граждан внутри страны, ведение бизнеса и внешнеэкономической деятельности [4, с.72]. Реальные располагаемые денежные доходы населения России в сравнении с темпами роста уровня инфляции приведены в таблице 3[4, с.73].

Таблица 3. Реальные располагаемые доходы населения России, в %, и инфляция за период 2020-2022гг. [4, с.73]

Показатель	Год		
	2020	2021	2022
Доход в % к предыдущему году	98,6	103,8	98,6
Инфляция, в %	4,91	8,39	11,92

Несмотря на все выше отмеченные недостатки, стоит отметить постепенный рост прожиточного минимума на протяжении последних лет (на 2024г. 16 844 руб. на душу населения, для трудоспособного населения- 15 250руб., для пенсионеров – 13 290руб., для детей -14 989 руб.). Соотношение этого показателя и минимальной оплаты труда трудоспособного населения в течение последних лет отражено в таблице 4.

Таблица 4. Соотношение прожиточного минимума (для трудоспособного населения) и минимальной оплаты труда в 2021-2023гг.

Показатель	2021	2022	2023
Величина прожиточного минимума, руб.	12 702	15 172	15 356
Размер ежемесячной минимальной оплаты труда, руб.	12 792	13 890	16 242
Соотношение минимальной оплаты труда и величины прожиточного минимума трудоспособного населения, %	100,7	91,6	105,8

Исследователи отмечают [10;6;11], что существующий в России критерий деления населения по уровню доходов не оправдан. Прожиточный минимум взят за основу и является индикатором для определения социально-экономического благополучия населения [36;37]. В то же время, применяемый метод расчета прожиточного минимума, как ключевого социально-экономического индикатора, устарел. Он берет за основу стоимость потребительской корзины, которая не соответствует в полной мере реалиям жизни современного россиянина [20;21].

В заключение отметим, что чрезмерная дифференциация приводит к социальной напряженности в обществе и замедляет темпы экономического роста, провоцируя социальные потрясения. Между тем, достижение абсолютного равенства – не самоцель, так как в такой ситуации пропадает стимул у людей лучше работать и зарабатывать больше, ибо большая часть их дохода будет перераспределена в пользу менее трудолюбивых граждан. Поэтому, достижение некоего оптимального баланса между равенством и неравенством является задачей государства [19].

Список источников

1. Антипов В.И., Чашина Т.В. Оценка эффективности использования продуктовых карточек для бедных // Уровень жизни населения регионов России. 2023. Том 19. № 4. С. 572–590. https://doi.org/10.52180/1999-9836_2023_19_4_8_572_590; EDN SWTMGN
2. Бедность в России: где факты, а где пропаганда? Режим доступа: <https://russian.eurasianet.org/> (дата обращения: 30.09.2024г).
3. Благополучие населения России в условиях экономического кризиса /О.В. Власова, О.В. Святова, А.А. Головин, Д.В. Зюкин, И.Н. Доренская// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. №2. С.131-137.
4. Бакаев Е.А. Влияние уровня инфляции на жизнь населения России// Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. 2023. №2 (36)
5. Власова О.В. К вопросам оценки уровня бедности в РФ//Наука и практика регионов.-2019.-№1 (14). С.23-28
6. Власова О.В., Латышева З.И., Иванова Л.А. Угрозы снижения уровня жизни населения России// Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. №3-1. С.14-19.
7. Голикова оценила потребности в работниках для «технологического суверенитета» // Forbes: [сайт]. URL: [https:// www.forbes.ru/society/491047-golikova-ocenila-potrebnosti-vrabortnikah-dla-tehnologiceskogo-suvereniteta](https://www.forbes.ru/society/491047-golikova-ocenila-potrebnosti-vrabortnikah-dla-tehnologiceskogo-suvereniteta) (дата обращения: 30.09.2024).
8. Зубанова А.Е. Статистическое исследование межрегиональной дифференциации доходов населения // Огарёв-Online. 2022. № 10 (179) [Электронный ресурс]. URL: <https://journal.mrsu.ru/arts/statisticheskoe-issledovanie-mezhregionalnoj-differenciacii-doxodov-naseleniya> (дата обращения: 10.10.2024).

9. Камдина Л.В. Оценка влияния пандемии COVID-19 на качество жизни населения// Вестник Челябинского государственного университета. 2020. №11(445). С.224-230.
10. Кипкеева А.М., Урусов А.А. Оценка социально-экономического развития России: проблемы и перспективы развития// Естественно-гуманитарные исследования. 2021. №38(6). С. 200-204.
11. К вопросам оценки уровня бедности в РФ// Наука и практика регионов. 2019. № 1 (14). С.23-28.
12. Ляховецкий А.М., Барсукова Л.А., Сокурова Э.В. Потребительская корзина и покупательная способность населения // Вестник Академии. 2022. № 1. С. 61-66.
13. Малахова С.В., Лаптев Р.А., Жмакина Н.Д. Золотухина В.Д. Уровень жизни и социальное неравенство в России// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2023. Т.12. №4(45). С. 32-36.
14. Минэкономразвития ожидает, что реальные располагаемые доходы россиян вырастут и в 2024 году. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rg.ru/2024/02/01/dohodnyj-god.html> (дата обращения: 28.09.2024г.)
15. Минакова И.В., Быковская Е.И., Гололобова М.А. Модернизация социальной политики социально-экономических систем в интересах повышения уровня жизни населения России// Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика. 31 мая 2019. Том 2.
16. Минакова И.В., Шергин Е.В. Дифференциация доходов населения в современной экономике// В сборнике: Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. сборник научных статей 6-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Курск, 2024. С. 236-241.
17. Малыхина Е.А. Изменение прожиточного минимума в Российской Федерации// Modern Science. 2022. №6-1. С.101-103.
18. Наталья Ключевская. Налоги – 2025: прогрессивная шкала НДФЛ, новый туристический налог, налог на прибыль по ставке 25% и другие изменения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/article/1737897/> (дата обращения: 26.10.2024г.).
19. Павлов В.И. пандемия коронавируса COVID-19 обнаружила проблемы бедности населения и регионов страны// Страховое дело. 2020. №11 (332). С.3-7.
20. Послание Владимира Путина Федеральному собранию - 2024URL: <https://tass.ru/poslanie-vladimira-putina-federalnomu-sobraniyu-2024> (дата обращения: 02.11.2024г.)
21. Политическая экономия: Словарь. / Под ред.
22. Эксперты ЦБ выявили негативный эффект неравенства для экономики России — РБК (rbc.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/29/06/2023/649c265e9a79475619d3814c> (29 июня 2023г.). (дата обращения: 16.09.2024г.)
23. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2023: Стат. сб. / Росстат. – М., 2023. – 1126 с.
24. Росстат назвал средний доход россиян в 2023г.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bankinform.ru/news/132375> (дата обращения: 02.11.2024г.)
25. Сергеева Н.М., Соловьева Т.Н. Влияние экономического кризиса на состояние и тенденции рынка труда в России// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. №6. С.232-238.
26. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2023: Стат.сб. / Росстат - М.,2023. – 284 с.
27. Саидова А.Р. Показатели доходов населения как основная характеристика его уровня жизни. В сборнике: Будущее науки-2020. Сборник научных статей 8-й Международной молодежной научной конференции: в 5 томах. 2020. С.337-340

28. Сапожников Д.В. Денежные доходы населения и качество жизни в условиях карантинных мер// Корпоративная экономика 2021. №4(28). С. 16-36

29. Состояние экономики региона и перспективы развития в условиях коронавируса/ Т.Н. Соловьева, А.А. Головин, О.А. Грязнова, А.А. Головин, Д.А. Зюкин// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. №9. С.91-98.

30. Сергеева Н.М., Скрипкина Е.В., Пасечко В.В., Перькова Е.Ю. Сравнительная оценка изменения уровня жизни в стране и ЦФО в период пандемии// Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. №9-3. С.421-426.

31. Таланов С.Л. Социальная политика Российской Федерации и ее роль в повышении уровня жизни населения// Социально-политические исследования. 2021. №4 (13). С. 5-34.

32. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 29.12.2020, с изм. от 05.12.2022) О прожиточном минимуме в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16565/bbbd4641125b222beaf7483e16c594116ed2d9a1/ (дата обращения: 09.09.2024г.)

Информация об авторе

Эфендиева Джамия Сабировна, старший преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление», Дагестанский Государственный университет, Россия, город Махачкала,

Information about the author

Efendieva Dzhamila Sabirovna, Senior Lecturer of the Department of State and Municipal Management, Dagestan State University, Russia, Makhachkala

УДК 336

DOI 10.26118/2782-4586.2024.49.80.031

Рабданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет»

Особенности банковского кредитования предприятий реального сектора экономики

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена специфическими особенностями, выработанными банковской практикой в сфере кредитования реального сектора экономики. В статье рассмотрены отличительные признаки кредитования предприятий реального сектора экономики в сравнении с другими сегментами кредитного рынка, обосновываются существенные обстоятельства, ограничивающие возможность предоставления банковского кредита корпоративным заемщикам. Работа посвящена исследованию особенностей банковского кредитования предприятий реального сектора экономики, рассмотрению его функций и проблем, возникающих в процессе кредитования. Автор подчеркивает двойную природу этого вида кредитования, где, с одной стороны, предприятия способствуют росту экономики и добавленной стоимости, а с другой - нуждаются в внешних финансовых ресурсах для обеспечения своей прибыльности. В отличие от долевого капитала, банковский кредит позволяет сохранить суверенность предприятия и избежать потери контроля над бизнесом. Основное внимание уделено системам банковского кредитования, выполняющим как макроэкономическую, так и микроэкономическую функции.

Ключевые слова: банки, реальный сектор, банковское кредитование, предприятия.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University

Features of bank lending to enterprises in the real sector of the economy

Annotation. The relevance of the research topic is due to the specific features developed by banking practice in the field of lending to the real sector of the economy. The article examines the distinctive features of lending to enterprises in the real sector of the economy in comparison with other segments of the credit market, substantiates the significant circumstances limiting the possibility of providing bank loans to corporate borrowers. The work is devoted to the study of the features of bank lending to enterprises in the real sector of the economy, consideration of its functions and problems arising in the lending process. The author emphasizes the dual nature of this type of lending, where, on the one hand, enterprises contribute to economic growth and added value, and on the other hand, they need external financial resources to ensure their profitability. Unlike equity capital, a bank loan allows you to preserve the sovereignty of an enterprise and avoid losing control over the business. The main attention is paid to bank lending systems that perform both macroeconomic and microeconomic functions.

Keywords: banks, the real sector, bank lending, enterprises.

Природа банковского кредитования предприятий и организаций носит двойкий характер. С одной стороны, их деятельность основана на прибыльном функционировании и обеспечивает за счет генерируемых исходящих финансовых потоков доход в государственную казну и в целом прирост добавленной стоимости в стране. С другой стороны, предприятия сами нуждаются во входящих финансовых потоках в форме инвестиций в свою предпринимательскую деятельность для того, чтобы она была

прибыльной. При этом в большинстве случаев субъекты хозяйствования предпочитают привлекать в свой бизнес инвестиции в форме банковского кредита, чем формировать их на долевой основе путем выпуска собственных акций. Кроме того, не все формы собственности позволяют предприятиям использовать долевую форму привлечения капитала. В отличие от привлечения инвестиций в форме долевого капитала, банковский кредит также позволяет сохранить суверенность предприятия без потери собственниками управления предприятием.

Система банковского кредитования предприятий реального сектора экономики выполняет следующие основные функции.

Во-первых, макроэкономическую, суть которой заключается в аккумуляции свободных денежных ресурсов и их трансформации в форме кредитных вложений для развития национальной экономики.

Во-вторых, микроэкономическую, состоящую в извлечении банковской прибыли обеспечивающей финансовую устойчивость банковского бизнеса и формирующей имидж надежности кредитной организации в глазах потенциальных клиентов.

Основные отличительные признаки банковского кредитования корпоративного сектора состоят в значительных объемах размещаемых в форме кредитных вложений банковских ресурсов, в высоком уровне доходности ссужаемых средств и значительных кредитных рисках, принимаемых банком при кредитовании предприятий и организаций.

Несмотря на ряд перечисленных преимуществ использования банковского кредита для финансирования предпринимательской деятельности в сравнении с другими альтернативными формами привлечения инвестиций процесс кредитования предприятий реального сектора экономики имеет и определенные ограничения, которые выражаются в дифференцированных условиях кредитования и отражаются на величине ссужаемых средств.

По международным оценкам среди 151 страны мира Россия занимает 63 место по степени доступности кредитных ресурсов для предпринимательской деятельности.

Стереотипное отношение отечественных предприятий на протяжении ряда лет заключалось в том, что компании прибегают к кредитным ресурсам при крайней необходимости в отсутствии собственного капитала. Однако в условиях развития рыночной экономики потребности роста предпринимательской активности хозяйствующих субъектов объективно вызывают всплеск потребности в заемных средствах.

При этом кредитные организации не предоставляют кредитные ресурсы всем предприятиям и организациям, которые в них нуждаются. И это происходит не по причине отсутствия достаточной ресурсной базы коммерческих банков, а потому, что у кредитных организаций существует выработанная система оценки кредитоспособности заемщиков жестко отсекающая предприятия, не отвечающие требованиям банка. К их числу чаще всего относятся организации, которые нуждаются в стартовом капитале для формирования своего бизнеса, и надежность их как добросовестных заемщиков с позиции банков очень невысока.

Следовательно, по мнению кредитных организаций проблемы в предоставлении заемных средств кроются в самих предприятиях-заемщиках.

Возможность получения заемных средств для предприятия-заемщика упирается в соответствие требований банка состоянию финансовой устойчивости своего бизнеса, основанное на оценке соответствующих финансовых показателей, наличие достаточного уровня ликвидных активов на расчетных счетах для того, чтобы предприятие могло выполнять кредитные обязательства, наличие ликвидного залога, чтобы в случае проявления последствий непреодолимой силы или ухудшения финансового положения предприятия можно было обеспечить возвратность основного долга и причитающихся процентных платежей.

Таким образом, если эти условия субъектами хозяйствования не соблюдаются, то со стороны кредитной организации высока вероятность отказа в предоставлении ссуды.

Следует выделить ситуации, при которых коммерческий банк может отказать корпоративному клиенту в возможности получения кредитных ресурсов.

Во-первых, если перечень необходимых документов, который корпоративный заемщик обязан по требованию банка представить на рассмотрение носят не достоверный характер и искажают реальное финансовое состояние предприятия. В данном случае целью предприятия является получение кредита недобросовестными методами путем обмана и сокрытия реальной картины своего финансового положения. Банк при этом не только имеет право отказать в получении кредита, но и внести организацию в «черный список», который заблокирует возможность получения ссуды у любой другой кредитной организации.

Во-вторых, наиболее частые случаи отклонения заявки на получение кредита упираются в плохую кредитную историю предприятия-заемщика. В частности, если ранее по полученным кредитам предприятие нарушало сроки и условия выполнения кредитных обязательств в результате чего образовалась просроченная ссудная задолженность и она носила критический характер, то банк расценивает такого клиента как неответственного и ненадежного, который не соблюдает платежную дисциплину.

В-третьих, если корпоративный заемщик по требованию банка не предоставляет какие-либо существенные документы, позволяющие оценить его финансовое положение также может послужить основанием для отказа в кредитовании и пошатнуть его репутацию для последующего обращения в банк за кредитом.

В-четвертых, коммерческий банк может отклонить запрос со стороны предприятия в получении ссуды в случае, если у него уже есть на балансе действующие кредитные обязательства, срок погашения которых еще не наступил, а также если оценка его кредитоспособности и платежеспособности показала результат, не соответствующий требованиям банка.

В-пятых, отсутствие стабильного и постоянного положительного финансового потока у предприятия-заемщика. Анализ компании проводится банком с целью оценки не только его текущего состояния, но и возможности в перспективе стабильно функционировать и формировать достаточный уровень доходности, для того чтобы можно было без проблем погашать кредит. Поэтому, если в прошлом анализируемом периоде у предприятия были проблемы с формированием стабильного положительного финансового результата, то по оценкам банка есть вероятность в будущем возникновения ситуации неплатежеспособности заемщика и сложности с возвратностью кредита.

В-шестых, отсутствие достаточного обеспечения или ликвидного залога по кредиту может быть причиной в отказе предоставить корпоративному заемщику кредит. Залог выступает гарантией возвратности ссуды и нивелирует кредитные риски банков, поэтому в случае серьезного ухудшения платежной дисциплины заемщика по причине дестабилизации его финансового положения, банк обращается к залому как к спасательному кругу для того, что вернуть все свои долги.

В-седьмых, отказ может быть получен заемщиком, если по мнению банка цель кредитования по их мнению носит необоснованный характер. В частности, заемщик не смог обосновать цели использования кредита и за счет каких источников он будет его погашать, а также если она противоречит основным постулатам кредитной политики банка или если кредитная организация расценит данные цели как недостижимые и могут отрицательно повлиять на финансовую устойчивость организации.

Следовательно, корпоративные клиенты должны адекватно оценивать свое финансовое состояние и определять цели, которые имеют под собой финансовое обоснование достаточное для обращения за кредитом в банк.

Вместе с тем кредитование корпоративного сектора экономики для банков в приоритете, поскольку крупные компании выступают одновременно в роли заемщика и партнера кредитной организации. А партнерские отношения требуют особенного, практически частного обслуживания со стороны банков. Крупный заемщик позволяет

заключить кредитный договор на приличную сумму, что потенциально для банка более выгодно в сравнении с большим количеством мелких кредитных сделок.

Следует выделить отличительные особенности кредитования корпоративного бизнеса в отличие от других видов кредитования.

При корпоративном кредитовании одобренный лимит задолженности по овердрафту превышает аналогичную величину, чем при розничном кредитовании.

При получении заемных средств они зачисляются на расчетный счет корпоративного клиента, а значит предоставляются в безналичном порядке, тогда как при розничном кредитовании возможно зачисление ссужаемых средств на текущий счет физического лица, либо выдача их наличными.

Кредитование корпоративных клиентов не предусматривает получение ссужаемых средств с кредитной карты, поскольку она носит именной характер и может быть выдана только физическому лицу.

Корпоративное кредитование предполагает более расширенный спектр кредитных продуктов, выгодно отличающих их от кредитования розничных клиентов. В частности, такие разновидности кредита, как кредитная линия, инвестиционный, синдицированный кредит, а также проектное финансирование являются сугубо корпоративными кредитными продуктами банков.

Предоставление векселедательских кредитов банками возможно только для корпоративных клиентов.

Принятие решения о предоставлении кредита корпоративному клиенту правомочен принять кредитный комитет банка, а в случаях, когда сумма кредита достаточно высока, то такое решение делегируется Правлению банка и даже Общему собранию акционеров банка. В случае с розничными кредитами решение по ним могут быть приняты кредитным инспектором.

Учитывая, что объемы предоставляемых кредитных ресурсов корпоративным заемщикам значительно превышают ссужаемые средства для розничного кредитования, а соответственно объем корпоративного портфеля в разы превышает объем розничного кредитного портфеля, значит кредитный риск корпоративного ссудного портфеля значительно выше. Следовательно, мониторинг ссудной задолженности корпоративного сектора осуществляется банками гораздо чаще, чем анализируется состояние ссудной задолженности в сфере розничного кредитования.

Еще одной отличительной особенностью корпоративного кредитования является использование банковской гарантии в качестве обеспечения по возвратности ссуды.

Как было отмечено выше, корпоративное кредитование отличается для банков высоким уровнем рисков, к которым можно отнести отраслевые, валютные, незавершенных инвестиционных проектов и невыполнения в срок обязательств по платежам контрагентами.

Задача банка – не допустить проявления названных рисков. Для этого кредитная организация должна на перманентной основе осуществлять мониторинг финансовой деятельности корпоративного заемщика с целью недопущения просрочек с возвратностью кредита.

Одним из важных преимуществ в недопущении появления проблемной задолженности при кредитовании корпоративного заемщика является процесс оптимизации принятия кредитных решений. Поскольку эти решения находятся в компетенции кредитного комитета банка, он аккумулирует специалистов различных структурных подразделений, в том числе в области управления банковскими рисками, решение которое он принимает носит высокопрофессиональный, комплексный и оптимально взвешенный характер с учетом всех существенных обстоятельств оценки финансового положения заемщика и защищено от субъективизма.

Таким образом, эффективная кредитная политика и кредитная деятельность сотрудников банка минимизирует уровень кредитных рисков банков, не позволяя

формироваться и расти проблемной ссудной задолженности и обеспечивает поддержание достаточное качество корпоративного кредитного портфеля банка. В таких условиях кредитные организации расширяют сферу корпоративного кредитования, что благоприятно отражается на состоянии национальной экономики, расширяется предпринимательский потенциал предприятий, развиваются новые перспективные направления для приложения бизнеса.

Список источников

1. Букач Б.А. Роль банковского капитала в устойчивом развитии экономики // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2023. – № 2(44). – С. 115-117.
2. Валенцева Н.И. Развитие системы кредитования реального сектора экономики в современных условиях деятельности российских банков // Банковские услуги. – 2023. – № 3. – С. 2-11.
3. Валенцева Н.И. Развитие методов кредитования реального сектора экономики в современных условиях // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 5. – С. 88-92.
4. Ковалерова Л.А. Управление рисками и качеством банковского кредитования в России // Components of Scientific and Technological Progress. – 2024. – № 3(93). – С. 131-136.
5. Миронов В.Ю. Актуальные проблемы внедрения риск-ориентированных подходов пруденциального банковского регулирования в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. – 2023. – № 2(63). – С. 274–280.
6. Федорова О.А. Макроэкономическая конъюнктура кредитования реального сектора экономики // Экономические и гуманитарные науки. – 2023. – № 7(378). – С. 31-43.
7. Носова Т.П., Котенкова А.В., Макаревич Д. Д. Банковское кредитование малого и среднего предпринимательства в России//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №12. С.529-540

Информация об авторе

Рабданова Джамиля Аминулаевна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия

Information about the author

Rabadanova Jamilya Aminullayevna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

УДК 336

DOI 10.26118/2782-4586.2024.71.66.033

Рабаданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет
Нурмагомедова Луиза Ахмедулаевна
Дагестанский государственный университет

Тенденции банковского кредитования предприятий реального сектора экономики РФ

Аннотация. Исследование посвящено тенденциям банковского кредитования предприятий реального сектора экономики России в условиях экономической нестабильности и санкционного давления. Анализ показал, что банковская система испытывает дефицит долгосрочных ресурсов, необходимых для удовлетворения инвестиционных потребностей корпоративного сектора. Основной объем кредитов направлен на финансирование текущих операций, в то время как роль банковского капитала в модернизации производственных мощностей остается незначительной. Выявлены структурные проблемы ресурсной базы кредитных организаций и снижение доступности долгосрочных кредитов. Автор предлагает комплексный подход, включающий государственное участие и трансформацию кредитной политики банков, для стимулирования инвестиционного кредитования и поддержания экономической устойчивости.

Ключевые слова: реальный сектор, банковское кредитование, кредитный портфель, предприятия.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University
Nurmagomedova Luisa Akhmedullayevna
Dagestan State University

Trends in bank lending to enterprises the real sector of the Russian economy

Annotation. The study is devoted to trends in bank lending to enterprises in the real sector of the Russian economy in the context of economic instability and sanctions pressure. The analysis showed that the banking system is experiencing a shortage of long-term resources needed to meet the investment needs of the corporate sector. The main volume of loans is aimed at financing current operations, while the role of bank capital in the modernization of production facilities remains insignificant. Structural problems of the resource base of credit institutions and a decrease in the availability of long-term loans have been identified. The author suggests a comprehensive approach, including government involvement and the transformation of banks' credit policies, to stimulate investment lending and maintain economic sustainability.

Keywords: the real sector, bank lending, loan portfolio, enterprises.

В России уже давно назрела потребность в серьезных преобразованиях национальной экономики, а именно отход от добывающих отраслей к перерабатывающим на базе развития инновационных технологий.

В частности, в Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года в качестве первоочередных задач говорится о «содействии развитию и структурной трансформации российской экономики за счет предоставления конкурентного доступа субъектам

российской экономики к долговому и долевым финансированию, инструментам страхования рисков, в том числе в условиях перехода к низкоуглеродной экономике» [5].

Данные преобразования в условиях санкционного давления стали стоять особенно остро, поскольку введенные недружественными странами ограничения привели российскую экономику к пониманию того, что ей приходится в этих условиях рассчитывать на собственный внутренний потенциал для дальнейшего развития.

Несмотря на действие санкционных мер, корпоративный сектор экономики демонстрирует повышенный спрос на банковское кредитование, что подтверждается фактическим ростом объемов корпоративного кредитного портфеля российских банков. Вместе с тем, расширение банковского кредитования корпоративного сектора экономики требует от банков формирования длинных ресурсов, способных удовлетворить инвестиционные потребности заемщиков.

Следует отметить, что за последние годы условия макроэкономической нестабильности привели существенным изменениям в структуре ресурсной базы кредитных организаций и в первую очередь это касается привлеченных источников денежных средств банков. Данные изменения носят негативный характер, проявляющийся в увеличении удельного веса привлеченных ресурсов, формирующихся на краткосрочной основе.

Данная динамика проявлялась на фоне ужесточения денежно-кредитного регулирования с помощью повышения ключевой ставки Банка России для того, чтобы гасить высокие инфляционные ожидания. Так, за период с 2020 по 2023 годы объем привлекаемых во вклады средств физических лиц поступательно смещался в сторону более доходных депозитных продуктов на срок 3-6 месяцев (рис. 1).

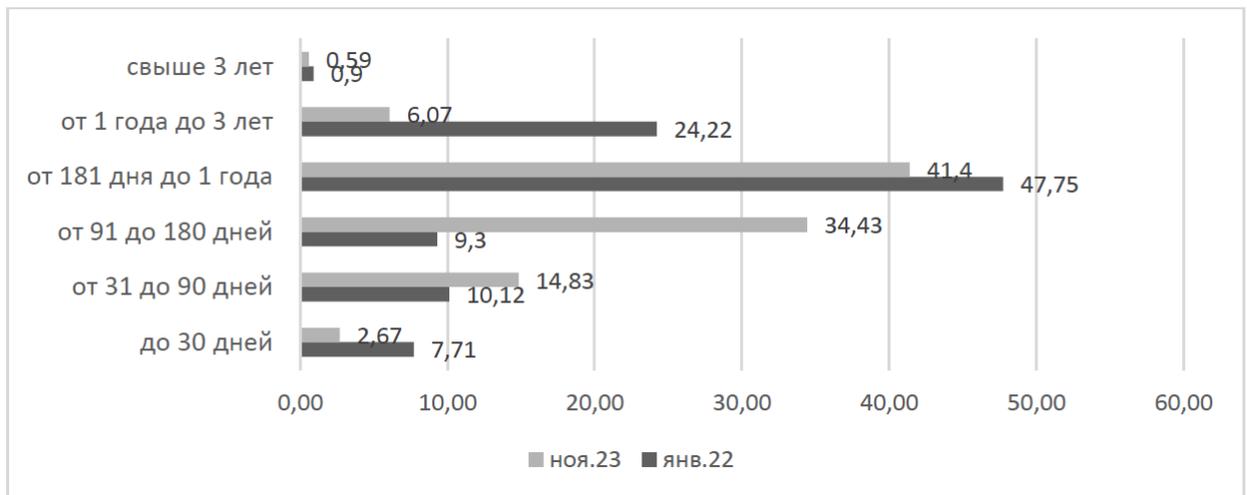


Рис. 1. Структура привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, дифференцированная по срокам [6]

Россияне все большее предпочтение при экономической нестабильности и отсутствие вероятностных перспектив стали ориентировать свои сбережения на краткосрочный период. Так, по оценкам Аналитического центра «Банки.ру» основной объем депозитов граждан (80%) приходится на срок от 3 месяцев до 1 года, на срок 2-3 года – 3%, до 5 лет – всего лишь 1% [1].

Наряду со срочными вкладами, которые в случае досрочного снятия не сохраняют заявленную доходность, получили большое распространение накопительные счета, которые позволяют гражданам использовать свои средства более оперативном режиме и при этом сохранять начисленные проценты.

Рассмотрим динамику показателей объемов привлечения и размещения денежных средств кредитных организаций (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика привлеченных и размещенных кредитными организациями средств сроком свыше 3-х лет, млрд. руб. [7]

Показатели на 1.01	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Темп прироста, %
Средства (вклады) физических лиц	1541,5	1485,5	1827,9	1722,2	1120,1	1088,8	70,6
<u>Депозиты юридических лиц</u>	6336,2	5865,6	6806,2	7480,7	6502,2	3439,3	54,3
Итого ресурсов свыше 3-х лет	7877,7	7351,2	8634,2	9202,9	7622,2	4528,1	57,5
<u>Кредиты корпоративным клиентам</u>	12487,1	13851,1	23277,9	26374,2	28918,9	35728,2	2,9 раза
Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам*	6667,8	7657,9	9309,4	11781,9	13855,7	17735,5	2,7 раза
Всего кредитов свыше 3-х лет	19154,9	21509,0	32587,3	38156,9	42774,6	53463,6	2,8 раза
Соотношение привлеченных средств и кредитов свыше трех лет	0,41	0,34	0,26	0,24	0,18	0,08	

Как видно из данных приведенных в таблице 1, вклады физических лиц и депозиты юридических лиц в анализируемом периоде имели отрицательные темпы прироста и уменьшились в относительном выражении на 29,4% и 45,7% соответственно.

В целом за 2018–2023 гг. привлеченные ресурсы банков сроком свыше 3 лет сократились на 42,5%, что свидетельствует о сложившемся неблагоприятном тренде относительно ресурсной базы банков, а именно отсутствие длинных источников привлекаемых средств. Особенно негативно данная картина выглядит на фоне роста объемов банковского кредитования и в первую очередь долгосрочного кредитования предприятий реального сектора экономики.

Как свидетельствуют приведенные данные прирост кредитов корпоративному сектору составил более чем 2,9 раза, а в целом банковское кредитование со сроками, превышающими 3 года увеличилось в анализируемом периоде в 2,8 раза. Рост долгосрочных кредитов в корпоративном секторе в первую очередь связан с реализацией крупных инвестиционных проектов с длительными сроками окупаемости, а также реструктуризацией ранее предоставленных ссуд, которая приводит к удлинению сроков банковского кредитования. Основная масса реструктуризированных кредитов приходится на компании-застройщики в сфере жилищного строительства, получающие кредитные

ресурсы в форме проектного финансирования, а также промышленные предприятия в сфере нефтегазовой, транспортной промышленности и металлургии. Реструктуризация ссудной задолженности крупнейших российских компаний в основном была связана с удлинением сроков заключенных ранее кредитных договоров, а не обусловлена ухудшением их финансового положения и платежеспособности.

Таким образом, показатель соотношения привлеченных и размещенных средств, превышающих срок 3 года устойчиво снижается и к началу 2024 года составил 8% против 41% в 2018 году. Следовательно, российским банкам в современных условиях катастрофически не хватает длинные ресурсы для развития инвестиционного кредитования корпоративного сектора экономики.

О такой же разнонаправленной динамике между привлечением во вклады средств граждан и размещением их в кредитование реального сектора экономики свидетельствует соотношение объема кредитов и депозитов к ВВП (рис. 2).

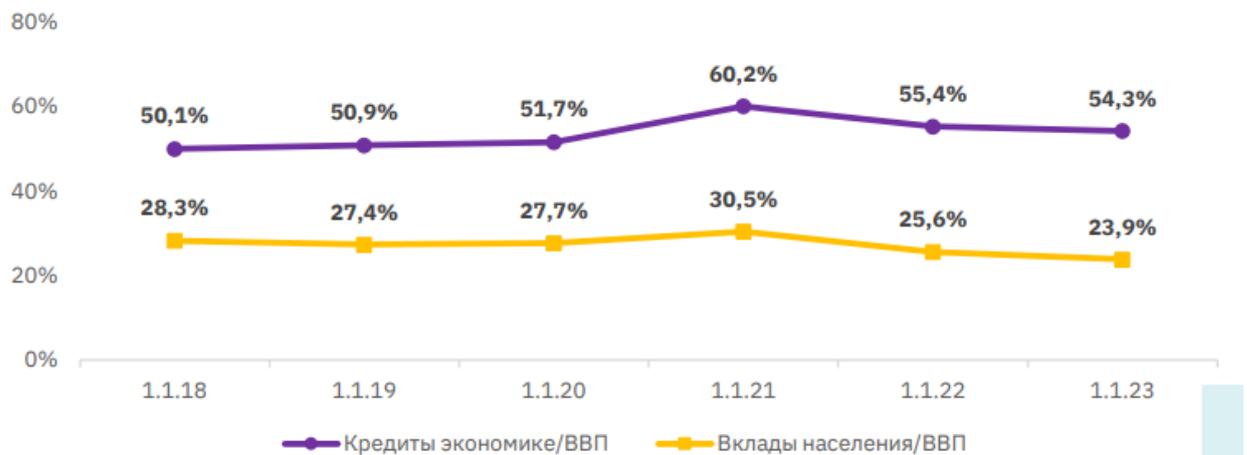


Рис. 2. Динамика отношения активов/вкладов в ВВП, % [2]

Как видно из рисунка 2, за анализируемый период доля вкладов в ВВП снизилась на 4,4%, а удельный вес кредитов в ВВП, наоборот, возрос на 4,2%.

Таким образом, образовавшийся по срокам дисбаланс между привлеченными и размещенными ресурсами кредитных организаций может привести не только к проблемам дальнейшего расширения инвестиционного кредитования, но и нарастить банковские риски (ликвидности, процентный).

Кроме того, в условиях экономической неопределенности регулятор повышает ключевую ставку, тем самым воздействуя на денежную массу и уровень банковской ликвидности. При этом происходит процесс увеличения процентных ставок по вкладам и по банковским кредитам, что создает ограничения и сужает спрос со стороны предприятий на кредитные источники финансирования в особенности у организаций, генерирующих невысокую прибыльность своей деятельности, например, предприятий промышленности.

Структурный анализ банковского кредитования корпоративного сектора по видам экономической деятельности представлен в таблице 2.

Удельный вес ссудной задолженности по кредитам юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности, % [4]

<u>Показатель на 1.01</u>	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<u>Всего</u>	100	100	100	100	100	100
<u>добыча полезных ископаемых</u>	3,73	3,66	3,75	4,17	6,02	4,78
<u>обрабатывающие производства</u>	23,64	22,41	22,24	21,70	23,20	22,84
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,26	3,25	3,05	2,53	3,06	3,35
<u>производство машин и оборудования</u>	1,95	1,84	1,47	1,25	1,39	1,40
производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,02
производство транспортных средств и оборудования	4,61	4,05	3,44	3,63	3,95	4,05
<u>производство автомобилей</u>	0,79	0,62	0,75	0,64	0,60	0,54
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,70	7,23	7,57	6,89	6,09	5,06
<u>строительство</u>	4,13	4,41	4,66	5,87	6,28	6,17
<u>строительство зданий и сооружений</u>	3,65	3,92	4,23	5,42	5,88	5,70
<u>транспорт и связь</u>	6,88	6,64	6,08	5,39	4,91	5,28
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,31	12,86	11,27	10,79	11,53	11,65
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15,05	15,70	17,01	18,31	18,43	21,09
<u>прочие виды деятельности</u>	19,73	21,31	21,60	21,50	19,41	19,63

Приведенные в таблице 2 расчеты, показывают, что наибольший удельный вес в структуре общего объема ссудной задолженности приходится на предприятия обрабатывающих производств (более 20%), стабильно более 10% составляют кредитные вложения банков в сферу оптовой и розничной торговли и бытового обслуживания. Положительная динамика изменения удельного веса ссудной задолженности в анализируемом периоде отмечена по операциям с недвижимым имуществом (более 20%), в сфере строительства, в том числе строительства зданий и сооружений (более 10%). Неблагоприятной тенденцией, не отвечающей потребностям структурной трансформации экономики России, является тенденция сохранения низкого удельного веса банковского кредита в финансировании производства машин и оборудования (около 2%), в том числе для нужд развития сельскохозяйственного производства.

Таким образом, отсутствие в банковской системе ресурсного потенциала, который мог бы формироваться на долгосрочной основе выступает краеугольным камнем в образовавшейся проблеме незначительного объема кредитных вложений в обновление основного капитала производственных предприятий (табл. 3).

Структура источников инвестиций в основной капитал, % [3]

Показатель на 1.01	2022	2023	2024
Собственные средства	58,5	56	53,1
Привлеченные средства:	41,5	44	46,9
- <u>кредиты банков</u>	9,9	11	10,2
- <u>заемные средства других организаций</u>	4,9	4,5	5,9
- <u>бюджетные средства</u>	19,1	18,3	20,5
- <u>средства государственных внебюджетных фондов</u>	0,2	0,2	0,2
- <u>инвестиции из-за рубежа</u>	0,3	0,4	0,3
- <u>прочие источники</u>	7,1	9,6	9,8
<u>Всего</u>	100	100	100

Как видно из данных таблицы 3, финансирование основных фондов предприятий в большинстве своем обеспечивается за счет собственного капитала, на долю которого приходится более 50% в структуре всех источников средств. Из всех источников привлеченных ресурсов по-прежнему значительна доля бюджетных средств, направляемых на финансирование основного капитала предприятий (более 20%). Если говорить об участии банковского капитала в финансировании основных фондов предприятий, то его роль незначительна и составляет чуть более 10%. Данная тенденция сохраняется стабильно уже не первый год.

Проблемой сужения границ участия банковского кредитования в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов предприятий реального сектора экономики и тем самым замедлением трансформационных процессов в российской экономике является увеличение доли вложений крупнейших системно значимых банков в государственные облигации.

Таким образом, банковские ресурсы крупнейших кредитных организаций по большей части направляются для финансирования бюджетных расходов, а не образуют источники длинных инвестиционных ресурсов для развития новых производств и технологий, модернизацию российских предприятий в свете назревшей потребности в структурной перестройке национальной экономики.

На объемы кредитных вложений российских банков в развитие реального сектора российской экономики влияет качество формируемых кредитных портфелей банков.

Динамичный рост экономики России за прошедший 2023 год способствовал увеличению объемов корпоративного кредитного портфеля банков, что на фоне его увеличения снижает уровень проблемности ссудной задолженности банков как в сфере крупного, так и малого бизнеса. активный рост банковского кредитования был обусловлен, во-первых, действием льготных государственных программ поддержки банковского кредитования малого и среднего бизнеса с целью развития собственных производств в условиях санкционных ограничений, а также необходимостью выкупа иностранных активов компаний, которые покинули российский рынок в свете ухудшения внешнеполитических отношений с их странами.

Однако в будущем качество корпоративного кредитного портфеля банков может снизиться по оценкам Банка России, поскольку значительный объем кредитов крупным компаниям был предоставлен на условиях плавающей процентной ставки, что при повышении ключевой приведет к росту расходов предприятий по обслуживанию кредитов и увеличит их долговую нагрузку.

В тоже время со стороны кредитных организаций ухудшение качества их кредитных портфелей потребует от них масштабного дорезервирования, а значит и уменьшит кредитный потенциал банков.

Таким образом, следует выделить основные проблемы, тормозящие процесс участия банковского сектора в трансформационных процессах реального сектора экономики.

Во-первых, недостаточный ресурсный потенциал банков, формируемый на долгосрочной основе и позволяющий удовлетворять различные инвестиционные запросы предприятий реального сектора экономики в банковских кредитах.

Во-вторых, отсутствие интереса банков к изменению структуры своих кредитных портфелей, что не обеспечивает реальные потребности экономики России в назревших преобразованиях, направленных на разработку и внедрение отечественных высокотехнологичных производств.

В-третьих, ограничение роста банковского кредитования корпоративного сектора в условиях сохраняющихся внешних условий неопределенности, высоких инфляционных ожиданий и на этом фоне жестких параметров денежно-кредитного регулирования.

В-четвертых, вероятностное снижение объемов кредитных портфелей банков, а также ухудшение их качества на фоне установления регуляторных макропруденциальных ограничений по предоставлению заемных средств предприятиям с высокими показателями долговой нагрузки.

В этой связи, необходимым представляется реализация комплексного подхода, требующего как государственного участия, так и участия самих банков в трансформации кредитной политики банков в направлении расширения банковского кредитования инвестиционных потребностей российской экономики способствующей поддержанию ее стрессоустойчивости в свете перманентного действия санкционных ограничений.

Список источников

1. Аналитический центр «Банки.ру». – URL: <https://www.banki.ru/news> (дата обращения 20.10.2024).
2. Банки и институты развития в России: формы взаимодействия и сотрудничества // Информационно-аналитическое обозрение Ассоциации банков России. – 2024. – май. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/a90/2t16r2em0t9v35mzea438fnk1qlv5h2m/AB_broshyura_N9_v.1.1_WEB-2_.pdf (дата обращения 25.10.2024).
3. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования. – URL: rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial (дата обращения 20.10.2024).
4. Сведения о задолженности по кредитам юридическим лицами индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/DepositsDB (дата обращения 20.04.2024).
5. Стратегия развития финансового рынка РФ до 2030 года. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436693 (дата обращения 20.10.2024).
6. Структура оборотов по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях, по срочности. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/DepositsDB (дата обращения 20.10.2024).
7. Центральный банк Российской Федерации: Официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения 25.10.2024).
8. Носова Т.П., Котенкова А.В., Макаревич Д. Д. Банковское кредитование малого и среднего предпринимательства в России//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №12. С.529-540

Информация об авторах

Рабаданова Джамиля Аминулаевна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет», Россия, г. Махачкала

Нурмагомедова Луиза Ахмедулаевна, старший преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление», Дагестанский государственный университет», Махачкала, Россия

Information about the authors

Rabadanova Jamilya Aminullayevna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Russia, Makhachkala

Nurmagomedova Luisa Akhmedullayevna, Senior Lecturer of the Department of State and Municipal Administration, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

УДК 336

DOI 10.26118/2782-4586.2024.83.64.034

Рабданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет

Роль и значение банковского кредитования в развитии реального сектора экономики

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена значимостью кредитных вложений банков в развитие реального сектора экономики. Влияние банковского кредитования на развитие отдельных отраслей российской экономики с каждым годом возрастает, что обуславливается важностью решаемых ими социально-экономических задач и значимостью их влияния на обеспечение экономического роста в стране. В статье проанализировано влияние внешних и внутренних факторов на состояние банковского кредитования реального сектора экономики. В статье рассматривается роль и значение банковского кредитования в развитии реального сектора экономики, подчеркивая важность взаимодействия между банковским сектором и предприятиями, которое способствует стабильности и экономическому росту. Особое внимание уделяется потребности в внешнем финансировании, которое необходимо для обновления производственных мощностей и внедрения новых технологий.

Ключевые слова: банковская система, реальный сектор, банковское кредитование, санкции.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University

The role and importance of bank lending in the development of the real sector of the economy

Annotation. The relevance of the research topic is due to the importance of banks' credit investments in the development of the real sector of the economy. The impact of bank lending on the development of certain sectors of the Russian economy is increasing every year, which is due to the importance of the socio-economic tasks they solve and the significance of their impact on ensuring economic growth in the country. The article analyzes the influence of external and internal factors on the state of bank lending to the real sector of the economy. The article examines the role and importance of bank lending in the development of the real sector of the economy, emphasizing the importance of interaction between the banking sector and enterprises, which contributes to stability and economic growth. Special attention is paid to the need for external financing, which is necessary to upgrade production facilities and introduce new technologies.

Keywords: banking system, real sector, bank lending, sanctions.

Эффективность экономики любого государства во многом определяется сложившимися стабильными и устойчивыми взаимосвязями между банковским и реальным сектором экономики. Участие банков в обеспечении финансовой устойчивости и прибыльном функционировании реального сектора экономики с каждым годом возрастает и приобретает особую значимость. Существенность этих отношений определяется характером взаимодействия банковского и реального секторов экономики, совпадением их целей деятельности и финансовых интересов как контрагентов, из которых одна сторона предоставляет, а другая потребляет кредитные продукты.

Банковское кредитование направлено на развитие тех секторов экономики, которые наиболее динамично развиваются и расширяют сферу своего влияния в соответствующей отрасли.

Расширяя присутствие банковского капитала в финансировании предприятий реального сектора экономики коммерческие банки ориентируются на заключение кредитных договоров с финансово устойчивыми компаниями, добросовестно выполняющими свои кредитные обязательства. Кредитные организации в кредитовании корпоративного сектора стремятся минимизировать банковские риски и увеличить прибыльность кредитных операций. Качество корпоративного кредитного портфеля банковского сектора свидетельствует о состоянии реального сектора российской экономики.

Влияние банковского кредитования на развитие отдельных отраслей российской экономики с каждым годом возрастает, что обуславливается важностью решаемых ими социально-экономических задач и значимостью их влияния на обеспечение экономического роста в стране.

Кредит обслуживает потребности в недостающих ресурсах в сфере сельского хозяйства, промышленности, строительства, торговли, он позволяет обеспечить инновационную перестройку российской экономики, способствует внедрению высокотехнологичных производств, создающих конкурентные товары на российском рынке.

Современная российская экономика динамично развивается подстраиваясь под меняющиеся запросы разных групп потребителей, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Запросы различных субъектов экономических отношений диктуют спрос на товары, создающие комфортные условия для функционирования и жизнедеятельности.

Сегодня создание и производство товаров, удовлетворяющих потребительский спрос не возможно себе представить без развития высокотехнологичных производств. Научные достижения и разработки перманентно внедряются в практику функционирования компаний во всех сферах экономической деятельности.

При этом потребности рынка связаны не только с производством продуктов для конечного потребителя, но и во многом для последующей производственной цепочки, как промежуточный продукт, например, в сфере химической промышленности, черной и цветной металлургии и т.д.

Поддержание достаточного уровня производственных потребностей с учетом удовлетворения потребительского спроса требует достаточного объема финансовых ресурсов. Приток денежных средств в организации необходим для того, чтобы производственные мощности обновлялись и были загружены в соответствии с запросами рынка.

Внедрение новых технологий, а также обновление действующего парка основных средств в современных крупных компаниях является первостепенной задачей для обеспечения непрерывности производственного процесса и эффективного функционирования. Для этих целей нужна соответствующая собственная ресурсная база. Однако в большинстве своем собственного капитала явно недостаточного под удовлетворение потребностей растущего рынка. Предприятия прибегают к внешним источникам финансирования.

Наиболее весомым как показывает практика функционирования российских компаний являются источники финансирования, формирующиеся на кредитной основе (банковские ссуды, облигационные займы).

Учитывая спрос на кредитные ресурсы со стороны российских компаний, банки активно развивают кредитное предложение, подстраиваясь по самые разнообразные потребности заемщиков как краткосрочного, так и долгосрочного характера.

В современных условиях между российскими банками ведётся серьезная конкурентная борьба за своего клиента, тем более учитывая, что кредитование выступает традиционно значимым и наиболее весомым направлением банковской деятельности.

Спектр развития банковского кредитования, определяемый политикой Банка России и кредитными организациями оказывает влияние на изменение спроса на заемные средства со стороны российских предприятий.

В зависимости от состояния макроэкономической стабильности регулятор проводит в жизнь ту или иную денежно-кредитную политику тем самым расширяя или ограничивая кредитное предложение.

В кредитных ресурсах нуждаются не только крупные отечественные компании, но предприятия сферы малого и среднего бизнеса для трансформации своей предпринимательской деятельности в соответствии с динамично меняющимися потребительскими предпочтениями.

Малый бизнес наиболее остро нуждается в кредитной поддержке, поскольку по большей части не имеет стартового капитала для своего развития.

За прошедшие 15 лет взаимодействие банковского и реального сектора экономики претерпело существенные изменения. По большей части это связано с экономическими преобразованиями России в условиях меняющихся политических и внешнеэкономических связей.

Расширение сферы мирового влияния российской экономики в условиях развития международной специализации изменили характер взаимоотношений банковского и реального сектора экономики. Если раньше взаимосвязи носили чаще всего периодический, разовый характер, в рамках одной или нескольких сделок, то в современных условиях банковский капитал повсеместно сопровождает реальный сектор экономики и пронизывает своим участием все сферы экономической деятельности.

Развитие банковского кредитования сегодня направлено не только на рост прибыльности банковской деятельности, но и на удовлетворение потребностей в заемном капитале со стороны отечественных предприятий и организаций, а также сферы малого предпринимательства.

Взаимосвязь банковского и реального сектора экономики носит двоякий характер. С одной стороны, предприятия и организации сегодня не могут обеспечить свое развитие без привлечения ссудного капитала, а, с другой стороны, от финансового состояния отечественных компаний и их финансовой устойчивости зависят возможности кредитных организаций по расширению банковского кредитования.

В современных условиях российская экономика переживает серьезные потрясения. В условиях сложившейся внешнеполитической обстановки Россия стала предметом для санкционного давления. Ограничения с начала носили секторальный характер и в первую очередь коснулись банковской и финансовой системы страны. Основным санкционный удар получили крупнейшие системообразующие кредитные организации и отечественные компании.

Раньше российская экономика была ориентирована в основном на экспорт ресурсов и импорт технологий и товаров. Соответственно, структура российской экономики включала больше добывающих производств и меньше обрабатывающих, поскольку все потребности в нужных товарах, технологиях и сырье она получала от иностранных компаний.

Под воздействием санкционных ограничений большинство технологических цепочек в производственном процессе отечественных предприятий были нарушены. В отсутствии доступа к зарубежным технологиям возникла необходимость в развитии собственных технических разработок для обеспечения устойчивости отечественной экономики и непрерывности производственных процессов.

Необходимость в глубокой и качественной трансформации российской экономики назрела давно, однако острота этого вопроса спровоцирована была под действием санкций.

Внешние ограничения, с одной стороны, проявились макрошоками для российских предприятий, а, с другой стороны, выступили стимулом для разработки и внедрения собственных отечественных технологий.

Для серьезных преобразований и перестройки российских предприятий в новых условиях функционирования необходимы инвестиции. Формировать инвестиционные потоки в значительных объемах и на длительные сроки может банковский сектор благодаря своему ресурсному потенциалу.

В современных условиях коммерческие банки за счет кредитных ресурсов поддерживают различные этапы производственных процессов предприятий: одни из них требуют краткосрочного финансирования, а другие – долгосрочного.

Краткосрочные ссуды необходимы для ускорения оборачиваемости активов предприятий для того, чтобы производственные процессы не прерывались и не приводили к проблемам выполнения обеспечительных обязательств перед контрагентами.

Долгосрочные кредитные ресурсы позволяют реализовывать инвестиционные проекты, направленные на расширение действующих видов деятельности, а также для освоения новых сфер вложения капитала.

При этом коммерческие банки в рамках запросов российских предприятий предлагают широкую линейку кредитных продуктов, которые направлены на решение различных производственных задач.

Сегодня перед банковским сектором России стоит глобальная задача – обеспечение устойчивости российской экономики.

Для ее достижения в арсенале кредитных организаций имеется весь необходимый инструментарий и достаточный ресурсный потенциал, позволяющий справиться российским предприятиям с внешними макрошоками.

Решению данной задачи способствует в том числе политика Банка России, направленная на обеспечение устойчивости российской финансовой и банковской системы.

Без устойчивой банковской системы сегодня не возможно добиться стратегического роста российской экономики, разработки и внедрения передовых отечественных технологий, обновления нематериальных активов, повышения доступности на сырьевые и товарные рынки.

Реальный сектор экономики наиболее значимый сектор, формирующий его фундамент для развития других секторов. Его развитие обеспечивает решение многих социально-экономических проблем, в частности, снижает уровень безработицы, повышает уровень благосостояния населения, повышает налоговую наполняемость бюджетной системы и др.

Финансовая поддержка предприятий реального сектора экономики осуществляется не только через банковское кредитование, но и при непосредственном участии государства.

В частности, через систему государственных заказов поддерживается деятельность многих отечественных предприятий, государственные программы субсидирования процентных ставок расширяют предложение банковского кредитования на льготных для субъектов реального сектора экономики условиях.

Несмотря на наличие различных источников финансирования деятельности предприятий реального сектора экономики, все же банковский кредит наилучшим образом обеспечивает потребности в финансовых ресурсах при недостаточности собственного капитала компаний.

Развитие банковского кредитования хозяйствующих субъектов подвержено воздействию внешних и внутренних факторов, перечень которых приведен на рисунке 1.



Рис.1. Классификация факторов, влияющих на объемы банковского кредитования экономики [4]

В современных условиях большинство внешних макроэкономических факторов негативно отражаются на развитии банковского кредитования реального сектора экономики, в частности, санкционная политика западных стран, блокировка к дешевым внешним источникам фондирования, снижение объемов внешнеторгового оборота между странами Европы.

Вместе с тем, стабилизация внутренней макроэкономической ситуации в России способствует расширению спроса на кредитные ресурсы со стороны предприятий и организаций и симулирует банки к увеличению кредитного предложения. В частности, российская экономика и банковская система показали свою стрессоустойчивость. Ликвидность банковского сектора была обеспечена за счет антикризисных мер поддержки системообразующих банков со стороны правительства и регулятора, что способствовало притоку средств российских граждан в банковскую систему.

Меры государственной поддержки определенных социальных групп населения, индексация пенсий, пособий и заработной платы работникам бюджетной сферы обеспечили рост реальных денежных доходов граждан. Кроме того, в условиях структурной трансформации российской экономики под воздействием финансовых санкций, а также мерами государственной поддержки сферы крупного, среднего и малого бизнеса уровень безработицы российских граждан снижается, что положительно влияет на расширение банковского кредитования.

По-прежнему потенциал российского финансового рынка недоиспользован. Об этом, в частности, свидетельствуют финансовые вложения российских банков. Удельный вес операций с финансовыми активами не превышает 10-12% от совокупных активов

банковского сектора РФ [5], что также ограничивает возможности расширения банковского кредитования.

Благоприятная тенденция для расширения банковского кредитования складывается относительно качества корпоративного кредитного портфеля. В сравнении с розничным кредитным портфелем он поддерживается на высоком уровне, о чем свидетельствует величина просроченной ссудной заложенности. Так, на долю просроченной ссудной задолженности предприятий и организаций на начало 2024 года приходится 4,1% от совокупного корпоративного кредитного портфеля российских банков [2]. Вместе с тем, неблагоприятная тенденция складывается в отношении кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, поскольку уровень проблемности кредитного портфеля малых и средних предприятий значительно выше и на начало 2024 года составляет 10,4%. Рисковый характер кредитования данного корпоративного сегмента ограничивает возможности банков по кредитному предложению [1].

Наряду с макроэкономическими факторами на состояние банковского кредитования российских предприятий оказывают воздействие и микроэкономические факторы.

Внутренние факторы положительно влияют на расширение банковского кредитования предприятий, поскольку в современных условиях структурной перестройки экономики на собственные технологические решения спрос на кредиты банков существенно возрастает.

Крупный бизнес благодаря мерам государственной поддержки показал свою жизнестойкость и сохранил приемлемый уровень финансовой устойчивости, а значит он имеет достаточный кредитный потенциал, что поддерживает спрос на банковские кредиты.

В отличие от крупного бизнеса субъекты малого и среднего предпринимательства не столь устойчивы в финансовом отношении. Однако, учитывая меры государственной поддержки через программы льготного кредитования, они также формируют спрос на кредитные ресурсы и способствуют расширению банковского кредитования.

Список источников

1. Банки и институты развития в России: формы взаимодействия и сотрудничества // Информационно-аналитическое обозрение Ассоциации банков России. – 2024. – май. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/a90/2t16r2em0t9v35mzea438fnk1qlv5h2m/AB_broshyura_N9_v.1.1_WEB-2_.pdf (дата обращения 25.10.2024).
2. Банки и экономика в цифрах и графиках // Аналитический сборник Ассоциации банков России – 2023. – № 1(8). – URL: https://asros.ru/upload/iblock/688/dzcmvdzpjhh1zp5p1ga5b8j73gj86hpj/Banki-i-ekonomika_IV-kv.-2023_itog.pdf (дата обращения 15.10.2024).
3. Валенцева Н.И. Развитие системы кредитования реального сектора экономики в современных условиях деятельности российских банков // Банковские услуги. – 2023. – № 3. – С. 2-11.
4. Кропин Ю.А. Проблемы экономического роста России в условиях современной единой государственной денежно-кредитной политики и использования ЦБ РФ ключевой ставки // Экономика. Налоги. Право. – 2020. – №13(1). – С. 34-41.
5. Центральный банк Российской Федерации // Официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat (дата обращения 25.10.2024).

Информация об авторе

Рабаданова Джамиля Аминулаевна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the author

Rabadanova Jamilya Aminullayevna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala Russia

УДК 336

DOI 10.26118/2782-4586.2024.36.61.035

Исаева Патимат Гаджиевна
Дагестанский государственный университет
Мисриханова Зарина Гаджиевна
Дагестанский государственный университет

Анализ эффективности методов и инструментов регулирования современной денежно-кредитной системы России

Аннотация. Статья посвящена анализу эффективности методов и инструментов регулирования современной денежно-кредитной системы России. Указана актуальность исследования, рассмотрено содержание денежно-кредитного регулирования и особенности функционирования в российской практике. Рассмотрены основные параметры прогноза Банка России на 2022-2025 годы в рамках базового сценария. Проведен анализ основных результатов российского банковского сектора, а именно составляющих прибыли, динамики ставок по ипотечным кредитам и выплат, а также роста активов. Ещё одним важным инструментом денежно-кредитной политики являются обязательные резервные требования, определяющие долю средств, которую коммерческие банки обязаны хранить в Центральном банке. Это помогает государству и центральным банкам принимать обоснованные решения по управлению денежными потоками, обеспечивая макроэкономическую стабильность. Охарактеризованы основные проблемы российской банковской системы и тенденции развития.

Ключевые слова: денежно-кредитная система, банковский сектор, банки, Банк России, кредитование.

Isaeva Patimat Gadzhievna
Dagestan State University
Misrikhanova Zarina Gadzhievna
Dagestan State University

Analysis of the effectiveness of methods and instruments of regulation of the modern monetary system of Russia

Abstract. The article is devoted to the analysis of the effectiveness of methods and instruments of regulation of the modern monetary system of Russia. The relevance of the study is indicated, the content of monetary regulation and the peculiarities of functioning in Russian practice are considered. The main parameters of the forecast of the Bank of Russia for 2022-2025 are considered within the framework of the basic scenario. The analysis of the main results of the Russian banking sector, namely the components of profit, the dynamics of mortgage rates and payments, as well as asset growth, is carried out. Another important instrument of monetary policy is mandatory reserve requirements, which determine the share of funds that commercial banks are required to keep in the Central Bank. This helps the government and central banks to make informed decisions on cash flow management, ensuring macroeconomic stability. The main problems of the Russian banking system and development trends are described.

Keywords: monetary system, banking sector, banks, Bank of Russia, lending.

Введение. Актуальность изучения денежно-кредитной системы в России обусловлена ее ключевой ролью в обеспечении стабильности и устойчивого развития экономики. Денежно-кредитная политика, проводимая Центральным банком, напрямую

влияет на инфляцию, доступность кредитов, курс национальной валюты и, как следствие, на экономические условия для бизнеса и населения, что в условиях внешних санкций и нестабильности военного положения изменяющихся данная система выступает важным инструментом адаптации и защиты экономики. Эффективность его управления создает способы управления инфляцией, поддержки приемлемого уровня процентных ставок и эффективного экономического развития.

В последние годы Центральный банк России активно реформирует денежно-кредитную систему, уделяя внимание таким аспектам, как цифровизация финансового сектора и переход к новой модели инфляционного таргетирования. Эти шаги позволяют повысить прозрачность денежной политики и укрепить доверие бизнеса и населения к финансовым институтам. Кроме того, внедрение новых технологий в финансовой сфере, таких как цифровой рубль, требует адаптации денежно-кредитной политики, что делает эту тему особенно актуальной для анализа.

Регулирование денежно-кредитной политики России осуществляется Центральным банком и включает в себя комплекс методов и инструментов, направленных на поддержание стабильности национальной валюты, контроль инфляции, обеспечение устойчивого экономического роста и поддержание ликвидности банковской системы. В российской денежно-кредитной политике выделяют инструменты прямого и косвенного воздействия, а также административные меры, позволяющие адаптировать политику в зависимости от текущих экономических условий.

Одним из основных инструментов регулирования является установление ключевой ставки — процентной ставки, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам и принимает у них депозиты. Изменение ключевой ставки воздействует на стоимость кредитов и депозитов в коммерческих банках, влияя на потребительские расходы, инвестиции и общий уровень экономической активности. Снижение ставки стимулирует кредитование и рост экономики, тогда как её повышение сдерживает инфляцию за счет сокращения избыточного спроса. На основе ключевой ставки формируются все остальные процентные ставки в экономике, что делает её важнейшим инструментом влияния на инфляционные процессы.

Центральный банк также использует операции на открытом рынке, покупая и продавая государственные облигации и другие ценные бумаги, чтобы регулировать уровень ликвидности в банковской системе. Покупка ценных бумаг увеличивает денежную массу в экономике, что способствует снижению процентных ставок и стимулирует экономический рост. Продажа ценных бумаг, напротив, изымает часть средств из оборота, что способствует росту процентных ставок и снижению инфляционного давления. Операции на открытом рынке позволяют Центральному банку гибко реагировать на изменения экономической ситуации и влиять на краткосрочные колебания денежной массы.

Ещё одним важным инструментом денежно-кредитной политики являются обязательные резервные требования, определяющие долю средств, которую коммерческие банки обязаны хранить в Центральном банке. Увеличение резервных требований уменьшает объем средств, которые банки могут направить на кредитование, тем самым сдерживая рост денежной массы и инфляцию. Напротив, снижение норматива резервирования высвобождает дополнительные ресурсы для кредитования, что поддерживает экономический рост. Резервные требования являются эффективным инструментом, позволяющим регулировать кредитные ресурсы и управлять инфляционными рисками.

Денежно-кредитное регулирование играет ключевую роль в стабилизации экономики, контроле инфляции, обеспечении финансовой устойчивости и поддержке экономического роста. Изучение методов и инструментов денежно-кредитного регулирования позволяет понять принципы функционирования финансовой системы, определить механизмы воздействия на денежную массу, процентные ставки, кредитование и другие финансовые показатели. Это помогает государству и центральным банкам

принимать обоснованные решения по управлению денежными потоками, обеспечивая макроэкономическую стабильность [6, с. 27].

Исследование данной темы также позволяет выявить особенности применения различных методов и инструментов денежно-кредитного регулирования в различных экономических условиях, анализировать их эффективность и эффект на экономические показатели. Это важно для разработки оптимальных стратегий управления денежно-кредитной политикой и минимизации рисков финансовых кризисов.

В 2023 году банковский сектор активно восстанавливался после внешних шоков 2022 года. Важнейшим событием на финансовом рынке за 2023 год стал переход Банка России к циклу повышения ставок с целью затормозить рост инфляции и остановить снижение курса рубля. По итогам 2023 года банковскому сектору в целом удалось выйти на рекордную прибыль в размере 3,3 трлн. рублей, что объясняется ростом объемов банковского бизнеса, ростом комиссионных доходов, получением доходов от валютной переоценки и снижением расходов на создание резервов по ссудам. Количество прибыльных банков по итогам 2023 года составило 292 или 90% от общего числа банков, на их долю приходилось 99% активов банковской системы страны (рис. 1).



Рис. 1. Динамика ежемесячной чистой прибыли, количества и доли убыточных/прибыльных банков за 2022-2023 годы [9]

Нужно отметить, что прибыль 2023 года в размере 3,3 трлн. рублей правильно рассматривать вместе с прибылью банковской системы страны за 2022 год, которая составила всего 0,2 трлн. рублей. В 2023 год объем портфеля ипотечных кредитов физлицам вырос на рекордные 34,5% и составил 18,2 трлн. рублей. В начале 2023 года темпы выдач были ниже обычного, что объясняется рекордными показателями декабря 2022 года. Но уже результат выдач ипотеки в марте 2023 года соответствует среднемесячным темпам роста за докризисный 2021 год. И даже ужесточение требований Банка России к заемщикам не смогло этому помешать [10].

Портфель необеспеченных потребкредитов за 2023 год вырос на 15,7% и составил 13,6 трлн. рублей. Замедлению роста потребкредитования в 4-м квартале способствовали

введение ограничений Банка России в части выдачи ссуд заемщикам с высокой долговой нагрузкой и рост процентных ставок по кредитам. Банки стали жестче относиться к анализу финансового положения потенциальных заемщиков (рис. 2).



Рис. 2. Динамика потребкредитов с учетом секьюритизации за 2022-2023 гг. [9]

Объем кредитов юрлицам за 2023 год вырос на 20,1% и составил 73,8 трлн. рублей. Такой активный рост обусловлен финансированием предприятиями текущей деятельности и реализацией новых проектов в рамках процесса трансформации экономики, финансированием банками сделок по выходу нерезидентов из российских активов, замещением внешнего долга компаний (табл. 1.).

Таблица 1.

Индикаторы кредитного и депозитного рынков с периода ноября 2023 по февраль 2024 годы [7]

		Ноябрь 2023	Декабрь 2023	Январь 2024	Февраль 2024
Ставки по долгосрочным рублевым банковским операциям					
депозиты населения	% годовых	12,4	11,9	12,2	11,8
кредиты населению	% годовых	13,5	13,6	17,5	18,5
кредиты организациям	% годовых	12,5	14,1	14,3	-
Средства населения*	% г/г, ИВП	21,0	20,1	23,3	23,8
в рублях*	% г/г	27,0	25,7	28,6	28,9
в иностранной валюте	% г/г	-25,9	-23,8	-17,9	-16,4
валютизация*	%	8,8	8,4	8,9	8,8
Корпоративные кредиты**	% г/г, ИВП	21,7	20,7	21,1	19,9
краткосрочные (до 1 года)	% г/г, ИВП	14,7	21,8	24,5	22,4
долгосрочные (свыше 1 года)	% г/г, ИВП	25,5	22,4	22,1	21,2
Кредиты населению**	% г/г, ИВП	24,7	23,4	23,5	23,3
ипотечные жилищные кредиты	% г/г, ИВП	31,0	30,1	30,3	28,7
необеспеченные потребительские ссуды	% г/г	15,9	13,6	14,1	14,5
Требования банковской системы к экономике	% г/г, ИВП	23,5	22,9	23,1	22,5
к организациям	% г/г, ИВП	23,2	22,8	23,0	22,2
к населению	% г/г, ИВП	24,3	23,0	23,2	23,1
Денежная масса (M2)	% г/г	20,4	19,4	19,0	18,4
Широкая денежная масса (M2X)	% г/г, ИВП	16,3	15,4	14,8	14,5

Таким образом, по данным таблицы, созданный за последние несколько лет запас прочности и масштабные меры поддержки Банка России позволили сгладить негативное воздействие на банковскую систему кризисного 2022 года. В 2023 году ситуация в банковском секторе страны стабилизировалась, возобновился рост важных направлений банковского бизнеса.

Рассмотрим среднесрочный прогноз Банка России в табл. 2.

Таблица 2.

Основные параметры прогноза Банка России в рамках базового сценария 2023-2026 годы, прирост в % к предыдущему году [11]

	2023 (факт / оценка)	2024	2025	2026
Инфляция, в %, декабрь к декабрю предыдущего года	7,4	4,0-4,5	4,0	4,0
Инфляция, в среднем за год, в % к предыдущему году	5,9	6,0-6,5	4,0	4,0
Ключевая ставка, в среднем за год, в % годовых	9,9	13,5-15,51	8,0-10,0	6,0-7,0
Валовой внутренний продукт	3,6	1,0-2,0	1,0-2,0	1,5-2,5
– в %, IV квартал к IV кварталу предыдущего года	4,8	0,0-1,0	1,5-2,5	1,5-2,5
Расходы на конечное потребление	5,4	0,5-1,5	0,5-1,5	1,5-2,5
– домашних хозяйств	6,1	(-1,0)-0,0	0,5-1,5	1,5-2,5
Валовое накопление	19,8	0,0-2,0	0,0-2,0	1,0-3,0
– основного капитала	10,5	0,0-2,0	0,0-2,0	1,0-3,0
Экспорт	– 2	(-1,0)-1,0	1,5-3,5	1,0-3,0
Импорт	– 2	(-4,0)-(-2,0)	(-1,5)-0,5	1,0-3,0
Денежная масса в национальном определении	19,4	9-14	6-11	6-11
Требования банковской системы к экономике в рублях и иностранной валюте ³	22,9	6-11	8-13	8-13
– к организациям	22,8	6-11	8-13	8-13
– к населению, в том числе	23,0	5-10	8-13	8-13
ипотечные жилищные кредиты	30,1	7-12	10-15	10-15

Анализируя таблицу, прогнозируется снижение инфляции к концу периода (2026 год), что свидетельствует о стабилизации ценового уровня. Ключевая ставка также предполагает снижение ключевой ставки к концу периода прогноза, что может способствовать стимулированию экономической активности. Прогнозируется низкий темп роста ВВП на протяжении всего периода, что может указывать на ограниченные возможности для экономического развития.

Расходы на конечное потребление: предусматривает увеличение расходов на конечное потребление, что может свидетельствовать о повышении уровня жизни населения. Экспорт и импорт показывает умеренный рост объемов экспорта и импорта, что может способствовать укреплению внешнеэкономических связей страны. Ожидается умеренный рост денежной массы, что может влиять на инфляцию и общий уровень экономической активности.

Таким образом, основные параметры прогноза Банка России указывают на ожидаемую стабилизацию экономической ситуации в стране с некоторыми перспективами на рост. Приведем показатели платежного баланса в табл. 3.

Таблица 3.

Показатели платежного баланса России в рамках базового сценария за 2023-2026 годы, млрд долл. США [11]

	2023 (факт оценка)	2024	2025	2026
Счет текущих операций	51	42	36	33
Торговый баланс	120	115	113	112
<i>Экспорт</i>	424	414	416	425
<i>Импорт</i>	304	299	303	313
Баланс услуг	-35	-31	-32	-33
<i>Экспорт</i>	41	43	44	46
<i>Импорт</i>	75	75	76	79
Баланс первичных и вторичных доходов	-35	-42	-46	-47
Сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом	50	42	36	33
Сальдо финансового счета, исключая резервные активы	56	60	46	30
Чистое принятие обязательств	-6	12	15	15
Чистое приобретение финансовых активов, исключая резервные активы	50	72	61	45
Чистые ошибки и пропуски	-4	0	0	0
Изменение резервных активов	-10	-18	-10	3
Цена нефти Brent, в среднем за год, долл. США за баррель	82	80	75	70

Анализируя таблицу показателей платежного баланса России в рамках базового сценария за 2023-2026 годы, можно сделать следующие выводы:

снижение сальдо счета текущих операций с 51 млрд долларов в 2023 году до 33 млрд долларов в 2026 году, что может указывать на уменьшение избыточного спроса на иностранные товары и услуги.

уменьшение торгового баланса с 120 млрд долларов в 2023 году до 112 млрд долларов в 2026 году, что может быть связано с изменениями в объемах экспорта и импорта.

небольшое ухудшение баланса услуг с -35 млрд долларов в 2023 году до -33 млрд долларов в 2026 году, что может указывать на увеличение расходов на услуги за рубежом.

снижение цены нефти Brent с 82 долларов за баррель в 2023 году до 70 долларов за баррель в 2026 году, что может повлиять на экспортную выручку и общую экономическую ситуацию в стране.

уменьшение сальдо финансового счета (исключая резервные активы) с 56 млрд долларов в 2023 году до 30 млрд долларов в 2026 году, что может отражать изменения во внешнеторговой и финансовой активности (табл. 4).

Таблица 4.

Структурный дефицит/ профицит и факторы формирования ликвидности, трлн руб. [8]

	2023	Январь – март 2024	Март 2024	2024 (прогн оз)
Дефицит (+) / профицит (-) ликвидности, на начало периода	-3,5	0,0	-0,7	0,0
Приток (+) / отток (-) ликвидности:	-3,4	0,6	-0,1	[-1,5; -0,7]
– изменение остатков средств на счетах расширенного правительства в Банке России и прочие операции*	1,0	0,2	-0,1	[0,7; 0,9]
– изменение наличных денег в обращении	-2,0	0,6	0,1	[-1,6; -1,2]
– изменение обязательных резервов	-2,4	-0,2	-0,1	[-0,6; -0,4]
Дефицит (+) / профицит (-) ликвидности, на конец периода	0,0	-0,6		[0,6; 1,4]

Таким образом, касаясь перспектив банковского сектора на 2024 год, то важными задачами банкиров остается работа с проблемными заемщиками и коррекция процентной политики с учетом действующих процентных ставок на финансовом рынке. Активное развитие продолжат в 2024 году банковские финтех сервисы и прибыль банков будет ближе к среднегодовым показателям последних лет и не достигнет рекордного результата 2023 года.

Следовательно, денежно-кредитная политика России сталкивается с несколькими значительными проблемами, которые оказывают влияние на экономическую стабильность и рост. Одна из главных трудностей — высокая зависимость от изменений мировых цен на нефть и сырье. При колебаниях цен на экспортируемые ресурсы валютные резервы страны и курс рубля оказываются под давлением, что приводит к скачкам инфляции и требует значительных усилий для поддержания стабильности национальной валюты.

Вторая проблема связана с недостаточным уровнем кредитования малого и среднего бизнеса. Высокие процентные ставки и жесткие требования к заемщикам ограничивают доступ к финансированию для этого сектора, что сдерживает экономическое развитие и снижает конкурентоспособность на внутреннем рынке. Малый и средний бизнес мог бы стать двигателем экономики, однако недостаточная поддержка этого сегмента затрудняет его рост.

Третья проблема — низкая эффективность инфляционного таргетирования. В условиях внешнеэкономической нестабильности и инфляционного давления политика Центрального банка России по удержанию инфляции на низком уровне не всегда соответствует реальным условиям рынка. Ограниченные инструменты для контроля над инфляцией и внешние санкции усложняют её регулирование, создавая дополнительные барьеры для устойчивого роста экономики и повышения уровня жизни населения.

Развитие денежно-кредитной политики России требует ориентации на повышение устойчивости национальной валюты и инфляционного таргетирования. Для этого необходимо придерживаться умеренной и предсказуемой процентной политики, направленной на привлечение инвестиций и стимуляцию внутреннего спроса, что будет способствовать стабильности инфляции и удержанию курса рубля.

Заключение. В заключении можно отметить, что существенную роль может сыграть поддержка малого и среднего бизнеса за счёт упрощённого доступа к кредитованию и снижению ставок для этой категории заемщиков. Подобные меры способны повысить темпы экономического роста, увеличив налоговую базу и рабочие места, что положительно скажется на социально-экономической стабильности.

Кроме того, важно создать благоприятные условия для долгосрочного притока капитала в национальную экономику. Поддержка цифровых финансовых технологий и регулирование криптовалютного рынка также могут стать перспективными направлениями, позволяя повысить прозрачность финансовых операций и интеграцию России в международную финансовую систему.

Список источников

1. Конституция Российской Федерации: 12 декабря 1993 г. СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 22.04.2024)
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 01.04.2022). СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения 22.04.2024)
3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.03.2022). СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения 22.04.2024)

4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2024 год и период 2025 и 2026 годов: (утв. Банком России) СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2023_2025/ (дата обращения 22.04.2024)
5. Абрамова М.А. Об основных направлениях единой государственной дкп на 2022 год и период 2023 и 2024 годов: мнение экспертов финансового университета/М.А. Абрамова, С.Е. Дубова// Экономика. Налоги. Право. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-osnovnyh-napravleniyah-edinoy-gosudarstvennoy-denezhno-kreditnoy-politiki-na-2022-god-i-period-2023-i-2024-godov-mnenie> (дата обращения: 26.04.2024).
6. Катасонова В. Ю. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для вузов / В. Ю. Катасонов [и др.] ; под редакцией В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 519 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16120-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535659> (дата обращения: 26.04.2024).
7. Денежно-кредитные условия и трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики. Март 2024 год: Информационно-аналитический комментарий Банка России. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/analytics/> (дата обращения: 22.04.2024).
8. Денежно-кредитные условия и трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики. Март 2024 год: Информационно-аналитический комментарий Банка России. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/analytics/> (дата обращения: 22.04.2024).
9. Результаты банковского сектора за 2023 год. Январь 2024 год: Аналитика Департамента банковского регулирования и аналитики. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/analytics/> (дата обращения: 22.04.2024).
10. Российские банки: финансовые итоги 2023 года: сайт Дзен ру. [Электронный ресурс]. – URL: <https://dzen.ru/a/ZctE-Op0yg8-1jTy> (дата обращения: 22.04.2024).
11. Среднесрочный прогноз Банка России по итогам заседания Совета директоров по ключевой ставке 16 февраля 2024 года: сайт Банка России. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/analytics/bank_sector/develop/ (дата обращения: 22.04.2024).

Информация об авторах

Исаева Патимат Гаджиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Махачкала, Россия.

Мисриханова Зарина Гаджиевна, соискатель кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Россия, Махачкала

Information about the author

Isaeva Patimat Gadzhievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia.

Misrikhanova Zarina Gadzhievna, Candidate of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Russia, Makhachkala.

УДК 332.122.5

DOI 10.26118/2782-4586.2024.67.92.036

Исаева Патимат Гаджиевна

Дагестанский государственный университет

Мисриханова Зарина Гаджиевна

Дагестанский государственный университет

Система стратегического планирования развития региона

Аннотация. Статья посвящена исследованию системы стратегического планирования развития региона. Обозначена актуальность, принципы и задачи государственного регулирования территориального развития. Рассмотрели правовое регулирование стратегического планирования развития региона. Схематично представили основные этапы стратегического планирования развития региона. Рассмотрели содержание стратегического планирования развития региона и основные его характеристики, процесс организации. Охарактеризовали схему цикла конкурентного развития региона. Долгосрочные и краткосрочные цели указываются в соответствии с возможностями территории. Для повышения эффективности стратегического планирования в России необходимо улучшить координацию между уровнями власти, ослабить централизацию принятия решений и создать более гибкую систему, способную оперативно адаптироваться к изменениям. Следовательно, стратегическое социально-экономическое планирование развития территорий государства заключается во влиянии темпов роста и устойчивости экономического развития, что будет способствовать росту производительности труда и развитию отраслей.

Ключевые слова: территориальное развитие, стратегическое планирование, регион, территории, социально-экономическое развитие.

Isaeva Patimat Gadzhievna

Dagestan State University

Misrikhanova Zarina Gadzhieva

Dagestan State University

The system of strategic planning for the development of the region

Abstract. The article is devoted to the study of the strategic planning system for the development of the region. The relevance, principles and tasks of state regulation of territorial development are outlined. We reviewed the legal regulation of strategic planning for the development of the region. Schematically presented the main stages of strategic planning for the development of the region. We considered the content of strategic planning for the development of the region and its main characteristics, the organization process. The scheme of the cycle of competitive development of the region was described. Long-term and short-term goals are specified in accordance with the capabilities of the territory. To increase the effectiveness of strategic planning in Russia, it is necessary to improve coordination between levels of government, weaken the centralization of decision-making and create a more flexible system capable of quickly adapting to changes. Consequently, the strategic socio-economic planning of the development of the territories of the state consists in the influence of growth rates and sustainability of economic development, which will contribute to the growth of labor productivity and the development of industries.

Keywords: territorial development, strategic planning, region, territories, socio-economic development.

Введение. Система стратегического планирования развития региона приобретает особую актуальность в условиях стремительных экономических, социальных и технологических изменений. Успешное развитие регионов требует четкого видения перспектив, обоснованных целей и механизмов достижения, способных адаптироваться к внешним вызовам и внутренним потребностям. Стратегическое планирование позволяет органам власти создать долгосрочную основу для развития территорий, при этом учитывая уникальные ресурсы, конкурентные преимущества и проблемные зоны каждого региона. Этот процесс способствует координации действий различных государственных и частных структур, направленных на устойчивое улучшение качества жизни населения и социально-экономическое развитие.

Основная часть. В условиях высокой конкуренции за инвестиции и трудовые ресурсы стратегическое планирование становится не просто инструментом развития, но и способом повышения привлекательности региона. Разработка стратегий позволяет выделить приоритетные направления для инвестиций, определить важнейшие проекты и инициативы, которые окажут наибольшее воздействие на социально-экономическое состояние территории. Кроме того, система стратегического планирования способствует формированию механизмов мониторинга и корректировки курса развития, что обеспечивает устойчивость и гибкость региональной политики в условиях изменений.

Государственное регулирование территориального развития в России основывается на следующих основных принципах:

1. **Принцип единства социально-экономического пространства** подразумевает, что государство должно обеспечивать равные условия для развития всех регионов, не допуская излишней региональной дифференциации. Это позволяет поддерживать целостность экономического пространства и обеспечивает условия для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы по всей стране.

2. **Принцип устойчивого развития** ориентирован на сохранение природных ресурсов и улучшение состояния окружающей среды для будущих поколений. Государство стремится развивать регионы с учётом экологии, минимизируя воздействие на природу и способствуя восстановлению ресурсов.

3. **Принцип выравнивания уровня социально-экономического развития регионов** направлено на устранение существенных различий в уровне жизни и развитии экономики между регионами. Это достигается через систему межбюджетных трансфертов, поддержку отстающих территорий и создание условий для привлечения инвестиций в менее развитые регионы.

4. **Принцип учета историко-культурных и природных особенностей.** учитывают уникальные особенности каждого региона: культурное наследие, природные ресурсы, климатические условия и другие факторы. Это позволяет развивать регионы с учётом их уникальных характеристик и способствует сохранению культурного и природного наследия.

5. **Принцип комплексности и взаимосвязанности** должно быть направлено на комплексное развитие всех элементов региональной инфраструктуры, таких как транспортная система, энергетика, образование и здравоохранение. Взаимосвязанность этих элементов позволяет создать устойчивую социально-экономическую структуру региона.

6. **Принцип subsidiarity** предполагает, что полномочия по регулированию передаются на уровень, наиболее близкий к объекту управления. Это способствует повышению эффективности управления, поскольку позволяет учитывать локальные особенности и потребности регионов. Государство передаёт часть полномочий местным органам, оставляя за собой стратегическое руководство.

7. **Принцип партнёрства и сотрудничества** позволяет привлекать дополнительные ресурсы и экспертизу, что повышает эффективность реализации региональной политики.

Эти принципы направлены на сбалансированное развитие территорий России, повышение уровня жизни населения и обеспечение долгосрочной устойчивости региональной экономики [12, с. 210-211].

Принципы, как вспомогательный инструмент управленческой деятельности, могут значительно повысить качество и достоверность показателей эффективности при реализации мер государственного регулирования, направленных на развитие территорий. Полномасштабное внедрение системы оценки результативности работы органов государственной власти в сфере управления территориальным развитием ускорит процесс достижения намеченных целей и трансформации регионов в желаемое состояние. Такой подход не только позволит оптимизировать усилия, направленные на улучшение социально-экономических показателей, но и укрепит основы для устойчивого развития, что приведет к более комплексным изменениям, соответствующим стратегическим интересам региона [8, с. 85].

В современных условиях перед системой органов государственного управления стоит комплекс важных задач, одна из которых – стратегическое планирование социально-экономического развития территорий. Эта задача является ключевым элементом, обеспечивающим устойчивое и эффективное функционирование государственной системы. Формирование и реализация стратегий развития позволяют не только провести всесторонний анализ текущего состояния, но и выявить проблемные области, а также оценить сильные и слабые стороны как социальной, так и экономической сфер регионов. На основе такого анализа формируются и утверждаются руководящие принципы и цели, которые закрепляются на законодательном уровне и создают основу для планомерного и качественного улучшения условий жизни населения. Этот подход направлен на повышение уровня благосостояния граждан, стимулирование экономического роста, создание новых рабочих мест и улучшение инфраструктуры. В конечном итоге, стратегическое планирование позволяет государственным органам управлять развитием территорий, добиваясь прогрессивных изменений, соответствующих потребностям и ожиданиям общества.

Для успешного воздействия на процессы, связанные с развитием территориальных образований, используются специальные инструменты социально-экономического регулирования. Они позволяют детализировать и конкретизировать установленные нормы и правила, направленные на достижение устойчивого роста и сбалансированного развития регионов. Система инструментов государственного регулирования, ориентированная на экономическое развитие территориального хозяйственного комплекса, представляет собой многоуровневую структуру, в которую входят различные формы и механизмы планирования и управления.

Слаженная работа этих инструментов обеспечивает комплексный подход к управлению территориальным развитием и позволяет адаптировать меры регулирования к конкретным социально-экономическим условиям и потребностям населения [16, с. 247].

Более того, стратегическое планирование социально-экономического развития территорий выступает актуальными и необходимыми вопросами, позволяющими осуществлять его государством в лице государственных органов в соответствующих субъектах и муниципальных образованиях и применять эффективные методы и способы создания комфортных условий для жизни людей на конкретных территориях [13, с. 51].

Стратегическое планирование в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1], а также нормативно-правовыми, ведомственными актами. Настоящий закон устанавливает правовые основы стратегического планирования в стране, координации государственного и муниципального стратегического управления, и бюджетной политики, полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными,

научными и иными организациями в области стратегического планирования [11, с. 201].

Стратегическое планирование в России представляет собой важный инструмент для формирования долгосрочной политики в различных сферах общественной жизни. В последние десятилетия российская система стратегического планирования претерпела значительные изменения, с учетом новых вызовов и потребностей, как внутри страны, так и на международной арене. Важность стратегического планирования заключается в его способности обеспечить согласованность и последовательность действий государственных органов, бизнеса и гражданского общества на всех уровнях. Оно помогает выработать четкое видение будущего, а также направить ресурсы на достижение приоритетных целей, что особенно важно для такой большой и многосоставной страны, как Россия.

Основными элементами стратегического планирования в России являются национальные программы, федеральные и региональные стратегии, а также планы социально-экономического развития, которые принимаются на различных уровнях государственной власти. Примером таких документов является Стратегия национальной безопасности, а также Стратегия социально-экономического развития России до 2030 года. Эти документы создают основу для решения ключевых задач, таких как модернизация экономики, улучшение качества жизни граждан, развитие инфраструктуры и обеспечение экологической устойчивости. Важным аспектом является также система мониторинга и корректировки, которая позволяет гибко реагировать на изменения внешней и внутренней ситуации, корректируя курс и приоритеты в процессе реализации стратегий.

С развитием глобальных экономических и политических процессов в последние годы стратегическое планирование в России стало более ориентированным на долгосрочную перспективу. Одной из характерных особенностей российской модели стратегического планирования является акцент на территориальное развитие, особенно в контексте реализации федеральных целевых программ и поддержки регионов. В условиях экономической неопределенности и санкционного давления, а также перехода на инновационные пути развития, региональное планирование приобрело дополнительную значимость. Создание региональных стратегий и программ позволяет учитывать специфику и потенциал отдельных территорий, а также эффективно направлять усилия на решение локальных проблем.

Однако несмотря на достижения в сфере стратегического планирования, существует ряд проблем, которые требуют решения. Среди них — недостаточная координация между различными уровнями власти, бюрократические барьеры и отсутствие гибкости в планировании. Для того чтобы стратегическое планирование стало еще более эффективным, необходимо усилить механизм взаимодействия между государственным и частным секторами, а также повысить роль общественного обсуждения стратегических инициатив. Стратегия успешного развития региона или страны в целом должна быть результатом комплексного подхода и тесного сотрудничества всех заинтересованных сторон.

Стратегическое социально-экономическое планирование развития территорий государства заключается во влиянии темпов роста и устойчивости экономического развития, что будет способствовать росту производительности труда и развитию отраслей, необходимых для реализации национальных интересов. Схематично механизм (рис. 1).

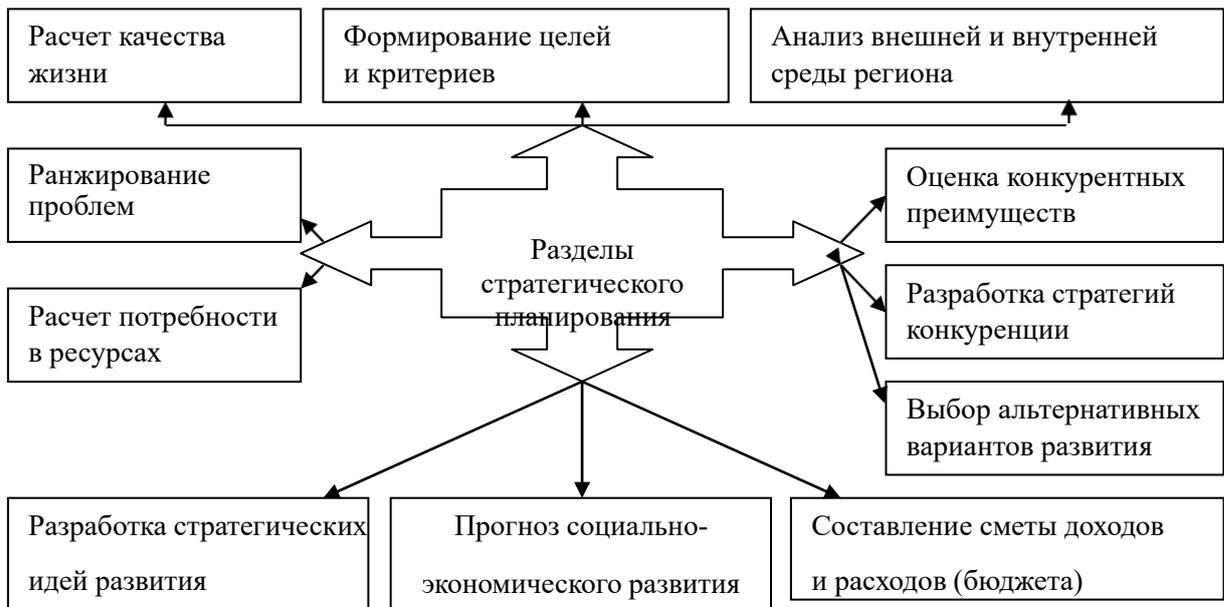


Рис. 1 Основные этапы процесса стратегического планирования региона.
 Источник: Составлено автором на основе учебной литературы.

Приведенные на рис. 1 этапы процесса стратегического планирования принятия любой стратегии состоит из нескольких подэтапов и при этом должен быть проведен надлежащий анализ ситуации в компании и состояния рынка в ее категории, после чего формулируется стратегия. Все этапы контролируются высшим руководством компании и стараются обеспечить правильную координацию между всеми сотрудниками и руководителями. Синергия очень важна для успеха любого организационного процесса. Приверженность руководителей вдохновляет коллег действовать в соответствии с видением компании. Видение и миссия компании также играют важную роль в процессе принятия стратегии [17, с. 137].

Стратегическое планирование в России сталкивается с рядом проблем, которые ограничивают эффективность реализации долгосрочных целей и задач. Три основные проблемы, влияющие на данный процесс, включают недостаточную координацию между различными уровнями власти, излишнюю централизацию принятия решений и отсутствие гибкости в адаптации стратегий к изменениям внешней и внутренней среды. Каждая из этих проблем требует особого внимания и поиска путей решения.

Одной из ключевых проблем стратегического планирования в России является отсутствие эффективной координации между федеральными, региональными и местными органами власти. Каждый уровень власти часто работает в изоляции, что приводит к дублированию усилий и несогласованности в реализации программ. Для решения этой проблемы необходимо создать механизмы для более тесного взаимодействия и согласования действий между различными уровнями власти. Важным шагом может стать введение института межуровневых советов или рабочих групп, которые будут отвечать за интеграцию планов и стратегий, а также за их мониторинг и корректировку в реальном времени.

В России стратегическое планирование часто сконцентрировано в руках федеральных органов власти, что может затруднять учет особенностей и потребностей конкретных регионов. Такая централизация ограничивает способность территорий разрабатывать собственные стратегические инициативы, которые соответствуют их уникальным условиям и ресурсам. Решение этой проблемы заключается в деконцентрации стратегического планирования и передаче большей части полномочий и ресурсов регионам.

Это позволит более эффективно использовать местные ресурсы, а также обеспечит гибкость в решении локальных задач.

Еще одной значительной проблемой является жесткость стратегических планов, которые часто не могут оперативно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней ситуации. В условиях глобальных экономических колебаний, технологических изменений и политических кризисов необходимо иметь возможность быстро вносить корректировки в стратегические программы. Для повышения гибкости стратегического планирования следует внедрить механизмы регулярного пересмотра и обновления стратегий, а также развивать системы мониторинга и оценки, которые позволят своевременно реагировать на изменения. Важным инструментом может стать использование сценарного планирования, которое помогает учесть различные возможные будущие сценарии и подготовиться к ним.

Заключение. Следовательно, для повышения эффективности стратегического планирования в России необходимо улучшить координацию между уровнями власти, ослабить централизацию принятия решений и создать более гибкую систему, способную оперативно адаптироваться к изменениям. Это потребует комплексных реформ и усиления роли регионов в процессе разработки и реализации стратегий.

Таким образом, стратегическое планирование развития региона призвано обеспечить однородность экономического пространства, сформировать необходимые социально-экономические связи внутри территорий и за их пределами, обеспечить достижение общих экономических интересов территории.

Список источников

1. Российская Федерация. Законы. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ. – URL: http://komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/DIDENKO_PREZENTACIYa_172-FZ.pdf (дата обращения: 24.05.2022).
2. Российская Федерация. Министерство экономического развития РФ. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 год: официальный сайт Министерство экономического развития РФ. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2036_goda.html (дата обращения: 24.05.2022).
3. Бережнов, Г. В. Стратегия конкурентного развития региона: учебник / Г. В. Бережнов. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 256 с. : табл. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621844> (дата обращения: 27.03.2022). – Библиогр.: с. 187-191. – ISBN 978-5-394-04625-4. – Текст: электронный.
4. Голоктионова, Ю. Г. Государственное регулирование национальной экономики: учебник / Ю. Г. Голоктионова, Т. Н. Бабоч, Ю. В. Вертакова [и др.]; под ред. Д. Е. Сорокина, С. В. Шманева, И. Л. Юрзиновой;. – Москва: Прометей, 2020. – 499 с.: схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612067> (дата обращения: 29.03.2022).
5. Гусейнов Д.Н. Анализ классических подходов и альтернативных решений к стратегическому планированию в условиях цифровой экономики//В сборнике: Молодежная неделя науки института промышленного менеджмента, экономики и торговли. Сборник трудов всероссийской студенческой научно-учебной конференции. В 6-ти частях. Санкт-Петербург, 2023. С. 6-8.
6. Демидов, А.А. Государственное стратегическое планирование в Российской Федерации: определение национальных целей и стратегических задач / А.А. Демидов, Д.Н. Мамедов//В сборнике: Модернизация российского общества и образования: новые экономические ориентиры, стратегии управления, вопросы правоприменения и подготовки

кадров. Материалы XXIII национальной научной конференции (с международным участием). Таганрог, 2022. С. 36-40.

7. Денисов С.Г. Роль стратегического планирования в России в условиях глобальных кризисов//Бюллетень инновационных технологий. 2023. Т. 7. № 1 (25). С. 12-17.

8. Куреев И.М. Проблемы стратегического планирования экономики РФ//В сборнике: Наука и общество: инструменты и решения глобальных проблем современности. сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2024. С. 84-87.

9. Мамедов // В сборнике: Модернизация российского общества и образования: новые экономические ориентиры, стратегии управления, вопросы правоприменения и подготовки кадров. Материалы XXIII национальной научной конференции (с международным участием). Таганрог, 2022. - С. 36 - 40.

10. Пасмурцева, Н.Н. Современные тенденции и проблемы государственного стратегического планирования в РФ в условиях цифровизации экономики / Н.Н. Пасмурцева // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. - 2021. - № 2. - С. 241 - 254.

11. Пыжова Ж.Ю., Лыкова Е.С. Новации проектно - целевого подхода в системе стратегического планирования национальной экономики//Научные проблемы водного транспорта. 2023. № 77. С. 199-210.

12. Синенко, Д.А. Принципы оценки эффективности государственной политики в области управления развитием территорий (на примере Челябинской области)/Д.А. Синенко//В сборнике: Государственное регулирование социально-экономических процессов региона и муниципалитета. Сборник научных трудов магистрантов и преподавателей. 2021. С. 208-212.

13. Скокова, Е.С. Государственное стратегическое планирование социально-экономического развития территории (на примере Белгородской области)/Е.С. Скокова//Человек. Социум. Общество. 2021. № 7. С. 49-61.

14. Смелянская М.Е. Нормативно-правовое обеспечение стратегического планирования в Российской Федерации//В книге: Управление стратегическим развитием основных сфер и отраслей народного хозяйства в условиях современных вызовов. Донецк, 2023. С. 625-628.

15. Тамбовцев, В.Л. Теория стратегического планирования: институциональный подход/В.Л. Тамбовцев, И.А. Рождественская// Terra Economicus. 2020. Т. 18. №. 2. С. 22-48.

16. Харькова О.М. Государственное стратегическое планирование//Естественно-гуманитарные исследования. 2023. № 3 (47). С. 244-248.

17. Хузин А.Р., Баширова Д.Р. Процесс стратегического планирования - пять этапов процесса стратегического планирования//В сборнике: Менеджмент в социальных и экономических системах. Сборник докладов XV Международной научно-практической конференции. Пенза, 2023. С. 137-140.

18. Что такое стратегическое планирование и как его разработать для своего бизнеса: сайт blog.calltouch.ru. - URL: <https://blog.calltouch.ru/chto-takoe-strategicheskoe-planirovanie-i-kak-ee-razrabotat-dlya-svoego-biznesa/> (дата обращения: 28.05.2022).

19. Стратегическое планирование и управление социально-экономическим развитием территорий: сайт spravochnick.ru. - URL: <https://spravochnick.ru/gosudarstvennoe-i-municipalnoe-upravlenie/strategicheskoe-planirovanie-i-upravlenie-socialno-ekonomicheskim-razvitiem-territorii/> (дата обращения: 28.05.2022).

20. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт. - Москва. Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 24.05.2022).

21. Горбачев Д.А. Стратегическое планирование в организации//Journal of Monetary Economics and Management.-2023.-№2. - С.100-105

Информация об авторах

Исаева Патимат Гаджиевна, Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Махачкала, Россия.

Мисриханова Зарина Гаджиевна, соискатель кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Махачкала, Россия.

Information about the authors

Isaeva Patimat Gadzhievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia.

Misrikhanova Zarina Gadzhievna, Candidate of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia.

УДК 339.138

DOI 10.26118/2782-4586.2024.93.99.037

Исаева Патимат Гаджиевна
Дагестанский государственный университет
Мисриханова Зарина Гаджиевна
Дагестанский государственный университет

Система экономической безопасности России: стратегические цели и механизмы их обеспечения

Аннотация. Статья посвящена исследованию системы экономической безопасности России, о стратегических целях и механизмов их обеспечения. Указана актуальность исследования, рассмотрено содержание экономической безопасности и особенности функционирования в российской практике. Охарактеризованы нормативно-правовая основа экономической безопасности и как систему социально-экономических взаимоотношений элементов всех уровней. Перечислены три подхода экономической безопасности и принципы их организации. Раскрыты факторы и угрозы экономической безопасности, аспекты и характеристика оценки с помощью различных индексов и рейтингов. Экономическая безопасность постоянно переносит и испытывает на себе новые вызовы, угрозы, вызванные различными факторами. Зачастую они несут в себе не только экономический посыл, поскольку экономическая безопасность – многогранная и многоаспектная структура, охватывающая все уровни безопасности. Изучены основные проблемы, с которыми сталкивается экономическая безопасность в России и стратегические направления их развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия, социально-экономическое развитие, стратегические цели.

Isaeva Patimat Gadzhievna
Dagestan State University
Misrikhanova Zarina Gadzhieva
Dagestan State University

Russia's economic security system: strategic goals and mechanisms to ensure them

Abstract. The article is devoted to the study of Russia's economic security system, strategic goals and mechanisms to ensure them. The relevance of the study is indicated, the content of economic security and the peculiarities of functioning in Russian practice are considered. The normative and legal basis of economic security and as a system of socio-economic relationships of elements at all levels are characterized. Three approaches to economic security and the principles of their organization are listed. The factors and threats to economic security, aspects and characteristics of assessment using various indices and ratings are disclosed. Economic security is constantly undergoing and experiencing new challenges and threats caused by various factors. They often carry more than just an economic message, since economic security is a multifaceted and multidimensional structure covering all levels of security. The main problems faced by economic security in Russia and the strategic directions of their development are studied.

Keywords: economic security, strategy, socio-economic development, strategic goals.

Введение. В современных условиях наблюдается значительное возрастание числа вызовов и угроз экономической безопасности России, что обуславливает необходимость их эффективного мониторинга на уровне страны и регионов. Значимость мониторинга экономической безопасности закреплена в принятой в 2017 году Стратегии экономической

безопасности Российской Федерации на период до 2030 года и в принятой в 2021 году Стратегии национальной безопасности Российской Федерации.

Существующие в настоящее время системы стратегического мониторинга экономической безопасности реализуют систематический контроль за состоянием экономики и социальной сферы страны с периодичностью один год. Это позволяет анализировать тенденции социально-экономического развития, актуализировать перечень показателей экономической безопасности и готовить управленческие решения по нейтрализации стратегических угроз.

На сегодняшний день уровень экономики и ее развитие дошли до того, что ключевое внимание обращено на экономическую безопасность. Это касается не только отдельных организаций, кампаний, но и в целом национальной экономики государства. От нее зависит успешное и стабильное развитие государства. В связи с этим власти направляют силы и разнообразят способы для постоянного исследования в данной области.

Экономическая безопасность страны - это состояние, при котором экономические процессы в стране обеспечивают стабильность и процветание, а также защищены от внутренних и внешних угроз. Это включает в себя защиту национальных интересов и ресурсов, обеспечение экономической стабильности, поддержание конкурентоспособности и инновационного развития, а также защиту от угроз, таких как экономические кризисы, терроризм, кибератаки и другие угрозы [9, с. 18].

Сущность экономической безопасности страны заключается в том, что она является необходимым условием для устойчивого развития экономики и общества. Это означает, что страна должна иметь достаточную экономическую мощь и ресурсы для защиты своих интересов, и обеспечения благосостояния своих граждан. Однако она не ограничивается только экономическими аспектами. Она также включает в себя политические, социальные, культурные и другие аспекты, которые могут влиять на экономическую стабильность страны.

Развитие понятия «экономическая безопасность» в России связано с переходом к рыночной экономике, когда были пересмотрены концепции безопасности государства. В нормативных документах данный термин был впервые введен в «Государственной стратегии экономической безопасности РФ»: «защищенность экономических интересов личности, государства и общества от внешних и внутренних угроз, основанная на независимости, конкурентоспособности и эффективности экономики страны» [2].

Однако вопросы обеспечения экономической безопасности были на начальном уровне развития и мировой финансовый кризис 2008 г., пошатнувший российскую экономику, выявил потребность в ее усилении. В 2009 г. была принята «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г.», которая утратила силу в связи с утверждением новой стратегии в 2015 г. и в 2021 г. В 2010 г. разработан и утвержден ФЗ «О безопасности». Кроме того, на законодательном уровне отдельно уделяется внимание экономической безопасности: в 2017 г. утверждена «Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 г.» [3].

Президент России в посланиях Федеральному Собранию последовательно определяет задачи экономического роста и обеспечения национальной, включая экономическую, безопасности страны, преодоления бедности, борьбы с коррупцией, иные не менее масштабные задачи социально-экономического развития. Тесная взаимосвязь экономической безопасности государства и общества с экономической безопасностью отдельных составляющих подсистем очевидна. Целостная система не может функционировать абстрагированно и обособленно от различных отраслей экономики. В частности, устойчивость финансово-кредитной системы оказывает непосредственное влияние на нормальное функционирование других отраслей экономики государства.

Организации, являющиеся субъектами финансово-кредитной системы обеспечения хозяйственной сферы страны и обеспечивающие аккумуляцию и перераспределение финансовых средств, вовлечены в финансово-кредитные отношения, которые подвержены

значительной части общерыночных рисков, но в большей степени риску использования нелегальными структурами, поэтому обеспечение экономической безопасности как организаций, так и финансово-кредитных отношений субъектов рынка является стратегической задачей генерального регулятора.

На функционирование сложной системы влияет в большей степени не то, как действуют ее составные элементы, а как эти элементы взаимодействуют друг с другом. Взаимодействие проявляется в любой системе не как сумма, а как многообразие взаимодействий социально-экономических отношений, реализуемых через конкретные механизмы взаимодействия, как свойство большой системы.

Соответственно, экономическая безопасность социально-экономической системы не есть интеграция экономических безопасностей подсистем, стоящих ниже уровней или интеграция экономических безопасностей элементов одного уровня. Следует понимать как безопасность элементов системы и безопасность системы социально-экономических взаимоотношений элементов всех ее уровней, что отражено на рисунке 1.

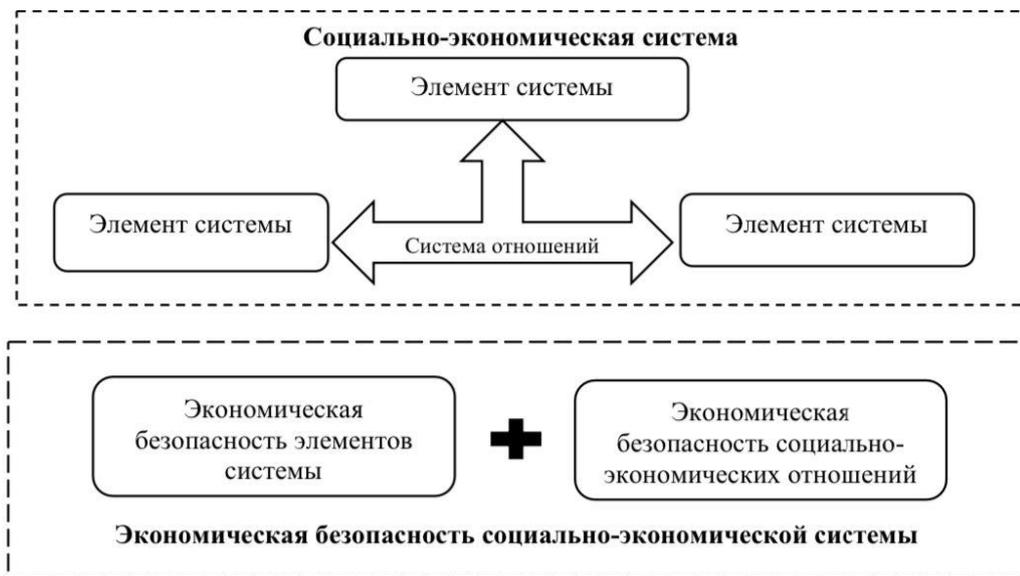


Рис. 1. Структура экономической безопасности социально-экономической системы
Примечание: составлено автором на основе учебной литературы.

В целом, под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы [14, с. 21].

В отношении государства в трудах Афонцева С.А. обобщены научные исследования и выделены три подхода к экономической безопасности. Первый подход направлен на пресечение нелегальной экономической деятельности. Второй подход выявляет наличие средств для финансирования вооруженных сил и «критической инфраструктуры», обеспечения политических решений. Третий подход направлен на выявление четырех основных составляющих: отсутствие угроз реализации национальных интересов страны, наличие независимого, самостоятельного производства, устойчивость экономики страны к внешним и внутренним воздействиям, предотвращение угроз экономической безопасности [6, с. 231].

Системность формирования механизма обеспечения экономической безопасности включает в себя необходимость учета не только реальных условий государства или предприятия, но и самого механизма. Они должны быть четко определены в связующих их элементах, схемах, действиях и взаимодействиях. Качество и уровень экономической безопасности зависит от множества факторов и показателей (рис. 2.).



Рис. 2. Факторы и угрозы экономической безопасности государства

Примечание: Гиоев Г.В. Факторы обеспечения экономической безопасности // Вестник экономической безопасности. 2021. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (дата обращения: 22.11.2024).

Соответственно, скорость принятия решений, возможность избегания рисков и угроз, устранение негативных последствий от внешней или внутренней среды – именно это демонстрирует уровень экономической безопасности [7, с. 72].

В качестве критерий их оценки в рамках страны могут включать следующие аспекты:

1. Уровень экономического развития. Это может включать показатели, такие как ВВП, уровень безработицы, инфляция, уровень жизни населения и т.д.
2. Уровень конкурентоспособности. Это может включать показатели, такие как доля экспорта в ВВП, индекс конкурентоспособности, уровень инноваций и технологического развития и т.д.
3. Уровень инвестиций. Это может включать показатели, такие как объем прямых иностранных инвестиций, инвестиции в научно-исследовательскую деятельность, инвестиции в производственные мощности и т.д.
4. Уровень финансовой стабильности. Это может включать показатели, такие как уровень государственного долга, уровень банковской стабильности, уровень финансовой прозрачности и т.д.
5. Уровень безопасности информационных технологий. Это может включать показатели, такие как уровень защиты от кибератак, уровень защиты персональных данных, уровень защиты интеллектуальной собственности и т.д.
6. Уровень экологической безопасности. Это может включать показатели, такие как уровень загрязнения окружающей среды, уровень энергоэффективности, уровень использования возобновляемых источников энергии и т.д.
7. Уровень социальной безопасности. Это может включать показатели, такие как уровень бедности и неравенства, уровень здравоохранения и образования, уровень безопасности населения и т.д.

Оценка экономической безопасности страны может проводиться с помощью различных индексов и рейтингов, таких как индекс экономической свободы, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс человеческого развития и т.д. Если исходить из того, что экономическая безопасность объекта экономики, будь то домохозяйство, предприятие или общество, является целеполагающей ценностью, то субъекту экономики для успешной реализации возложенных на него конституционных или иных полномочий необходимо знать, владеть и применять руководящие принципы ее обеспечения. В этой связи под принципами обеспечения экономической безопасности следует понимать руководящие идеи, которые находятся в хорошем согласии с законами бытия, то есть имеют сходные характеристики с онтологическими категориями.

Первый принцип – это принцип наращивания и координации усилий по достижению и укреплению экономической безопасности, вытекающий из диссипативной (т.е. открытой) природы экономических систем. Усилия возрастают потому, что каждая экономическая система подвержена неумолимому влиянию 2-го закона термодинамики, который означает, что она должна неустанно прилагать усилия для нейтрализации и обращения вспять роста энтропии. Координация усилий отвечает требованиям закона синергии, который умножает результат за счет согласованных действий его структурных элементов [12, с. 159].

Вторым принципом следует считать принцип сбалансированного развития отдельных частей предмета, при котором проявляется действие совокупности законов: закона неравномерного развития, закона наименьшего действия, закона композиции и пропорциональности. Этот принцип позволяет обеспечить формирование оптимального, пропорционального, гармоничного механизма развития системы экономической безопасности в сферах планирования, производства, накопления, распределения, потребления, учета и контроля. Таким образом, с позиций этого принципа можно оценить сбалансированность регионального развития, принимая при этом во внимание вклад отдельных субъектов Российской Федерации в рост валовой добавленной стоимости страны [10, с. 78].

Третьим принципом следует считать принцип цикличности развития, основанный на повторяемости и возобновляемости инвариантов, присущих системе экономической безопасности, как и любой другой системе. Согласно этому принципу, необходимо различать стадии жизненного цикла системных объектов, в которых происходят как нестационарные процессы в периоды формирования, так и на стадиях перехода, и траекторию «устойчивого развития». Соответственно, на этапах формирования или изменения системы роль субъекта управления объективно возрастает. Кроме того, экономическая безопасность государства доктринально основана на таких основных принципах, как:

- независимость и стабильность национальной экономики. Задача государства заключается в том, чтобы сформировать такой уровень развития национальной экономики, который позволяет ей занять конкурентные и равные позиции в мировом хозяйстве, а также создать устойчивый рост национальной экономики, исключающий социальные потрясения, усиление роли криминальных структур и создающий режим безопасности для каждого гражданина;

- устойчивые темпы роста национальной экономики. В современных условиях только постоянный и устойчивый рост может обеспечить приемлемый уровень экономической безопасности, включающий совершенствование производства, профессионализма каждого человека [13, с. 26].

Главенствующими целями экономической безопасности являются:

- обеспечение пропорционального и непрерывного экономического роста, преодоление инфляции и безработицы;
- формирование эффективной структуры экономики;
- уменьшение дефицита бюджета и государственного долга;

- обеспечение социальной защиты и повышение качества жизни населения;
- стабилизация национальной валюты;
- повышение конкурентоспособности страны.

Следовательно, для определения стратегических целей в области обеспечения экономической безопасности существует достаточно широкий спектр методик оценки, но наибольшее распространение получили индикативные методики экономической безопасности, которые отражают текущее состояние экономической безопасности государства. Применение таких методик, дает хорошие стратегические ориентиры для определения направлений стратегического управления, так как отражает наиболее уязвимые сферы экономики и в качестве примера с точки зрения разных аспектов экономики, является Методика Сенчагова В.К., Митякова С.Н. [15, с. 43] с использованием нормирования показателей экономической безопасности.

На основе частных индикаторов экономической безопасности произведем расчет интегрального показателя экономической безопасности, а также и оценивается сбалансированность развития отдельных сфер и экономики в целом.

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод, что во всех рассматриваемых периодах состояние экономической безопасности находится в зоне умеренного риска. Однако, в рассматриваемых периодах, значение интегрального показателя экономической безопасности снижается, что является неблагоприятной тенденцией. Представленная методика, дает возможность определить, какие стратегические направления являются приоритетными при формировании стратегии экономической безопасности

Следовательно, для обеспечения экономической безопасности страны необходимо разрабатывать и реализовывать соответствующие стратегии и меры, которые будут учитывать все аспекты безопасности. Это может быть связано с развитием экономической инфраструктуры, созданием благоприятного инвестиционного климата, защитой прав интеллектуальной собственности, повышением квалификации населения и другими мерами [16, с. 9].

Следовательно, мониторинг экономической безопасности в условиях нарастания геополитических угроз становится все более значимым инструментом обеспечения экономической безопасности на различных уровнях иерархии. Существующие системы мониторинга осуществляют стратегический анализ тенденций социально-экономического развития хозяйствующих субъектов и имеют, как правило, годовой период обновления информации. Вместе с тем, для оперативного управления системой экономической безопасности такой периодичности недостаточно, поскольку характерное время развития кризисов в экономике составляет от одного до нескольких месяцев.

Вместе с тем, обеспечение экономической безопасности в рамках комплексной политики безопасности относится к одной из важнейших функций государства. Это связано с тем, что социально-экономические проблемы в стране обычно связаны с неспособностью государственных структур дать разумную оценку экономической ситуации и выработать ряд достаточных превентивных мер и вовремя стабилизировать ситуацию [15, с. 225].

На сегодняшний день основными проблемами, с которыми сталкивается экономическая безопасность в России, являются:

- последствия после COVID;
- потеря основного рынка сбыта сырья. Происходит постепенный переход на новый рынок, а также наращивание собственного производства;
- коррупционные действия в каждой сфере жизни общества;
- инвестиционная непривлекательность страны.

Основным влиянием на экономическую безопасность любой страны оказывает внешние факторы и угрозы. До 2022 года (а именно до 24 февраля) Россия была интегрирована в мировую экономику как сырьевой придаток для стран Европы и США.

В начале 2022 года в российской экономике сохранялись позитивные тенденции второй половины 2021 года. Прирост ВВП по итогам 1 кв. 2022 г. составил 3,5% г/г. Положительные тенденции наблюдались как в производственном, так и в потребительском сегментах. Вместе с тем с конца февраля 2022 г. внешние условия функционирования российской экономики кардинально изменились.

Введенные иностранными государствами санкционные ограничения привели к усилению волатильности валютного курса, снижению цен на финансовые активы, расширению дефицита ликвидности банковского сектора. На первом этапе после введения санкционных ограничений Банком России и Правительством Российской Федерации был оперативно реализован комплекс первоочередных мер по стабилизации ситуации на валютном и финансовом рынках, включавший в себя решения в области ключевой ставки, приостановки торгов в фондовой секции Московской биржи, а также введения ограничений на движение капитала и обязательной продажи валютной выручки экспортерами на внутреннем валютном рынке.

В дополнение к оперативным мерам Банка России, Правительством Российской Федерации принимались меры, направленные на стабилизацию ситуации на внутреннем рынке. В этой связи был разработан и реализуется План первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления (далее – План), который был принят Правительством Российской Федерации 15 марта 2022 г. и впоследствии регулярно дополнялся новыми мерами в зависимости от изменения экономической ситуации. Основными целями Плана стали обеспечение максимальной свободы хозяйственной деятельности внутри страны; поддержание бесперебойной работы предприятий и выстраивание новых логистических и производственных цепочек; обеспечение предприятий оборотными средствами; сохранение занятости. План включает также и меры, направленные на снижение издержек производителей и обеспечение максимального предложения отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке.

Благодаря указанным мерам удалось сохранить устойчивость финансового и валютного рынков, не допустить дестабилизации банковской системы и резкого сжатия экономики, что позволило перейти к постепенному ослаблению ограничений, реализованных непосредственно после введения санкций.

Экономика продемонстрировала устойчивость: сокращение ВВП во 2 кв. 2022 г. (-4,1% г/г) оказалось меньше прогнозируемого весной текущего года. По оценке, нижняя точка экономического спада (к уровню 2021 г. с исключением сезонного фактора) будет пройдена в 4 кв. 2022 года. Снижение ВВП по итогам текущего года оценивается на уровне -2,9 процента.

Данные по инвестициям в основной капитал за 2 кв. 2022 г. оказались значительно лучше ожиданий. Инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций во 2 кв. 2022 г. выросли на 4,1% г/г в реальном выражении. Во втором полугодии ожидается снижение инвестиционной активности, вместе с тем спад инвестиций в основной капитал по итогам года будет умеренным – по оценке, -2,0 процента [17].

Несмотря на сокращение производственной активности, ситуация на рынке труда остается стабильной: уровень безработицы (по методологии Международной организации труда) держится на исторических минимумах (3,9% от рабочей силы в мае–июле). По итогам года уровень безработицы, по оценке, составит 4,2% в среднем за год.

Стабильная ситуация на рынке труда, наряду с реализованными во 2 кв. 2022 г. мерами социальной политики (индексация пенсий, прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда на 10% с 1 июня, начало выплат на детей от 8 до 17 лет из малообеспеченных семей), ограничили снижение реальных располагаемых денежных доходов населения (-0,8% г/г в апреле–июне после -1,2% г/г в 1 кв. 2022 года).

По итогам года снижение реальных располагаемых денежных доходов населения ожидается на уровне -2,2% (в том числе, с учетом высокой базы 3 кв. 2021 г., обусловленной

разовыми выплатами пенсионерам, военнослужащим, семьям с детьми школьного возраста).

Потребительский спрос в течение 2 квартала 2022 г. стабилизировался на низких уровнях. Так, оборот розничной торговли в апреле–июне сокращался годовым темпом порядка -10% г/г. С июля наметилось оживление потребительской активности, до конца года ожидается продолжение восстановительной тенденции. По итогам года снижение розничного товарооборота оценивается на уровне -6,1%, объема платных услуг населению на уровне -1,0 процента.

В рамках прогноза социально-экономического развития на 2023–2025 годы Минэкономразвития России был скорректирован ряд ключевых макропараметров по сравнению со сценарными условиями прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов, подготовленными в апреле. В частности, в прогнозе учтены следующие тенденции последних месяцев:

- существенное укрепление рубля по отношению к иностранным валютам;
- дефляция на потребительском рынке, наблюдающаяся с июня;
- более позитивные, чем ожидалось ранее, экономические итоги 2 квартала текущего года.

Как следствие, были улучшены оценки спада ВВП и ряда его компонентов в 2022 г., а также оценка максимальной глубины спада (табл. 1.).

Таблица 1.

Основные показатели базового варианта прогноза социально-экономического развития Российской Федерации

	2021	2022	2023	2024	2025
Цена на нефть марки «Юралс», долл. США за баррель	69,1	80,0	70,1	67,5	65,0
Курс доллара среднегодовой, руб. за долл. США	73,6	68,1	68,3	70,9	72,2
Индекс потребительских цен на конец года, в % к декабрю	8,4	12,4	5,5	4,0	4,0
Инвестиции в основной капитал, %	7,7	-2,0	-1,0	3,9	3,7
Промышленное производство, %	6,4	-1,8	-1,3	2,2	2,3
Реальные располагаемые доходы населения, %	3,0	-2,2	1,6	2,8	2,5
Реальная заработная плата, %	4,5	-2,0	2,6	2,9	2,8
Оборот розничной торговли, %	7,8	-6,1	2,7	3,7	3,1
Экспорт товаров, млрд долл. США	494,4	578,6	529,0	522,0	530,4
Импорт товаров, млрд долл. США	304,0	276,2	303,3	317,5	330,3

Источник: Прогноз социально-экономического развития российской федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: сайт Минэкономразвития РФ. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ea2fd3ce38f2e28d51c312acf2be0917/prognoz_socialno_ekonom_razvitiya_rf_2023-2025.pdf (дата обращения: 22.11.2024).

Проведенный анализ показателей базового варианта прогноза социально-экономического развития Российской Федерации показывает, что в ближайшие годы страна столкнется с рядом вызовов и проблем, но в целом экономическая ситуация будет стабильной.

Цена на нефть марки «Юралс» ожидается варьироваться в диапазоне от 65 до 80

долларов за баррель, что может повлиять на экспортную выручку страны и национальный доход.

Курс доллара также будет колебаться, но ожидается, что он не будет слишком высоким, что может способствовать устойчивости экономики. Индекс потребительских цен на конец года ожидается варьироваться от 4 до 12%, что может сказаться на уровне инфляции и покупательной способности населения.

Инвестиции в основной капитал и промышленное производство будут колебаться, но в целом ожидается их рост, что может способствовать развитию экономики. Реальные располагаемые доходы населения и реальная заработная плата также будут колебаться, но в целом ожидается их рост, что может улучшить уровень жизни населения.

Оборот розничной торговли ожидается колебаться, но в целом ожидается его рост, что может свидетельствовать о росте потребительского спроса. Экспорт товаров ожидается колебаться, но в целом ожидается его рост, что может способствовать увеличению экспортной выручки страны. Импорт товаров также будет колебаться, но в целом ожидается его рост, что может свидетельствовать о росте внутреннего спроса.

Таким образом, для обеспечения экономической безопасности страны необходимо продолжать работу по развитию экономики, улучшению инфраструктуры, борьбе с коррупцией и неэффективностью государственного управления, укреплению кибербезопасности, защите окружающей среды, повышению уровня жизни населения и борьбе с международными конфликтами и терроризмом.

Благодаря созданной системе экономической безопасности государства экономическая, политическая, социальная ситуации как в регионах, так и в мире значительно изменилась. Необходимо продолжать кардинально ее поддерживать, поскольку она постоянно требует развития и модернизации. Уровень и направления развития экономической безопасности в целом, как главного защитника национальных интересов государства, отражают процессы трансформации российской экономики.

Стратегия государственной безопасности Российской Федерации до 2030 года (далее - Стратегия) является фундаментом национальной безопасности нашей страны. Она направлена на реализацию экономических преобразований, которые происходят в Российской Федерации в ближайшие три-пять лет. Государственная стратегия разрабатывает, обобщает и объясняет соответствующие положения действующей Концепции национальной безопасности Российской Федерации с учетом национальных интересов в сфере экономики.

Основная и главенствующая цель стратегии – развитие экономики страны. Это создает условия и возможности для развития отдельной личности и общества в целом, где сохранятся социально-экономическая и военно-политическая ситуация. Все это позволит любому государству противостоять и противодействовать возникающим внутренним и внешним угрозам. Экономическая безопасность является превентивной мерой, позволяющей принять любой вызов, стоящий перед страной на внутривнутриполитическом и международном уровнях.

Реализация Государственной стратегии должна создать необходимые условия для достижения общих целей в области национальной безопасности. В частности, обеспечить:

- защиту гражданских прав населения, повышение уровня и качества жизни, обеспечение социального мира в стране и спокойствия в обществе;
- эффективное решение внутривнутриполитических, экономических и социальных проблем, основанных на национальных интересах;
- активное влияние на мировые процессы, затрагивающие национальные интересы России;
- повышение эффективности внешнеэкономического сотрудничества и реализация конкурентных преимуществ экспортно ориентированных секторов экономики;
- обеспечение безопасности экономической деятельности и др.

На сегодняшний день Россия прекрасно демонстрирует всему миру, что ее

экономическая безопасность отлично справляется с теми вызовами и угрозами, которые выпали на ее долю. Неограниченный список санкций (7 марта 2022 года Россия обогнала Иран по количеству санкций), сохранение своего статуса «сверхдержавы» в политическом и военном смысле, укрепление и развитие отечественного производства – это все результат надлежащего уровня экономической безопасности.

Основной удар западных ограничений пришелся на те сферы, где роль Запада в организации бизнеса была наибольшей. Прежде всего это авиаперевозки. Начались проблемы с запчастями для самолетов. Вторая отрасль: гражданское автомобилестроение. Плюс к этому большие потери понес топливно-энергетический комплекс. Это связано с экспортным эмбарго и переориентацией потоков российской нефти и газа с европейских рынков на азиатские, и этот процесс затянется надолго. Потребуется годы, прежде чем мы сумеем на восточных рынках заработать столько, сколько мы зарабатывали на Западе.

Можно сказать, что, благодаря санкциям, Россия наконец начала решать проблемы тех отраслей, которые должны были быть решены еще лет 15–20 назад.

Если мы посмотрим на реально располагаемые доходы населения, то, по данным Росстата, в 2022 году падение составило всего один процент. Наверное, если бы не санкции, реальные доходы выросли бы на 1–1,5%. Получается, что падение реального благополучия граждан крайне невелико. По результатам 2023 года ожидается получение в оптимистическом варианте рост ВВП на 1,5%. Реальные зарплаты будут расти, реальные доходы тоже, в пределах 1%.

Следовательно, Стратегия призвана предотвратить кризисные явления в ресурсно-сырьевой, производственной, научно-технологической и финансовой сферах и не допустить снижение качества жизни граждан. Стратегия предусматривает совершенствование механизма ответных мер на антироссийские санкции Запада, а также противодействие возникающим угрозам.

Среди десяти главных угроз названы также усиление структурных дисбалансов в мировой экономике, использование дискриминационных мер в отношении ключевых отраслей российской экономики, усиление конфликтного потенциала в зонах экономических интересов страны и вблизи ее границ, усиление колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков, изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы, деятельность создаваемых без участия Москвы межгосударственных экономических объединений, уязвимость информационной инфраструктуры финансово-банковской системы, исчерпание экспортно-сырьевой модели развития и отсутствие российских несырьевых компаний среди глобальных лидеров мировой экономики [11, с. 338].

В числе вызовов экономической безопасности следует отметить следующие (рис. 3.):



Рис. 3. Основные вызовы экономической безопасности России на долгосрочную перспективу

Примечание: Волкова, А. А. Экономическая безопасность России на современном этапе развития / А. А. Волкова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 15 (410). — С. 92-96. — URL: <https://moluch.ru/archive/410/90274/> (дата обращения: 22.11.2024).

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая безопасность - это состояние защищенности экономики от внутренних и внешних угроз, а также сохранение суверенитета, устойчивого развития экономики в целом. Необходимость в обеспечении защиты от воздействий внешней и внутренней среды также обусловлена тем, что поддержание системы в состоянии устойчивости требует постоянного контроля и последовательного решения управленческих задач со стороны менеджмента.

В противном случае под влиянием этих воздействий система может выйти из состояния равновесия и будет характеризоваться как неустойчивая. Устойчивый экономический рост развития страны, удовлетворение социальных и экономических потребностей граждан, разумное использование природных ресурсов – базовые фундаментальные цели экономической безопасности. Именно поэтому именно на ней базируется вся основополагающая конструкция, которая позволяет развиваться не только экономическому субъекту, но и государству в целом.

Экономическая безопасность постоянно переносит и испытывает на себе новые вызовы, угрозы, вызванные различными факторами. Зачастую они несут в себе не только экономический посыл, поскольку экономическая безопасность – многогранная и многоаспектная структура, охватывающая все уровни безопасности. На нее оказывают существенное влияние геополитические, социальные, экологические, географические, и другие факторы.

Стратегия включает в себя необходимость отслеживать и оценивать, как внутренние, так и внешние угрозы, способные оказывать дестабилизирующее влияние на экономику. Способность реагировать превентивно по отношению к зарождающимся угрозам – главная цель, которую преследует экономическая безопасность в целом.

Список источников

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204// СПС КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_335693/ea8c22ebf4b1712274773710a52af45899b9eacd/ (дата обращения: 22.11.2024).
2. О государственной стратегии экономической безопасности РФ: Указ Президента РФ от 29.04.1996 г. №608. – URL: // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92725 (дата обращения: 22.11.2024)
3. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 13.05.2017 №208. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения: 22.11.2024).
4. Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: Письмо Министерства экономического развития РФ от 10 апреля 2019 г. № 11049-ГС/ДО3и. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/osnovnye_parametry_scnarnyh_usloviy_prognoza_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_na_2023_god_i_na_planovyy_period_2024_i_2025_godov.html (дата обращения: 22.11.2024).

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: сайт Минэкономразвития РД. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ea2fd3ce38f2e28d51c312acf2be0917/prognoz_socialno_ekonom_razvitiya_rf_2023-2025.pdf (дата обращения: 22.11.2024).
6. Афонцев С.А. Концептуальные основы анализа национальной и международной экономической безопасности / С.А. Афонцев // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2020. – №3(51). – С.231-234.
7. Баев А.В. Угрозы экономической безопасности и пути их нейтрализации в системе экономической безопасности региона//Академическая публицистика. 2023. № 2-1. С. 70-77.
8. Волкова А. А. Экономическая безопасность России на современном этапе развития / А. А. Волкова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 15 (410). — С. 92-96. — URL: <https://moluch.ru/archive/410/90274/> (дата обращения: 22.11.2024).
9. Крохичева Г.Е., Тупакова К.Д., Срапян В.Н. Теоретические аспекты экономической безопасности//Наука и мир. 2023. № 2. С. 16-20.
10. Ларионов, И. К. Экономическая безопасность личности, общества и государства: многоуровневый, воспроизводственный, глобальный, системный, стратегический и синергетический подходы: монография / И. К. Ларионов, М. А. Гуреева. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 479 с.
11. Мельникова Н. Экономическая безопасность в современной России//В сборнике: Наука и инновации - векторы развития. материалы международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. Краснодар, 2023. С. 332-341.
12. Петрова К.А. Основные принципы обеспечения экономической безопасности государства//В сборнике: Экономика, бизнес, инновации. сборник статей XXII Международной научно-практической конференции. Пенза, 2023. С. 158-160.
13. Редкоус В. М. Актуальные вопросы обеспечения экономической безопасности в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации от 2 июля 2021 года / В.М. Редкоус // Закон и право. – 2021. – №. 8. – С. 23-27.
14. Ромащенко Т.Д. Теория экономической безопасности: Учебное пособие. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2019. 123 с.
15. Сенчагов В.К. Использование индексного метода для оценки уровня экономической безопасности / В.К. Сенчагов, С.Н. Митяков // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2011. – №1. – С. 41–50.
16. Шумилина В.Е., Луганцев А.К., Герасимик А.А. Обеспечение экономической безопасности государства в современных условиях//Наука и мир. 2023. № 2. С. 6-10.
17. Макроэкономический прогноз на 2023 год. Затяжной прыжок в структурную трансформацию: сайт raexpert.ru. URL: https://raexpert.ru/researches/macro_forecast2023/ (дата обращения: 22.11.2024).
18. Минэкономразвития Республики Дагестан: официальный сайт. – Махачкала. Обновляется в течение суток. – URL: <http://minec-rd.ru/statistika> (дата обращения: 22.11.2024).
19. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт. – Москва. Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 22.11.2024).
20. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. - URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/finance> (дата обращения: 22.11.2024).
21. Иваницкий Д. К., Макаревич Д. Д., Полешко Н. А. Отдельные аспекты экономической безопасности российского государства в современных условиях//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №12. С.835-839

Информация об авторах

Исаева Патимат Гаджиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Махачкала, Россия.

Мисриханова Зарина Гаджиевна, соискатель кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет, Махачкала, Россия

Information about the authors

Isaeva Patimat Gadzhievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia.

Misrikhanova Zarina Gadzhievna, Candidate of the Department of Finance and Credit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia.

УДК 332.142

DOI 10.26118/2782-4586.2024.36.27.038

Оботуров Владимир Анатольевич
Ставропольский колледж экономики и дизайна

Геостратегическое планирование как инструмент управления региональным развитием

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли стратегического планирования и управления в развитии территорий, учитывающего как внутренние, так и внешние факторы влияния. Основное внимание в статье направлено на то, как геостратегическое планирование помогает регионам адаптироваться к современным вызовам, одновременно обеспечивая их устойчивое развитие. В статье проводится сущностное разграничение дефиниций «стратегическое планирование» и «геостратегическое планирование», выделяются сходства и различия данных категорий. Цель статьи: показать, как применение геостратегического планирования на практике становится ключевым инструментом для формирования оптимального и конкурентоспособного сценария развития регионов. Подробно исследуются особенности геостратегического планирования в современной России, а также выделяются факторы, играющие ключевую роль в стратегии управления регионами (геополитика, экономика, транспорт, инфраструктура). Делается вывод, что названные факторы тесно взаимосвязаны между собой и требуют комплексного подхода: геополитика задает рамки внешнеэкономического и транспортного вектора, экономика обеспечивает финансирование инфраструктуры и логистики, транспорт улучшает доступ к ресурсам и рынкам, а инфраструктура поддерживает экономику, качество жизни и устойчивость региональной экономики.

Ключевые слова: стратегическое планирование, геостратегическое планирование, региональное развитие, управление, геополитика.

Oboturov Vladimir Anatolyevich
Stavropol College of Economics and Design

Strategic planning as a tool for managing regional development

Annotation. The article is devoted to the study of the role of strategic planning and management in the development of territories, taking into account both internal and external factors of influence. The main focus of the article is on how geostrategic planning helps regions adapt to modern challenges while ensuring their sustainable development. The article makes an essential distinction between the definitions of "strategic planning" and "geostrategic planning", highlights the similarities and differences between these categories. The purpose of the article is to show how the application of geostrategic planning in practice becomes a key tool for the formation of an optimal and competitive scenario for the development of regions. The features of geostrategic planning in modern Russia are studied in detail, and the factors that play a key role in the regional management strategy (geopolitics, economics, transport, infrastructure) are highlighted. It is concluded that these factors are closely interrelated and require an integrated approach: geopolitics sets the framework for the foreign economic and transport vector, the economy provides financing for infrastructure and logistics, transport improves access to resources and markets, and infrastructure supports the economy, quality of life and sustainability of the regional economy.

Keywords: strategic planning, strategic planning, regional development, management, geopolitics.

На сегодняшний день становится очевидным, что провалы в реализации территориального планирования в России обусловлены не только внутренними ошибками, но и масштабностью внешних факторов, которые требуют принципиально нового подхода к решению указанной проблемы. Усугубление внешних вызовов в сочетании с перманентными внутренними кризисами позволяет сделать вывод о существовании теоретического и идеологического кризиса самого понятия «планирования» как деятельности, направленной на организацию пространственных основ жизни общества. О необходимости переосмысления характера и содержания планирования еще в последние десятилетия XX века неоднократно заявляли ведущие теоретики, включая признанного классика в этой области Питера Холла [1].

Современное российское общество сталкивается с масштабными вызовами и сложными проблемами, которые существенно превышают технические возможности и теоретический потенциал существующих в науке и на практике методов планирования, регулирования и территориального обустройства. В связи с этим, на наш взгляд, единственным перспективным направлением для территориального планирования является его интеграция в процессы стратегического пространственного развития, что уже начинает реализовываться в некоторых регионах России.

Прежде всего, необходимо определить понятия «стратегическое планирование» и «геостратегическое планирование», выявить их сходства и различия.

Стратегическое планирование представляет собой процесс постановки долгосрочных целей и определения способов их достижения, обычно применяемый на уровне организации, компании, региона или государства. Оно охватывает такие сферы, как экономика, управление ресурсами, развитие технологий, социальные программы и т.д. Ключевой целью стратегического планирования является обеспечение эффективного развития организации, региона или государства с максимальным использованием ресурсов [2]. В качестве примеров реализации стратегического планирования на региональном уровне можно назвать разработку и внедрение программ модернизации экономики региона на среднесрочный или долгосрочный период, проведение образовательной реформы в регионе и т.д.

Геостратегическое планирование – это процесс разработки стратегии развития территории с учетом глобального геополитического и геоэкономического контекста, а также существенных межрегиональных или международных факторов. Оно учитывает ключевую роль географии, глобальных трендов и взаимодействия территории с другими регионами или государствами. Важнейшей целью геостратегического планирования является укрепление межрегиональных или международных позиций государства в зависимости от глобальной геополитики и распределения ресурсов. Примеры геостратегического планирования: освоение новых торговых путей (например, Арктика), политика сдерживания конкурентов, расширение дипломатического влияния регионов и т.д.

Таким образом, геостратегическое планирование и традиционное стратегическое планирование имеют схожие цели – обеспечение устойчивости, эффективности и конкурентоспособности в условиях долгосрочного регионального или национального развития [3]. Однако их подходы и масштабы анализа значительно различаются, особенно с учетом пространственных и геополитических факторов. Сравнительный анализ категорий «стратегическое планирование» и «геостратегическое планирование» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ категорий «стратегическое планирование» и «геостратегическое планирование»

Критерий сравнения	Стратегическое планирование	Геостратегическое планирование
--------------------	-----------------------------	--------------------------------

1. Масштаб	Локальный, региональный, национальный	Региональный, международный, учитывает геополитические реалии
2. Центральный фокус	Внутренние процессы: экономика, управление, внедрение новых технологий	Внешние факторы: транспортные связи, логистические цепи, межрегиональные отношения, геополитика
3. Цель	Оптимизация внутреннего развития	Защита региональных и национальных интересов, укрепление конкурентоспособности
4. Географический фактор	Учитывается частично или не учитывается	Является центральным элементом планирования
5. Временной горизонт	Может быть среднесрочным (1-3 года) или долгосрочным (5-10 лет)	Исключительно долгосрочный (10-50 лет)
6. Примеры применения	Развитие конкретных отраслей региональной экономики, развитие региональной инфраструктуры	Политика в Арктике, контроль энергетических потоков, блокирование конкурентов

Как видно из таблицы 1, стратегическое планирование – это, в первую очередь, создание карты для развития своей внутренней региональной системы, где имеет место быть фокусировка на собственных ресурсах региона: как построить дороги, как размещать региональные предприятия, как создать законы и улучшить условия для жизни и работы населения в регионе [4]. Геостратегическое планирование – это словно «взгляд из космоса»: оно отвечает на вопросы о том, как региональная система взаимодействует с другими регионами и странами, ресурсами и глобальными транспортными артериями [5]. Здесь необходимо учитывать «ландшафт» региональной или мировой системы хозяйствования, выбирать подходящие союзнчества и правильно располагать имеющиеся ресурсы.

Следует отметить, что стратегическое и геостратегическое планирование не существуют изолированно, их можно представить как систему «внутреннего» и «внешнего» контуров [6]. Стратегическое планирование формирует «внутренний базис» для регионального развития: если внутри региона или страны стабильная экономика, есть капитал и ресурсы – тогда можно развивать геостратегические инициативы. Геостратегическое планирование формирует «внешний контекст», где внутренние усилия уже применяются в глобальном масштабе. Например, российские планы по развитию Арктики одновременно включают [7]:

- стратегическое планирование (создание судоходной инфраструктуры, освоение ресурсов);
- геостратегическое планирование (обеспечение своего лидерства в регионе и противодействие другим странам, претендующим на Арктику).

Таким образом, эти два типа планирования словно две стороны одной медали: одно сосредоточено на внутренних делах, другое – на способности «играть» и конкурировать на внешней арене.

В основе геостратегического планирования лежит процесс разработки долгосрочных стратегий, которые учитывают глобальные политические, экономические, технологические и экологические факторы, влияющие на позицию страны, региона или организации в международной системе. Этот процесс опирается на всесторонний анализ текущих и

перспективных глобальных и региональных трендов, чтобы определить, как лучше всего адаптироваться или повлиять на них.

Геостратегическое планирование позволяет:

1. Предвидеть глобальные риски и тренды, влияющие на региональное развитие.
2. Повышать национальную, региональную или организационную конкурентоспособность.
3. Укреплять безопасность и стабильность региона в условиях международной турбулентности.
4. Заблаговременно выделять приоритеты для экономического и социального развития региона.

Основные аспекты геостратегического планирования включают:

1) Учет геополитических факторов. География (расположение страны или региона, доступ к ресурсам, соседство с другими территориальными образованиями и транспортными узлами) играет ключевую роль. Например, наличие у региона или страны выхода к морям или контроль над важными торговыми путями (например, Суэцкий канал) существенно влияет на стратегическое значение региона или государства.

2) Направленность на долгосрочные цели. Геостратегическое планирование фокусируется на будущем, включая прогнозирование изменения баланса сил на международной арене, развития технологий, вопросов демографии и климатических изменений.

3) Интеграция разнообразных сфер. В процессе планирования учитываются различные сферы влияния – экономика, безопасность, дипломатия, экология и культура. Например, как Китай использует инициативу «Один пояс, один путь» для экономического, геополитического и культурного влияния.

4) Оптимизация ресурсов. Страны, регионы или организации при геостратегическом планировании определяют, как наиболее эффективно распределять и использовать свои ресурсы – человеческие, технологические, финансовые и природные.

5) Ориентированность на глобальные вызовы. Такие проблемы, как изменение климата, энергетическая безопасность и политическая нестабильность, становятся центральными вопросами в геостратегическом планировании. Например, страны или регионы разрабатывают стратегии по переходу на более устойчивые источники энергии, чтобы снизить зависимость от нефти.

Геостратегическое планирование в России – это целая система, органично вписывающаяся в особенности её истории, географии и международной позиции. Россия традиционно принимает планирование с акцентом на долгосрочные цели, суверенитет и стратегическую безопасность, что связано с её огромной территорией, природными ресурсами, геополитическим положением и уникальной ролью в мировой политике.

Основные особенности геостратегического планирования в России представлены на рисунке 1.

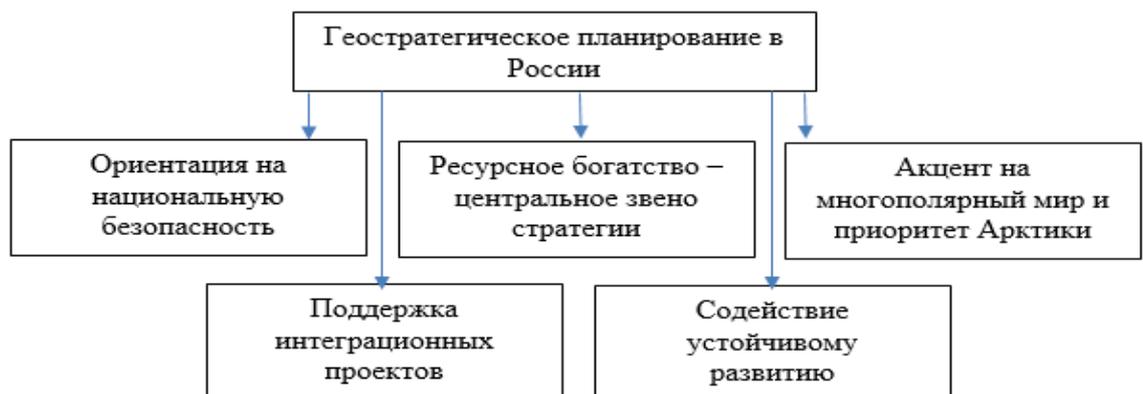


Рисунок 1 – Особенности геостратегического планирования в России

Рассмотрим перечисленные особенности более подробно [8, 9].

1. Ориентация на национальную безопасность. Учитывая протяжённость границ (с суши и воды) и наличие соседей с различными политическими интересами, Россия уделяет первостепенное внимание геополитическим и военно-стратегическим вопросам. Например, ядерное сдерживание и развитие оборонного потенциала занимают значительное место в её стратегии. Огромное внимание уделяется укреплению границ (в Арктике, на Дальнем Востоке) и взаимодействию с соседними странами [10, 11].

2. Ресурсное богатство как центр стратегии. Природные ресурсы – один из ключевых факторов геостратегического значения России. Нефть, газ, уголь, леса и редкоземельные металлы напрямую влияют на её внешнеполитические приоритеты. Например, энергополитика (поставки углеводородов в Европу, сотрудничество с азиатскими странами, освоение Арктики) является важным элементом национального геостратегического плана.

3. Акцент на многополярный мир. В стратегическом планировании Россия ставит целью укрепление мира без «однополярного доминирования». Она стремится к построению союза крупных региональных игроков (например, через БРИКС, ШОС и Евразийский экономический союз) и поддерживает идеи многополярности, где национальные суверенитеты – главная ценность.

4. Арктика как приоритет. Арктический регион выделяется в геостратегических планах России как ключевая зона для освоения. Здесь и стратегические ресурсы (нефть, газ, редкоземельные ископаемые), и открывающиеся морские пути (Северный морской путь), и военно-стратегические интересы. Россия активно укрепляет своё присутствие в Арктике (строительство инфраструктуры, ледокольный флот, военные базы) и отстаивает свои права в этом регионе [12].

5. Поддержка интеграционных проектов на постсоветском пространстве. Россия уделяет серьёзное внимание сохранению влияния в странах бывшего СССР. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) – это примеры интеграционных проектов, направленных на укрепление экономической и оборонной взаимосвязанности с соседями. Это часть стратегического видения России как ключевого центра силы в Евразии.

6. Содействие устойчивому развитию. Несмотря на то, что Россия долгое время фокусировалась больше на экономическом росте и безопасности, сегодня всё больший акцент делается на устойчивое развитие. Это особенно заметно в климатической политике (например, планы по декарбонизации экономики и развитию «зелёной энергетики»), а также в модернизации промышленной инфраструктуры.

В рамках геостратегического планирования на региональном уровне ставится задача преобразования недостатков депрессивных территорий в их конкурентные преимущества, а сильные стороны благополучных зон используются для стимулирования процессов экономического и социального роста в менее развитых ареалах.

Геополитика, экономика, транспорт и инфраструктура играют ключевую роль в стратегии управления регионами. От того, насколько эффективно эти факторы интегрированы в планирование регионального развития, зависит его успешность на долгосрочную перспективу. Эти элементы тесно связаны между собой: развитие одного из них оказывает существенное влияние на другие, а их гармоничное сочетание позволяет региону укрепить свои позиции как на национальном, так и на международном уровнях.

Геополитика определяет стратегическое положение региона относительно глобальных и локальных политических процессов. Значимость геополитики для регионов определяется следующими факторами:

– пограничные регионы могут играть важную роль в международных отношениях. Например, места с пересечением торговых путей или соседством с другими сильными государствами;

– геополитическая ситуация влияет на безопасность региона (например, приграничные зоны в зонах конфликтов находятся под постоянным давлением, что тормозит развитие).

К факторам, влияющим на геостратегическое планирование можно отнести межрегиональную и международную торговлю в рамках которой происходит обмен не только товарами и услугами, но и ресурсами, технологиями, а также осуществляется сотрудничество с другими регионами и странами. Например, Калининград, как узел для взаимодействия с Евросоюзом [13]. Еще одним фактором является геополитическая стабильность: борьба за влияние на глобальной карте может привести к ограничению экономических возможностей или росту региональных рисков. Среди новых факторов, приобретших актуальность в 20-е годы XXI века, можно назвать санкции: давление международной политики может временно или надолго изменять приоритеты региона.

В стратегии управления регионов должны быть учтены глобальные процессы, такие как интеграция (участие в международных инициативах) или дезинтеграция (санкции, изоляция); создание механизмов минимизации рисков от геополитических изменений (например, диверсификация торговли).

Экономика – это ядро любой стратегии, так как без непрерывного экономического роста невозможно обеспечить стабильное развитие региона. Региональная экономика определяет уровень жизни населения и привлекательность региона для инвесторов. Наличие благоприятного экономического климата способствует созданию новых рабочих мест и развитию регионального предпринимательства.

Факторы, которые влияют на стратегии с точки зрения региональной экономики:

– Ресурсы: природные или промышленные ресурсы определяют экономический профиль региона. Например, нефтедобывающие регионы имеют упор на экспорт энергоресурсов.

– Рабочая сила и человеческий капитал: вложения в образование и здравоохранение формируют качественную рабочую силу, увеличивают продуктивность региона.

– Инвестиции и бизнес: привлечение национального и международного капитала поддерживает экономическое развитие.

Транспорт играет центральную роль в определении доступности рынков и ресурсов, обеспечивая региону конкурентоспособность [14]. Транспортная инфраструктура определяет логистические преимущества региона (транзитный узел, порт для экспорта, центр железнодорожного сообщения и т.д.). Без эффективной транспортной системы невозможно интегрироваться в межрегиональные и международные торговые цепочки.

Среди ключевых факторов воздействия можно выделить следующие:

– Морские порты и транспортные коридоры: ключевые элементы для глобальных хабов. Например, Владивосток как часть азиатских торговых маршрутов.

– Доступность транспорта для граждан: развитость общественного транспорта повышает качество жизни населения.

– Инвестиции в новые виды транспорта: например, переход на железнодорожное сообщение высокой скорости или развитие авиации.

Современная экономическая и социальная инфраструктура помогает обеспечивать доступ к базовым благам и ресурсам, а также играет важную роль в повышении привлекательности региона [15]. Без развитой инфраструктуры государственные и коммерческие инициативы сталкиваются с серьезными ограничениями. Эффективная инфраструктура делает регион привлекательным для внешних и внутренних инвестиций.

Факторы, влияющие на стратегии:

– Градостроительство: развитие комфортных жилых и городских пространств улучшает качество жизни населения.

– Доступ к базовым услугам: вода, электроэнергия, медицинские учреждения, образование – все это критически важно для благополучия граждан.

– Технологическая инфраструктура: развитие широкополосного интернета, промышленной автоматизации или «умных» городских решений.

Перечисленные четыре элемента тесно связаны между собой и требуют комплексного рассмотрения: геополитика задает внешние рамки и определяет приоритетные направления внешнеэкономической и транспортной деятельности региона; экономика обеспечивает финансовую базу для реализации инфраструктурных и транспортных проектов; транспорт укрепляет позиции региона на национальной и мировой арене, улучшая доступ к ресурсам и рынкам; инфраструктура необходима для поддержания экономических процессов, повышения качества жизни и долгосрочной устойчивости.

Список источников

1. Hall P. Urban and Regional Planning [текст] / P. Hall. – London; New York: Routledge, 1992. – 259 p.
2. Колбовский Е.Ю. Стратегическое пространственное планирование как инструмент регионального развития // Ярославский педагогический вестник. – 2011. – №3. – Том III (Естественные науки). – С. 110-115.
3. Дмитриев Ю.А., Кирпичев Р.М., Чистяков М.С. Стратегическое проектирование необходимых условий комплексного социально-экономического развития региона: концептуальная модель // Международный экспедитор. – 2020. – №3. – С. 3-9.
4. Горбачев Д.А. Стратегическое планирование в организации // Journal of Monetary Economics and Management. – 2023. – №2. – С. 100-105.
5. Береговских А. Расселение, территориальное планирование, градостроительство – от геостратегической рамки к совершенствованию региональной и градостроительной политики / А. Береговских, С. Митягин // Архитектурный вестник. – 2020. – № 4-5(175-176). – С. 52-65.
6. Бурак П. И. Государственное планирование как инструмент реализации экономической политики России в новых геостратегических условиях / П.И. Бурак // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2023. – Т. 242, № 4. – С. 54-78. – DOI 10.38197/2072-2060-2023-242-4-54-78.
7. Козьменко С.Ю. Стратегическое планирование развития Арктики в среднесрочной перспективе / С.Ю. Козьменко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2023. – № 4(142). – С. 67-72. – DOI 10.6084/m9.figshare.23503788.
8. Бухвальд Е.М. Федеральные территории как новация политики пространственного развития в Российской Федерации / Е.М. Бухвальд // Теория и практика общественного развития. – 2021. – № 3(157). – С. 44-46. – DOI 10.24158/tpor.2021.3.7.
9. Наумов С.Н. Пространственное развитие как приоритет государственной политики России / С.Н. Наумов, С.В. Власов, М.А. Екатерининская // Научно-аналитический журнал Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2024. – Т. 16, № 2(54). – С. 36-42.
10. Топилин А.В. Региональное и межрегиональное планирование социально-экономического развития в дальневосточном макрорегионе: организационно-методические проблемы и пути решения / А.В. Топилин, В.Г. Ростанец, А.И. Кабалинский // Уровень жизни населения регионов России. – 2022. – Т. 18, № 3. – С. 285-296. – DOI 10.19181/lsprr.2022.18.3.1.
11. Козьменко С.Ю. Российская Арктика в контурах актуальной Морской доктрины Российской Федерации / С.Ю. Козьменко, А.С. Козьменко // Арктика и Север. – 2024. – № 57. – С. 267-284. – DOI 10.37482/issn2221-2698.2024.57.267.

12. Лейбинский Б.Е. Проблемы и перспективы экономического развития Арктики на примере Мурманской области / Б.Е. Лейбинский, Р.И. Яцык // Россия в глобальном мире. – 2017. – № 10(33). – С. 221-228.

13. Левина Ю.В. Стратегическое планирование деятельности компаний-резидентов в составе индустриального парка // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №6-20. – С. 575-578

14. Иванова Е.А. О критериях отнесения территорий к геостратегическим: научно-практический аспект / Е.А. Иванова, Ю.В. Левина // Финансовые исследования. – 2023. – Т. 24, № 1(78). – С. 44-51. – DOI 10.54220/finis.1991-0525.2023.78.1.004.

15. Фучкин К.С., Шарапова Н.В. Стратегическое управление в цифровой экономике // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №6 (2) – С. 99-104.

Информация об авторе

Оботуров Владимир Анатольевич, Ставропольский колледж экономики и дизайна, преподаватель экономических дисциплин, г. Ставрополь, Россия

Information about the author

Oboturov Vladimir Anatolyevich, Stavropol College of Economics and Design, lecturer of economic disciplines, Stavropol, Russia

УДК 331.108:004

DOI 10.26118/2782-4586.2024.36.76.057

Мощенко Оксана Викторовна

Финансовый университет при Правительстве РФ

Кучинская Алина Дмитриевна

Финансовый университет при Правительстве РФ

Особенности и актуальные проблемы кадрового аудита в государственных учреждениях

Аннотация. В статье изучаются подходы к пониманию кадрового аудита в государственных учреждениях, формулируется авторский подход. Проводится анализ особенностей кадрового аудита в органах власти, законодательное регулирование данного вопроса. Комплексно рассматриваются проблемы и направления их решений в области кадрового аудита государственных учреждений. Осуществляется анализ кадрового аудита на примере Аппарата Правительства РФ: систематизируются его цели, способы и инструменты проведения. Поскольку проведение кадрового аудита выступает достаточно новым инструментом повышения эффективности управления кадрами в государственных учреждениях, то в связи с недостаточностью имеющегося отечественного опыта существует ряд приоритетных проблем и задач в данной области, решение которых требует комплексного подхода. В заключении исследования дается прогноз относительно перспектив развития аудиторской деятельности в органах власти в России.

Ключевые слова: кадровый аудит, государственные учреждения, особенности и проблемы.

Moshenko Oksana Viktorovna

Financial University under the Government of the Russian Federation

Kuchinskaya Alina Dmitrievna

Financial University under the Government of the Russian Federation

Features and actual problems of personnel audit in public institutions

Annotation. The article examines approaches to the understanding of personnel audit in public institutions, and formulates the author's approach. The analysis of the specifics of personnel audit in government agencies and the legislative regulation of this issue is carried out. The problems and directions of their solutions in the field of personnel audit of public institutions are comprehensively considered. The personnel audit is analyzed using the example of the Government of the Russian Federation: its goals, methods and tools are systematized. Since conducting a personnel audit is a fairly new tool for improving the effectiveness of personnel management in public institutions, due to the lack of existing domestic experience, there are a number of priority problems and tasks in this area, the solution of which requires an integrated approach. The conclusion of the study provides a forecast regarding the prospects for the development of auditing activities in government agencies in Russia.

Keywords: personnel audit, government agencies, features and problems.

Введение. В настоящее время кадры выступают одним из важнейших ресурсов обеспечения эффективной деятельности как в частном, так и в государственном секторе. Проблемы кадровой системы в работе государственных учреждений, поскольку нерешенность вопросов, выявленных по результатам кадрового аудита, влияет на качество государственного управления, а следовательно благосостояние и уровень жизни граждан. Таким образом, аудиторская деятельность представляет собой одно из наиболее часто используемых инструментов реализации внутреннего и внешнего контроля за

эффективностью работы государственных учреждений. Именно кадровый аудит способствует росту показателя эффективности управления кадровыми ресурсами государства, совершенствования общей системы финансирования, стимулирует развитие направлений оптимизации содержания государственного аппарата в целом. Данный аспект крайне важен для России в современных условиях влияния санкций стран Запада, стремлении сохранения и приумножения средств бюджета с целью достижения стратегических долгосрочных целей государства на международной арене. Обостряет данную проблему полученные статистические результаты исследования текучки кадров на государственной службе в России, согласно которым в 2024 году коэффициент текучки кадров составляет 13%, что является достаточно низким результатом с точки зрения достижения цели стабильности государственного сектора в целом [5]. На основании вышесказанного, вопрос рассмотрения особенностей и актуальных проблемы кадрового аудита в государственных учреждениях является крайне важных для России в настоящее время.

Результаты исследования. Кадровый аудит в государственных учреждениях представляет собой относительно молодое направление аудита в России. По мнению Туркова Е. В. государственная служба аналогична частному сектору с точки зрения важности обеспечения качественного и высокоэффективного управления кадровым составом, однако, в связи со спецификой сферы и аспектами профессиональной деятельности служащих, существуют определённые особенности управления кадрами, что должно быть учтено в ходе проведения кадрового аудита [3, с. 103]. В свою очередь, Игнатович Е. М. рассматривал кадровый аудит в государственных органах как комплексную оценку кадрового потенциала непосредственно данного государственного учреждений, так и всей его системы работы с кадрами в государственном органе [2, с. 21].

В исследовании Шахрутдинова А. А. подчеркивается, что ключевой целью осуществления аудита кадров в государственных органах выступает достижение наиболее эффективного и правильного функционирования всех систем органа власти на основании выявленных проблем, нарушений кадровых процессов с последующей разработкой системы рекомендаций и мероприятий для их устранения [4, с. 110]. Особое внимание в исследованиях Шахрутдинова А. А. уделяется вопросу управленческого аудита.

Таким образом, на основании рассмотренных подходов, сформулируем авторское определение: кадровый аудит в государственных органах представляет собой процесс оценки управления служащими, в ходе которой осуществляет сбор, систематизация, анализ совокупности информации, изучается состояние кадровой службы, показателей управления кадрами, структуры, процессов, документов и человеческих ресурсов, а также формируются выводы, недостатки и направления совершенствования с целью повышения эффективности работы органов власти.

В настоящее время осуществление аудита внутриведомственного контроля строится на основании положений, отраженных в статье 44 Федерального закона от 27.07.2004 г. №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [1]. Рассматривая цель, объекты и способы осуществления аудита, то они могут устанавливаться в зависимости от совокупности обстоятельств, которые стали основанием для проведения кадрового аудита, либо в зависимости от целей непосредственно инициатора аудита.

Важно подчеркнуть, что периодичность проведения кадрового аудита в государственных учреждениях не регламентирована. Также не установлены общенациональные правила аудита кадров в государственных учреждениях на федеральном уровне, что означает самостоятельность государственных органов в определении необходимых оснований, субъектов, объектов, а также иных существенно важных вопросов проведения аудитов.

Для проведения аудита в локальном нормативно-правовом акте государственного органа важно закрепить следующие аспекты:

1. Основания проведения аудита;
2. Цели и задачи;
3. Состав лиц, которые уполномочены принимать решения относительно аудиторской проверки, порядок оформления документации;
4. Состав уполномоченных на проведение аудита кадров;
5. Направления аудита, права и обязанности аудиторов в целом;
6. Алгоритм осуществления контроля за выполнением предписаний по результатам аудита.

Основными основаниями проведения аудита кадров в государственных учреждениях выступают следующие:

1. Следование срокам плана утверждённого кадрового аудита (например, один раз в год);
2. Наступление определенного события. Например, проведение проверки органа власти;
3. Изменения в нормативно-правовых актах, трансформирующие кадровые процессы;
4. Увольнения сотрудников, ответственного за управление кадрами. В данном случае применяется аудит кадрового делопроизводства целью приведения системы документов в корректный вид;
5. Назначение нового руководителя государственного органа. При наступлении данного события кадровый аудит необходим для установления объективной реальности для последующей кадровой работы;
6. Возникновение спора между сотрудниками или между сотрудником и органов власти;
7. Внесение существенных изменений в положения, регламентирующие службу.

Анализируя практику проведения кадрового аудита в Аппарате Правительства, можно отметить, что в настоящее время наиболее частым направлением выступает внутренний аудит с целью:

1. Выявления фактов нарушения установленных норм в области кадровой работы;
2. Проведение кадрового анализа кадрового потенциала государственного органа;
3. Анализ эффективности распределения функционала, полномочий между служащими и подразделениями;
4. Осуществление проверки кадровой документации;
5. Оценка обеспеченности кадрами по численности, уровню образования и квалификации, структуре;
6. Анализ динамики (движения) кадров;
7. Рассмотрение социально-экономических показателей кадров и их влияния на результаты труда государственных служащих.

Рассматривая способы проведения аудита кадров в органах власти, можно выделить следующие:

1. Внешний: носит распорядительный характер, осуществляется, как правило надзорными или инспектирующими организациями, независимыми консалтинговыми компаниями. Как правило, проводится в соответствии с утверждённым в графике период – раз в 3 или 5 лет. В рамках данного вида аудита формируется комиссия, выбирается ее руководитель. В составе рабочей группы должны быть компетентные специалисты, знающие особенности работы определенного органа власти. Таким образом, заказчиком проведения кадрового аудита в данном случае может стать непосредственно сам государственный орган или вышестоящий;

2. Внутренний: данный способ аудита реализуется ответственными структурными подразделениями или отдельными должностными лицами государственного органа. Как правило, на практике данный аудит осуществляет кадровая служба органа власти;

3. Совместный: проводится путем объединения сил внешних и внутренних аудиторов. Полученная информация по результатам аудита способствует повышению эффективности деятельности государственного органа, достижению им целей его работ (в том числе, поставленной Правительством РФ в области реформирования кадрового потенциала государственных учреждений и повышения уровня профессионализма кадров). Также данный способ направлен на решение проблемы нецелевого использования средств бюджета субъектов, оптимизацию расходов, оценку работу служащих в целом, а также обеспечения внедрения полезного опыта использования внедрённых программ по работе с кадрами.

Поскольку проведение кадрового аудита выступает достаточно новым инструментом повышения эффективности управления кадрами в государственных учреждениях, то в связи с недостаточностью имеющегося отечественного опыта существует ряд приоритетных пробоем и задач в данной области, решение которых требует комплексного подхода.

Одной из фундаментальных проблем выступает отсутствие на законодательном федеральном уровне закреплённых положений относительно порядка процедуры проведения аудита кадров в государственных учреждениях. С целью решения данной проблемы следует внести изменения в статью 44 Федерального закона от 27.07.2004 г. №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» путем дополнения пунктом 4, в котором четко закрепляются: периодичность проведения кадрового аудита (с учетом динамичности социально-экономических процессов целесообразно проводить 1 раз в год) и механизм проведения. В дополнение следует утвердить единую технологическую карту аудита, что будет способствовать унификации данного вопроса, упрощению возможности анализа и получения статистических данных, усилению контроля и повышению степени оперативности принятия решений в области усовершенствования кадровой работы в органах власти.

Следующей проблемой выступает вопрос отсутствия законодательно закреплённого требования к специалистам аудита (как внешним, так и внутренним), поскольку для получения релевантных результатов важно обеспечить высокий уровень квалификации специалистов, которые глубоко владеют необходимыми методиками.

Далее следует обозначить следующую проблему, которая взаимосвязана с вышеуказанной: отсутствие единой системы подготовки специалистов в области аудита кадров в государственных органах. Данная система подготовки может быть дополнительным образованием, обязательно включать в себя передовые цифровые технологии проведения аудита, инструменты анализа и оценки полученных результатов, а также рекомендуемые с точки зрения национальной политики предложения на основании выявленных проблем. Подчеркнем, что с целью достижения высокой эффективности рассмотренных предложений важно непрерывно совершенствовать и адаптировать существующие способы и инструменты проведения аудита кадров под требования и особенности органов, в которых он осуществляется.

Выводы. По результатам проведенного исследования было дано авторское определение кадрового аудита в государственных учреждениях: процесс оценки управления служащими, в ходе которой осуществляет сбор, систематизация, анализ совокупности информации, изучается состояние кадровой службы, показателей управления кадрами, структуры, процессов, документов и человеческих ресурсов, а также формируются выводы, недостатки и направления совершенствования с целью повышения эффективности работы органов власти. Систематизированы такие способы проведения аудита как: внешний, внутренний и совместный. Выделены особенности проведения кадрового аудита, а именно: цель, объекты и способы аудита не закреплёны законодательно, как и периодичность проведения аудита, систематизированы основания проведения аудита, приведены практические основания аудита в Аппарате Правительства РФ. В заключении систематизированы ключевые проблемы кадрового аудита государственных органов:

отсутствие нормативно-правовой регламентации порядка проведения аудита кадров, требований к специалистам-аудиторам, единой системы подготовки в области кадрового аудита в государственных органах. В заключении можно сделать вывод о перспективности дальнейшего развития кадрового аудита государственных учреждений, поскольку результаты аудита способствуют точечной проработке действующих недостатков в управлении кадрами органа власти, повышению его экономической безопасности, оптимизации средств, повышению перспективности и эффективности государственной службы в целом.

Список источников

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации, 12 августа 2024 г. N 33 (часть I) ст. 4928.
2. Игнатович Е. М. Совершенствование организации кадрового аудита в государственных бюджетных учреждениях / Е. М. Игнатович // Форум Серия: Современное состояние и тенденции развития гуманитарных и экономических наук. – 2022. – № S1-2(27). – С. 21-24
3. Туркова Е. В. Кадровый аудит в системе кадровой политики на государственной службе / Е. В. Туркова // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2023. – № 20. – С. 103-105.
4. Шахрудинова А. А. Аудит управления в государственных органах власти как эффективный инструмент внутреннего и внешнего контроля / А. А. Шахрудинова // Вызовы современности и стратегия управления социально-экономическими процессами в условиях новой реальности: Материалы Всероссийской научной конференции, Астрахань, 20–21 декабря 2022 года. – Астрахань: Астраханский государственный университет имени В.Н. Татищева, 2023. – С. 110-113.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium> (дата обращения 13.12.2024).

Информация об авторах

Мощенко Оксана Викторовна, к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия
Кучинская Алина Дмитриевна, магистр, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

Information about the authors

Moshenko Oksana Viktorovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
Kuchinskaya Alina Dmitrievna, Master's Degree, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.93.73.058

Зиновьев Василий Александрович
Московская международная академия

Стратегические подходы к продажам в условиях экономических санкций

Аннотация. Статья посвящена анализу влияния экономических санкций на бизнес и стратегиям адаптации компаний к новым рыночным условиям. Рассматриваются основные аспекты санкционной политики, включая ограничения на торговлю, инвестиции и финансы, а также их влияние на цепочки поставок, маркетинг и взаимодействие с клиентами. Описаны ключевые подходы к адаптации бизнеса, такие как локализация производства, диверсификация каналов сбыта, цифровизация процессов, использование аналитических инструментов и стратегических партнёрств. Особое внимание уделяется важности гибкости, инновационного мышления и готовности к изменениям для устойчивого развития компаний в условиях нестабильности. Сделан вывод о том, что кризисы могут стать катализатором для новых идей, укрепления конкурентоспособности и долгосрочного роста бизнеса. Подчёркивается, что успешные компании, реализующие инновационные стратегии, могут не только выжить в условиях санкций, но и создать конкурентные преимущества, предвосхищая будущие изменения и тренды.

Ключевые слова: экономические санкции, локализация, цифровизация, адаптация, цепочки поставок, инновации, бизнес-модель, устойчивое развитие.

Zinoviev Vasily Alexandrovich
Moscow International Academy

Strategic approaches to sales in the context of economic sanctions

Annotation. The article is devoted to the analysis of the impact of economic sanctions on business and the strategies of companies' adaptation to new market conditions. The main aspects of the sanctions policy, including restrictions on trade, investment and finance, as well as their impact on supply chains, marketing and customer interaction, are considered. Key approaches to business adaptation are described, such as localization of production, diversification of sales channels, digitalization of processes, use of analytical tools and strategic partnerships. Special attention is paid to the importance of flexibility, innovative thinking and willingness to change for the sustainable development of companies in an unstable environment. It is concluded that crises can become a catalyst for new ideas, strengthening competitiveness and long-term business growth. It is emphasized that successful companies implementing innovative strategies can not only survive in the face of sanctions, but also create competitive advantages, anticipating future changes and trends.

Keywords: economic sanctions, localization, digitalization, adaptation, supply chains, innovation, business model, sustainable development.

В условиях глобализации экономики санкции становятся неотъемлемой частью международных отношений. Санкции, как форма экономического давления, могут значительно изменить ландшафт продаж в разных отраслях. Они влияют не только на доступ к международным рынкам, но и на внутренние процессы бизнеса, включая цепочки поставок, маркетинг и взаимодействие с клиентами.

Количество санкций, введенных против России в последние годы, действительно является беспрецедентным [1], особенно в свете событий, происходящих с 2014 года и, в частности, с начала военных действий в Украине в 2022 году. Эти санкции охватывают

широкий спектр секторов экономики, включая финансы, энергетику, оборонную промышленность, технологии и другие.

Экономические санкции заключаются в ограничениях на торговлю, инвестиции и финансовые операции. Например, запреты на сделки с определенными госбанками и предприятиями, а также ограничения на экспорт технологий. Персональные санкции касаются физических лиц. Замораживание активов и запрет на въезд для физических лиц, включая политиков, бизнесменов и других ключевых фигур. Секторальные санкции нацелены на определенные сектора экономики, такие как энергетический и оборонный, с целью уменьшения их потенциала.

Санкции вводятся не только Западными странами, такими как США, ЕС и Великобритания, но и другими странами, что делает их глобальным явлением. Многие международные компании были вынуждены приостановить свою деятельность в России или полностью её свернуть. Это вызвало значительное сокращение инвестиций в страну и ухудшение делового климата. Россия адаптируется к новым условиям, развивая торговые отношения с другими странами, например, с Китаем, Индией и государствами Центральной Азии, хотя это не всегда компенсирует потери от западных рынков.

Ситуация с санкциями против России является динамичной и продолжает изменяться. В то время как правительства стран продолжают вводить новые санкции, компании и экономика сталкиваются с рядом серьезных вызовов. Это подчеркивает важность гибкости и адаптируемости бизнеса в условиях быстро меняющегося международного контекста.

По состоянию на конец декабря 2024 года, санкций против российских физических и юридических лиц насчитывалось более восьми тысяч (рисунок 1).

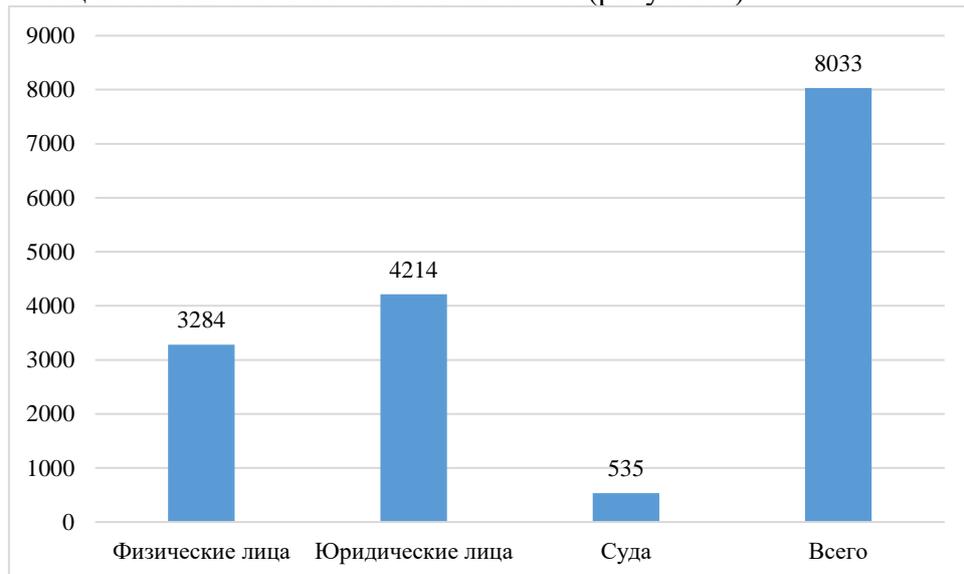


Рисунок 1 – Санкции в отношении Российской Федерации по состоянию на декабрь 2024 года, шт.

Источник: [2]

Влияние санкций на бизнес велико. Санкции приводят к снижению объема продаж, увеличению конкурентного давления и изменению потребительских предпочтений. Как правило, компании сталкиваются с трудностями в обеспечении сырья и компонентов, что может негативно сказаться на производственных процессах и логистике. Экономические санкции также создают неопределенность на рынке, что может привести к снижению уровня доверия со стороны потребителей и деловых партнеров. Это, в свою очередь, влияет на объемы продаж, так как потребители могут отказаться от привычных брендов или продуктов.

В условиях санкций организации вынуждены адаптировать свои цепочки поставок, включая поиск альтернативных поставщиков и партнеров. Использование технологий анализа данных может помочь в выявлении новых возможностей и снижении рисков [3]. Локализация производства становится ключевым элементом в стратегии адаптации. Это позволяет снизить зависимость от иностранных рынков и минимизировать риски, связанные с санкциями. Примеры компаний, которые успешно перешли на локальное производство, показывают, что этот подход способствует не только выживанию, но и росту на внутреннем рынке. Кроме того, компании могут использовать цифровые технологии для улучшения своих продаж. Внедрение платформ электронной коммерции, CRM-систем и инструментов аналитики позволяет более эффективно взаимодействовать с клиентами и управлять процессами продаж, что становится особенно важным в условиях нестабильности.

Безусловно в условиях экономических санкций компании сталкиваются с множеством вызовов, однако, несмотря на эти сложности, есть стратегические подходы, которые могут помочь бизнесу адаптироваться и сохранить конкурентоспособность [4-6, 8]. Рассмотрим основные из них.

1. Адаптация бизнес-модели:

- диверсификация каналов сбыта (вместо того чтобы полагаться на традиционные рынки или каналы, компании могут рассмотреть возможность выхода на новые, менее традиционные рынки, которые могут быть менее затронуты санкциями);
- локализация производства (перенос производства ближе к потребителям или внедрение альтернативных поставщиков может снизить зависимость от импортных материалов и компонентов).

2. Укрепление отношений с клиентами:

- персонализированный подход (в условиях экономической неопределенности важно понимать потребности клиентов и создавать программы лояльности, адаптируя предложения к условиям конкретного клиента, что может значительно повысить уровень удовлетворенности и удержания клиентов);
- коммуникационные стратегии (открытое и честное информирование клиентов о текущих ситуациях, ценах и возможных изменениях в обслуживании может укрепить доверие и лояльность).

3. Оптимизация цепочки поставок:

- изучение и реорганизация цепочки поставок (важно пересмотреть текущие логистические схемы и искать новые пути минимизации расходов и риска, что может включать работу с местными поставщиками или партнерами и позволит снизить зависимость от международных маршрутов);
- запасные альтернативы (разработка стратегий на случай возникновения перебоев с поставками поможет минимизировать риски и обеспечить стабильность производства).

4. Инновации и использование технологий:

- Digital Transformation (внедрение цифровых технологий поможет оптимизировать бизнес-процессы, улучшить взаимодействие с клиентами и не только сократить затраты, но и повысить скорость реакции на изменения рынков);
- разработка новых продуктов и услуг (инновации в продуктовом портфеле могут открыть новые возможности и сделать бизнес более гибким и адаптивным к изменениям в спросе).

5. Создание партнерств и альянсов:

- стратегические альянсы (компании могут объединяться в консорциумы для совместного использования ресурсов, технологий и рынков, что может помочь распределить риски и повысить эффективность);

– взаимодействие с государственными структурами (сотрудничество с государственными органами может помочь получить поддержку и ресурсы, а также облегчить доступ к новым рынкам).

6. Финансовая устойчивость:

– планирование бюджета (в условиях неопределенности важно более тщательно подходить к бюджетированию и контролю затрат, что позволит лучше подготовиться к возможным финансовым трудностям);

– доступ к финансированию (исследование возможностей получения финансирования не только внутри страны, но и через международные фонды, которые могут быть заинтересованы в поддержке бизнеса).

7. Мониторинг и анализ рынка:

– анализ текущих трендов (важно быть в курсе изменений в отрасли, чтобы оперативно реагировать на новые тренды и возможности, что может включать изучение потребительских предпочтений, изменений в законодательстве, а также мониторинг конкурентов);

– использование аналитических инструментов (применение современных методов аналитики поможет более точно определять сегменты, в которые стоит инвестировать, и определить эффективные стратегии продаж).

Возможно сказать, что в условиях экономических санкций компании должны проявлять гибкость и креативность в подходах к продажам. Используя разнообразные стратегии и адаптируясь к новым рыночным условиям, бизнес может не только выжить, но и найти пути для роста и развития [7]. Важно помнить, что каждой компании придется находить свои уникальные решения, исходя из особенностей рынка и потребностей клиентов.

Подводя итог проведенному исследованию, можно заключить, что санкции действительно представляют собой значительное испытание для бизнеса, тщательно проверяя его устойчивость и способность адаптироваться к меняющимся условиям. Однако, в то же время, эти ограничения могут выступать как катализатор для новых идей и решений, заставляя компании выходить за рамки привычного подхода и открывать новые горизонты для роста и развития.

Компании, которые успешно реализуют адаптационные стратегии, такие как локализация производства и цифровизация процессов, могут не только выжить в условиях экономической нестабильности, но и добиться успеха и процветания. Локализация позволяет не только снизить зависимость от нестабильных внешних поставок, но и создать новые рабочие места, а также укрепить экономику региона. В то же время, цифровизация может включать в себя автоматизацию, внедрение новых информационных технологий и оптимизацию процессов, что в свою очередь повышает конкурентоспособность и эффективность бизнеса.

Кроме того, необходимо осознавать, что кризисы могут стать отличным временем для переосмысления и инновационного мышления. Изменения в спросе потребителей, появление новых технологий и изменение экономической среды требуют от компаний гибкости и готовности к изменениям. Адаптация традиционных методов продаж и цепочки поставок становится не просто необходимостью, а ключевым фактором для устойчивого развития бизнеса. Ответственные и дальновидные компании смогут не только адаптироваться к текущим условиям, но и предвосхищать будущие тренды, создавая тем самым свою конкурентную ценность.

В итоге, несмотря на присутствующие трудности, активное стремление к инновациям и модернизации может помочь бизнесу не только справиться с существующими вызовами, но и занять сильные позиции на рынке в будущем. Такой подход будет способствовать формированию устойчивого бизнеса в условиях неопределенности,

позволяя не только выживать, но и процветать, развивая новые идеи и сохраняя готовность к изменениям.

Список источников

1. Тонконог В.В., Конфино К.В. Экономические санкции против Российской Федерации: причины и последствия // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф. Ушакова. – 2020. – № 3(32). – С. 56-61.
2. Санкции в отношении российских физических и юридических лиц по инициаторам / [Электрон.ресурс] // URL:<https://x-compliance.ru/statistics?ysclid=m5ny6tvs15736433074> (дата обращения 04.01.2025 г.)
3. Моисеенкова С.В., Тонконог В.В. Параллельный импорт и другие экономические меры как ответ на санкции против России // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф. Ушакова. – 2023. – № 4(45). – С. 72-74.
4. Сергеев Л.И., Сергеев Д.Л. Проблемы антисанкционного воспроизводства общественного продукта // Вестник университета. – 2023. – № 4. – С. 128-137.
5. Адаев Б.М., Пономарева В.В. Пути адаптации российской экономики к санкциям // Актуальные проблемы экономики и права : сборник трудов. – Киров: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании, 2023. – С. 5-15.
6. Комарова А.А. Потребительские тренды россиян в кризисных условиях // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2022. – Т. 12, № 3-1. – С. 188-196.
7. Климова М.М., Садчиков И.В. Развитие торгового предприятия в условиях санкций // Управление. Бизнес. Власть. – 2016. – № 1(10). – С. 125-128.
8. Мачек М.И., Тонконог В.В. Логистические риски в условиях санкций // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф. Ушакова. – 2024. – № 3(48). – С. 68-70.
9. Журавлева О.В., Королевских В.А. Оптимизация цепей поставок в условиях санкционного давления//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №6. С.233-235

Информация об авторе

Зиновьев Василий Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Zinoviev Vasily Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.65.73.059

Ирбайханов Али Хамзатович
Московская международная академия

**Развитие рынка сотовой связи в экономике России
(на примере Московского региона)**

Аннотация. В статье рассматривается влияние развития рынка сотовой связи на экономику России, взяв в качестве примера Московский регион. Автор анализирует структуру рынка, динамику роста числа абонентов и влияние технологических инноваций на отрасль. В результате исследования делается вывод о значимости сотовой связи для обеспечения конкурентоспособности региона и страны в целом. Автор рассматривает эффекты от инвестиций в развитие инфраструктуры сотовой связи на экономику, уровень жизни населения и развитие цифровой экономики. Таким образом, основная мысль статьи заключается в том, что развитие рынка сотовой связи играет важную роль в экономике России, способствуя улучшению инфраструктуры, технологического прогресса и социально-экономическому развитию региона. Сделан вывод о том, что рынок сотовой связи в Московском регионе играет ключевую роль в экономике России, способствуя развитию технологий, конкуренции и улучшению услуг для населения и бизнеса. Благодаря постоянному совершенствованию и инвестициям в инновации, этот рынок продолжает развиваться, открывая новые возможности для общества и экономики в целом.

Ключевые слова: сотовая связь, конкуренция, экономика, абоненты, технологические инновации, мобильные услуги, интернет вещей, цифровая экономика.

Irbaykhanov Ali Khamzatovich
Moscow International Academy

**Development of the cellular market in the Russian economy (using the example of
the Moscow region)**

Annotation. The article examines the impact of the development of the cellular communications market on the Russian economy, taking the Moscow region as an example. The author analyzes the market structure, the dynamics of subscriber growth and the impact of technological innovations on the industry. As a result of the study, it is concluded that cellular communications are important for ensuring the competitiveness of the region and the country as a whole. The author examines the effects of investments in the development of cellular communications infrastructure on the economy, the standard of living of the population and the development of the digital economy. Thus, the main idea of the article is that the development of the cellular market plays an important role in the Russian economy, contributing to the improvement of infrastructure, technological progress and socio-economic development of the region. It is concluded that the cellular market in the Moscow region plays a key role in the Russian economy, contributing to the development of technology, competition, and improved services for the public and businesses. Through continuous improvement and investment in innovation, this market continues to evolve, opening up new opportunities for society and the economy as a whole.

Keywords: cellular communications, competition, economy, subscribers, technological innovations, mobile services, Internet of things, digital economy.

Сотовая связь стала неотъемлемой частью современной жизни людей, играя ключевую роль в экономическом развитии России. Московский регион, как крупнейший и наиболее развитый регион страны, является примером успешного развития рынка сотовой

связи и его влияния на экономику. Анализ текущего состояния рынка и его тенденций позволяет выявить перспективные направления для дальнейшего развития и оптимизации бизнес-процессов операторов связи.

По данным исследований, более 80% населения пользуются мобильными устройствами. Среди предпочтений пользователей преобладают смартфоны, позволяющие не только звонить, но и пользоваться интернетом, мессенджерами и другими приложениями. В связи с этим растет конкурентная борьба среди основных операторов сотовой связи. Таким образом, в сложившейся ситуации возрастает актуальность изучения развития рынка сотовой связи в экономике России и его перспектив.

Анализ текущего состояния рынка сотовой связи России.

Статистика использования развития сотовых телефонов показала, что с начала 2000-х годов в России стремительно развивается рынок сотовой связи. Количество абонентов постоянно увеличивается, а операторы сетей активно расширяют покрытие, обеспечивая высокую доступность связи даже в удаленных районах. Это способствует увеличению использования мобильных услуг в повседневной жизни и бизнесе.

Количество абонентов сотовой связи к 2024 году составило более 245 млн. человек. Фиксированной сетью Интернет пользуется более 35,5 млн. абонентов, в том числе два миллиона юридических лиц.

В основе развития рынка сотовой связи России лежит Стратегия развития отрасли связи РФ на период до 2035 года. Реализация стратегии направлена на построение современной и защищенной телекоммуникационной инфраструктуры, внедрение новых технологических направлений, развитие научного и кадрового потенциала, совершенствование нормативно-правовой базы для предоставления гражданам, бизнесу и государству качественных, востребованных и конкурентоспособных услуг связи [1].

Его стремительное развитие связано с компьютеризацией телекоммуникационного оборудования, способствуя развитию онлайн-торговли, финансовых сервисов, образования и многих других сфер.

Одной из главных тенденций в мире мобильных технологий становится концепция «Интернета вещей». На сегодняшний день в Российской Федерации имеется более 70 миллионов единиц подключенных устройств к «Интернету вещей». Лидерами по подключению являются следующие отрасли: энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство, строительство и транспорт.

Услуги связи в нашей стране являются одними из самых дешевых в мире, что является результатом конкуренции между операторами связи на российском рынке.



Рисунок 1 – Отрасли лидеры подключения к «Интернету вещей» в РФ

Основными игроками рынка являются такие компании как: МТС, Билайн, Мегафон и Ростелеком. Доля рынка различных операторов представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Доходы основных операторов за 2023 год, млрд. руб.

У каждого из них есть свои преимущества и недостатки. МегаФон славится широким покрытием и качеством связи, МТС предлагает разнообразные тарифы и акции, а Билайн активно развивает новые технологии. Конкуренция между операторами способствует улучшению качества услуг и предложения для пользователей. Каждый оператор стремится привлечь больше клиентов и удержать их, предлагая выгодные условия и инновационные решения.

Тенденции развития рынка сотовой связи в России включают в себя увеличение спроса на мобильные услуги, развитие новых технологий (5G, интернет вещей), увеличение скорости передачи данных, повышение качества обслуживания, переход к цифровизации и развитие мобильных приложений [2]. Конкуренция между операторами будет оставаться высокой, что способствует улучшению услуг и предложений для пользователей. Важным направлением развития является также повышение безопасности и защиты данных пользователей.

Особенности развития рынка сотовой связи в Московском регионе

Городская среда Москвы с ее высокой плотностью населения и развитой инфраструктурой оказывает значительное влияние на спрос и предложение услуг сотовой связи. Большое количество жителей и посетителей города создает высокий спрос на мобильные услуги, что стимулирует операторов предлагать широкий выбор пакетов и тарифов. В то же время, городская среда может создавать проблемы с покрытием сигнала из-за высоких зданий и густой застройки, что требует дополнительных инвестиций в инфраструктуру.

Развитие сотовой связи в Московском регионе начинается с 1992 года и выходом на рынок компании «Московские мобильные телесистемы». Это первая базовая станция с зоной обслуживания центральных районов Москвы. К концу 1992 года компания насчитывает 2410 абонентов, в сети имеется 5 базовых станций. А через пять лет в 1997 году компания обслуживает практически 100% территории Москвы и более 70% Московского региона.

После кризиса 1998 года мобильные операторы начали объединяться и укрупняться. Началось развитие сотовой связи на основе GSM-технологии. Это позволило проще и дешевле наращивать абонентскую базу. На рынок выходит компания Билайн, которая представила первый бюджетный коробочный продукт «Би+». А уже через два года начинают работу МТС и «Северо-Западный GSM», который позднее был переименован в «МегаФон» [3].

Так к 2003 году по Москве и Московской области МТС насчитывает 7589 тыс. абонентов, Билайн – 6162 тыс. абонентов и Мегафон – 3638 тыс. абонентов [4].

Министерством Российской Федерации по связи и информатизации к 2000 году была разработана «Концепция развития рынка телекоммуникационных услуг Российской Федерации», которая позволила развить рынок сотовой связи.

В рамках Концепции в России была проведена реструктуризация государственной компании ОАО «Связьинвест», которая владела контрольными пакетами региональных операторов связи и национального оператора связи ОАО «Ростелеком». В целях улучшения управляемости, финансового положения и эффективности работы произошло разделение на семь межрегиональных компаний. В результате чего, в 2011 году все межрегиональные телекоммуникационные компании были присоединены к компании «Ростелеком», которая сделав ставку на развития операторов GSM, контролирует сейчас более 86% рынка.

По данным Департамента информационных технологий города Москвы и Московской области сотовая связь самая динамично развивающаяся отраслей сферы услуг, которая показывает высокие темпы развития, увеличивая количество абонентов ежегодно.

Динамика развития рынка сотовой связи оператора МТС в Москве и Московском регионе представлена на рисунке 3.

Так в 2005 году количество абонентов в Москве и области оператора МТС составило 35% [10]. Компания являлась лидером в данной области. На конец года абонентская база выросла за счет выхода компании на региональный уровень, работая в 82 регионах страны. В компании происходит увеличение ассортимента маркетинговых услуг путем предоставления разнообразных дополнительных предложений, ориентированных на различные сегменты клиентов, с использованием технологий SMS, GPRS и других современных решений.

С 2006 по 2015гг компания заключила стратегическое партнерство на строительство с Vodafone сети UMTS в России. Участвует в союзе связи операторов LTE, а также получает лицензию на оказание услуг связи стандарта LTE в России и запускает собственную сеть в Москве.

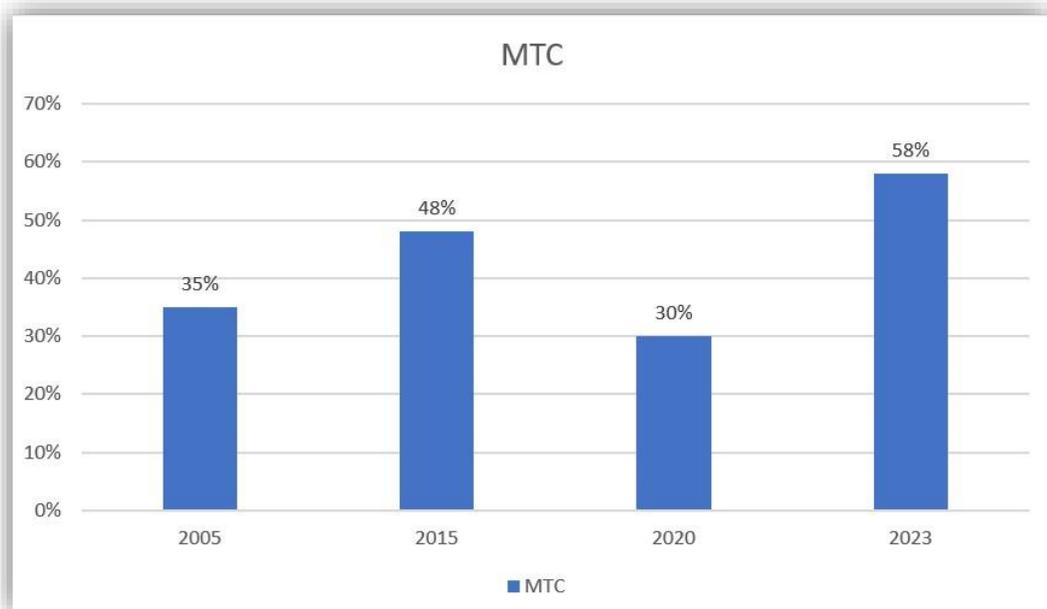


Рисунок 3 – Динамика развития доли абонентского рынка компании МТС

К концу 2020 году компания приходит со следующими результатами:

- построено 14,5 тысяч базовых станций LTE;
- является ведущим цифровым провайдером в России;

- покрытие 2G/ 3G/ 4G на площади более трёх миллионов квадратных километров;
- ускорение внедрения цифровых решений.

В 2023 г МТС объявила о глобальном ребрендинге с появлением нового логотипа. Запущена облачная платформа для быстрого и гибкого создания коммуникационных сервисов. В декабре МТС провела на своей магистральной сети в Москве успешные предкоммерческие тесты технологии фиксированного интернета XGS-PON со скоростью передачи данных до 10 Гбит/с, что в десять раз выше нынешних скоростей домашнего интернета в России. В связи с этим дальнейший уровень конкуренции на указанном рынке продолжал только расти [6].

Компания ВымпелКом (торговая марка Билайн) за период с 2005 по 2023 г пришла со следующими показателями (см. рис 4)

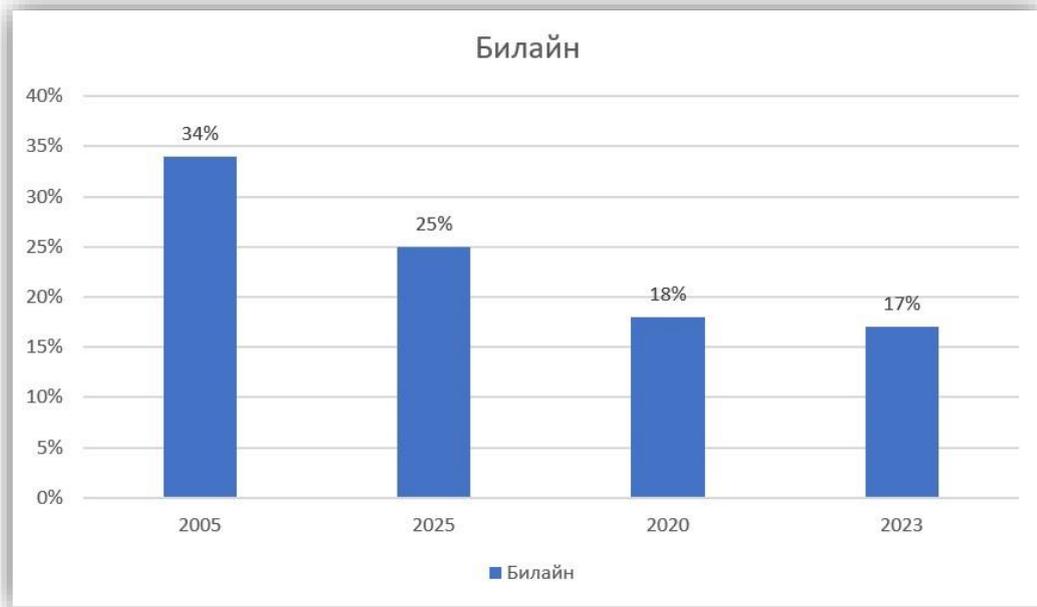


Рисунок 4 – Доля абонентского рынка ОАО «Вымпелком», %

За отчетный период с 31 декабря 2004 г. по 31 декабря 2005 г. абонентская база ВымпелКома и его дочерних и зависимых обществ в Москве и Московской области увеличилась приблизительно на 25% [7].

С 2006 по 2015 гг компания расширяет свою деятельность по стране в стандарте GSM, внедряет дополнительные услуги, например, происходит внедрение технологии новой подвижной связи. С 2012 г компания оказывает услуги связи стандарта LTE и 3G. В 2015 году Компания начала очень активно работать с абонентской базой, меняя старые модемы, устройства, делая привлекательные предложения 4G [6].

В связи с большой конкуренцией в Москве и Московском регионе компания Вымпелком теряет свои приоритеты, при этом оставаясь в числе лидеров.

Третьим по численности абонентов является компания Мегафон. Доля рынка за исследуемый период представлена на рисунке 5.

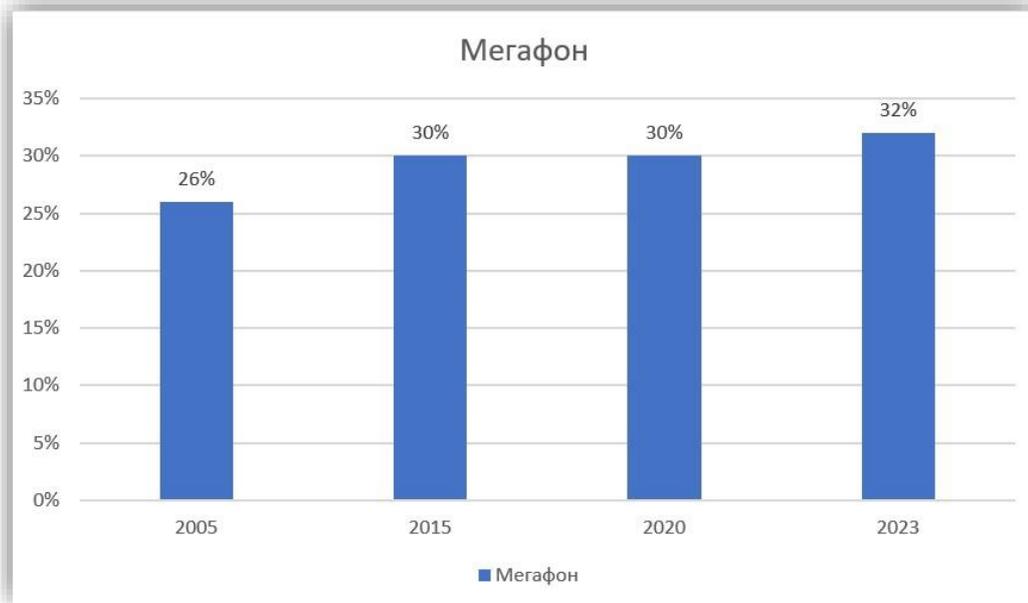


Рисунок 5 – Доля абонентского рынка оператора Мегафон за 2005-2023гг

С 2005 года в Москве и Московской области компания Мегафон улучшила качество покрытия, происходит развитие сети. На фоне укрепления российского рубля, роста доходов российских потребителей появились хорошие перспективы для роста проникновения мобильной связи в регионе.

Более 3,2 миллиона абонентов г. Москва и Московского региона обеспечены сетью GSM 900/1200 от Мегафон. Идет конкуренция с основными игроками в области тарифов, сетевого покрытия и его качества, качества обслуживания клиентов и услуг роуминга [8].

С 2015 года Мегафон уверенно входит в число лидеров рынка сотовой связи, предоставляя услуги мобильной связи, сети Интернет, голосовой связи, а также услуги цифрового телевидения и IP-телефонии.

К 2023 году выручка оператора выросла на 11,4%. Рост обусловлен динамичным развитием B2B-сегмента, консолидацией в бизнесе МегаФона новых активов, а также расширением абонентской базы [8].

Влияние развития инфраструктуры рынка сотовой связи на экономику России.

Как система связи мобильная сеть является одним из ключевых факторов темпов развития экономики страны. Рынок сотовой связи и не только связь, но и сбор данных, передача сигналов управления, информационное обеспечение.

Цифровизация включающая высокоскоростную коммуникацию не только повышает производительность труда, но и сокращает время принятия решений.

Развитие инфраструктуры рынка сотовой связи отражается на приросте составляющих ВВП, повышении производительности труда, улучшение коммуникации и улучшении качества жизни и комфорта граждан.

Сотовая связь - это не только телефонные звонки, но и интернет, развлечения, банкинг, социальные сети и цифровое телевидение, а также многое другое. За счет совершенствования рынка сотовой связи происходит развитие новых направлений бизнеса, таких как дистанционная работа, обучение, управление.

На сегодняшний день в России насчитывается более 1,2 миллиона человек, задействованных на рынке мобильной связи, что составляет 4,7% ВВП страны. Развитие идет в таких отраслях экономики, как производство оборудования, строительство инфраструктуры, инжиниринг, ритейл, сервис и т.д. Все активнее

растет отрасль цифрового предпринимательства посредством сотовой связи. Теперь производить покупки может каждый, не выходя из дома.

Таким образом, исследуя развитие рынка сотовой связи в экономике России на примере Московского региона можем сделать вывод, что высокая конкуренция между основными игроками способствует улучшению качества услуг и снижению цен на услуги сотовой связи. Инвестиции в инфраструктуру, такие как установка новых базовых станций и развитие сетей 4G и 5G, играют ключевую роль в этом процессе. Также стоит отметить влияние сотовой связи на другие сектора экономики, включая торговлю, услуги и транспорт, что в свою очередь способствует общему экономическому развитию региона.

Для бизнеса сотовая связь играет важную роль. Благодаря доступу к качественной связи и широким возможностям интернета, компании могут эффективно вести свою деятельность, взаимодействовать с клиентами и запускать новые проекты.

Развитие сотовой связи способствует цифровизации экономики и общества в целом. Онлайн-сервисы, электронная коммерция, удаленная работа — все это становится возможным благодаря высокоскоростному интернету и широким возможностям сотовой связи.

Развитие рынка сотовой связи положительно влияет на экономику России в целом. Это способствует росту ВВП, увеличению инвестиций в технологии, созданию новых рабочих мест и развитию цифровой инфраструктуры.

Несмотря на все достижения, рынок сотовой связи в России и Московском регионе сталкивается с вызовами, такими как необходимость постоянного совершенствования услуг, защита данных пользователей, соблюдение законов о связи. Однако перспективы продолжения развития этой отрасли остаются очень высокими.

Рынок сотовой связи в Московском регионе играет ключевую роль в экономике России, способствуя развитию технологий, конкуренции и улучшению услуг для населения и бизнеса. Благодаря постоянному совершенствованию и инвестициям в инновации, этот рынок продолжает развиваться, открывая новые возможности для общества и экономики в целом.

Список источников

10. Стратегия развития отрасли связи РФ на период до 2035 [Электронный ресурс] // static.government.ru - Режим доступа: [URL: http://static.government.ru/media/files/Pc7fHuejbNvqv17b0RJNv0RIqTo20IUUV.pdf](http://static.government.ru/media/files/Pc7fHuejbNvqv17b0RJNv0RIqTo20IUUV.pdf) (дата обращения: 4.09.2024 г.)
11. Формирование и развитие регионального рынка сотовой связи на примере Ярославской области [Электронный ресурс] // new-disser.ru - Режим доступа: [URL: https://new-disser.ru/avtoreferats/01004273384.pdf](https://new-disser.ru/avtoreferats/01004273384.pdf) (дата обращения: 4.09.2024 г.)
12. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
13. Телефон в радость. 30 лет первому звонку по мобильному в России [Электронный ресурс]: lenta.ru - Режим доступа: [URL: https://lenta.ru/articles/2021/09/09/tlphn/](https://lenta.ru/articles/2021/09/09/tlphn/) (дата обращения: 4.09.2024 г.)
14. Основные изменения на российском рынке связи в 2000-х годах [Электронный ресурс] // cyberleninka.ru - Режим доступа: [URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-izmeneniya-na-rossiyskom-rynke-svyazi-v-2000-2002-gg/viewer](https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-izmeneniya-na-rossiyskom-rynke-svyazi-v-2000-2002-gg/viewer) (дата обращения: 4.09.2024 г.)
15. Телеком-операторы об итогах 2019 года и планах на 2020-й [Электронный ресурс] // ict.moscow.ru - Режим доступа: [URL: https://ict.moscow/news/telekom-operator-ob-itogakh-2019-goda-i-planakh-na-2020-i/](https://ict.moscow/news/telekom-operator-ob-itogakh-2019-goda-i-planakh-na-2020-i/) (дата обращения: 4.09.2024 г.)
16. Годовая отчетность МТС 2005, 2015, 2020, 2023г [Электронный ресурс] // moskva.mts.ru - Режим доступа: [URL: https://moskva.mts.ru/about/investoram-i-](https://moskva.mts.ru/about/investoram-i-)

akcioneram/korporativnoe-upravlenie/raskritie-informacii/godovaya-otchetnost (дата обращения: 4.09.2024 г.)

17. Годовая отчетность Билайн 2005, 2015,2020, 2023г [Электронный ресурс] / moskva.beeline.ru – Режим доступа: [URL:https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/disclosure/annual-reports/](https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/disclosure/annual-reports/) (дата обращения: 4.09.2024 г.)

18. Годовая отчетность Мегафон 2005, 2015,2020, 2023г [Электронный ресурс] / corp.megafon.ru – Режим доступа: [URL:https://corp.megafon.ru/ai/document/6819/file/Annual_report_rus_2005.pdf#:~:text=Доля%20рынка%20МегаФона%20незначительно%20снизилась,выручки%20трех%20крупнейших%20операторов%20России](https://corp.megafon.ru/ai/document/6819/file/Annual_report_rus_2005.pdf#:~:text=Доля%20рынка%20МегаФона%20незначительно%20снизилась,выручки%20трех%20крупнейших%20операторов%20России) (дата обращения: 4.09.2024 г.)

19. Глухов В.В., Логинов А.Е. Оценка влияния телекоммуникационной инфраструктуры на рост национальной экономики // п-Economy Том 17, № 1. С. 55-69.

Информация об авторе

Ирбайханов Али Хамзатович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Irbaykhanov Ali Khamzatovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.62.98.060

Капутин Антон Юрьевич

Московская международная академия

Региональная политика коммерческих банков: теоретический анализ

Аннотация. Статья посвящена региональной политике коммерческих банков и ее значению в контексте обеспечения доступа к финансовым ресурсам и услугам для различных категорий клиентов в разных регионах. В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков актуальность исследования данной темы возрастает, поскольку банки должны адаптировать свои стратегии к специфическим экономическим и социальным условиям регионов. Рассматриваются ключевые аспекты, влияющие на развитие региональных банков, такие как ограниченные ресурсы, недостаточная диверсификация бизнеса и высокая конкуренция со стороны крупных банков.

Исследуется роль коммерческих банков в поддержке малого и среднего бизнеса, а также их участие в государственных программах. Упомянуты примеры успешных практик крупных банков, таких как Сбербанк и ВТБ, по развитию филиальной сети в отдаленных регионах и созданию специализированных кредитных продуктов, учитывающих местные экономические условия.

В то же время рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются региональные банки, такие как нехватка информации о заемщиках и высокий уровень кредитных рисков. Для повышения эффективности региональной политики предлагаются меры по развитию информационных технологий, стимулированию инновационных проектов и сотрудничеству с местными органами власти.

В заключение следует подчеркнуть, что успешная региональная политика коммерческих банков является ключом к устойчивому развитию как банковской системы, так и экономики в целом. Будущее этой политики будет зависеть от способности банков к инновациям, гибкости в принятии решений и готовности к сотрудничеству с другими участниками экономической системы.

Ключевые слова: региональная политика, коммерческие банки, финансовые ресурсы, филиальная сеть, малый и средний бизнес, социальная ответственность, инновации, кредитные риски.

Kaputin Anton Yurievich

Moscow International Academy

Regional policy of commercial banks: theoretical analysis

Annotation. The article is devoted to the regional policy of commercial banks and its importance in the context of ensuring access to financial resources and services for various categories of customers in different regions. In the context of globalization and integration of financial markets, the relevance of research on this topic is increasing, since banks must adapt their strategies to the specific economic and social conditions of the regions. The key aspects affecting the development of regional banks are considered, such as limited resources, insufficient business diversification and high competition from large banks.

The role of commercial banks in supporting small and medium-sized businesses, as well as their participation in government programs, is being investigated. Examples of successful practices of large banks such as Sberbank and VTB in developing a branch network in remote regions and creating specialized credit products that take into account local economic conditions are mentioned.

At the same time, the problems faced by regional banks, such as a lack of information about borrowers and a high level of credit risks, are being considered. To increase the effectiveness of regional policy, measures are proposed to develop information technologies, stimulate innovative projects and cooperate with local authorities.

In conclusion, it should be emphasized that the successful regional policy of commercial banks is the key to the sustainable development of both the banking system and the economy as a whole. The future of this policy will depend on banks' ability to innovate, flexibility in decision-making and willingness to cooperate with other participants in the economic system.

Keywords: regional policy, commercial banks, financial resources, branch network, small and medium-sized businesses, social responsibility, innovations, credit risks.

Региональная политика коммерческих банков представляет собой важный аспект их деятельности, поскольку именно с её помощью финансовые институты обеспечивают доступ к кредитным ресурсам и услугам для различных категорий клиентов в разных регионах. В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков актуальность исследования данной темы возрастает, что обусловлено необходимостью адаптации банковских стратегий к специфическим экономическим и социальным условиям различных регионов.

Развитие региональных банков может быть затруднено множеством факторов, которые влияют на их способность конкурировать с крупными национальными и международными финансовыми учреждениями. Рассмотрим некоторые из основных причин, по которым региональные банки могут сталкиваться с трудностями в своем развитии:

1. Ограниченные ресурсы: региональные банки, как правило, имеют меньшие финансовые и кадровые ресурсы по сравнению с крупными банками. Это ограничивает их возможности для инвестиций в новые технологии, маркетинг и расширение сети филиалов.

2. Недостаточная диверсификация бизнеса: многие региональные банки могут сосредоточиться на узком круге услуг и клиентов, что делает их более уязвимыми к экономическим колебаниям и изменениям в спросе на их продукты.

3. Низкий уровень финансовой грамотности населения: в некоторых регионах может быть низкий уровень финансовой грамотности, что затрудняет привлечение клиентов и продажу более сложных финансовых продуктов.

4. Конкуренция с крупными банками: крупные банки, обладая более широкими ресурсами и возможностями, могут предложить более выгодные условия кредитования и обслуживания клиентов, что затрудняет региональным банкам привлечение и удержание клиентов.

5. Проблемы с доступом к финансированию: региональные банки могут столкнуться с трудностями при привлечении депозитов, особенно если население предпочитает более крупные и известные банки.

6. Низкая технологическая адаптация: в условиях быстрого развития финансовых технологий (FinTech) региональные банки могут не успевать за изменениями и внедрением новых технологий, что ограничивает их конкурентоспособность.

7. Необходимость соблюдения нормативных требований: соответствие требованиям регуляторов может быть сложной задачей, особенно для малых и средних региональных банков, что требует дополнительных ресурсов и времени.

8. Ограниченные возможности для инноваций: региональные банки могут не располагать достаточными ресурсами для разработки и внедрения инновационных финансовых продуктов, что снижает их привлекательность для клиентов.

9. Отсутствие сетевого эффекта: региональные банки могут не иметь достаточной сети для взаимодействия с другими финансовыми учреждениями или платформами, что ограничивает их возможности для сотрудничества и обмена информацией.

10. Климатические и экономические факторы: региональные банки могут быть более подвержены рискам, связанным с экономическими проблемами в конкретных регионах, такими как экономический спад, изменения в законодательстве или стихийные бедствия.

В результате этих факторов региональные банки могут испытывать трудности в росте и развитии, что может сказаться на их способности обеспечивать финансирование и услуги для местных сообществ [2].

В это же самое время, в условиях, когда региональные банки по каким-то причинам не могут обеспечить устойчивое территориальное развитие, финансовые институты, сосредоточенные в столичных городах, активно развивают систему филиалов и представительств, обеспечивая сетевое региональное развитие.

Столичные банки стремятся развивать филиальную сеть по нескольким ключевым причинам, которые способствуют их общему росту и конкурентоспособности на рынке [3]. Вот основные из них:

1. Увеличение клиентской базы: открытие новых филиалов позволяет банкам привлекать больше клиентов, расширяя свое присутствие в различных регионах. Это особенно важно для привлечения клиентов, которые предпочитают традиционные каналы обслуживания.

2. Доступ к новым рынкам: филиальная сеть позволяет банкам выходить на новые географические рынки и обслуживать клиентов в разных регионах, что способствует диверсификации источников дохода и снижает зависимость от экономической ситуации в одном конкретном регионе.

3. Повышение конкурентоспособности: наличие обширной сети филиалов позволяет банкам конкурировать с другими финансовыми учреждениями, обеспечивая более широкий доступ к своим услугам. Это позволяет столичным банкам занимать лидирующие позиции на рынке.

4. Увеличение объема сделок: филиалы могут способствовать росту объемов кредитования и привлечению депозитов, поскольку они предоставляют клиентам возможность легко взаимодействовать с банком и получать услуги на месте.

5. Снижение операционных рисков: развитие филиальной сети может помочь банкам сбалансировать риски, связанные с концентрацией операций в одном месте. Это также позволяет им быть более устойчивыми к экономическим колебаниям в отдельных регионах.

6. Улучшение обслуживания клиентов: филиалы обеспечивают персонализированный подход к обслуживанию клиентов, что может повысить уровень удовлетворенности и лояльности. Клиенты могут обращаться в филиалы для решения своих финансовых вопросов и получения консультаций.

7. Синергия с другими продуктами и услугами: наличие филиалов позволяет банкам более эффективно предлагать дополнительные продукты и услуги, такие как страхование, инвестиции и ипотечное кредитование, что повышает общую прибыльность.

8. Установление партнерских отношений: развитие филиальной сети может открыть возможности для сотрудничества с местными предприятиями, государственными учреждениями и другими организациями, что может быть выгодно как для банка, так и для партнеров.

9. Формирование бренда и репутации: широкая филиальная сеть способствует укреплению бренда банка, повышая его узнаваемость и доверие клиентов. Это также может быть полезно для привлечения новых клиентов.

10. Инновации и адаптация к изменениям: филиалы могут служить площадками для тестирования новых продуктов и услуг, а также для получения обратной связи от клиентов, что помогает банкам адаптироваться к изменениям на рынке.

Таким образом, развитие филиальной сети является стратегически важным шагом для столичных банков, позволяющим им укреплять свои позиции на рынке, увеличивать объемы операций и обеспечивать более высокий уровень обслуживания клиентов [4].

Региональная политика коммерческих банков, находящихся в столице, или региональных центрах, ориентируется на создание филиальной сети и охватывает множество аспектов, связанных с территориальным распределением ресурсов, финансовым обеспечением и инвестициями. Основными задачами данной политики являются:

- Определение приоритетных регионов для инвестирования: в зависимости от экономической ситуации уровень развития инфраструктуры и потребности в кредитовании могут значительно различаться. Банки должны учитывать эти факторы при выборе регионов для реализации своих программ.

- Адаптация продуктов и услуг: учитывая разнообразие потребностей клиентов в разных регионах, коммерческие банки должны разрабатывать и предлагать адаптированные финансовые продукты, соответствующие специфике местного рынка.

- Снижение кредитных рисков: риски, связанные с кредитованием, могут значительно различаться в зависимости от региона. Банки должны разрабатывать стратегии, позволяющие минимизировать риски, связанные с недостатком информации о заемщиках и экономической ситуацией в регионе.

- Социальная ответственность: в рамках своей региональной политики банки должны учитывать не только финансовую выгоду, но и социальные последствия своей деятельности. Это подразумевает участие в социальных проектах, направленных на развитие местных сообществ.

В России региональная политика коммерческих банков во многом определяется спецификой экономического развития страны, разнообразием её регионов и уровнем их финансовой грамотности. В условиях существующих диспропорций в экономическом развитии различных субъектов Федерации банки вынуждены адаптировать свои стратегии.

Многие коммерческие банки активно участвуют в государственных программах, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса (МСБ) в регионах. Это позволяет им не только расширить клиентскую базу, но и снизить кредитные риски.

Коммерческие банки, такие как Сбербанк и ВТБ, активно развивают свои филиальные сети в отдалённых и менее развитых регионах, что позволяет им обеспечить доступность банковских услуг для населения и бизнеса.

Многие коммерческие банки разрабатывают специальные кредитные продукты, учитывающие специфику местной экономики. Например, в аграрных регионах часто предлагаются кредиты на закупку сельскохозяйственной техники и средств защиты растений.

Несмотря на положительные аспекты региональной политики коммерческих банков, существуют и значительные проблемы. К ним можно отнести [1]:

- Нехватка информации о заемщиках: в ряде случаев банки сталкиваются с нехваткой информации о финансовом состоянии местных предприятий и физических лиц, что усложняет процесс принятия решений о кредитовании.

- Высокий уровень кредитных рисков: в условиях экономической нестабильности в отдельных регионах риск неплатежеспособности заемщиков значительно возрастает.

- Нерегулярные потоки депозитов: в зависимости от региональных экономических условий потоки депозитов могут значительно варьироваться, что затрудняет планирование ресурсного обеспечения банка.

Для повышения эффективности региональной политики коммерческих банков необходимы меры по [4]:

- развитию информационных технологий, внедрению современных информационных систем и технологий позволит улучшить оценку кредитоспособности заемщиков и снизить риски.

- стимулированию инновационных проектов: банки должны активно поддерживать инновационные проекты, направленные на развитие местной экономики, что позволит им занять конкурентные позиции на рынке.

- сотрудничеству с местными органами власти, установлению партнерских отношений с местными администрациями позволит более эффективно разрабатывать и реализовывать региональные программы.

Таким образом, региональная политика коммерческих банков является важным инструментом, позволяющим обеспечить устойчивое развитие как банковской системы, так и экономики в целом. Учитывая многообразие условий и потребностей различных регионов, коммерческие банки должны адаптировать свои стратегии, что обеспечит им конкурентные преимущества и позволит внести значительный вклад в развитие регионов.

Будущее региональной политики коммерческих банков зависит от их способности к инновациям, гибкости в принятии решений и готовности к сотрудничеству с другими участниками экономической системы.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.
2. Гордина В.В. Формирование кредитной политики коммерческого банка с учетом региональных особенностей. *Финансы и кредит*. 2012. № 48 (528). С. 26-35.
3. Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Анализ кредитной политики коммерческих банков, реализуемой на региональных финансовых рынках. *Финансы и кредит*. 2020. Т. 26. № 9 (801). С. 2005-2028.
4. Крылова Е.Б., Савдерова А.Ф. оценка влияния региональных факторов на депозитную политику коммерческих банков. *Oeconomia et Jus*. 2022. № 2. С. 38-43.
5. Лемжина Л.В. особенности кредитной политики региональных коммерческих банков. *Экономические науки*. 2008. № 38. С. 337-341.

Информация об авторе

Капутин Антон Юрьевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Kapustin Anton Yurievich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.82.59.061

Корнев Евгений Владимирович
Московская международная академия

К вопросу о платежеспособности производственного предприятия

Аннотация. Статья посвящена исследованию платёжеспособности производственных предприятий как ключевого показателя их финансовой устойчивости и конкурентоспособности. Рассматриваются основные аспекты анализа платёжеспособности, включая методы оценки ликвидности, управления задолженностью и структурой активов. Особое внимание уделяется влиянию внешних и внутренних факторов на платёжеспособность, таким как экономическая ситуация, структура активов и эффективность управления капиталом. В статье приведены рекомендации по улучшению платёжеспособности, включая оптимизацию активов, увеличение прибыли, привлечение внешнего финансирования и развитие системы внутреннего контроля. Подчёркивается важность комплексного подхода для обеспечения стабильности и устойчивого развития предприятий в условиях глобализации и цифровизации. Сделан вывод о том, что современные вызовы, такие как глобализация, цифровизация и усиление конкуренции, требуют от предприятий гибкости и адаптивности. Применение современных методов анализа и управления платёжеспособностью позволит предприятиям повысить свою конкурентоспособность и сохранить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: платёжеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, управление активами, внешнее финансирование, внутренний контроль.

Kornev Evgeny Vladimirovich
Moscow International Academy

On the issue of the solvency of a manufacturing enterprise

Annotation. The article is devoted to the study of the solvency of manufacturing enterprises as a key indicator of their financial stability and competitiveness. The main aspects of solvency analysis are considered, including methods for assessing liquidity, debt management and asset structure. Special attention is paid to the influence of external and internal factors on solvency, such as the economic situation, asset structure and efficiency of capital management. The article provides recommendations for improving solvency, including optimizing assets, increasing profits, attracting external financing and developing an internal control system. The importance of an integrated approach to ensure the stability and sustainable development of enterprises in the context of globalization and digitalization is emphasized. It is concluded that modern challenges such as globalization, digitalization and increased competition require flexibility and adaptability from enterprises. The use of modern methods of solvency analysis and management will allow enterprises to increase their competitiveness and maintain sustainable development in the long term.

Keywords: solvency, financial stability, liquidity, asset management, external financing, internal control.

Платёжеспособность производственного предприятия представляет собой один из ключевых показателей его финансовой устойчивости и конкурентоспособности. Этот показатель характеризует способность предприятия своевременно и в полном объёме выполнять свои обязательства перед кредиторами, поставщиками и сотрудниками. В

условиях высокой динамики рыночной среды, изменения потребностей клиентов и роста конкуренции вопрос обеспечения платежеспособности становится особенно актуальным.

В данной статье рассматриваются основные аспекты анализа платежеспособности производственного предприятия, факторы, влияющие на её уровень, методы оценки, а также предложены рекомендации по повышению платежеспособности в современных экономических условиях.

Платежеспособность предприятия оценивается через анализ его финансового состояния, в частности ликвидности, уровня задолженности и доступности финансовых ресурсов. Основными показателями являются текущий коэффициент ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент покрытия и финансовый цикл. Высокий уровень платежеспособности предприятия способствует его устойчивости к внешним шокам, повышению доверия со стороны кредиторов и партнёров, а также стабильному развитию. «В экономической литературе с помощью платежеспособности и кредитоспособности выражается финансовое состояние предприятия, или же, способность вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет» [1].

Однако низкая платежеспособность может свидетельствовать о внутренних проблемах, таких как недостаточная эффективность управления ресурсами, высокие издержки, нерациональная структура активов или чрезмерная долговая нагрузка. Важно своевременно выявлять такие проблемы и разрабатывать меры по их устранению.

Факторы, оказывающие влияние на платежеспособность, можно условно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы:

- Экономическая ситуация в стране: инфляция, ставки по кредитам, изменения налогового законодательства.

- Уровень конкуренции на рынке и потребительский спрос.

- Условия поставок сырья и материалов, их стоимость.

Внутренние факторы:

- Структура активов и пассивов предприятия.

- Эффективность управления оборотным капиталом.

- Уровень затрат и ценовая политика.

- Организационная структура и квалификация управленческого персонала.

По мнению А.А. Ахметгареевой «методы оценки платежеспособности можно разделить на две группы: традиционные и утвержденные нормативно-правовыми актами. К первой группе, как правило, относится три коэффициента платежеспособности, методика их расчета имеется в трудах многих ученых-экономистов» [2]. Коэффициенты платежеспособности указаны на рисунке 1.

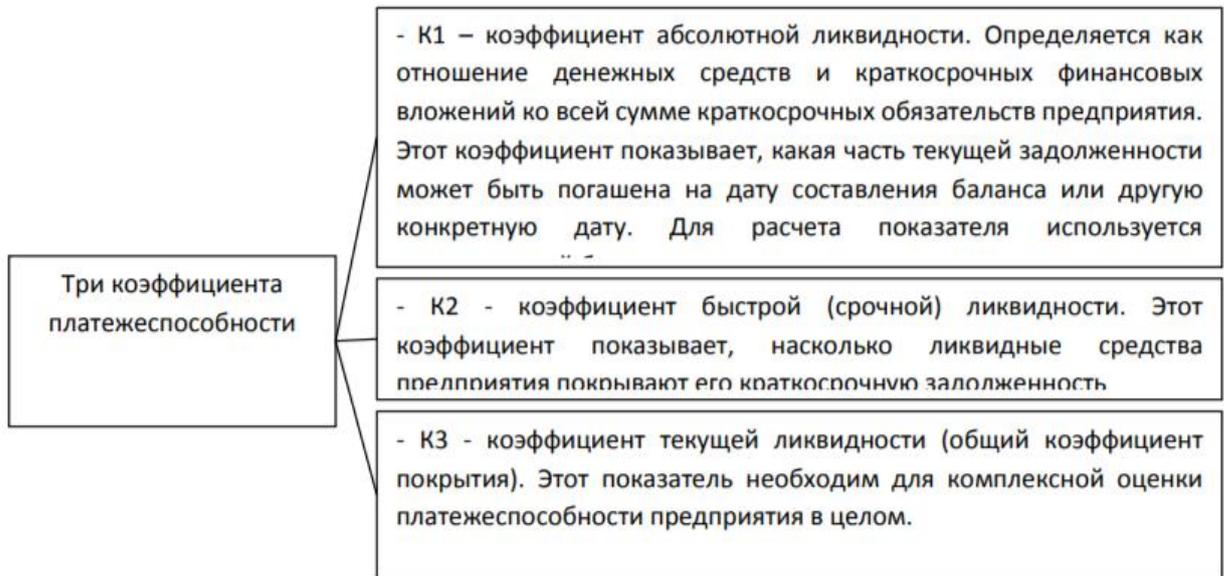


Рисунок 1. Коэффициенты платежеспособности [3].

Для анализа платежеспособности используются следующие методы:

1. Анализ ликвидности. Оценка соотношения активов и обязательств предприятия позволяет определить его способность выполнять краткосрочные обязательства.
2. Коэффициентный анализ. Рассматриваются ключевые финансовые показатели, такие как текущая ликвидность, быстрая ликвидность, абсолютная ликвидность.
3. Денежный поток. Анализ движения денежных средств позволяет оценить способность предприятия генерировать необходимый объём денежных средств для покрытия обязательств.
4. SWOT-анализ. Используется для выявления сильных и слабых сторон в управлении платежеспособностью.

Для улучшения платежеспособности производственного предприятия рекомендуется предпринимать следующие основные виды мероприятий:

1. Оптимизация структуры активов. Сокращение доли низколиквидных активов и увеличение оборотных средств позволяет предприятию более эффективно управлять ресурсами. Оптимизация структуры активов представляет собой важный процесс, направленный на повышение финансовой устойчивости предприятия, улучшение его платёжеспособности и эффективности использования ресурсов. Она начинается с анализа текущей структуры активов, включающего оценку доли низколиквидных активов, таких как избыточные запасы или долгосрочные вложения, которые не приносят немедленной прибыли, а также изучение состава и динамики оборотных средств. Особое внимание уделяется балансу между краткосрочными и долгосрочными активами, чтобы определить, насколько предприятие готово выполнять свои обязательства. На этом этапе выявляются низкоэффективные активы, проводится инвентаризация, чтобы определить, какие из них не приносят ожидаемой отдачи. Часто это избыточное оборудование, недвижимость или запасы, которые могут быть реализованы для высвобождения капитала [4]. Продажа таких активов, не связанных с основной деятельностью предприятия, позволяет направить полученные средства на продуктивные цели, например, на увеличение доли оборотных средств, что помогает оперативно выполнять обязательства. Оптимизация запасов осуществляется с помощью современных систем управления, таких как Just-in-Time (JIT), что позволяет снизить затраты на хранение и повысить ликвидность. Также важной частью оптимизации является перераспределение активов в пользу высокодоходных направлений, таких как инвестиции в модернизацию оборудования, внедрение инновационных технологий или приобретение активов с высокой ликвидностью. Для этого предприятия

часто используют аналитические инструменты, позволяющие оценить эффективность активов и прогнозировать их изменения. Современные методы управления активами включают автоматизацию процессов с помощью специализированного программного обеспечения, которое упрощает учет, мониторинг и принятие решений. Регулярный пересмотр структуры активов и контроль за ключевыми показателями, такими как рентабельность, ликвидность и оборачиваемость, являются важными элементами этого процесса. В результате оптимизация активов позволяет предприятиям повышать финансовую гибкость, улучшать способность адаптироваться к изменениям на рынке и обеспечивать устойчивое развитие.

2. Улучшение управления задолженностью. Важно регулярно анализировать структуру долговых обязательств, минимизировать просрочки и эффективно взаимодействовать с кредиторами. Улучшение управления задолженностью представляет собой процесс, направленный на повышение финансовой стабильности предприятия за счёт оптимизации структуры долговых обязательств, своевременного их обслуживания и минимизации связанных с этим рисков. Этот процесс начинается с анализа текущей задолженности, включающего оценку её объёма, сроков погашения и структуры, чтобы определить долю краткосрочных и долгосрочных обязательств, а также соотношение между собственным и заёмным капиталом. На основании полученных данных формируется стратегия управления задолженностью, направленная на снижение финансовых рисков. Одним из ключевых элементов является разработка графика погашения долгов, учитывающего денежные потоки предприятия и предотвращающего кассовые разрывы. Для этого используются прогнозы движения денежных средств, которые помогают определить периоды наибольшей финансовой нагрузки и спланировать их смягчение [5].

Эффективное взаимодействие с кредиторами также играет важную роль. Предприятие может пересматривать условия кредитных соглашений, договариваться о продлении сроков выплат или снижении процентных ставок, что уменьшает долговую нагрузку. Кроме того, важно минимизировать просроченную задолженность, так как она ухудшает финансовые показатели и приводит к увеличению расходов на штрафы и пени. Для этого внедряются системы контроля и учёта обязательств, позволяющие своевременно выявлять проблемные зоны и принимать меры по их устранению.

Использование рефинансирования становится актуальным инструментом, особенно в условиях высокой стоимости обслуживания текущих долгов. Замена дорогостоящих кредитов на более выгодные по ставке или условиям позволяет сократить расходы предприятия и высвободить средства для операционной деятельности. Наряду с этим предприятия могут привлекать альтернативные источники финансирования, такие как выпуск облигаций или привлечение инвесторов, что позволяет снизить зависимость от традиционного банковского кредитования.

Для предотвращения чрезмерной задолженности важно установить лимиты на заёмные средства и внедрить систему внутреннего контроля, которая будет обеспечивать соблюдение нормативных показателей долговой нагрузки. Также необходимо отслеживать ключевые финансовые показатели, такие как уровень покрытия процентов и соотношение долга к EBITDA, чтобы своевременно выявлять отклонения и корректировать стратегию.

Улучшение управления задолженностью позволяет снизить финансовую нагрузку, повысить устойчивость предприятия к рыночным изменениям и укрепить его репутацию в глазах кредиторов и инвесторов, что создаёт условия для устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

3. Увеличение прибыли. Проведение мероприятий по снижению затрат, повышение производительности труда и внедрение инновационных технологий могут способствовать увеличению доходов. Увеличение прибыли предприятия достигается за счёт сочетания различных стратегий, направленных на оптимизацию затрат, повышение эффективности использования ресурсов, увеличение объёма продаж и улучшение качества предлагаемых продуктов или услуг. Одним из ключевых методов является снижение издержек, которое

включает в себя оптимизацию производственных процессов, сокращение излишков запасов, пересмотр контрактов с поставщиками и использование современных технологий для автоматизации деятельности. Уменьшение доли переменных и постоянных затрат позволяет повысить рентабельность бизнеса и укрепить его финансовую устойчивость.

Повышение производительности труда также играет важную роль в увеличении прибыли. Этого можно добиться с помощью внедрения программ обучения персонала, автоматизации рутинных операций и разработки системы мотивации сотрудников, которая стимулирует их к достижению высоких результатов. Рациональное распределение трудовых ресурсов способствует сокращению расходов на оплату труда и улучшению производственных показателей.

Диверсификация продуктового портфеля и выход на новые рынки позволяют получать дополнительный доход. Разработка новых товаров, адаптация существующих продуктов к потребностям различных сегментов рынка, а также экспансия в регионы с высокой покупательной способностью расширяют возможности компании и создают устойчивую базу для роста. Параллельно с этим внедрение современных маркетинговых стратегий, включая цифровой маркетинг, персонализированную рекламу и анализ потребительского поведения, способствует увеличению объёма продаж.

Повышение качества продукции и услуг также способствует росту прибыли, так как повышает уровень удовлетворённости клиентов и их лояльность. Внедрение стандартов качества, использование обратной связи с потребителями и постоянное совершенствование предлагаемых решений позволяют укрепить конкурентные позиции предприятия и увеличить средний чек.

Развитие партнёрских отношений и использование инновационных технологий способствуют открытию новых источников дохода. Привлечение стратегических партнёров, участие в совместных проектах, а также использование современных инструментов анализа данных для прогнозирования рыночных тенденций и оптимизации процессов помогают компании быстрее адаптироваться к изменениям на рынке и эффективно использовать открывающиеся возможности.

Кроме того, для увеличения прибыли важно улучшать управление оборотным капиталом, ускоряя оборачиваемость активов и минимизируя дебиторскую задолженность. Это обеспечивает доступность денежных средств для реинвестирования в прибыльные проекты и поддержание стабильного уровня операционной деятельности. Таким образом, комплексный подход, включающий оптимизацию внутренних процессов и активное развитие на внешних рынках, позволяет компании добиться устойчивого роста прибыли и укрепить свои позиции в конкурентной среде.

4. Привлечение внешнего финансирования. Использование кредитных линий и инвестиций для покрытия текущих нужд и реализации стратегических целей. Привлечение внешнего финансирования обеспечивается за счёт разработки и реализации комплексной стратегии, направленной на создание привлекательного имиджа предприятия для потенциальных инвесторов, кредиторов и других заинтересованных сторон. Одним из ключевых шагов является подготовка качественной финансовой документации, включающей отчёты о доходах, расходах, активах и обязательствах, а также подробный бизнес-план. Это позволяет продемонстрировать финансовую устойчивость компании, её потенциал к развитию и способность эффективно использовать привлечённые средства.

Важным элементом является установление партнёрских отношений с финансовыми институтами, такими как банки, инвестиционные фонды, венчурные компании и кредитные организации. Для успешного взаимодействия предприятие должно обладать прозрачной структурой управления, репутацией надёжного партнёра и чёткой стратегией роста. Привлечение средств от банков требует предварительной оценки кредитоспособности, предоставления залогового имущества или гарантий, а также соблюдения условий финансовой отчётности.

Использование рыночных инструментов, таких как выпуск облигаций, акций или конвертируемых займов, открывает дополнительные возможности для финансирования. Выпуск ценных бумаг требует тщательной подготовки, включая проведение финансового аудита, регистрацию в регулирующих органах и привлечение специалистов для размещения. Это позволяет получить доступ к широкому кругу инвесторов, включая институциональных и частных лиц.

Привлечение средств с помощью краудфандинга и платформ коллективного финансирования становится всё более популярным среди предприятий, ориентированных на инновации или имеющих сильную социальную миссию. Такой подход позволяет мобилизовать средства широкой аудитории, заинтересованной в поддержке проекта, а также повысить узнаваемость бренда.

Чтобы привлечь венчурные инвестиции, компании следует подготовить убедительную презентацию, которая подчёркивает уникальность продукта, рыночные перспективы и ожидаемую рентабельность. Венчурные фонды часто предоставляют финансирование в обмен на долю в компании, что делает важным чёткое понимание условий сотрудничества и влияния на корпоративное управление.

Кроме того, предприятия могут воспользоваться государственными программами поддержки, такими как гранты, субсидии или налоговые льготы, которые направлены на стимулирование экономического роста и поддержку стратегически важных отраслей. Эти программы, как правило, предполагают конкуренцию за финансирование, поэтому важно соответствовать установленным критериям и демонстрировать вклад в развитие экономики или социальной сферы.

Эффективное привлечение внешнего финансирования также связано с активной работой по улучшению инвестиционного имиджа компании. Это включает в себя участие в отраслевых мероприятиях, демонстрацию успехов с помощью PR-кампаний, публикацию результатов деятельности и поддержание высокого уровня корпоративной социальной ответственности. Такой подход позволяет повысить доверие инвесторов и кредиторов, создавая устойчивую основу для долгосрочного сотрудничества и роста.

5. Развитие системы внутреннего контроля. Автоматизация бухгалтерского учёта и финансового анализа, внедрение прозрачных процедур контроля способствует улучшению финансовой дисциплины. Суть развития системы внутреннего контроля заключается в создании эффективного механизма мониторинга, анализа и управления деятельностью предприятия с целью повышения её эффективности, минимизации рисков и обеспечения соблюдения нормативных требований. Это достигается за счёт разработки и внедрения комплекса процедур, стандартов и технологий, направленных на обеспечение прозрачности всех бизнес-процессов и предупреждение потенциальных проблем.

Ключевым аспектом является формирование структуры контроля, охватывающей все уровни управления и функциональные подразделения. Это включает в себя определение зон ответственности, установление чётких правил взаимодействия между отделами и разработку системы отчётности. Регулярный анализ финансовых показателей, хозяйственных операций и состояния активов позволяет своевременно выявлять отклонения и принимать корректирующие меры.

Система внутреннего контроля включает в себя процедуры оценки рисков, которые могут повлиять на достижение стратегических целей предприятия. Это требует выявления внутренних и внешних факторов, которые представляют угрозу для финансовой стабильности, операционной эффективности и соблюдения законодательства. На основе анализа разрабатываются меры по минимизации рисков, такие как диверсификация активов, оптимизация процессов и внедрение защитных механизмов.

Важной частью системы является автоматизация контроля с использованием современных технологий, таких как специализированное программное обеспечение для финансового анализа, управления рисками и ведения бухгалтерского учёта. Это позволяет повысить точность и скорость обработки данных, а также снизить вероятность ошибок или

мошеннических действий. Цифровизация процессов внутреннего контроля способствует повышению эффективности управления и укреплению доверия со стороны инвесторов и регуляторов.

Неотъемлемым элементом является обучение и повышение квалификации сотрудников, вовлечённых в систему внутреннего контроля. Это включает в себя регулярное информирование о новых нормативных требованиях, разработку стандартов поведения и проведение тренингов по предотвращению нарушений. Четко сформулированные внутренние политики и инструкции помогают персоналу действовать в соответствии с установленными стандартами и повышают уровень дисциплины в организации.

Мониторинг и периодическая оценка эффективности системы внутреннего контроля позволяют выявлять её слабые места и внедрять улучшения. В рамках таких оценок проводятся внутренние аудиты, тестирование процедур и анализ выполненных корректирующих действий. Это обеспечивает гибкость системы и её способность адаптироваться к изменениям в бизнес-среде.

Таким образом, развитие системы внутреннего контроля является стратегическим управленческим инструментом, который способствует достижению устойчивости предприятия.

Платежеспособность является важным индикатором стабильности и устойчивости производственного предприятия. Её поддержание требует комплексного подхода, включающего анализ финансовых показателей, управление активами и обязательствами, а также разработку стратегии по улучшению операционной и финансовой деятельности.

Современные вызовы, такие как глобализация, цифровизация и усиление конкуренции, требуют от предприятий гибкости и адаптивности. Применение современных методов анализа и управления платежеспособностью позволит предприятиям повысить свою конкурентоспособность и сохранить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Хвалева А.Г. Понятия и взаимосвязь платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Синергия Наук. 2020. № 47. С. 68-74.
2. Ахметгареева А.А. Этапы внедрения системы управления запасами на предприятии и оценка их эффективности / В сб.: Актуальные проблемы и перспективы развития системы отраслевого транспортного образования: Сб. статей Всеросс. науч.-практ. конф. / Под ред. И.Р. Салахова, 2019. - С. 21-29.
3. Шайхисламова Д.М., Ахметгареева А.А. методы анализа платежеспособности предприятия и финансового состояния предприятия. В сборнике: Российское государство, право, экономика и общество в период войны 1941-1945 годов. Материалы внутривузовской научно-практической конференции студентов и преподавателей, посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне. Под редакцией Р.Г. Назипова. 2020. С. 149-153.
4. Поп Е.Н. Понятие и взаимосвязь платежеспособности и кредитоспособности предприятия. В сборнике: Актуальные вопросы преподавания в высшей школе: теория и практика. Сборник научных трудов: В 2 частях. Горно-Алтайск, 2015. С. 101-105.
5. Коньшева Е.В., Косенко В.В. Методы оценки ликвидности и платежеспособности предприятия в условиях цифровой трансформации предприятий. Цифровая наука. 2024. № 2-3. С. 18-23.
6. Кривошеев А. М. Контент-анализ экономической сущности понятия «финансовая устойчивость»//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №10. С.433-440

Информация об авторе

Корнев Евгений Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Kornev Evgeny Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 338.2

DOI 10.26118/2782-4586.2024.92.30.062

Кошечко Александр Николаевич
Московская международная академия

Ситуация на рынке недвижимости: влияние внешних факторов на изменения потребительского спроса

Аннотация. Рынок недвижимости является важнейшим индикатором экономического состояния страны, оказывая значительное влияние на уровень жизни населения, развитие городской инфраструктуры и социально-экономическую политику. Современные тенденции в сфере недвижимости определяются рядом ключевых факторов, включая технологические инновации, экологические аспекты, демографические изменения и экономическую нестабильность. Одной из главных тенденций становится акцент на устойчивое развитие, что выражается в популяризации экологичных зданий и внедрении энергоэффективных технологий. Постпандемийный период также изменил подходы к выбору жилой недвижимости, вызвав рост интереса к просторным помещениям, приспособленным для удалённой работы.

Несмотря на существующие вызовы, рынок недвижимости продолжает адаптироваться к изменениям, активно внедряя инновации и отвечая на потребности современного общества. Экологическая ответственность, технологический прогресс и внимание к потребительским предпочтениям остаются ключевыми факторами устойчивого развития и конкурентоспособности в этой сфере.

Ключевые слова: рынок недвижимости, технологии, устойчивое развитие, процентные ставки, экологические тенденции, инвестиции.

Koshechko Alexander Nikolaevich
Moscow International Academy

The situation in the real estate market: the impact of external factors on changes in consumer demand

Annotation. The real estate market is the most important indicator of the economic state of the country, having a significant impact on the standard of living of the population, the development of urban infrastructure and socio-economic policy. Current trends in real estate are determined by a number of key factors, including technological innovations, environmental aspects, demographic changes and economic instability. One of the main trends is the emphasis on sustainable development, which is reflected in the popularization of environmentally friendly buildings and the introduction of energy-efficient technologies. The post-pandemic period has also changed approaches to the choice of residential real estate, causing an increase in interest in spacious rooms adapted for remote work.

Despite the existing challenges, the real estate market continues to adapt to changes, actively introducing innovations and responding to the needs of modern society. Environmental responsibility, technological progress and attention to consumer preferences remain key factors for sustainable development and competitiveness in this area.

Keywords: real estate market, technology, sustainable development, interest rates, environmental trends, investments.

Рынок недвижимости занимает центральное место в экономической структуре большинства стран и является одним из наиболее значимых индикаторов экономического здоровья и благосостояния общества. Его динамика оказывает прямое воздействие не

только на уровень жизни населения, но и на развитие инфраструктуры, городской среды, а также на формирование социальной и экономической политики государств [1]. Воплощая в себе целый ряд аспектов – от жилищного строительства до коммерческой недвижимости и инфраструктурных проектов – рынок служит важным барометром изменений в экономической среде.

В последние годы сектор недвижимости испытывает на себе воздействие множества факторов, которые определяют его развитие и трансформацию. Глобализация, развитие технологий, изменение демографической ситуации и нового образа жизни играют первостепенную роль в формировании новых трендов [1]. Например, постпандемический период резко изменил привычные подходы к организации рабочего пространства. Гибридные модели работы, когда сотрудники частично продолжают трудиться удаленно, ставят новые требования к жилым помещениям, что вызывает рост популярности квартир с отдельными кабинетами и большими площадями.

Кроме того, экономические колебания, приводящие к изменению стоимости материалов, изменению процентных ставок по ипотекам и уровням доходов населения, также оказывают большое влияние на рынок [2]. Время, когда низкие процентные ставки способствовали росту цен на недвижимость, может постепенно смениться другими реалиями, что заставляет инвесторов и покупателей быть более внимательными и осознанными в своих выборах.

Технологические инновации становятся катализатором изменений в сфере недвижимости: от умных домов, оборудованных современными системами автоматизации, до цифровых платформ, облегчающих поиски и сделки [2]. Эти технологии не только повышают уровень комфорта, но и обеспечивают большую прозрачность и доступность информации, что становится особенно актуально в условиях быстро меняющегося мира.

Следовательно, рынок недвижимости находится в состоянии постоянной эволюции, и его дальнейшие перспективы во многом зависят от реакции на современные вызовы.

На современном рынке недвижимости наблюдается множество интересных и важных тенденций, которые формируют его развитие и определяют будущие перспективы. Одной из самых значительных является акцент на устойчивое развитие и экологические аспекты. С учетом растущего внимания к вопросам экологии и изменениям климата, необходимость в создании и эксплуатации зданий, минимизирующих негативное воздействие на окружающую среду, становится всё более очевидной [3]. Зеленые здания, соответствующие высоким стандартам энергоэффективности, завоевывают популярность. Строительство таких объектов основано на принципах устойчивого проектирования, которые предполагают использование экологически чистых материалов и технологий, направленных на минимизацию потребления ресурсов. К примеру, предложение возобновляемых источников энергии, таких как солнечные панели, а также системы управления отходами, становятся неотъемлемой частью современных жилых и коммерческих проектов. Это не только положительно сказывается на экологии, но и помогает сократить эксплуатационные затраты для владельцев таких зданий.

Постпандемическая реальность существенно изменила потребительские предпочтения в сфере недвижимости. С переходом на удаленную работу многие начали заново оценивать, что для них значит идеальное жилое пространство. Возможность работать из дома привела к тому, что многие стали искать жилье, в котором будет удобно организовать рабочий уголок. Наличие тихой комнаты, где можно сосредоточиться и избегать домашнего шума, стало важным требованием для множества людей.

Кроме того, возрос интерес к более просторным квартирам и загородным домам. С увеличением времени, проводимого дома, многие начали осознавать преимущества больших жилых площадей. Это не только решение вопроса с офисом, но и возможность создать комфортную атмосферу для семьи [3]. Просторные пространства позволяют лучше организовать свою повседневную жизнь, а также обеспечивают места для активного отдыха, хобби и общения со своими близкими.

В последние годы технологии оказывают значительное влияние на рынок недвижимости, преобразуя традиционные методы взаимодействия между покупателями, продавцами и агентами. Искусственный интеллект становится важным инструментом в этой сфере, автоматизируя множество процессов [4]. Используя аналитические возможности ИИ, компании могут прогнозировать рыночные тенденции, помогать в оценке стоимости объектов и предлагать клиентам наилучшие решения для инвестиций. Виртуальные помощники и чат-боты делают услуги агентов более доступными, обеспечивая клиентов постоянной поддержкой и консультациями.

Не менее важным аспектом является использование больших данных. Специализированные платформы собирают и анализируют информацию из множества источников, включая рыночные отчеты, социальные сети и экономические показатели. Такой подход позволяет инвесторам глубже понять динамику рынка, выявлять ключевые факторы, оказывающие влияние на стоимость недвижимости. Например, информация о развитии инфраструктуры в определенном районе, демографические данные и уровень преступности могут сыграть решающую роль в принятии решений о покупке или аренде жилья.

Кроме того, блокчейн-технология способствует повышению прозрачности и безопасности сделок с недвижимостью. Она устраняет необходимость в посредниках, что ведет к сокращению затрат и снижению рисков при проведении сделок [4]. Данная технология позволяет фиксировать каждую операцию в неизменном регистре, что делает процесс покупки и продажи объектов более надежным. Все эти факторы демонстрируют, как технологии революционизируют рынок недвижимости, делая его более доступным, безопасным и эффективным для всех участников.

Глобализация оказывает значительное влияние на рынок недвижимости, меняя его структуру и динамику. Ввиду стремления инвесторов диверсифицировать свои активы и искать новые возможности, наблюдается рост интереса к зарубежным рынкам [3]. Это стремление обусловлено желанием найти более высокую доходность, особенно в развивающихся странах, таких как регионы Юго-Восточной Азии и Восточной Европы. Такой поток капитала создает новые условия для застройщиков, которые сталкиваются с увеличением конкуренции и могут предложить разнообразные проекты, соответствующие международным стандартам.

Технологический прогресс в виде онлайн-платформ упростил процесс покупки и аренды недвижимости за границей. Инвесторы теперь могут легко исследовать и анализировать зарубежные объекты, что делает рынок более доступным для иностранных покупателей [5]. Сервисы, предлагающие помощь в сделках с недвижимостью, становятся международными, и это способствует созданию более прозрачной среды для инвестиций. Вдобавок к этому, специалисты из разных стран имеют возможность обмениваться опытом и знаниями, что позволяет застройщикам и агентам по недвижимости сравнивать подходы и внедрять лучшие практики, что в свою очередь приводит к улучшению качества предоставляемых услуг.

В результате этих изменений возможности для инвестирования на рынке недвижимости значительно расширяются, предоставляя инвесторам новые перспективы и способствуя международной интеграции.

В 2024 году рынок недвижимости столкнулся с рядом изменений, которые обусловлены влиянием экономических факторов. Экономические циклы продолжают оказывать значительное воздействие на динамику рынка. Когда экономика процветает и уровень доходов населения возрастает, наблюдается рост спроса на жилую и коммерческую недвижимость. Это, в свою очередь, приводит к увеличению цен и активизации строительных процессов, поскольку застройщики стремятся удовлетворить потребности покупателей, что обуславливает появление новых проектов и внедрение современных решений. Однако текущая глобальная экономическая нестабильность и замедление роста, характерные для 2024 года, привели к сокращению спроса на недвижимость. Человек,

который планирует покупку, становится более осторожным и часто откладывает принятие решения. В условиях спадов рынка многие застройщики сталкиваются с проблемами рентабельности, а цены на недвижимость начинают снижаться. Это создает атмосферу неопределенности и заставляет как покупателей, так и продавцов пересматривать свои стратегии. Уменьшение цен наблюдается в большинстве крупных городов, и это часто интерпретируется как начало коррекции рынка, так как ситуация со снижением спроса и предложением становится все более заметной.

Уровень процентных ставок играет одну из ключевых ролей в динамике рынка недвижимости, так как он напрямую влияет на условия кредитования и доступность жилья для покупателей. В 2024 году наблюдаются значительные изменения в этой сфере. В последние месяцы года уровень процентных ставок по ипотечным кредитам продолжал расти, что создавало преграды для многих потенциальных покупателей жилья. Увеличение ставок привело к увеличению минимальной суммы платежа, что особенно ощущается молодыми семьями и гражданами с ограниченным доходом. В результате многие из них оказываются в положении, когда покупка жилья становится финансово непосильной. Это обстоятельство вынуждает покупателей пересматривать свои бюджеты, и зачастую они предпочитают либо отложить покупку, либо выбирать менее дорогие варианты недвижимости, что снижает общий спрос на рынке.

Другая сторона процесса заключается в том, что такие изменения могут также повлиять на ценообразование. Продавцы, понимая уменьшение покупательского спроса, могут быть вынуждены снижать свои первоначальные ожидания по цене, чтобы привлечь покупателей. Эта концепция приводит к возможному снижению цен на недвижимость, создавая тем самым новый баланс на рынке.

С другой стороны, существует возможность снижения процентных ставок, что может создавать благоприятные условия для покупателей. Когда центральные банки принимают решение о снижении ставок, ипотечные кредиты становятся более доступными, и это может вызвать повышение покупательской активности [6]. Снижение процентных ставок позволяет более широкому кругу людей рассматривать покупку жилья как реальную возможность, что, в свою очередь, способствует росту спроса.

Таким образом, уровень процентных ставок является важным индикатором состояния рынка недвижимости, оказывая значительное влияние на решения покупателей и продавцов и формируя общую динамику цен и доступности жилья.

Возможно заключить, что современная ситуация на рынке недвижимости определяется множеством факторов, включая экологические, экономические и технологические тенденции. Несмотря на определенные сложности и неопределенности, рынок продолжает эволюционировать, находя новые пути для роста и развития. Адаптация к изменениям в потребительских предпочтениях и активное использование новых технологий позволят участникам рынка оставаться конкурентоспособными и готовыми к будущим вызовам. Исследование этих тенденций и постоянное совершенствование процессов будут ключом к успешному развитию в условиях меняющейся экономики.

Список источников

1. Бердникова В.Н., Тернющенко В.А., Пылаева Ю.М. Конъюнктура рынка недвижимости: куда пойдет кривая спроса? // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2022. – № 4(95). – С. 73-82.
2. Лопушанский В.С., Фролов А.А., Зиниша О.С. Современное состояние ипотечного кредитования в России: проблемы и перспективы // *Eromen. Global.* – 2023. – № 35. – С. 24-31.
3. Баклаева Н.М. Состояние ипотечного жилищного кредитования в современных условиях и механизмы его развития // *Экономика и управление: проблемы, решения.* – 2024. – Т. 3, № 7(147). – С. 74-88.

4. Перцева О.В., Бартунова А.В. О развитии рынка недвижимости в развивающихся городах центральной Сибири // Экономика. Управление. Финансы. – 2023. – № 2(32). – С. 337-345.

5. Нечаев О.С. Современные проблемы государственного регулирования рынка недвижимости // Трансформация экономики и финансового сектора России: вызовы и тренды: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 30 марта 2023 года. – М.: Синергия, 2023. – С. 443-444.

6. Волынская К.Н., Поротов Ю.П. Внешнеэкономические сделки с недвижимостью // Научный аспект. – 2024. – Т. 5, № 2. – С. 586-591.

7. Соселия Н.Т., Аббазов А. Э., Стынин Д. А. Развитие ипотечного кредитования недвижимости//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №1. С.43-50

Информация об авторе

Кошечко Александр Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Koshechko Alexander Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.54.14.063

Кулешов Павел Владимирович
Московская международная академия

Социальная ответственность бизнеса: от обязательств к действиям

Аннотация. Социальная ответственность бизнеса (СОБ) рассматривается как ключевой аспект деятельности современных компаний в условиях глобализации и растущих социальных и экологических вызовов. В статье подчеркивается, что СОБ охватывает широкий спектр инициатив, включая этическое ведение бизнеса, защиту прав человека, экологическую устойчивость и поддержку местных сообществ. Рассматриваются ключевые направления реализации СОБ: интеграция принципов социальной ответственности в бизнес-процессы, оценка и мониторинг результатов, сотрудничество с неправительственными организациями, а также публикация отчетов об устойчивом развитии. Уделяется внимание стратегическим подходам и практическим инструментам для внедрения СОБ, включая использование сертификатов, финансирование социальных проектов и создание междисциплинарных команд. Делается вывод о необходимости перехода от декларативных обязательств к реальным действиям, которые способствуют устойчивому развитию и улучшению качества жизни.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, этика, права человека, экология, устойчивое развитие, корпоративная стратегия, сертификация, сотрудничество.

Kuleshov Pavel Vladimirovich
Moscow International Academy

Digital transformation of public administration: challenges and prospects

Annotation. Business social responsibility (SOB) is considered as a key aspect of modern companies' activities in the context of globalization and growing social and environmental challenges. The article highlights that the SOB covers a wide range of initiatives, including ethical business conduct, human rights protection, environmental sustainability, and support for local communities. The key areas of implementation of the SOB are considered: the integration of the principles of social responsibility into business processes, evaluation and monitoring of results, cooperation with non-governmental organizations, as well as the publication of reports on sustainable development. Attention is paid to strategic approaches and practical tools for the implementation of SOB, including the use of certificates, financing of social projects and the creation of interdisciplinary teams. It is concluded that there is a need to move from declarative commitments to real actions that contribute to sustainable development and improve the quality of life.

Keywords: social responsibility of business, ethics, human rights, ecology, sustainable development, corporate strategy, certification, cooperation.

Социальная ответственность бизнеса (СОБ) становится все более актуальной темой для исследования в условиях глобализации и нарастания социальных проблем. В современном мире компании сталкиваются с требованиями не только по достижению финансовых результатов, но и по активному участию в решении социальных и экологических проблем.

Социальная ответственность бизнеса определяется как обязанность организаций учитывать интересы общества в своей деятельности [1]. Это включает в себя этику ведения бизнеса, уважение прав человека, заботу об окружающей среде и активное участие в

развитии местных сообществ. СОБ охватывает широкий спектр действий, от соблюдения законодательных норм до инициатив, направленных на создание ценностей для общества.

Подчеркнем, что социальная ответственность бизнеса представляется как многоаспектное и комплексное явление, охватывающее не только внутренние процессы внутри компании, но и более широкие социальные, экономические и экологические контексты, в которых она функционирует. Основываясь на данной концепции, организации несут ответственность за то, чтобы их действия и решения не лишь приносили прибыль, но и учитывали интересы более широкого круга заинтересованных сторон — клиентов, сотрудников, местных сообществ, поставщиков и даже будущих поколений.

Этика ведения бизнеса является важнейшим элементом СОБ. Принципы честности, справедливости и прозрачности должны пронизывать все уровни компании — от руководства до рядовых сотрудников [2]. Это включает в себя борьбу с коррупцией, практику честной конкуренции, а также уважение к партнерам и клиентам. Этическое поведение бизнеса создает доверие к компании и способствует долгосрочным отношениям с заинтересованными сторонами.

Кроме того, для многих организаций соблюдение прав человека — это не просто обязательство, но и залог успешного бизнеса [3]. В этой связи компании должны придерживаться международных стандартов по правам человека, обеспечивая защиту прав и свобод своих сотрудников, а также избегая эксплуатации и дискриминации. Это также включает в себя соблюдение трудовых норм, честную оплату труда и обеспечение безопасных условий работы.

В условиях глобального изменения климата и истощения природных ресурсов забота об окружающей среде становится неотъемлемой частью СОБ [4]. Компании должны не только минимизировать негативное воздействие своей деятельности на природу, но и активно участвовать в инициативах по сохранению экосистем и устойчивому развитию. Это может проявляться в виде применения экологически чистых технологий, снижения уровня выбросов, переработки отходов и использования возобновляемых источников энергии.

Социальная ответственность бизнеса также предполагает активное участие в развитии местных сообществ. Это может включать в себя финансирование образовательных проектов, поддержку местного искусства и культуры, а также участие в благотворительных мероприятиях [5]. Компании, которые инвестируют свои ресурсы в улучшение жизни в регионах своего присутствия, не только способствуют решению актуальных социальных проблем, но и создают положительный имидж для себя, что, в свою очередь, может благоприятно сказаться на их финансовых показателях.

СОБ охватывает широкий спектр действий — от соблюдения законодательных норм до более активных инициатив, направленных на создание ценностей для общества. Это может включать в себя разработку корпоративных программ устойчивого развития, создание партнерств с неправительственными организациями, участие в международных инициативах и добровольных соглашениях.

Также стоит отметить, что в современном мире организации все чаще принимают на себя обязательства по раскрытию информации о своей деятельности в области социальной ответственности. Публикация отчетов по СОБ становится стандартом, позволяющим обществу отслеживать результаты работы компаний в этой области и ставить их перед ответом за их действия.

Возможно сказать, что социальная ответственность бизнеса охватывает множество аспектов, требующих комплексного подхода и активного участия со стороны компаний. Переход от декларативных обязательств к реальным действиям становится ключевым фактором для успешного функционирования организаций в условиях современных социальных и экологических вызовов. Компании, работающие в духе СОБ, не только вносят вклад в улучшение окружающей среды и качество жизни общества, но и обеспечивают свою долгосрочную конкурентоспособность и устойчивость на рынке.

Обязательства компаний в рамках социальной ответственности бизнеса (СОБ) могут быть весьма разнообразными и варьироваться в зависимости от специфики деятельности, целевых рынков и корпоративной культуры [6]. Рассмотрим самые распространенные примеры.

Во-первых, это декларации о корпоративной социальной ответственности, являющаяся официальным документом, который компания публикует для информирования о своих принципах, стратегиях и действиях в области социальной ответственности. Эта декларация служит средством коммуникации с различными заинтересованными сторонами, включая сотрудников, клиентов, инвесторов, партнеров и общество в целом. Декларация отражает обязательства компании по улучшению общественных, экологических и экономических условий.

Многие компании регулярно публикуют отчеты о своей деятельности в области СОБ, известные как «отчеты о устойчивом развитии» или «отчеты по СОБ». Эти документы обычно содержат информацию о том, как компания стремится внести вклад в социальное и экологическое развитие. Они могут охватывать такие аспекты, как:

1. Цели и результаты. Определение явных целей в области СОБ, таких как снижение углеродного следа, улучшение условий труда сотрудников или поддержка местных сообществ. Сравнение достигнутых результатов с установленными целями.

2. Показатели эффективности. Использование количественных и качественных показателей для оценки успехов в области СОБ (например, уменьшение потребления энергии на определенный процент).

3. Стейкхолдеры и вовлеченность. Участие заинтересованных сторон, включая сотрудников, клиентов и местные сообщества, в процессе формирования стратегии СОБ.

Во-вторых, это сертификация. Сертификация по стандартам, связанным с социальной ответственностью, является важным аспектом для многих компаний. Получение таких сертификатов, как ISO 26000 или SA8000, помогает организациям продемонстрировать свою приверженность международным нормам и стандартам. Примеры сертификаций включают в себя:

1. Стандарт ISO 26000. Этот стандарт предоставляет основополагающие линии по внедрению социальной ответственности и охватывает такие аспекты, как права человека, экологическая устойчивость и честное ведение бизнеса.

2. Стандарт SA8000, который устанавливает требования к условиям труда, включая право на коллективные переговоры, отсутствие дискриминации и обеспечение безопасной рабочей среды.

Сертификация демонстрирует клиентам и партнерам, что компания придерживается высоких стандартов, что может повысить ее конкурентоспособность.

В-третьих, важным обязательством компаний в рамках социальной ответственности бизнеса является финансирование социальных проектов. Инвестиции в социальные проекты становятся важным направлением СОБ для многих компаний. Они могут включать в себя:

1. Программы образования. Финансирование инициатив по образовательным программам для молодежи, таких как стипендии, учебные материалы или наставничество для студентов из малообеспеченных семей.

2. Забота о здоровье. Поддержка местных медицинских учреждений, программы по профилактике заболеваний или инициативы по улучшению ментального здоровья сотрудников.

3. Экологические проекты. Инвестиции в охрану окружающей среды, такие как проекты по восстановлению лесов, очистке водоемов или энергетической эффективности.

Компании, активно участвующие в социальных проектах, могут не только улучшить общественное мнение о своей деятельности, но и создать устойчивую основу для развития своих отношений с местными сообществами [7].

Следовательно, в рамках социальной ответственности бизнеса компании действуют через многообразие инструментов и подходов, которые не только способствуют улучшению имиджа, но и вносят реальный вклад в развитие общества и окружающей среды. Важно отметить, что успешная практика СОБ требует не только одних лишь деклараций, но и активного внедрения этих инициатив в корпоративную культуру, что позволит достичь значимых и долгосрочных результатов.

Важно понимать, что социальная ответственность бизнеса должна выходить за рамки слов и деклараций. Реальные действия должны стать частью корпоративной стратегии и культуры. Стратегии для реализации социально-ответственного бизнеса (СОБ) представляют собой набор планов, принципов и подходов, направленных на интеграцию социально-ответственных практик в деятельность компании. Это может касаться различных аспектов, таких как влияние на окружающую среду, соблюдение прав человека, поддержка социальных инициатив и этическое ведение бизнеса. Рассмотрим некоторые стратегии для реализации социально-ответственного бизнеса (СОБ) [7].

1. Интеграция СОБ в бизнес-процессы. Социальная ответственность должна стать неотъемлемой частью каждого аспекта ведения бизнеса. Это включает в себя все этапы — от разработки продуктов и услуг до взаимодействия с клиентами и сотрудниками. Каждое решение и действие компании должны приниматься с учетом их социального и экологического воздействия.

2. Создание междисциплинарных команд. Формирование команд, состоящих из специалистов различных профилей, является ключевым элементом в реализации инициатив социальной ответственности. Такие команды будут работать над актуальными проблемами и разрабатывать эффективные решения, сочетая различные знания и подходы.

3. Оценка и мониторинг результатов. Важно, чтобы компании внедряли системы оценки и мониторинга своих инициатив в области СОБ. Это позволит не только отслеживать достижения и уровни воздействия на общество и окружающую среду, но и вносить коррективы в стратегии для повышения эффективности.

4. Коммуникация и прозрачность. Открытая коммуникация о действиях компании и достигнутых результатах играет важную роль в формировании доверия со стороны клиентов и общества. Регулярное информирование о реализациях СОБ инициатив способствует установлению крепких отношений с заинтересованными сторонами.

5. Сотрудничество с НКО и государственными органами. Совместные проекты с неправительственными организациями и государственными структурами могут значительно повысить эффективность инициатив. Такие партнерства позволяют реализовать масштабные проекты, которые требуют значительных ресурсов, что в свою очередь приводит к более значимым результатам для общества.

Указанные стратегии являются основой для успешной реализации концепции социально-ответственного бизнеса, формируя позитивное влияние как на саму компанию, так и на общество в целом.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса должна переходить от декларативных обязательств к реальным действиям, направленным на создание устойчивого и справедливого общества. Это требует изменения корпоративной культуры, выполнения стратегических планов и активного участия в жизни сообщества. Когда компании начинают действовать, они не только повышают свою репутацию, но и вносят значительный вклад в улучшение качества жизни людей и состояние планеты. Объединяя усилия бизнеса, общества и государства, мы можем создать более устойчивое и гармоничное будущее для всех.

Список источников

1. Liagutov K.J., Zelezinskii A.L., Arhipova O.V. The impact of corporate social responsibility on business competitiveness // *Economic Vector*. – 2023. – No. 4(35). – P. 5-8.

2. Социальная ответственность и этика бизнеса: XII международная конференция «История управленческой мысли и бизнеса», г. Москва, 28-30 июня 2011 г. – М.: Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2011.

3. Парушина Н.В., Лозовой М.В., Лытнева Н.А. и др. Устойчивое развитие социальной сферы: система пенсионного страхования, социальная ответственность бизнеса и некоммерческих структур. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2021.

4. Незнанова В.С. Социальная ответственность бизнеса как инструмент решения социальных и экологических проблем // Социальная экология как основа экологизации общества: Сборник материалов молодежного научного семинара, посвященного 65-летию Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева. Кемерово, 08–09 декабря 2014 года. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева, 2014.

5. Леоненко Е.А. Социальное партнерство и социальная ответственность бизнеса // Экономика, управление и финансы в XXI веке: тренды развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Саранск, 14–15 декабря 2023 года. – Саранск: Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, 2024. – С. 510-514.

6. Колодня Г.В. Социальная ответственность бизнеса как ключевой фактор устойчивого развития // Экономика. Налоги. Право. – 2023. – Т. 16, № 5. – С. 78-85.

7. Лаврут Н.С. Социальный аудит и отчетность компании // Мир в эпоху глобализации экономики и правовой сферы: роль биотехнологий и цифровых технологий: Сборник научных статей по итогам IV международной научно-практической конференции, Москва, 15–16 апреля 2021 года / Ответственный редактор В.Б. Соловьев. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Конверт», 2021. – С. 79-81.

Информация об авторе

Кулешов Павел Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Kuleshov Pavel Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.62.21.064

Лисицын Александр Владимирович
Московская международная академия

**Модели и инструменты стратегического планирования организаций:
теоретический подход и практические рекомендации**

Аннотация. Статья посвящена исследованию моделей и инструментов стратегического планирования, используемых современными организациями для достижения устойчивого развития в условиях динамичной глобальной экономики. Рассматриваются такие методы, как SWOT-анализ, PESTLE-анализ, сбалансированная система показателей (BSC) и концепция стратегического менеджмента, основанная на ресурсах и способностях (RBV). Описаны ключевые аспекты каждой модели, их применение в различных рыночных контекстах и преимущества в стратегическом управлении.

Особое внимание уделяется необходимости адаптации теоретических концепций к практическим условиям, включая анализ внутренней и внешней среды, гибкость стратегий и вовлечение сотрудников в процесс их разработки. Представлены рекомендации по интеграции различных подходов, включая комбинированное использование инструментов стратегического анализа и внедрение инновационных решений.

Отмечается важность регулярного мониторинга результатов с помощью ключевых показателей эффективности (KPI) и корректировки стратегий в ответ на изменения рыночных условий. Выводы подчёркивают, что успешное стратегическое развитие требует системного и адаптивного подхода, который учитывает как внутренние, так и внешние факторы, а также вовлекает сотрудников на всех уровнях организации.

Ключевые слова: стратегическое планирование, SWOT-анализ, PESTLE-анализ, сбалансированная система показателей, стратегический менеджмент, конкурентные преимущества, KPI.

Lisitsyn Alexander Vladimirovich
Moscow International Academy

Models and tools of strategic planning of organizations: theoretical approach and practical recommendations

Annotation. The article is devoted to the study of strategic planning models and tools used by modern organizations to achieve sustainable development in a dynamic global economy. Methods such as SWOT analysis, PESTLE analysis, balanced scorecard (BSC) and strategic management concept based on resources and abilities (RBV) are considered. The key aspects of each model, their application in various market contexts and advantages in strategic management are described.

Special attention is paid to the need to adapt theoretical concepts to practical conditions, including analysis of the internal and external environment, flexibility of strategies and involvement of employees in the process of their development. Recommendations on the integration of various approaches, including the combined use of strategic analysis tools and the introduction of innovative solutions, are presented.

The importance of regular monitoring of results using key performance indicators (KPIs) and adjusting strategies in response to changing market conditions is highlighted. The findings emphasize that successful strategic development requires a systematic and adaptive approach that

takes into account both internal and external factors, as well as involves employees at all levels of the organization.

Keywords: strategic planning, SWOT analysis, PESTLE analysis, balanced scorecard, strategic management, competitive advantages, KPIs.

В условиях быстро меняющейся глобальной экономики и усиливающейся конкурентоспособности организаций стратегическое развитие становится основой для достижения долгосрочных целей и обеспечения устойчивости бизнеса. Современные организации вынуждены адаптироваться к новым вызовам, включая технологические изменения, колебания потребительского спроса и глобализацию рынков. В этих условиях необходимость в четком понимании стратегий и моделей, которые могут быть использованы для управления и развития организаций, приобретает особую значимость.

На сегодняшний день существует множество теоретических подходов к стратегическому развитию, каждое из которых предлагает уникальные модели и инструменты стратегического планирования, позволяющие рынкам адаптироваться к динамичной внешней среде. Среди наиболее известных моделей и инструментов можно выделить SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера, сбалансированную систему показателей (BSC) и концепции стратегического менеджмента, основанные на ресурсах и способностях (RBV). Каждая из этих моделей и инструментов имеет свои сильные и слабые стороны, а также особенности применения в разных контекстах [1].

Однако теоретические модели сами по себе не гарантируют успеха. Важным аспектом, требующим внимания, является применение этих теорий на практике. Здесь необходимо учитывать контекст, рынок, специфику отрасли и множество других факторов, которые могут повлиять на эффективность стратегии. Наиболее успешно стратегии реализуются тогда, когда они адаптируются к уникальным условиям организаций и эффективно реализуются через соответствующие механизмы управления [2].

Рассмотрим наиболее часто применяющиеся модели и инструменты стратегического планирования.

SWOT-анализ — это стратегический инструмент, который используется для оценки сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, существующих в её внешней среде. Он позволяет компаниям понять свои внутренние ресурсы и способности, а также рыночные условия, в которых они действуют [3]. Компоненты SWOT-анализа:

- сильные стороны (strengths), внутренние характеристики компании, которые предоставляют ей преимущества по сравнению с конкурентами. Примеры включают: высокую квалификацию и опыт сотрудников, прочные финансовые позиции или наличие ресурсов, уникальные технологии или инновации, положительный имидж и известность бренда, эффективные процессы и системы управления.

- слабые стороны (weaknesses), внутренние факторы, которые сдерживают компанию или не позволяют ей достигать наилучших результатов. Примеры могут включать: нехватку необходимых ресурсов или компетенций, низкий уровень обслуживания клиентов, устаревшие технологии или процессы, отрицательная репутация или травмы на рынке, проблемы с финансовыми потоками.

- возможности (opportunities), внешние факторы, которые компания может использовать для роста и улучшения своих позиций на рынке. Примеры: Рост спроса на продукцию или услуги в определенном сегменте, вход на новые рынки или сегменты, изменения в законодательстве, которые могут дать преимущество, партнерства или альянсы с другими компаниями, технологические инновации, которые могут быть применены.

- угрозы (threats), внешние факторы, которые могут негативно повлиять на деятельность или положение компании. Примеры угроз включают: конкуренцию со стороны новых или существующих игроков, изменения в потребительских предпочтениях,

экономические нестабильности (рецессии, колебания валют), ужесточение регуляторных норм или правил, проблемы с поставками или цепочками поставок.

SWOT-анализ является мощным инструментом для стратегического планирования и может помочь организациям принимать обоснованные решения на основе глубокого понимания их внутреннего состояния и внешней среды. Он позволяет увидеть полную картину и выработать эффективные стратегии, которые могут привести к долгосрочному успеху.

PESTLE-анализ, как инструмент стратегического планирования (Political, Economic, Social, Technological, Environmental, Legal) сосредотачивается на анализе внешних факторов, которые могут повлиять на организацию [4].

- политические факторы (Political) (влияние государственных политик, законов и отношений между странами);
- экономические факторы (Economic) (состояние экономики, уровни инфляции, процентные ставки, экономический рост);
- социальные факторы (Social) (демографические изменения, уровень дохода, образовательный уровень и культурные тренды);
- технологические факторы (Technological) (технологические инновации и темпы их внедрения в бизнес);
- экологические факторы (Environmental) (отношение общества к экологическим проблемам, соблюдение норм и стандартов);
- правовые факторы (Legal) (законы и регуляции, которые могут повлиять на операционную деятельность).

Применение инструментов PESTLE анализа помогает организациям адаптировать свои стратегии с учетом изменений в этих сферах, что, в свою очередь, увеличивает шансы на успех.

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC) — это модель стратегического планирования, разработанная Робертом Капланом и Дэвидом Норрисом в начале 1990-х годов [5]. Она предназначена для помощи организациям в определении и отслеживании стратегических целей, а также в оценке их выполнения через множество измерений, что обеспечивает более сбалансированный подход к управлению. BSC делит показатели на четыре перспективы, каждая из которых фокусируется на различных аспектах деятельности организации:

1. Финансовая перспектива оценивает финансовые результаты и экономическую ценность бизнеса. Здесь рассматриваются такие показатели, как: прибыль (например, валовая, операционная, чистая), рост выручки, рентабельность (ROI, ROE), издержки.

2. Перспектива клиентов сосредоточена на том, как организация воспринимается клиентами. Показатели могут включать: удовлетворенность клиентов, доля рынка, уровень удержания клиентов, количество обращений или жалоб.

3. Внутренние бизнес-процессы оценивают эффективность внутренней деятельности компании и процессов. Включает такие показатели, как: время выполнения ключевых процессов, инновационные процессы (например, время на разработку новых продуктов), качество продукции и услуг.

4. Перспектива обучения и роста оценивает готовность организации к будущему через инвестиции в развитие, обучение и улучшение культуры. Сюда могут входить: уровень удовлетворенности сотрудников, обучение и развитие кадров, уровень текучести кадров, инвестиции в технологии и инновации.

При применении BSC организация формулирует свои долгосрочные и краткосрочные цели, основанные на анализе внешней и внутренней среды. Далее для каждой перспективы разрабатываются конкретные показатели, которые позволят отслеживать выполнение стратегических целей и определяются целевые значения для каждого показателя, что позволяет оценить успешность достижения стратегий. Важным

этапом является регулярный мониторинг показателей и анализ результатов, что позволяет вносить корректировки в стратегии и операционные процессы.

Сбалансированная система показателей (BSC) служит мощным инструментом для стратегического управления, позволяя организациям достигать своих целей через системный подход к измерению и анализу ключевых аспектов работы. Используя BSC, компании могут не только отслеживать свою производительность, но и гибко адаптироваться к изменениям в окружающей среде и внутренним условиям.

Концепция стратегического менеджмента, основанная на ресурсах и способностях (Resource-Based View, RBV), представляет собой подход, который фокусируется на внутреннем потенциале организации как ключевом факторе для достижения конкурентных преимуществ и устойчивого успеха на рынке. Этот подход был разработан в 1980-х годах учеными, такими как Джей Барни и другие, и стал основополагающим в области стратегического менеджмента [6]. К основным элементам RBV относятся: ресурсы, способности и конкурентные преимущества.

Ресурсы определяются как все активы, способности, желаемые результаты и информация, которые контролируются организацией и могут быть использованы для создания стратегий. Ресурсы подразделяются на:

- физические ресурсы (материальные активы, такие как оборудование, здания, технологии);
- человеческие ресурсы (знания, навыки и опыт сотрудников);
- организационные ресурсы (структуры, процессы, системы и культура управления);
- финансовые ресурсы (доступные денежные средства и финансовые активы).

Способности представляют собой возможности организации эффективно использовать свои ресурсы для достижения поставленных целей. Это включает в себя динамизм и адаптивность бизнеса, позволяющие ему реагировать на изменения внешней среды.

Для того чтобы ресурсы и способности стали источником конкурентных преимуществ, они должны обладать определенными характеристиками – они должны быть редкими, ценными, незаменимыми и недоступными для конкурентов (обычно обозначаемыми как VRIN-ресурсы: Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable).

Концепция RBV предлагает ценностный подход к стратегическому менеджменту, нацеленный на внутренние сильные стороны организации. Вместо того чтобы сосредотачиваться только на внешних факторах и конкурентной среде, инициативы, основанные на ресурсах и способностях, позволяют компаниям более эффективно использовать свои уникальные ресурсы, создавая тем самым устойчивые конкурентные преимущества.

В современных рыночных условиях стратегическое развитие организаций невозможно без применения различных теоретических моделей и инструментов стратегического планирования, которые позволяют систематизировать информацию, анализировать текущие условия и планировать будущие действия. Для достижения успешных результатов, организациям необходимо комбинировать различные модели и инструменты для более комплексного подхода к стратегическому развитию. Например, использование SWOT и PESTLE-анализов в сочетании может обеспечить полное понимание как внутренних, так и внешних факторов.

Также важно помнить, что адаптация стратегий к изменениям на рынке и в окружающей среде требует гибкости. Реализация сценарного планирования, позволяющего рассматривать различные альтернативные ситуации, может помочь организациям быстрее реагировать на изменения.

Кроме того, успешная реализация стратегии невозможна без вовлечения сотрудников на всех уровнях. Участие сотрудников в процессе разработки стратегий может повысить их мотивацию и приверженность целям организации.

Особое внимание стоит уделять регулярному мониторингу и оценке внедренных стратегий, что необходимо для их корректировки в соответствии с изменениями условий. Использование ключевых показателей эффективности (KPI) поможет в отслеживании результатов и целевых ориентиров.

По мнению автора, стратегическое развитие должно включать элементы инновационного подхода, способствующие проведению исследований и разработок. Организации, фокусирующиеся на инновациях, обладают большим шансом на успех в динамичной конкурентной среде.

Модели и инструменты стратегического планирования организаций представляют собой мощные инструменты, позволяющие успешно справляться с вызовами бизнеса. Понимание теоретических аспектов и приспособление их к практическим условиям обеспечивают устойчивое развитие. Организации, применяющие интегрированный и гибкий подход к стратегическому планированию, смогут уверенно двигаться к достижению своих долгосрочных целей.

Список источников

6. Вербенская А. В. Современная модель бизнес-плана как инструмент комплексного стратегического планирования организации / А. В. Вербенская // Наука через призму времени. – 2021. – № 2(47). – С. 18-22.

7. Фесенко Л. А. Канва бизнес-модели - техника бизнес-анализа для текущего и стратегического анализа / Л. А. Фесенко // Научный вектор: Сборник научных трудов / Под научной редакцией Е.Н. Макаренко. Том Выпуск 9. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", 2023. – С. 107-110.

8. Ластенко В. Как провести SWOT-анализ для маркетинга / В. Ластенко // Globus. – 2022. – Т. 8, № 4(69). – С. 77-80.

9. Омельченко А. М. Применение PESTLE-анализа для оценки жизнеспособности инновационного продукта на примере компании "Сава" / А. М. Омельченко, Т. С. Селевич // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 28-1. – С. 68-72.

10. Tursunaliyev I. The application of Balanced Scorecard system as a comprehensive performance measurement framework for joint stock companies / I. Tursunaliyev // Economic Development and Analysis. – 2024. – Vol. 2, No. 2. – P. 223-229.

11. Каталевский Д. Ю. Эволюция концепций стратегического менеджмента: от Гарвардской школы внешней среды до ресурсного подхода к управлению / Д. Ю. Каталевский // Государственное управление. Электронный вестник. – 2008. – № 16. – С. 3-11.

12. Горбачев Д.А. Стратегическое планирование в организации//Journal of Monetary Economics and Management.-2023.-№2. - С.100-105

Информация об авторе

Лисицын Александр Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Lisitsyn Alexander Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.38.71.065

Макаров Николай Владимирович
Московская международная академия

**Применение технологий BIM в управлении строительными проектами:
преимущества и вызовы**

Аннотация. Статья посвящена анализу применения технологий информационного моделирования зданий (BIM) в управлении строительными проектами. Рассматриваются основные этапы использования BIM на всех стадиях жизненного цикла здания — от проектирования до эксплуатации и утилизации. Технологии BIM демонстрируют преимущества в улучшении координации между участниками, минимизации ошибок, оптимизации ресурсных затрат и сокращении сроков строительства. Особое внимание уделено основным компонентам BIM, преимуществам интеграции с другими цифровыми инструментами, а также вызовам, связанным с внедрением, включая финансовые издержки, нехватку специалистов и проблемы совместимости программного обеспечения. Несмотря на существующие сложности, перспективы дальнейшего развития BIM предполагают повышение эффективности и устойчивости строительной отрасли за счет активного сотрудничества профессионального сообщества, образовательных учреждений и государственных структур.

Ключевые слова: информационное моделирование зданий, BIM, управление строительством, проектирование, ресурсоптимизация, цифровые технологии, вызовы внедрения.

Makarov Nikolay Vladimirovich
Moscow International Academy

**Application of BIM technology in construction project management: advantages
and challenges**

Annotation. The article is devoted to the analysis of the application of building information modeling (BIM) technologies in the management of construction projects. The main stages of using BIM at all stages of the building's life cycle are considered, from design to operation and disposal. BIM technologies demonstrate advantages in improving coordination between participants, minimizing errors, optimizing resource costs, and reducing construction time. Special attention is paid to the main components of BIM, the advantages of integration with other digital tools, as well as the challenges associated with implementation, including financial costs, a shortage of specialists and software compatibility issues. Despite the existing difficulties, the prospects for further development of BIM involve increasing the efficiency and sustainability of the construction industry through active cooperation between the professional community, educational institutions and government agencies.

Keywords: building information modeling, BIM, construction management, design, resource optimization, digital technologies, challenges of implementation.

Управление строительными проектами – это комплексная и многогранная область, включающая планирование, организацию, исполнение и контроль всех этапов строительства. Она направлена на достижение конкретных целей проекта в заданные сроки и с ограниченным бюджетом, при этом обеспечивая соблюдение стандартов качества и безопасности [1]. Отрасль строительства и архитектуры претерпела значительные изменения за последние годы, вызывая интерес специалистов и исследователей в различных

областях. Данную сферу, как и многие другие коснулись неминуемые изменения, связанные с внедрением инновационных технологий.

До появления первых компьютерных систем проектируемые объекты представлялись в виде бумажных чертежей, основанных на плоских проекциях. В качестве средств визуализации также применялись макеты, которые отличались как по масштабам, так и по степени детализации. Кроме того, для создания объемного восприятия объектов использовались различные способы переноса трехмерных изображений на плоскость. Со временем, системы автоматизированного проектирования (САПР) и разработки при помощи компьютера (Computer Aided Design, CAD) постепенно вытеснили кульманы и другие традиционные инструменты черчения. Причина этого заключается в том, что набор инженерных инструментов и решений, доступных на компьютерах, изначально был способен более эффективно решать архитектурные задачи и предоставлял меньше ограничений для творческого подхода человека [2, 3].

Одним из ключевых направлений преобразования строительной отрасли являются технологии информационного моделирования зданий (BIM). Эти методы предлагают инновационные подходы к проектированию, строительству и управлению зданиями, позволяя создавать трехмерные модели, которые содержат всю необходимую информацию о физических и функциональных характеристиках объекта [4].

BIM-технологии значительно улучшают процесс координации между различными участниками проектирования, включая архитекторов, инженеров и строителей, благодаря чему сокращаются сроки реализации проектов и минимизируются ошибки. Информационное моделирование также позволяет проводить анализ жизненного цикла зданий, что способствует более устойчивому и эффективному использованию ресурсов [5].

Кроме того, интеграция BIM с другими цифровыми инструментами, такими как виртуальная и дополненная реальность, открывает новые горизонты для визуализации проектов, позволяя заказчикам и пользователям лучше понимать конечный результат задолго до начала строительных работ.

Представим основные компоненты BIM на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные компоненты технологии BIM

Источник: [составлено автором]

Применение информационного моделирования зданий (BIM) значительно улучшает

процесс проектирования и управления зданиями на всех этапах их жизненного цикла. Рассмотрим подробнее каждую стадию, на которой цифровая модель играет ключевую роль:

1. Создание архитектурной идеи и первичная визуализация проекта для показа заказчику. С помощью BIM-технологий архитекторы могут создавать детализированные трехмерные модели, которые помогают визуализировать проект на ранних стадиях. Это позволяет заказчикам лучше понять концепцию и внести изменения еще до начала проектирования, что существенно экономит время и ресурсы.

2. Проведение анализа и расчетов, принятие на их основании проектных решений. BIM позволяет проводить различные виды анализа, такие как тепло- и светотехнические расчеты, структурные анализы и оценка энергопотребления. Эти данные помогают принимать более обоснованные проектные решения, направленные на повышение эффективности и устойчивости здания.

3. Создание проектной документации и автоматическое составление смет. Цифровая модель автоматически генерирует необходимую проектную документацию, включая чертежи, спецификации и сметы. Это снижает вероятность ошибок и ускоряет процесс подготовки документов, что особенно важно для соблюдения сроков строительства.

4. Заказ строительных материалов. С помощью BIM можно точно определить количество необходимых материалов с учетом всех проектных решений, что упрощает процесс заказа и снижает риск недостатка материалов на стройплощадке. Это также способствует более рациональному использованию ресурсов и снижению отходов.

5. Управление возведением здания, его реконструкцией и ремонтом. Информационная модель служит важным инструментом для управления строительным процессом, позволяя отслеживать движение материалов, контролировать сроки и бюджет, а также оптимизировать работу строительных бригад. В случае реконструкций и ремонтов, BIM-модель помогает быстрее выявить и решить возможные проблемы.

6. Управление эксплуатацией здания. После завершения строительства цифровая модель продолжает использоваться для управления эксплуатацией здания. Она содержит информацию о системах жизнеобеспечения, обслуживании, планах технического обслуживания и ресурсах, что облегчает работу управляющих компаний и позволяет поддерживать здание в отличном состоянии.

7. Управление сносом и утилизацией. На последнем этапе жизненного цикла здания BIM может помочь в планировании и управлении процессами сноса и утилизации. Информация о материалах и конструкциях позволяет эффективно планировать переработку и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду.

Одним из ключевых преимуществ BIM является возможность улучшения взаимодействия между всеми участниками проекта: архитекторами, инженерами, подрядчиками и заказчиками [6]. Все заинтересованные стороны могут работать с одной моделью, что позволяет избежать ошибок и недопонимания, значительно упрощая процесс согласования и принятия решений. Это может привести к сокращению сроков и снижению стоимости проекта. Также BIM позволяет создавать высокоточные 3D-модели, которые минимизируют вероятность ошибок в проектировании. Использование виртуальных инструментов, таких как автоматическое обнаружение коллизий, помогает выявлять проблемы на этапе планирования, что позволяет избежать дорогостоящих изменений на этапе строительства.

Важно отметить, что технологии BIM обеспечивают более эффективное управление ресурсами, включая трудозатраты, материалы и время. За счет визуализации данных и анализа моделей можно заранее планировать потребности в ресурсах, что снижает вероятность перерасхода и потерь. Использование BIM позволяет значительно ускорить процесс строительства. Наличие обновленных данных о проекте у всех участников процесса приводит к более быстрому принятию решений и работоспособности команды, что в итоге сокращает сроки выполнения работ.

Кроме того, модели BIM сохраняют информацию, которая может быть полезна на этапе эксплуатации здания. Это включает данные о системах инженерного обеспечения, материале и основных характеристиках объекта, что облегчает процесс технического обслуживания и ремонта.

Несмотря на многочисленные преимущества, использование технологий BIM в управлении строительными проектами связано с рядом вызовов [7].

Во-первых, внедрение BIM требует значительных финансовых вложений. Необходимо приобретение дорогостоящего программного обеспечения, обучение сотрудников и возможная модернизация оборудования. Малые и средние компании могут столкнуться с трудностями при попытке внедрения этих технологий.

Во-вторых, переход к внедрению BIM может столкнуться с сопротивлением со стороны сотрудников, привыкших работать по традиционным методам. Необходимость адаптации к новым инструментам и методам работы может привести к временным задержкам и снижению производительности.

В-третьих, нехватка специалистов, обладающих достаточными навыками работы с BIM-технологиями, является серьезной проблемой для многих компаний. Существующие образовательные программы могут не полностью удовлетворять потребности рынка, что затрудняет поиск подходящих кадров.

В-четвертых, различные компании могут использовать разные программные продукты для работы с BIM, что может привести к проблемам совместимости и затруднениям в обмене данными. Это требует разработки стандартов и протоколов для обеспечения совместимости между различными системами и участниками проекта.

В-пятых, с увеличением объема данных и информации, хранящихся в цифровых моделях, необходимо обеспечить их безопасность. Утечка данных или кибератака могут нанести значительный ущерб проекту и компании в целом.

Технологии BIM впечатляюще изменяют управление строительными проектами, предлагая множество преимуществ, таких как улучшение координации, повышение точности проектирования, оптимизация ресурсных затрат и ускорение процессов. Однако для успешного внедрения необходимо преодолеть ряд вызовов, включая высокие стартовые издержки, сопротивление изменениям, нехватку квалифицированных специалистов и проблемы с совместимостью программного обеспечения.

В будущем мы можем ожидать, что развитие технологий BIM будет продолжаться, способствуя повышению эффективности и устойчивости строительной отрасли. Однако для этого необходимо активное сотрудничество между профессионалами, учебными учреждениями и правительственными организациями для создания благоприятной среды и инфраструктуры для успешного внедрения BIM на всех уровнях строительного процесса.

Список источников

1. Гурбанов Ы. Операции и управление: управление строительными проектами, управление финансами и ресурсами / Ы. Гурбанов, М. Дурдымырадов, А. Ашыров // *In Situ*. – 2024. – № 10. – С. 171-172.
2. Концепция BIM-проектирования: история, преимущества, сложности внедрения. - М.: Хабр, 2024.
3. Богданова Д. И. Управление строительными проектами. Жизненный цикл и принципы управления / Д. И. Богданова // *Аллея науки*. – 2021. – Т. 2, № 5(56). – С. 340-343.
4. Султанова А. Д. Особенности технологии информационного моделирования зданий (BIM-технологии) / А. Д. Султанова // *Modern Science*. – 2019. – № 3. – С. 389-391.
5. Косаруков М. М. Эффекты от внедрения технологии информационного моделирования здания (BIM-технологии) / М. М. Косаруков, А. Д. Вашлаев, А. П. Калинина // *Экономика и предпринимательство*. – 2024. – № 8(169). – С. 929-932.
6. Демидова А. Е. Информационное моделирование зданий с использованием BIM-технологии / А. Е. Демидова, Т. Е. Боровцова // *Молодежная наука: Труды XXVII*

Всероссийской студенческой научно-практической конференции КриЖТ ИрГУПС, Красноярск, 20 апреля 2023 года / Редколлегия: В.А. Поморцев (отв. ред.) [и др.]. Том 4. – Красноярск: Красноярский институт железнодорожного транспорта - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Иркутский государственный университет путей сообщения», 2023. – С. 149-151.

7. Подыганова А. А. Проблемы использования технологий информационного моделирования (BIM) при эксплуатации зданий и сооружений в России / А. А. Подыганова // *Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы современной науки, достижения и инновации: Сборник статей по материалам I международной научно-практической конференции, Уфа, 27 апреля 2019 года. Том Часть 2.* – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр "Вестник науки», 2019. – С. 181-187.

Информация об авторе

Макаров Николай Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Makarov Nikolay Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.50.45.066

Мусаева Айджан

Московская международная академия

Искусственный интеллект в проектном управлении: возможности и вызовы

Аннотация. Искусственный интеллект (ИИ) значительно меняет подходы к управлению проектами, предлагая инструменты для автоматизации процессов, анализа больших данных, прогнозирования результатов и повышения эффективности управления ресурсами. Использование ИИ позволяет руководителям проектов обрабатывать большие объёмы информации, выявлять закономерности и принимать обоснованные решения, что особенно важно в условиях растущей сложности бизнес-процессов и экономической неопределённости. Однако интеграция ИИ сопряжена с рядом вызовов, включая вопросы этики, прозрачности алгоритмов, защиты данных и подготовки кадров.

Эффективное внедрение ИИ в проектное управление требует создания этических и правовых рамок, обеспечения конфиденциальности данных, обучения специалистов и мониторинга справедливости решений. Разработка образовательных программ и междисциплинарный подход играют важную роль в подготовке профессионалов, способных успешно применять ИИ. Благодаря комплексному подходу к интеграции ИИ организации могут значительно повысить эффективность управления проектами, минимизировать риски и обеспечить устойчивое развитие.

Ключевые слова: искусственный интеллект, управление проектами, автоматизация процессов, анализ данных, этика ИИ, управление рисками, прозрачность алгоритмов, обучение специалистов.

Musayeva Aizhan

Moscow International Academy

Artificial intelligence in project management: opportunities and challenges

Annotation. Artificial intelligence (AI) is significantly changing approaches to project management, offering tools for automating processes, analyzing big data, predicting results, and improving resource management efficiency. The use of AI allows project managers to process large amounts of information, identify patterns and make informed decisions, which is especially important in the context of increasing complexity of business processes and economic uncertainty. However, the integration of AI poses a number of challenges, including issues of ethics, transparency of algorithms, data protection, and training.

Effective implementation of AI in project management requires the creation of an ethical and legal framework, ensuring data confidentiality, training specialists and monitoring the fairness of decisions. The development of educational programs and an interdisciplinary approach play an important role in training professionals capable of successfully applying AI. Through an integrated approach to AI integration, organizations can significantly improve project management efficiency, minimize risks, and ensure sustainable development.

Keywords: artificial intelligence, project management, process automation, data analysis, ethics and risk management, transparency of algorithms, training of specialists.

В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) стал важным элементом множества отраслей, включая здравоохранение, финансы, производство и даже творческие индустрии. Однако, одной из сфер, где ИИ демонстрирует особую эффективность, является проектное управление. В условиях постоянного изменения рыночной среды и возрастания

экономической неопределенности, сложность и динамичность современных бизнес-процессов требуют от руководителей проектов не просто традиционных подходов, а применения инновационных технологий, обеспечивающих высокую степень адаптивности и эффективности управления [1].

Проектное управление, как область деятельности, сосредоточено на планировании, организации, мониторинге и управлении ресурсами, чтобы достичь конкретных целей в установленные сроки и с ограниченными ресурсами. В условиях мирового рынка, который постоянно изменяется, руководители проектов сталкиваются с новыми вызовами, такими как ограниченные бюджеты, разнородные команды и необходимость быстрой адаптации к изменениям [2]. Искусственный интеллект предоставляет уникальные возможности для повышения эффективности этих процессов.

Среди наиболее значимых преимуществ, которые ИИ приносит в проектное управление, можно выделить автоматизацию рутинных задач, позволяющую снизить нагрузку на менеджеров и сосредоточиться на стратегически важных аспектах проекта [3]. Это включает в себя автоматическое составление отчетов, обновление статусов задач и управление распределением ресурсов, что, в свою очередь, может привести к повышению производительности и сокращению временных затрат.

Еще одной ключевой возможностью, представленным ИИ, является анализ больших данных. В условиях, когда объем информации, генерируемой в рамках проектов, возрастает с каждым днем, способность обрабатывать и анализировать эти данные на уровне, недоступном для человека, становится важным конкурентным преимуществом. ИИ может выявлять закономерности и тенденции, которые помогут принимать более обоснованные решения на всех этапах управления проектом.

Кроме того, предсказательная аналитика, основанная на алгоритмах машинного обучения, позволяет более точно прогнозировать результаты проектов, риски и проблемы, которые могут возникнуть в процессе реализации. Это дает возможность принимать превентивные меры, минимизировать риски и оптимизировать процесс принятия решений.

Таким образом, внедрение ИИ в проектное управление открывает новые горизонты для повышения эффективности и улучшения результатов, одновременно поднимая важные вопросы, требующие тщательного рассмотрения.

Однако интеграция ИИ в проектное управление сопряжена с рядом новых вызовов [4]. Во-первых, возникают вопросы этики: как использовать технологии так, чтобы не нанести ущерб командам и отдельным работникам? Как обеспечить прозрачность алгоритмов, принимающих решения? Во-вторых, проблема приватности данных становится все более актуальной, особенно в условиях, когда проекты вовлекают множество заинтересованных сторон. Наконец, особое внимание необходимо уделить подготовке кадров: специалисты в области проектного управления должны уметь не только эффективно работать с инструментами ИИ, но и правильно интерпретировать результаты их работы. Вызовы, возникающие с внедрением искусственного интеллекта в проектное управление, требуют внимательного подхода.

С автоматизацией принятия решений, основанных на ИИ, связано множество этических и правовых проблем. Одной из ключевых проблем является отсутствие прозрачности в алгоритмах, что может привести к нечетким или необъективным выводам [4]. Например, если алгоритм принимает решение о выборе подрядчика или поставщика, могут возникнуть ситуации, когда это решение будет непрозрачным для людей, участвующих в процессе.

По мнению автора, важным шагом является разработка этических кодексов, которые могли бы регламентировать использование ИИ в проектном управлении. Эти кодексы должны обеспечивать:

1. Прозрачность принятия решений. Прозрачность в принятии решений на основе ИИ означает, что все заинтересованные стороны должны иметь доступ к информации о том, как именно ИИ обрабатывает данные и принимает решения. Это включает в себя:

– документирование процессов (каждая модель ИИ должна иметь четкую документацию, в которой описывается, какие данные используются, как они обрабатываются и каким образом модели приходят к своим выводам);

– интерпретируемость моделей (технологии, такие как объяснимый ИИ (XAI), могут помочь создать более понимаемые модели, позволяя пользователям видеть ключевые факторы, влияющие на рекомендации ИИ);

– обратная связь от пользователей (внедрение процессов, позволяющих пользователям оставлять отзывы или задавать вопросы о том, как ИИ принимает решения, способствует повышению доверия к системам).

2. Четкая ответственность в контексте ИИ предполагает, что необходимо определить, кто именно и в каких случаях несет ответственность за профессии и последствия решений, принятых при помощи ИИ. Это важно для:

– юридической прозрачности (обеспечение четкого понимания правовых рамок, касающихся использования ИИ, поможет избежать правовых конфликтов и увеличить уровень доверия пользователей);

– этического контроля (организации должны принимать меры для обеспечения того, чтобы решения, принятые с помощью ИИ, были этичными, и кто-то мог бы понести ответственность в случае неправильных выводов);

– институциональной ответственности (создание групп или комитетов, ответственных за мониторинг использования ИИ и соблюдение этических норм).

3. Справедливость в контексте автоматизированных решений критически важна для предотвращения предвзятости и дискриминации. Меры, которые могут помочь в этом направлении, включают:

– проверка и аудит моделей (регулярные независимые проверки алгоритмов на наличие предвзятости и дискриминации; использование специальных метрик для оценки справедливости решений);

– обучение на разнообразных данных (обеспечение того, чтобы данные, используемые для обучения ИИ, были разнообразными и представляли разные группы населения);

– участие заинтересованных сторон (вовлечение представителей различных групп в процесс разработки и тестирования ИИ может помочь выявить потенциальные проблемы, которые могут возникнуть в результате предвзятых данных или процессов).

Разработка правовых рамок для регулирования использования ИИ также является критически важной. Это поможет избежать потенциальных злоупотреблений и защитит права всех участников процесса.

Эффективность алгоритмов ИИ во многом зависит от качества и объема данных, на которых они обучаются [5]. В контексте проектного управления особенно важно:

– соблюдение конфиденциальности (данные, особенно личные, должны храниться и обрабатываться в соответствии с законами о защите информации);

– защита данных (компании должны разрабатывать надежные протоколы защиты от несанкционированного доступа и утечек данных, что должно включать в себя шифрование, аутентификацию и регулярные аудиты систем безопасности);

– качество данных (важно не только защищать данные, но и регулярно проверять их на актуальность и полноту, так как плохое качество данных может привести к ошибочным выводам и неэффективным решениям).

Стоит отметить, что необходимость выполнения этих условий налагает дополнительную нагрузку на компании, требуя серьезных инвестиций в технологии и обучение сотрудников безопасности данных.

С учетом растущей зависимости от ИИ в проектном управлении, важным аспектом становится подготовка и переподготовка специалистов. Это включает в себя:

- образовательные программы (создание курсов и тренингов, которые покрывают не только технические аспекты ИИ, такие как анализ данных и машинное обучение, но и этические вопросы, связанные с его использованием);
- практическое применение (необходимо создавать условия для практического обучения, где специалисты смогут получать опыт работы с ИИ в реальных проектах);
- междисциплинарный подход (развитие навыков работы в командах, состоящих из людей с различными компетенциями: от ИТ-специалистов до экспертов по проектному менеджменту и юристов).

Таким образом, для успешного внедрения ИИ в проектное управление необходимо комплексное решение, охватывающее этические, правовые, технические и образовательные аспекты. Только это позволит не только повысить эффективность процессов, но и обеспечить устойчивое и социально ответственное использование технологий ИИ.

Искусственный интеллект (ИИ) открывает новые горизонты для проектного управления, предоставляя мощные инструменты для автоматизации процессов, оптимизации ресурсов и прогнозирования результатов. Эта технология трансформирует традиционные подходы к управлению проектами, делая их более эффективными и предсказуемыми. С помощью ИИ руководители могут обрабатывать огромные объемы данных, выявлять закономерности и прогнозировать возможные проблемы даже на этапе планирования, тем самым принимая более обоснованные решения. Однако успешное внедрение ИИ в проектное управление требует учета ряда существенных вызовов и проблем [6].

Таким образом, интеграция ИИ в проектное управление не просто улучшает процессы, но и требует от организаций глубокого анализа существующих вызовов и активной работы по их преодолению. Сосредоточив усилия на этических, правовых, и аспектах безопасности и подготовке кадров, организации смогут достичь значительного повышения эффективности и качества управления проектами, что в свою очередь приведет к успешному достижению их стратегических целей.

Список источников

1. Гусева М.Н., Брикошина И.С., Глебанов А.И. Перспективы использования искусственного интеллекта в проектном управлении // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 1(162). – С. 1002-1007.
2. Восканян Н.М., Коробицина Е.С. Внедрение искусственного интеллекта в проектное управление: практики и вызовы // Экономика и право. Современное состояние и перспективы развития: Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 27 мая 2024 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука», 2024. – С. 143-150.
3. Гончарова Э.И., Силинг С.А., Брикошина И.С. Искусственный интеллект в проектном управлении // Управление проектами: карьера и бизнес: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 05 мая 2023 года / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Государственный университет управления. – М.: Государственный университет управления, 2023. – С. 31-35.
4. Июпова Л.К. Управление проектами на базе искусственного интеллекта: глобальная революция // Инновации и инвестиции. – 2023. – № 11. – С. 119-122.
5. Федотова М.А. Технологии искусственного интеллекта при прогнозировании эффективности командной работы: опыт, проблемы и перспективы практических исследований // Научный результат. Социология и управление. – 2019. – Т. 5, № 2. – С. 93-106.
6. Васин М.М., Елистратов И.А., Кумкин А.С. Современные тенденции проектного управления // Управление проектами: карьера и бизнес: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 05 мая 2023 года /

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Государственный университет управления. – М.: Государственный университет управления, 2023. – С. 21-25.

7. Саидов Ш.Р. Влияние искусственного интеллекта на экономику//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №3. С.636-644

Информация об авторе

Мусаева Айджан, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Musayeva Aizhan, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 338.2

DOI 10.26118/2782-4586.2024.25.21.067

Никаноров Максим Сергеевич
Московская международная академия

Индивидуальные особенности сотрудников как фактор мотивации: методы персонализированного подхода

Аннотация. Статья посвящена изучению роли индивидуальных особенностей сотрудников в процессе мотивации и вовлечённости на рабочем месте. Рассматривается важность персонализированного подхода к мотивации, который учитывает личные предпочтения, ценности, потребности и профессиональные амбиции сотрудников. Анализируются различные методы, такие как опросы, индивидуальные планы развития, гибкие схемы вознаграждений, развитие корпоративной культуры и предоставление обратной связи. Особое внимание уделяется практическим аспектам внедрения этих методов для создания гармоничной рабочей атмосферы и повышения производительности труда. Подчёркивается необходимость учёта индивидуальных различий сотрудников для укрепления их лояльности и улучшения взаимодействия внутри коллектива. Выводы подчёркивают, что персонализированный подход к мотивации является ключом к успешному формированию высокоэффективных команд и адаптации к современным вызовам на рынке труда.

Ключевые слова: мотивация персонала, индивидуальные особенности, персонализированный подход, корпоративная культура, гибкие вознаграждения, обратная связь, вовлечённость, профессиональное развитие.

Nikanorov Maxim Sergeevich
Moscow International Academy

Individual characteristics of employees as a motivation factor: methods of a personalized approach

Annotation. The article is devoted to the study of the role of individual characteristics of employees in the process of motivation and involvement in the workplace. The article considers the importance of a personalized approach to motivation that takes into account personal preferences, values, needs and professional ambitions of employees. Various methods are analyzed, such as surveys, individual development plans, flexible remuneration schemes, development of corporate culture and providing feedback. Special attention is paid to the practical aspects of implementing these methods to create a harmonious working atmosphere and increase productivity. The need to take into account the individual differences of employees is emphasized in order to strengthen their loyalty and improve interaction within the team. The findings emphasize that a personalized approach to motivation is the key to the successful formation of highly effective teams and adaptation to modern challenges in the labor market.

Keywords: staff motivation, individual characteristics, personalized approach, corporate culture, flexible remuneration, feedback, engagement, professional development.

Мотивация персонала является одним из ключевых аспектов эффективного управления организацией, так как именно от уровня вовлечённости и удовлетворённости сотрудников зависят производительность труда, качество выполнения задач и общее состояние корпоративной культуры. В условиях быстро меняющейся бизнес-среды и растущей конкуренции компании все более осознают, что традиционные методы мотивации, такие как финансовые инструменты и материальные вознаграждения, могут не всегда быть

достаточными для достижения высоких результатов [1]. В последние годы наблюдается значительный сдвиг акцентов в области управления, который направлен на признание важности индивидуальных характеристик сотрудников как фактора, влияющего на уровень их мотивации. Этот сдвиг в стратегии управления связан с глубоким пониманием того, что каждый сотрудник уникален: у него свои потребности, интересы, ценности и личные цели. Психология труда, социология и другие дисциплины стали активно исследовать, как индивидуальные различия, такие как мотивационные стили, личностные качества, карьерные амбиции и даже культурные особенности, влияют на поведение и производительность в рабочей среде.

Современные организации пытаются перейти от однообразных систем мотивации к более персонализированным подходам, учитывающим индивидуальные предпочтения сотрудников [1]. Например, в то время как одни могут быть мотивированы вознаграждениями, другие найдут большую ценность в возможности профессионального роста или гибкого графика работы. Понимание этих индивидуальных различий позволяет создать более эффективные мотивационные стратегии, способствующие не только улучшению производительности, но и повышению уровня удовлетворенности работой, что в долгосрочной перспективе ведет к снижению текучести кадров и укреплению лояльности сотрудников.

Таким образом, акцент на индивидуальных характеристиках сотрудников в процессе мотивации становится не просто трендом, а необходимостью для эффективного управления [2]. Организации, которые успешно интегрируют этот подход в свою культуру, получают значительное преимущество на рынке, создавая более гармоничную и продуктивную рабочую среду.

Индивидуальные особенности сотрудников включают в себя психологические, социальные и профессиональные аспекты, такие как [3]:

- личностные характеристики (уровни добросовестности, устойчивости к стрессу и другие);
- мотивационные предпочтения (внутренние (самореализация, развитие навыков) и внешние (материальные вознаграждения, признание) стимулы);
- ценности и убеждения (личные ценности, стратегии взаимодействия с окружающими, отношение к работе и жизни в целом);
- опыт и навыки (предшествующий опыт, профессиональная подготовка и уровень компетенции).

Учет этих характеристик при разработке мотивационных стратегий позволяет создавать более целостные и эффективные системы мотивации.

Для успешной реализации персонализированного подхода к мотивации организации могут использовать различные методы [4], такие как:

1. Опросы и интервью. Проведение регулярных опросов и индивидуальных интервью – это эффективный инструмент для получения глубокого понимания потребностей и мотивов сотрудников. Такой подход не только способствует укреплению связи между руководством и коллегами, но и позволяет создавать персонализированные стратегии мотивации, учитывающие уникальные предпочтения каждого сотрудника.

У данного метода есть свои неоспоримые преимущества: индивидуальный подход (каждое интервью позволяет выяснить специфические желания и ожидания сотрудников), динамическое реагирование на изменения (позволяют отслеживать изменения в восприятии и мотивации сотрудников со временем), улучшение корпоративной культуры (позволяет сотрудникам открыто делиться своими мыслями и чувствами), выявление мотивационных триггеров, создание базы данных о мотивационных факторах.

Прежде чем приступить к проведению опросов и интервью, необходимо четко сформулировать цели. Необходимо создать анкеты и вопросы для интервью, которые будут позволять получать информацию, соответствующую заранее установленным целям. Важно

учитывать формулировки вопросов, чтобы они были понятны и не слишком сложны. Также стоит определиться с выбором временных интервалов (ежеквартально, раз в полгода или ежегодно) и форматов (анонимно или с указанием имени). После сбора данных важно провести их анализ. Это включает в себя выявление общих тенденций, а также индивидуальных особенностей. На основе полученных результатов необходимо разрабатывать программы и стратегии, которые будут соответствовать уникальным потребностям сотрудников, такие как обучение, карьерное развитие или улучшение условий труда. Важно не только собирать данные, но и сообщать сотрудникам о том, как была использована их информация. Это поможет укрепить доверие и показать, что их мнение действительно важно для организации.

Регулярные опросы и индивидуальные интервью являются мощным инструментом управления мотивацией сотрудников [5]. При правильном подходе они могут существенно повысить уровень удовлетворенности работников, улучшить атмосферу в коллективе и, как следствие, увеличить производительность труда. Важно помнить, что каждая организация уникальна, и те методы, которые работают для одной компании, могут не подойти для другой. Поэтому постоянное внимание к отзывам сотрудников и готовность адаптироваться к их потребностям – это залог успешного развития и высокой эффективности бизнеса.

2. Индивидуальные планы развития. Создание индивидуальных планов развития (ИПР) для сотрудников – это стратегический подход, который способствует не только профессиональному росту каждого члена команды, но и развитию компании в целом [6]. Эти планы могут варьироваться от навыков, необходимых для текущих задач, до долгосрочных карьерных целей и личных амбиций, что делает их мощным инструментом для повышения мотивации и вовлеченности сотрудников.

Индивидуальный план развития (ИПР) начинается с тщательной оценки текущего состояния сотрудника, что включает в себя анализ его навыков, опыта и степени удовлетворенности работой. Этот процесс может быть дополнен самодиагностикой, а также сбором обратной связи от коллег, что помогает создать полную картину профессионального положения. На основе этой оценки будут определяться как профессиональные, так и личные цели. Профессиональные цели могут охватывать различные амбиции, такие как стремление занять руководящую должность или овладеть новыми специализированными навыками. Личные цели также важны, так как они могут включать развитие лидерских качеств, навыков общения или самообразования. Для достижения этих целей требуется выбор подходящих инструментов и ресурсов. Сотрудникам следует предложить разнообразные возможности для обучения, включая внутренние и внешние курсы, вебинары и специализированную литературу. Менторство и коучинг также играют значимую роль, так как выделенные наставники могут поддерживать сотрудников в выполнении их плана, помогая при этом сохранять высокую мотивацию.

Для эффективного продвижения по пути к целям необходимо проводить регулярный мониторинг и оценку прогресса. Это предполагает встречи, во время которых обсуждаются достигнутые результаты и возможные корректировки плана в случае изменения интересов или приоритетов [6]. Также важно разработать систему метрик для оценки прогресса, которая будет учитывать как количественные показатели, например: количество завершенных курсов или изменения в должности, так и качественные — такие как удовлетворенность работой и уверенность в собственных силах.

Кроме того, важным аспектом является внедрение и практическое применение полученных знаний и навыков [7, 8]. Сотрудники должны иметь возможность применять свои знания в реальных проектах или участвовать в сложных задачах, что не только помогает закрепить уроки, но и способствует их дальнейшему профессиональному росту.

Наконец, создание открытой атмосферы для обратной связи является залогом успешной работы ИПР. Это пространство позволяет сотрудникам делиться своим опытом, высказать мнение о процессе обучения и адекватно реагировать на поддержку со стороны

руководства. Тем самым формируется корпоративная культура, способствующая постоянному обучению и развитию всех членов команды.

Внедрение индивидуальных планов развития не только помогает каждому сотруднику достичь своих целей, но и значительно укрепляет связь между сотрудниками и организацией, что в конечном итоге приводит к повышению общей эффективности и успеха компании.

3. Гибкие схемы вознаграждений. Разработка гибких схем вознаграждений — это важный элемент управления талантами в организации, поскольку позволяет повысить удовлетворенность сотрудников и их приверженность компании. Гибкие схемы вознаграждений обладают несколькими ключевыми компонентами и принципами, которые помогают эффективно учитывать индивидуальные предпочтения сотрудников [8].

Каждый сотрудник уникален, и его мотивация может значительно отличаться. Это может зависеть от различных факторов, включая жизненные обстоятельства, карьерные амбиции, личные ценности и даже психологические особенности. Внедрение системы выбора для сотрудников может быть очень эффективным. Дайте возможность сотрудникам самим выбирать форму вознаграждения из заранее определенного списка. К примеру, они могут выбирать между:

- денежным вознаграждением (премии, бонусы или зарплатные надбавки);
- дополнительными днями отпуска (возможность взять больше выходных или праздничных дней);
- обучением и развитием (оплата курсов, семинаров или тренингов);
- гибкостью рабочего времени (возможность работать удаленно или изменять график).

Важно обеспечить прозрачность в системе вознаграждений. Также крайне важно, чтобы все сотрудники имели равные условия для участия в этой системе. Прозрачные критерии помогают избежать недовольства и недопонимания.

Возможно применение гибкой схемы вознаграждений. Это может быть комбинация как финансовых, так и нефинансовых стимулирующих мер. Например, сотрудники могут сочетать: денежные бонусы за достижения, оплачиваемые дни для отдыха и восстановления и дополнительные ресурсы для профессионального обучения или развития. Система гибких вознаграждений должна быть динамичной и гибкой. Настройки могут изменяться в зависимости от корпоративной культуры, изменений в рыночной среде или новых целей компании.

Гибкие схемы вознаграждений, учтя индивидуальные предпочтения сотрудников, могут значительно повысить их мотивацию и вовлеченность. Такой подход требует тщательной проработки, регулярной оценки и гибкости, однако конечный результат — это более удовлетворенные и продуктивные сотрудники, что, в свою очередь, положительно сказывается на общей эффективности компании.

4. Корпоративная культура. Корпоративная культура играет ключевую роль в создании эффективной и гармоничной рабочей атмосферы, способной удерживать таланты и повышать уровень вовлеченности сотрудников. Основным аспектом этой культуры является принятие разнообразия, которое подразумевает открытость к различным мнениям, стилям работы и личностным особенностям [9]. Организация должна обеспечивать равный доступ для всех сотрудников, независимо от их фонового контекста, пола, возраста или других факторов, что поможет формировать чувство общей ценности и принадлежности.

Важно создать инклюзивную среду, в которой каждый член команды может свободно высказаться и чувствовать себя услышанным. Это можно достичь через систематическое обучение для менеджеров, которые должны понимать, как эффективно управлять разнообразием в своих коллективах, а также через создание ресурсных групп, где сотрудники смогут общаться и делиться опытом.

Кроме того, поддержка инициатив сотрудников является важным элементом активной корпоративной культуры, способствующей повышению уровня вовлеченности. Сотрудники должны чувствовать, что их идеи важны и могут быть реализованы. Создание пространства для инноваций и предложений позволяет каждому участнику команды не только развивать свою креативность, но и непосредственно влиять на улучшение процессов и продуктов компании. В результате такой подход формирует атмосферу, в которой ценится не только результат, но и само участие каждого человека в развитии организации.

Создание корпоративной культуры, которая ценит разнообразие и индивидуальность, помогает сотрудникам чувствовать себя принятыми и оцененными. Это может быть достигнуто через организацию командных мероприятий, обсуждение успехов и достижений работников, а также поддержку инициатив сотрудников.

5. Обратная связь – это неотъемлемая часть здоровых рабочих отношений, которая способствует личностному и профессиональному развитию сотрудников. Регулярное предоставление обратной связи помогает установить четкое понимание ожиданий и стандартов, что в свою очередь позволяет работникам более осознанно подходить к выполнению своих задач [9]. Когда управленцы уделяют время для конструктивного обсуждения как успехов, так и областей для роста, это создает у сотрудников ощущение важности их вклада и значения их работы для общего успеха команды и компании.

Важно, чтобы обратная связь была двусторонней. Сотрудники должны чувствовать себя комфортно, высказывая свои мысли относительно рабочего процесса и предлагая свои рекомендации по улучшению. Это требует от руководства открытости и готовности выслушать. Слушая мнения сотрудников, компании не просто развивают более продуктивные рабочие отношения, но и аккумулируют идеи, которые могут привести к инновациям и улучшению процессов.

Кроме того, регулярные обсуждения помогают выявить мотивационные потребности каждого сотрудника. Это знание позволяет руководителям адаптировать подходы к каждому члену команды, поддерживая их на пути к достижению целей и раскрытию потенциала. Благодаря такому индивидуализированному подходу каждая встреча по обратной связи становится не просто формальностью, а значимым шагом к созданию атмосферы доверия, где сотрудники могут открыто делиться своими мыслями, ощущая при этом поддержку и заинтересованность со стороны коллег и руководства.

Таким образом, регулярная обратная связь не только укрепляет взаимодействие внутри команды, но и способствует формированию культуры постоянного обучения и развития, где каждый имеет возможность расти и вносить вклад в общую цель организации.

Таким образом, индивидуальные особенности сотрудников играют ключевую роль в мотивации и вовлеченности на рабочем месте. Персонализированный подход к мотивации, который включает в себя методы, учитывающие личные предпочтения, ценности и потребности каждого работника, может значительно повысить общий уровень производительности и удовлетворенности сотрудников. Организации, которые внедряют такие стратегии, имеют больше шансов на успешное преодоление вызовов современного рынка труда и формирование высокоэффективных команд.

Список источников

1. Заикина О.П., Даултаев Т. Ж. Эффективные методы мотивации и стимулирования персонала // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16, № 2.
2. Селезнева Д.И. Влияние индивидуально-психологических особенностей на жизнестойкость работников коммерческой организации // Бизнес и общество. – 2024. – № 2(42).
3. Ипполитова Я.А. Влияние личностно-психологических факторов сотрудников организации на профессиональную мотивацию // Научная инициатива в

психологии: Межвузовский сборник научных трудов студентов и молодых ученых. – Курск: Курский государственный медицинский университет, 2022. – С. 102-111.

4. Лихтанская О.И., Евдокименко А.С. Формирование эффективной системы стимулирования персонала как фактор повышения результативности труда в отрасли ЖКХ // Актуальные вопросы архитектуры и строительства: Материалы XVI Международной научно-технической конференции, Новосибирск, 18–20 апреля 2023 года. – Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), 2023. – С. 202-207.

5. Гусев А.А. Управление человеческими ресурсами - важнейший фактор успеха проекта // Russian Economic Bulletin. – 2024. – Т. 7, № 3. – С. 113-117.

6. Ананченкова П.И., Полянин А.В., Головина Т.А., Брострем В.О., Кобозева Д.Л. и др. Методологические подходы к развитию механизма управления стратегическими человеческими ресурсами в эпоху цифровизации. Монография. – Орел: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2021.

7. Андриянов Н.Ю., Тонконог В.В. Стимулирование работников организации как ключевой аспект успешного управления персоналом // Труд и социальные отношения. – 2024. – Т. 35, № 4. – С. 164-171.

8. Худяков С.О., Силаев Д.С., Тонконог В.В. Управление знаниями и управление талантами: общее и различия // Труды аспирантов Научно-исследовательского института организации здравоохранения и медицинского менеджмента: Сборник научных трудов аспирантов. – М.: НИИОЗММ, 2023. – С. 131-136.

9. Левкович Р.В., Кончаков А.В., Тонконог В.В. Необходимость и эффективность затрат на развитие персонала организации // Парадигмы социальных и экономических процессов России и тенденции их трансформации: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 105-летию Финансового университета при Правительстве РФ и 30-летию Новороссийского филиала Финансового университета, Новороссийск, 21 марта 2024 года. – Краснодар: Индивидуальный предприниматель Алзидан Махер, 2024. – С. 228-232.

Информация об авторе

Никаноров Максим Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Nikanorov Maxim Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 338

DOI 10.26118/2782-4586.2024.93.41.068

Кондрашов Сергей Вячеславович

Дальневосточный федеральный университет

Кызлаков Константин Александрович

Дальневосточный федеральный университет

Андриевских Мирослава Витальевна

Дальневосточный федеральный университет

Ярош Анастасия Леонидовна

Дальневосточный федеральный университет

Реализация муниципальной политики в сфере экономики по поддержке малого и среднего бизнеса в Российской Федерации

Аннотация. В большинстве экономических управляемых объектов осуществляется непосредственное соединение рабочей силы (человека) и средств производства. В них потребляются природные ресурсы, средства производства, рабочая сила, и одновременно создаются новые продукты производственного и непроизводственного назначения. На эти объекты влияют: природная среда, состав и качество природных ресурсов, уровень развития производительных сил, научно-технический прогресс, тип общественных отношений и их уровень, степень трудовой, социальной и интеллектуальной развитости человека и многие другие моменты. Состояние и продуктивность экономических управляемых объектов характеризуют в главном уровень развития муниципального образования и возможности муниципального управления в нем.

Ключевые слова: муниципальная политика, экономическая система, малый и средний бизнес, государственное управление

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich

Far Eastern Federal University

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich

Far Eastern Federal University

Andrievskikh Miroslava Vitalievna

Far Eastern Federal University

Jarosh Anastasia Leonidovna

Far Eastern Federal University

Implementation of municipal economic policy to support small and medium-sized businesses in the Russian Federation

Annotation. In most economically managed facilities, there is a direct connection between the labor force (human) and the means of production. They consume natural resources, means of production, and labor, and at the same time create new products for industrial and non-industrial purposes. These objects are influenced by: the natural environment, the composition and quality of natural resources, the level of development of productive forces, scientific and technological progress, the type of social relations and their level, the degree of human labor, social and intellectual development, and many other points. The state and productivity of economic managed facilities characterize, in the main, the level of development of a municipality and the possibilities of municipal management in it.

Keywords: municipal policy, economic system, small and medium-sized businesses, public administration

В то время как муниципальная политика в отношении малого и среднего бизнеса (МСБ) в России направлена на оказание поддержки и решение проблем, могут возникнуть потенциальные проблемы. Некоторые из проблем, связанных с муниципальной политикой в отношении малого и среднего бизнеса, включают:

1. Непоследовательная реализация
2. Ограниченная осведомленность
3. Сложные и обременительные процедуры

Приведем виды государственной поддержки, которые доступны предпринимателям в 2024 году.

Меры поддержки для предпринимателей можно разделить по нескольким категориям (группам). Среди основных можно назвать льготное кредитование, поддержка IT, параллельный импорт, налоговые каникулы и льготы, льготный лизинг, проверки, некоторые меры отраслевой поддержки и др.

В начале 2023 года Центральный банк РФ представил Дорожную карту поддержки малого и среднего бизнеса на 2023–2024 годы. Цель документа – сделать кредиты более доступными для малых и средних предприятий. Для приоритетных отраслей российской экономики предусмотрены льготные кредиты. Представитель МСП может получить кредит по сниженной ставке – не более чем ключевая ставка, действующая на дату заключения кредитного договора, + 2,75% годовых, если соответствует следующим требованиям:

1. нет долгов по зарплате;
2. компания или предприниматель не банкротятся;
3. если есть долг перед налоговой, то его сумма не должна превышать 50 000 руб.;
4. бизнес должен работать в приоритетных отраслях, например в сельском хозяйстве, образовании, туризме или общепите.

Кроме того, в 2024 году действует еще одна программа льготного кредитования для представителей МСП. Предусмотрены кредиты на перестройку производства под 4,5% и на развитие производства под 3%. Средства можно будет потратить на закупку оборудования, капремонт производственных помещений или запуск новых производств. В приоритетном порядке кредиты смогут получить предприятия в сферах переработки с/х продукции, логистики и гостиничного бизнеса. Программа распространяется также и на самозанятых. Срок действия льготной программы составляет 3 года. При этом кредит можно взять на 10 лет.

Напомним, что в новых регионах также утверждены параметры программы льготного кредитования МСП. Денежные средства выдаются на срок до 3 лет по ставке до 10%. Максимальный размер такого займа составляет 50 млн руб. Воспользоваться этой возможностью предприниматели смогут до конца 2025 года. Поручителем выступает Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства. Объем выдачи таких кредитов составляет 10 млрд руб.

До конца 2024 года в регионах предприниматели (ИП), занятые в производственной, социальной или научной сфере (список видов льготной деятельности устанавливается самостоятельно каждым регионом и может отличаться) могут получить налоговые каникулы на два налоговых периода максимум. Для получения налоговых каникул требуется зарегистрировать ИП и подать заявление о переходе на УСН (или перейти на патентную систему налогообложения).

Кроме того, для всех организаций и ИП в 2024 году действуют четыре важные меры поддержки:

1. возмещение НДС в ускоренном режиме без банковских гарантий и поручительства (при условии, если организация или ИП не находятся в процессе реорганизации, ликвидации или в отношении них не возбуждено дело о банкротстве);
2. отмена НДС с материальной выгоды (если выгода была в 2023 году). Обложению НДС не подлежат следующие виды доходов: от экономии на процентах за пользование

заемными (кредитными) средствами от организаций (ИП), с которыми налогоплательщики состоят в трудовых отношениях; от приобретения товаров (работ, услуг) в соответствии с гражданско-правовым договором у лиц, являющихся взаимозависимыми по отношению к налогоплательщику; от приобретения налогоплательщиками ценных бумаг и производных финансовых инструментов;

3. снижение транспортного налога для дорогих легковых автомобилей (до 2022 года при расчете налога на машины стоимостью от 3 до 10 млн руб. применялся повышающий коэффициент – 1,1 и 2. Сейчас эти коэффициенты ликвидировали);

4. заморозка налогов на недвижимость и земельный участок (для расчета соответствующего налога необходимо использовать кадастровую стоимость по состоянию на 1 января 2022 года. Если кадастровая стоимость снижается, то надо использовать новую, более низкую).

Для решения проблемы непоследовательной реализации муниципальной политики в отношении малого и среднего бизнеса (МСБ) в разных регионах или муниципалитетах могут быть рассмотрены следующие решения [2]:

- Обмен информацией и сотрудничество:

Содействие регулярному обмену информацией и сотрудничеству между различными муниципалитетами и регионами. Этого можно достичь путем создания платформ, сетей или форумов, на которых органы власти, ответственные за политику поддержки малого и среднего бизнеса, могут обмениваться опытом, проблемами и успешными практиками [1]. Совместные подходы могут помочь выявить общие проблемы и разработать стратегии для последовательной реализации.

- Мониторинг и оценка:

Внедрите надежную систему мониторинга и оценки для оценки эффективности и последовательности реализации политики в разных регионах. Это может включать сбор данных по ключевым показателям эффективности, таким как количество поддерживаемых малых и средних предприятий, выделенные средства и достигнутые результаты. Регулярные отчеты об оценке могут выделить области, в которых существуют несоответствия, и помочь определить регионы, которые нуждаются в дополнительной поддержке или руководстве.

Для решения проблемы ограниченной осведомленности малого и среднего бизнеса (МСБ) о муниципальной политике и механизмах поддержки могут быть реализованы следующие решения:

- Комплексные информационные кампании:

Разработка и проведение комплексных информационных кампаний для повышения осведомленности о муниципальной политике и программах поддержки малого и среднего бизнеса. Это может включать использование нескольких каналов, таких как веб-сайты, платформы социальных сетей, печатные СМИ, радио и местное телевидение. Кампания должна четко информировать о доступных механизмах поддержки, критериях отбора, процедурах подачи заявок и преимуществах участия в программах.

- Оценка и обратная связь:

Внедрение механизма для сбора отзывов от малого и среднего бизнеса относительно их опыта получения муниципальной поддержки. Проводите опросы, сессии обратной связи или фокус-группы, чтобы понять любые проблемы, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия при доступе к информации или использовании механизмов поддержки. Используйте эту обратную связь для улучшения коммуникационной стратегии, оптимизации процессов и повышения эффективности программ поддержки.

Для обеспечения эффективности этих решений крайне важно регулярно проводить оценку воздействия информационно-просветительских кампаний и усилий по распространению информации [3]. Это можно сделать с помощью опросов обратной связи, отслеживания количества малых и средних предприятий, получающих доступ к программам поддержки, и мониторинга общего уровня осведомленности среди малых и

средних предприятий. Основываясь на результатах оценки, в коммуникационные стратегии и информационно-пропагандистские инициативы могут быть внесены коррективы и улучшения.

Кроме того, сотрудничество с местными заинтересованными сторонами, такими как бизнес-ассоциации, образовательные учреждения и отраслевые организации, будет иметь важное значение для успешной реализации. Привлечение этих заинтересованных сторон поможет расширить охват и эффективность кампаний по повышению осведомленности, поскольку они создали сети и имеют прямой доступ к малому и среднему бизнесу.

Постоянная коммуникация и обновления также жизненно важны для поддержания осведомленности и вовлеченности малого и среднего бизнеса. Муниципальные власти должны регулярно сообщать об обновлениях, новых инициативах, историях успеха и тематических исследованиях, чтобы вдохновлять и мотивировать малый и средний бизнес воспользоваться имеющейся поддержкой. Этого можно достичь с помощью различных каналов, включая веб-сайты, платформы социальных сетей, информационные бюллетени и целевые кампании по электронной почте.

Список источников

1. Никовская Л.И., Якимец В.Н. Типология публичной политики в российских регионах // СОЦИС (Социологические исследования). 2011а, No 3. С. 56–66.
2. Риттер М. Публичная сфера как идеал политической культуры // Граждане и власть: проблемы и подходы / под ред. Г. М. Михалевой, С. И. Рыженкова. СПб.: Летний сад, 2001. С. 30–67.
3. Указ Президента РФ от 14 ноября 2017 г. No 548 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71709662/> (дата обращения: 22.10.2024).

Информация об авторах

Кондрашов Сергей Вячеславович, студент кафедры политологии Восточного Института - Школы региональных и международных исследований ДВФУ ФГАОУ ВО Дальневосточного федерального университета, Владивосток, Россия.

Кызлаков Константин Александрович, студент кафедры кораблестроения и океанотехники, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Андриевских Мирослава Витальевна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Ярош Анастасия Леонидовна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Информация о научном руководителе

Нечай Екатерина Евгеньевна, кан. полит. наук., кафедра политологии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Information about the authors

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich, student of the Department of Political Science of the Oriental Institute - School of Regional and International Studies of the Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia.

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich, student, of the Department of Shipbuilding and Ocean Engineering, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Andrievskikh Miroslava Vitalievna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Jarosh Anastasia Leonidovna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Information about the scientific supervisor

Nechai Ekaterina Evgenievna, Candidate of Political Sciences, Department of Political Science,
Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.87.71.069

Кондрашов Сергей Вячеславович

Дальневосточный федеральный университет

Кызлаков Константин Александрович

Дальневосточный федеральный университет

Андриевских Мирослава Витальевна

Дальневосточный федеральный университет

Ярош Анастасия Леонидовна

Дальневосточный федеральный университет

Исследование возможностей применения опыта Китая в создании эффективной экономической комплаенс политики для российских государственных компаний

Аннотация. Несмотря на отсутствие антикоррупционного комплаенса как закрепленного правового явления, антикоррупционное законодательство в Российской Федерации имеет очень длинную историю, которая сформировала будущее развития российской практики внедрения и регулирования антикоррупционного комплаенса. Сегодня в России некоторые крупные государственные компании серьезно относятся к соблюдению российского антикоррупционного комплаенса. Однако, это лишь малая часть того, на чем держится экономика Российской Федерации. Необходима тщательная разработка антикоррупционной комплаенс-системы, что поможет снизить уровень коррупционных правонарушений внутри компаний и уровень убытков от коррупции, а также предостережет российскую экономику от упадка в непростое для экономики страны время.

Ключевые слова: экономическая система, комплаенс, государственное регулирование, антикоррупционные механизмы, бизнес.

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich

Far Eastern Federal University

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich

Far Eastern Federal University

Andrievskikh Miroslava Vitalievna

Far Eastern Federal University

Jarosh Anastasia Leonidovna

Far Eastern Federal University

Exploring the possibilities of applying China's experience in creating an effective economic compliance policy for Russian state-owned companies

Annotation. Despite the absence of anti-corruption compliance as a fixed legal phenomenon, anti-corruption legislation in the Russian Federation has a very long history, which has shaped the future development of the Russian practice of implementing and regulating anti-corruption compliance. Today in Russia, some large state-owned companies take Russian anti-corruption compliance seriously. However, this is only a small part of what the economy of the Russian Federation is based on. A thorough development of an anti-corruption compliance system is needed, which will help reduce the level of corruption offenses within companies and the level of losses from corruption, as well as warn the Russian economy against decline at a difficult time for the country's economy.

Keywords: economic system, compliance, government regulation, anti-corruption mechanisms, business.

В России антикоррупционное законодательство появилось в качестве регулятора сферы государственной службы. С самых истоков формирования русского государства представители власти «кормились» за счет взносов граждан. Это привело к появлению идеи о том, что там, где находится власть, там и сосредоточены финансовые ресурсы. Таким образом, в 1397 году была принята Двинская грамота, в которой впервые был сформулирован запрет на взяточничество.

Уже в 1497 году в Судебнике была установлена ответственность за дачу и получение взяток, но более активно начали разрабатывать антикоррупционное законодательство в период правления Петра I. Появилась санкция в виде смертной казни и расширился состав коррупционных правонарушений.

В Уложении 1945 года весь пятый раздел был посвящен антикоррупционным преступлениям и ответственности за них государственными служащим.

В советский период коррупция признавалась правонарушением, так как государственное управление рассматривалось в качестве важнейшей части построения нового общества. Это подтверждают такие нормативно-правовые акты как: Декрет СНК РСФСР от 8 мая 1918 г. «О взяточничестве» Декрет СНК РСФСР от 16 августа 1921 г. «О борьбе со взяточничеством», УК РСФСР 1922 г. введена глава о должностных преступлениях, УК РСФСР 1960 г.

То есть в той России отсутствовала идея о необходимости регулирования деятельности частных компаний. Все внимание было сосредоточено на государственном секторе.

Сегодня же основным регулятором антикоррупционного законодательства России является Федеральный закон "О противодействии коррупции" от 25.12.2008 N 273-ФЗ [5]. В статье 13.3 устанавливается обязанность организаций как в государственном, так и в частном секторе принимать меры по предупреждению коррупции.

Сам же комплаенс в России четко регламентирован только в банковской сфере, где Банком России установлены требования по соответствию деятельности законодательству о финансовых рынках и кредитных организациях.

Таким образом, по состоянию на 2024 год в России существуют лишь точечные акты в конкретных сферах регулирования, которые оперируют понятием комплаенс. С чем это связано?

Исторически сложилось так, что развитие института антикоррупционного комплаенса в России было связано с регламентацией деятельности государственных служащих. Такое понятие как «бизнес» отсутствовало. Поэтому в настоящий момент существует система разработанных стандартов оценки коррупционных рисков в государственном секторе, что для частного сектора чуждо.

Тем не менее, тенденции к развитию антикоррупционного комплаенса в государственных компаниях России все же есть. Это подтверждает Антикоррупционный рейтинг российского бизнеса, составленный Российским союзом промышленников и предпринимателей в 2022 году. Более детально это можно рассмотреть на примерах ПАО «Сбербанк» и ПАО «Газпром». По данным Антикоррупционного рейтинга российского бизнеса ПАО «Сбербанк» получил класс В1, что говорит о среднем уровне противодействия коррупции. Являясь крупнейшим транснациональным банком как в России, так и в Центральной и Восточной Европе Сбербанк вынужден внедрять систему мероприятий и процедур, чтобы соответствовать применимому антикоррупционному законодательству. Помимо менеджера, осуществляющего комплаенс-контроль, в Сбербанке существует «Горячая линия комплаенс», работающая круглые сутки и принимающая сообщения о нарушениях Кодекса этики.

В 2019 году «Сбер» повторно получил сертификаты International Compliance Association по результатам прохождения аудита на соответствие положениям международных стандартов. Для подтверждения этого статуса снова Сбербанку

необходимо постоянно совершенствоваться во внутреннем контроле, да бы соответствовать антикоррупционному законодательству, чтобы не потерять рейтинг в глазах контрагентов, клиентов и партнеров.

Не отстает в совершенствовании внутренней системы соответствия антикоррупционным нормам и ПАО «Газпром», который по результатам Антикоррупционного рейтинга российского бизнеса получил класс А3, говорящий о том, что одна из главных российских транснациональных энергетических компаний имеет хороший уровень противодействия коррупции, однако восприимчивость к рискам коррупции может привести к ухудшению положения. В отличие от крупнейшего российского универсального банка, в Газпроме антикоррупционной этикой руководит не один комплаенс-офицер, а Комиссия по корпоративной этике, которая контролирует соблюдение Кодекса корпоративной этики ПАО «Газпром». Комиссией было также инициировано создание онлайн-курса «Корпоративная этика». По данным на 2020 год данный курс прошли 111819 человек, что говорит о серьезных намерениях компании воспитывать в своих сотрудниках соблюдение этических норм.

Одним из критериев проверки комплаенс-системы компании, разработанный Национальной Ассоциацией Комплаенс, является наличие у организации документа о коммерческой тайне [2]. В Российской Федерации был принят Федеральный закон «О коммерческой тайне» (от 29.07.2004 № 98-ФЗ), положения которого распространяются на информацию, составляющую коммерческую тайну, независимо от вида носителя, на котором она зафиксирована. В ОАО «РЖД» в 2014 году была утверждена Инструкция по обеспечению конфиденциальности при работе в автоматизированной системе передачи информации, составляющей коммерческую тайну.

Если говорить о проверке контрагентов, то в России есть такой термин «должностная осмотрительность» (введенный постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53), под которой подразумевается принятие комплекса мер, направленных на получение необходимой и достоверной информации о потенциальном контрагенте. ФНС России активно использует понятие проявления должной осмотрительности при расчете налога на прибыль если в цепочке платежей присутствуют фирмы-однодневки. На официальном сайте Федеральной Налоговой Службы можно проверить контрагентов, предоставив их ИНН или ОГРН.

В 2020 году Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации разработало документ, в котором расписаны рекомендованные меры по предупреждению коррупции в организациях.

При этом необходимые процедуры применения отдельных антикоррупционных инструментов могут быть включены в антикоррупционную политику организации в качестве приложений или отдельных локальных нормативных актов.

Разработчиком антикоррупционной политики организации может выступать работник или особое подразделение, на которых будут возлагаться функции по предупреждению коррупции.

Также рекомендуется активно привлекать к его обсуждению широкий круг работников организации. Для этого необходимо обеспечить информирование работников о возможности участия в подготовке проекта антикоррупционной политики. В частности, проект может быть размещен на официальном сайте организации. Также полезно проведение очных обсуждений и консультаций.

Антикоррупционную политику и другие документы организации, регулирующие предупреждения коррупции, рекомендуется утверждать локальными нормативными актами, что позволит обеспечить обязательность их выполнения всеми работниками организации [4].

Да, это уже показывает, что антикоррупционный комплаенс действительно постепенно устанавливается в российской практике защиты бизнеса от рисков, но применяют его пока только крупные государственные компании, которые активно

сотрудничают с зарубежными партнерами, и чья работа ориентирована на долгосрочное сотрудничество.

Тем не менее, на законодательном уровне антикоррупционный комплаенс, как понятие и явление не закреплено. Кроме того, изданные Минтрудом три новых документа: «Меры по предупреждению коррупции в организациях», «Рекомендации по порядку проведения оценки коррупционных рисков в организации» и памятка «Закрепление обязанностей работников организации, связанных с предупреждением коррупции, ответственность и стимулирование» не конкретизируют антикоррупционные меры, которые обязаны применять компании. Также они не носят нормативного характера, представляют собой лишь справочный материал и не способны устранить недостатки правового регулирования.

В связи с этим хотелось бы внести предложения по разработке эффективной системы антикоррупционного комплаенса в государственных компаниях Российской Федерации на основе опыта Китая.

Первое, понятие «комплаенс» должно быть закреплено на законодательном уровне. Это сделает отношение к внедрению комплаенса в компании более серьезным. На сегодняшний день в Российской Федерации закон о комплаенсе отсутствует. Его элементы содержатся в различных регулятивных нормах российского законодательства: 1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Статья 13.3. Предусматривает обязанности организаций принимать меры по предупреждению коррупции; 2. «Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (утв. Банком России 16.12.2003 № 242-П).

Второе, законодательство в области противодействия коррупции в российских компаниях должно состоять не только из основополагающих нормативно-правовых документов, как, например, статья 13.3 №273-ФЗ «О противодействии коррупции», но и из НПА, направленных именно на профилактику и предотвращение коррупционных правонарушений в государственных компаниях.

Третье, перечень мер по противодействию коррупции в статье 13.3 должен быть расширен. Их перечень должен быть создан специалистами в сфере комплаенс, одобрен на законодательном уровне и закреплен в официальном документе.

Четвертое, необходимо создать систему органов по комплаенс-регулированию, которая будет состоять из центрального и региональных ведомств. Это улучшит процесс по комплаенс-регулированию в российских компаниях.

И пятое, для созданных специализированных органов нужно вырастить специалистов, разбирающихся в сфере комплаенс. Для этого необходимо открыть программы подготовки в государственных вузах и постоянно проводить тренинги по повышению квалификации.

То есть эффективна комплаенс-система в Российской Федерации, по мнению авторов, должна строиться по четырем уровням: законодательный, организационный, контрольный и перспективный.

1. На законодательном уровне предполагается модернизировать статью 13.3 Федерального Закона «О противодействии коррупции», в первой части которой перечислены шесть мер обязательные для принятия организациями. Это: 1) Определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений; 2) Сотрудничество организации с правоохранительными органами; 3) Разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации; 4) Принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации; 5) Предотвращение и урегулирование конфликта интересов; 6) Недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов.

При этом часть 2 статьи 13.3 предусматривает самостоятельность организаций в выборе мер противодействия коррупции. Следовательно, возникает следующая проблема:

если организация приняла не 6, а только 3 меры по противодействию коррупции, то выполнила ли она обязанность, предусмотренную частью 1 рассматриваемой статьи?

Для того, чтобы решить вышеуказанные проблемы предлагается создать единый документ по антикоррупционной политике российского бизнеса, в котором будут более подробно расписаны меры по противодействию коррупции [1]. Также дано четкое определение понятию «антикоррупционный комплаенс».

2. На организационном уровне необходимо решить следующие проблемы: 1) Проведение вступительных испытаний для приема на работу квалифицированных комплаенс-офицеров; 2. Формирование в рамках компании независимого контролирующего комплаенс-органа, обладающего всеми возможными ресурсами для проведения внутреннего антикоррупционного аудита на всех уровнях управления компании. В локальных документах главного управленческого комплаенс-органа должны быть закреплены требования к квалификации сотрудников в него входящих. Это, например, опыт работы не менее трех лет, наличие специального образования и т. д. 3. Разработать саму комплаенс-политику компании, состоящей из локальных правовых актов, устанавливающих ценности и правила компании; 4. Составить карты коррупционных рисков для их минимизации; 5. Ввести практику «Тон сверху». Глава компании обязан постоянно делать акцент на важности внедрения комплаенса в общении со своими работниками; 6. Создать специальную консультирующую телефонную линию в области противодействия коррупции для сотрудников и их клиентов; 7. Создать систему стимулов в виде рейтинга и денежного поощрения. Чем выше рейтинг у сотрудника, тем больше вероятность, что ему будет выдана денежная премия. Уровень рейтинга связан с подчинением работника антикоррупционному законодательству; 8. Ежегодно проводить обучение для сотрудников компании на основе результатов внутреннего и внешнего аудита за прошлый год. Приветствуется формат открытых лекций.

3. Чтобы организационный уровень функционировал в должной мере, необходимо обеспечить информационную открытость компании в своих действиях, связанные с нарушением антикоррупционного законодательства. Сформировать систему отчетности о проведенном комплаенс-мониторинге.

Также установить конкретные дисциплинарные санкции за нарушения в рамках антикоррупционной комплаенс-политики.

Не менее важным будем сформировать официальную единую российскую информационную базу «Черный список», в который будет входить как компании России, так и их контрагенты, нарушившие российское антикоррупционное законодательство. И создание органов по контролю за антикоррупционным комплаенсом. Это, например, центральный орган и региональные ведомства.

4. Так как сейчас XXI век и комплаенс как инструмент антикоррупционной политики не отстает от цифровизации, то весьма актуальным будет наладить систему Отслеживания того, что пишут сотрудники, какую информацию получают и передают с помощью рабочей IT-инфраструктуры (*по приложению №2*).

При этом, чтобы у российских компаний было больше мотивации внедрять в свою систему внутреннего контроля комплаенс, можно предложить им поощрения в виде льгот и снижения налогов.

Таким образом, следует сделать вывод, что на сегодняшний день в Российской Федерации внедряют антикоррупционный комплаенс только крупные государственные компании из-за того, что они очень часто взаимодействуют с международным рынком, на котором многие иностранные организации уже давно практикуют введение комплаенс-политики.

Однако, на сегодняшний день построение комплаенс-системы в российских реалиях еще далеко от идеала. Российские компании не обладают правовыми инструментами для построения комплаенс-политики. Мало того, России не хватает практики защиты заявителей от коррупции, органов по регулированию комплаенс-процесса в организациях

по всей стране и «черного списка», куда будут входить отечественные и зарубежные компании, не посчитавшие нужным исполнять антикоррупционное законодательство России [3].

Коррупция – негативное явление, мешающее нормальному развитию экономики страны. Для того, чтобы справиться с ней, государства разрабатывают антикоррупционную политику.

Проанализировав понятия «коррупция», «антикоррупционная политика» и «комплаенс», а также опыт США, Франции и Китая, последний из которых был взят как самый подходящий для России, следует сделать следующие выводы: 1. Понимание коррупции необходимо для точного определения всех возможных рисков в борьбе с ней; 2. Антикоррупционная политика является неотъемлемой частью стратегии национальной безопасности России. Ее разработка и реализация необходима для благоприятного развития государства; 3. COMPLAINT является неотъемлемой частью государственной антикоррупционной политики, выступающий в качестве инструмента взаимодействия государства и частного сектора в борьбе с коррупцией; 4. Опыт США в построении комплаенс-политики в организации считается полезным в качестве разработки внутреннего и внешнего антикоррупционного законодательства. Французский опыт в противодействии коррупции в частном секторе также полезен для российской практики в плане разработки полного комплаенс-руководства. Тем не менее, китайская практика противодействия коррупции в бизнесе больше подходит для России. Это связано с такими общими для обеих стран признаками, как централизованность управления, романо-германская правовая система и контроль государства над бизнесом; 5. На основе опыта Китая и крупных государственных компаний России, которые уже частично внедрили комплаенс в свою систему внутреннего контроля из-за постоянного взаимодействия с иностранными компаниями, авторы данного исследования сделали предложения по улучшению комплаенс-системы в России. Это, во-первых, регулирование комплаенса самим государством (разработка антикоррупционного законодательства, направленное на противодействие коррупции в компании и создание органов по контролю за комплаенс-процессами) и, во-вторых, формирование комплаенс-политики внутри компаний, вводя антикоррупционные меры.

Список источников

1. Дахин, А.В. Коррупция: элементы социологической модели/А.В. Дахин // Коррупция в органах государственной власти: природа, меры противодействия, международное сотрудничество: сб., тс. - СПб., – 2001. – Т. 7 № 2. – 300 с.
2. Лунеев В. В. Коррупция: политические, экономические, организационные и правовые проблемы (Тезисы доклада) // Государство и право. - 2000. – Т. 2 № 4. – С. 268–270.
3. Никитенко Е. Г., Юсуфханова Л. В. Международный опыт борьбы с коррупцией. Институциональный аспект// Азимут научных исследований: Экономика и управление. – 2016. – Т. 5 № 3. – С. 257–259.
4. Эндрю Рой. Коррупция в бизнесе: теория и практика управления// Бизнес и глобализация. – 2007. – Т. 1 № 3. – С. 325–327.
5. Статья 13.3 «Обязанность организаций принимать меры по предупреждению коррупции» ФЗ от 25.12.2008 №273-ФЗ «О противодействии коррупции»: [Электронный ресурс] // Компьютерная справочная правовая система в России «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/8d84ba0cd0bfdc5f27fe88bbbd379be910a28b17/(Дата обращения: 01.10.2024).
6. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]: Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/https://yandex.ru/search/?text=%D

[0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%](#)
обращения: 01.10.2024).

(Дата

Информация об авторах

Кондрашов Сергей Вячеславович, студент кафедры политологии Восточного Института - Школы региональных и международных исследований ДВФУ ФГАОУ ВО Дальневосточного федерального университета, Владивосток, Россия.

Кызлаков Константин Александрович, студент кафедры кораблестроения и океанотехники, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Андриевских Мирослава Витальевна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Ярош Анастасия Леонидовна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Информация о научном руководителе

Нечай Екатерина Евгеньевна, кан. полит. наук., кафедра политологии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Information about the authors

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich, student of the Department of Political Science of the Oriental Institute - School of Regional and International Studies of the Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia.

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich, student, of the Department of Shipbuilding and Ocean Engineering, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Andrievskikh Miroslava Vitalievna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Jarosh Anastasia Leonidovna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Information about the scientific supervisor

Nechai Ekaterina Evgenievna, Candidate of Political Sciences, Department of Political Science, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

УДК 338

DOI 10.26118/2782-4586.2024.32.28.070

Кондрашов Сергей Вячеславович

Дальневосточный федеральный университет

Кызлаков Константин Александрович

Дальневосточный федеральный университет

Андриевских Мирослава Витальевна

Дальневосточный федеральный университет

Ярош Анастасия Леонидовна

Дальневосточный федеральный университет

Влияние экономического прогресса на развитие информационного общества

Аннотация. В середине XX в. социальная структура общества потерпела изменения, которые были обусловлены эволюцией индустриального общества в постиндустриальное общество. Так, потенциал развития постиндустриального общества можно оценить объемами информации и знаний, которыми оно располагает, поскольку именно знания выступают в качестве оси, вокруг которой выстраиваются новые технологии, экономический рост и новая стратификация общества. Научно-технический прогресс и смещение акцента из индустриального сектора производства в научный привели к тому, что социологи заговорили о появлении нового общества. Так, в 70-х гг. XX в. зародилась концепция информационного общества. Появление нового общества вызывало интерес у многих ученых. Например, У. Дайзард исследовал становление информационного общества и также придерживался трехэтапной истории развития: «США – первая страна, осуществившая трехстадийный переход от аграрного общества к индустриальному. Ясна лишь одна его характеристика из целого веера возможностей: основным видом экономической деятельности становится производство, хранение и распространение информации» [1].

Ключевые слова: информационное общество, ноосфера, социум, экономика, государство, прогресс.

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich

Far Eastern Federal University

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich

Far Eastern Federal University

Andrievskikh Miroslava Vitalievna

Far Eastern Federal University

Jarosh Anastasia Leonidovna

Far Eastern Federal University

The impact of economic progress on the development of the information society

Annotation. In the middle of the twentieth century, the social structure of society underwent changes due to the evolution of industrial society into a post-industrial society. Thus, the potential for the development of a post-industrial society can be assessed by the amount of information and knowledge that it possesses, since knowledge acts as the axis around which new technologies, economic growth and a new stratification of society are built. Scientific and technological progress and the shift of emphasis from the industrial sector of production to the scientific sector led sociologists to talk about the emergence of a new society. So, in the 70s of the twentieth century, the concept of the information society was born. The emergence of a new society aroused the interest of many scientists. For example, W. Dysard studied the formation of

the information society and also adhered to a three-stage history of development: «The USA is the first country to make a three-stage transition from an agrarian society to an industrial one. Only one of its characteristics is clear from a whole fan of possibilities: the main type of economic activity is the production, storage and dissemination of information».

Keywords: information society, noosphere, society, economy, state, progress.

В 70-х гг. Д. Белл, З. Бжезинский и другие социологи стремились дать описание общества, где знания являются главным фактором развития. Такими обществами стали страны, такие как США и Япония, которые вступили в постиндустриальный период в 50-х гг. XX в., и уже к 70-м гг. перешли на новый этап своего развития. Австралийский экономист К. Кларк охарактеризовал такие общества, как общества информации и услуг. Стоит отметить, что социологи, политологи и другие ученые для обозначения такого общества применяли разные термины. Например, к З. Бжезинскому относится термин «технотронная цивилизация», к Э. Тоффлеру «третья волна» или «супериндустриальное общество» и т.д.

Тем самым, в науке закрепился самый распространенный термин – «информационное общество». Впервые данный термин был отмечен в работе американского экономиста Ф. Махлуп «Производство и применения знания в США». Но поскольку данное исследование являлось сугубо экономическим, то в научный оборот термин «информационное общество» вошел после исследования японских социологов, где получил свое определение в качестве процесса компьютеризации, предоставляющий людям доступ к источникам информации, а также обеспечивающий высокий уровень автоматизации производства. Японский социолог Й. Масуда в своей работе «Постиндустриальное общество как информационное общество» развивал теоретические идеи, т.е. он отмечал, что основой нового общества является компьютерная технология, обладающая функцией замещать или усиливать умственный труд человека [8].

Информационное общество считается обществом, которое основано на информации и знании. А причинами усиления роли информации являются разнообразными:

- Во-первых, возникновение компьютеров сделало возможным хранение, обработку и распространение объемов информации автоматически, что избавляет от осуществления таких процессов вручную.
- Во-вторых, с возрастанием численности населения все больше появляются информационные потребности людей, так как каждый индивид в любой сфере самостоятельно принимает решение.
- В-третьих, информация – неисчерпаемый ресурс, а вложения в информационные технологии оправдывают себя.

М. Кастельс в своей работе «Информационная эпоха» представил информационно-технологическую парадигму информационного общества:

- Информация – сырье, соответственно, технологии влияния на информацию очень важны.
- Информационные технологии обладают всеохватным характером, поскольку к информации относятся все аспекты социального бытия.
- Особенность информационного общества – гибкость информационных систем, их изменения и адаптация к новым условиям.
- Количественный рост информационных потоков приводит к сближению и объединению технологий.

Отечественные ученые неоднократно обращались к теме информационного общества, предложив несколько его определений.

В конце 80-х годов А.И. Ракитов в своих работах отмечал, что информационное общество – это общество, в котором средства информационной технологии направлены на то, чтобы информация стала общедоступной и активно внедрялась в жизнь и производство.

А одними из основных критериев информационного общества, по его мнению, выступают качество и количество информации, ее переработка и передача.

Г.Л. Смолян и Д.С. Черешкин рассматривали признаки информационного общества:

- Создание информационного пространства, а также углубление процессов информационного объединения стран;
- Становление в экономической сфере стран, опирающихся на применение сетевых информационных технологий, телекоммуникаций и т.д.
- Формирование рынка информации в качестве фактора производства к рынку капитала и труда;
- Рост значения инфраструктуры в системе общественного производства, а также усиление тенденций к функционированию информационных потоков в экономике;
- Удовлетворение потребностей людей в информационных услугах;
- За счет расширения возможностей систем информационного обмена на различных уровнях повышение уровня образования, а также повышение профессионализма и т.д.
- Усиление значимости проблем обеспечения информационной безопасности личности.

Помимо этого, З. Бжезинский в исследовании «Между двух веков», характеризуя информационное общество, утверждал, что в данных условиях социальная жизнь, экономика и т.д. формируются под влиянием электроники. Разрушая, тем самым, традиционные связи в семье и между поколениями. А это приводит к разрушению старых верований, формируя новое глобальное видение мира.

Французский социолог А. Турен утверждает, что основные изменения в данном обществе происходят лишь в экономическом отношении [6]. А телекоммуникационная революция приведет к преобразованию инвестиционной и управленческой политики.

Информационное общество – этап развития цивилизации, который отличается увеличенной долей информационных продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте, а также созданием информационного пространства, обеспечивающего информационное взаимодействие людей и доступ к мировым информационным ресурсам. Формирование информационного общества подразумевает стирание границ между странами и людьми, так как радикально меняется структура мировой экономики.

Если мы обратимся к философской модели информационного общества, то увидим, что она признает следующие начала:

- Основа информационного общества – коммуникационные компьютерные технологии;
- Ведущая отрасль экономики – наукоемкое производство;
- Основной целью в новом обществе выступает реализация «ценности времени».
- Производство систематизированной информации, технологий и знания;
- Основным субъектом социальной активности является «свободное сообщество».

Проанализировав различные подходы к понятию информационного общества, мы можем выделить в качестве основного определения следующее: информационное общество – общество, в котором качество жизни, перспективы социально-экономического развития и перемен зависят от информации и ее эксплуатации.

В современном социально-философском осмыслении возникновения информационного общества выделяются несколько тенденций и критериев новизны общественного устройства [7]. Такие критерии, как значение информационных технологий, доступность информации и т.д. Таким образом, следует рассмотреть онтологию информационного общества.

Онтологический статус информационного общества – объективная реальность, проявления общественного бытия, которые имеют место в действительности и через которые утверждает себя информационное общество. Философское осмысление информационного общества предусмотрено раскрыть возможности, становление и изменения в развитии информационного общества. В онтологическом плане отмечается, что информационное общество существует как реалии современности или проходит его становление. Кроме того, в современных исследованиях онтология информационного общества выступает в качестве совокупности изменений, который представляют фазу улучшения нынешней капиталистической системы.

Таким образом, онтологический статус информационного общества является системой социальных явлений, которая развивается независимо от воли индивидуумов, однако реализуется посредством определенных общественных отношений.

В информационном обществе основным способом организации производства, социального взаимодействия и получения знаний становятся информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). ИКТ являются катализатором социально-экономического развития [2]. А также ИКТ – совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств для поиска, сбора, хранения, обработки, передачи и представления данных. Данные технологии составляют отрасль экономики, участвующих в обработке информации и осуществлении коммуникации с помощью электронных средств. В данный сектор включены торговля ИКТ, компьютерное программирование, телекоммуникации и т.д. Такая продукция формирует основу информационного общества.

Информационное общество определяется, наряду с распространением ИКТ, развитием новых наук, интеграцией различных видов знания. Информационное сознание выступает в качестве трансформации взаимодействия людей под воздействием информационно-коммуникационных технологий, а также осознанием важности легкой доступности к информации.

Если рассмотреть анализ работ, которые были посвящены информационному обществу, то можно заметить, в чем теоретики отмечают важную роль знания, информации в обществе:

- И. Масуда, Д. Белл: информация – производственный ресурс, а также переход к «информационно-емкому» продукту в период развитого капитализма;
- М. Кастельс: информация – основа социальной организации, действующая в зависимости от информационно-коммуникационных технологий;
- Э. Гидденс: знание – условие «рефлексивной модернизации», или «отслеживание» с помощью информации;
- Ю. Хабермас: манипуляция посредством информации и деконструкция «публичной сферы»;
- С. Нор, А. Минк, М. Постер: общество планирования, основанное на полноте информации.

Таким образом, в большинстве концепций прослеживается роль информации, которая связана с управлением и организацией в социальной, экономической, духовной сферах. Не стоит отрицать и тот факт, что технологический прогресс преобразовывает общество в целом, вызывая появление новых профессий и т.д., но и также оказывает воздействие на менталитет человека, который определяет механизм принятия решений и образ индивида. Соответственно, один из главных аспектов данных изменений выражается в высокой степени свободы личности, так как предшествующее общество характеризуется жесткой степенью зависимости личности от образа жизни общества, его традиций и т.д. Чем выше данная зависимость, тем менее технически развито общество.

В условиях информационного общества также продолжает существовать данная зависимость индивида от общества, но при этом она не только обретает специфику, но и

меняется кардинальным образом. Прежде всего, информационная революция порождает необходимое условие освоение компьютерной грамотности, которая позволяет получать и обрабатывать нужную информацию с помощью компьютера для решения проблем [5]. Так, благодаря преимуществам информационных технологий, индивид обретает способность самостоятельно решать задачи. Кроме того, в ходе информационной революции начинается процесс индивидуализации, основой которой выступает индивидуализация труда. Американский политолог Фрэнсис Фукуяма отмечал, что данный процесс обуславливает становление общества индивидуалистским, при этом снижая уровень доверия и степень социализированности [8].

Стоит также отметить, что степень индивидуальной свободы зависит от уровня технического развития. Например, человек промышленного общества, который обладает свободой выбора профессии, передвижения, смены жительства является наиболее свободным, чем человек земледельческого общества, благополучие которого зависит от плодородия его земли. А человек информационного общества, обладающий навыками и знаниями, свободнее, чем человек индустриального общества, который выполняет конкретный набор задач. Ведь информационные технологии предоставляют возможности, позволяющие включиться в общественную жизнь, производство, а также определить и сформировать общественное мнение, потребности. К примеру, через созданный собственный сайт в Интернете предлагать какие-либо услуги.

Таким образом, информационное общество – период свободной индивидуальности. При этом в ходе перехода к информационному обществу возникают новые социальные мотивации. Например, в новом обществе основной ценностью является человек и его развитие, так как он выступает носителем интеллектуального капитала, который представляет основу информационного общества. Следовательно, изменения касаются и человеческой деятельности, т.е. труд превращается в творчество. Так, информатизация общества должны быть связана с процессами интеллектуализации общества, что влечет за собой повышение творческого потенциала индивида и его информационной среды. Многие исследователи отмечают, что информационное общество является целью и идеалом, к которому человечество стремится. Поскольку информатизация человека во всех сферах жизни неизбежный процесс, то каждое государство движется «своим путем». Одно из достижений заключается в возникновении информационно-телекоммуникационной сети Интернет, которая образует системы информационных коммуникаций для получения доступа к любым данным. Сеть Интернет можно рассматривать как пространство свободы личности, так и угрозу безопасности национальному информационному суверенитету. Поэтому в данных условиях перед государством стоит необходимость повышения культуры граждан в информационной среде.

Профессор У. Мартин отметил следующие характеристики изменений, который произошли при переходе к информационному обществу:

- Технологическая сфера: информационные технологии – основной фактор развития общества, а также применяются в быту, системе образования и производстве.
- Социальная сфера: информация и знания – главный стимулятор качества жизни, при этом складывается «информационное сознание».
- Экономическая сфера: информация – ресурс, услуга, товар и т.д.
- Политическая сфера: общество придерживается принципа свободы информации, а в политическом процессе отмечается активное участие различных политических сил.
- Культурная сфера: принятие культурной ценности информации.

Кроме того, У. Мартин утверждает, что коммуникация является ключевым элементом информационного общества.

Для перехода к информационному обществу благоприятные условия предоставляет демократия, так как она гарантирует свободу слова, право на участие в делах государства,

а также создает предпосылки для начального этапа [2]. Так, демократия, приняв ценности информационного общества, в дальнейшем развивается посредством модернизации политической коммуникации.

Информация и знания – определяющий фактор для перехода к информационному обществу, где приоритетным основанием является интеллектуализация общества и повышение информационной культуры населения. Условия же демократии предоставляют возможность для реализации концепции массового участия и удовлетворения потребностей каждого индивида. Но в рамках политических процессов необходимо использовать новые средства коммуникации для повышения информатизации общества. Стоит отметить, каким образом это отображается на механизме государства:

- Во-первых, открытый доступ к информации позволяет разместить обработанную информацию в наглядной форме ее представления.
- Во-вторых, повышение роли технократии влечет за собой необходимость разработки и создание государственных информационных систем, обладающих гибкостью и приспособляемостью.
- В-третьих, информационное общество обеспечивает взаимную коммуникацию между государством и обществом, что, в свою очередь, обеспечивает общество актуальной информацией о деятельности государства и позволяет принимать взвешенные решения при реализации политического курса. Но при этом возникает такая задача, как повышение информационной культуры населения.

Таким образом, информационное общество представляет собой этап развития цивилизации, отличающийся увеличенной долей информационных продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте, а также созданием информационного пространства, которое обеспечивает информационное взаимодействие людей и доступ к мировым информационным ресурсам. Помимо этого, в условиях информационного общества функционирование государственного механизма требует изменений, отражающиеся в создании и обеспечении условий развития процесса коммуникации между государством и обществом. Учитывая вышесказанное, можно утверждать, что информационная эпоха оказывает социально-экономическое влияние на индустриальное общество, а также модифицирует существующую систему в информационное общество.

Список источников

1. Дайзард У. Наступление информационного века // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986. С. 343-355.
2. Лаврухин А.Н. Индивид в информационном обществе // Социологические науки. 2002. С. 31-38.
3. Сухов Е.И. Информационное общество как новое общество // Социологические науки. 2011. № 7. С. 101-103.
4. Тоффлер Э. Третья волна / пер. с англ. К. Ю. Бурмистрова, Л. М. Бурмистровой, К. Л. Татариновой [и др.]. М.: АСТ, 2009. С. 7.
5. Турен А. От обмена к коммуникации: рождение программированного общества // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986. С. 229-239.
6. Фомин А.А. Эволюция представлений об информационном обществе в современной западной социологии // Социология 2018. № 2. С. 287-290.
7. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на западе: Антология. - М.: Academia, 1999. -С. 123- 162.
8. Чернова Е.Н. Информационное общество как общество знания // Философия. 2010. С.182-186.
9. Шагинов Б.А. Подходы к определению информационного общества в отечественной доктрине, правовая сущность информационного общества // Право. 2020. С. 105-107.

Информация об авторах

Кондрашов Сергей Вячеславович, студент кафедры политологии Восточного Института - Школы региональных и международных исследований ДВФУ ФГАОУ ВО Дальневосточного федерального университета, Владивосток, Россия.

Кызлаков Константин Александрович, студент кафедры кораблестроения и океанотехники, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Андриевских Мирослава Витальевна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Ярош Анастасия Леонидовна, студентка кафедры философии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Информация о научном руководителе

Нечай Екатерина Евгеньевна, кан. полит. наук., кафедра политологии, ФГАОУ ВО Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия.

Information about the authors

Kondrashov Sergey Vyacheslavovich, student of the Department of Political Science of the Oriental Institute - School of Regional and International Studies of the Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia.

Kyzlakov Konstantin Alexandrovich, student, of the Department of Shipbuilding and Ocean Engineering, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Andrievskikh Miroslava Vitalievna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Jarosh Anastasia Leonidovna, student, of the Department of Philosophy Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

Information about the scientific supervisor

Nechai Ekaterina Evgenievna, Candidate of Political Sciences, Department of Political Science, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.69.78.071

Овчинников Даниил Игоревич
Московская международная академия

Инновационные методы планирования и проектирования городской инфраструктуры: теоретический аспект

Аннотация. Инновационные методы проектирования городской инфраструктуры становятся ключевым инструментом в условиях растущей урбанизации, изменения климата и необходимости устойчивого развития. Основные направления включают внедрение концепции устойчивого проектирования, которая предполагает энергоэффективность, водосбережение, развитие «зелёной» инфраструктуры и устойчивого транспорта. Использование цифровых технологий, таких как географические информационные системы (ГИС), большие данные и Интернет вещей, способствует повышению точности и эффективности планирования. Концепция «умных городов» направлена на создание комфортной и устойчивой городской среды с помощью интеллектуального управления энергией, трафиком, безопасностью и отходами. Активное вовлечение общества в процесс планирования, инклюзивный подход и социальный инжиниринг играют важную роль в улучшении качества городской среды. Инновационные подходы создают условия для повышения уровня жизни горожан, минимизации экологического ущерба и укрепления социальной сплоченности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, умные города, энергоэффективность, зеленая инфраструктура, водосбережение, экологичный транспорт, цифровые технологии, социальный инжиниринг.

Ovchinnikov Daniil Igorevich
Moscow International Academy

Innovative methods of urban infrastructure planning and design: a theoretical aspect

Annotation. Innovative urban infrastructure design methods are becoming a key tool in the face of increasing urbanization, climate change, and the need for sustainable development. The main directions include the implementation of the concept of sustainable design, which involves energy efficiency, water conservation, the development of "green" infrastructure and sustainable transport. The use of digital technologies such as geographic information systems (GIS), big data, and the Internet of Things contributes to increased planning accuracy and efficiency. The Smart Cities concept aims to create a comfortable and sustainable urban environment through intelligent energy, traffic, safety, and waste management. The active involvement of society in the planning process, an inclusive approach and social engineering play an important role in improving the quality of the urban environment. Innovative approaches create conditions for improving the standard of living of citizens, minimizing environmental damage and strengthening social cohesion.

Keywords: sustainable development, smart cities, energy efficiency, green infrastructure, water conservation, eco-friendly transport, digital technologies, social engineering.

Современные города сталкиваются с достаточно большими вызовами, связанными с ростом населения, изменением климата и необходимостью создания устойчивой городской среды. В этом контексте инновационные методы проектирования и планирования городской инфраструктуры играют ключевую роль. Проектирование городской инфраструктуры

является сложным процессом, который требует учета множества факторов, включая экономические, экологические, социальные и культурные аспекты. С учетом роста урбанизации и изменения климата необходимость внедрения инновационных решений становится все более актуальной. В данном контексте ключевыми аспектами становятся устойчивое развитие, энергоэффективность и создание комфортной среды для всех категорий населения.

Одним из основных направлений инновационного проектирования является концепция устойчивого развития. Устойчивое проектирование подразумевает создание инфраструктуры, которая может удовлетворять текущие потребности, не ставя под угрозу возможности будущих поколений. Методы устойчивого проектирования включают: энергоэффективность, водосбережение, зеленую инфраструктуру, устойчивый транспорт, концепцию «умных городов», социальное проектирование и другое.

Энергоэффективность как метод устойчивого проектирования представляет собой комплексный подход, направленный на снижение потребления энергии в зданиях и инфраструктуре, а также на минимизацию негативного воздействия на окружающую среду [1]. Этот подход учитывает не только энергосберегающие технологии, но и практики, оптимизирующие использование ресурсов на всех этапах жизненного цикла проекта.

Водосбережение как метод устойчивого проектирования играет важную роль в снижении потребления воды и минимизации воздействия на экосистемы, особенно в условиях изменения климата и растущего населения [2]. Эффективное управление водными ресурсами становится не только приоритетом для обеспечения устойчивого развития, но и необходимостью в условиях ограничения водных запасов. В рамках данного метода проектируются системы, которые минимизируют использование воды, включая сбор дождевой воды, эффективные системы полива и технологии, которые позволяют повторно использовать сточные воды. Например, системы серой воды, которые могут перерабатывать воду из раковин и душевых для повторного использования в туалетах.

Зеленая инфраструктура также представляет собой важный элемент устойчивого проектирования, обеспечивая интеграцию природных компонентов в городские среды [3, 4]. Эти элементы не только способствуют улучшению качества жизни горожан, но и выступают в роли эффективных инструментов для решения таких проблем, как эксплуатация природных ресурсов, изменение климата и потеря биоразнообразия. Благодаря зеленой инфраструктуре улучшается качество воздуха за счет фильтрации загрязняющих веществ. Зеленые крыши и парки помогают в борьбе с эффектом теплового острова, снижая температуру в городах и создавая более комфортные условия для жизни. Большое количество растительности способствует повышению влажности воздуха, что благоприятно сказывается на климате и делает его более мягким. Внедрение зеленых пространств, таких как парки и водоемы, создает условия для жизни различных видов животных и растений, увеличивая биоразнообразие. Кроме того, парки и зеленые пространства предоставляют жителям возможность отдыхать, заниматься физической активностью, что способствует улучшению качества жизни. Примером зеленой инфраструктуры являются зеленые крыши и стенки. Они не только эстетически привлекательны, но и служат дополнительной изоляцией зданий, уменьшая потребность в кондиционировании воздуха, что ведет к снижению потребления энергии.

Устойчивый транспорт становится все более важным аспектом в планировании городов, особенно в условиях глобальных изменений климата и необходимости снижения воздействия на окружающую среду. Разработка транспортных систем, ориентированных на общественный транспорт, велосипедные дорожки и пешеходные зоны, способствует улучшению качества жизни горожан и снижению загрязнения [5]. Основными компонентами устойчивого транспорта являются: общественный транспорт, велосипедные дорожки, пешеходные зоны, инфраструктура для электромобилей и другое.

Создание комфортных и надежных маршрутов для автобусов, трамваев и метро с частыми остановками и коротким временем ожидания способствует увеличению числа

пассажиров. Интеграция услуг общественного транспорта с такси, велосипедами и пешеходными маршрутами помогает сформировать единый и удобный транспортный комплекс. Строительство выделенных и защищенных велосипедных дорожек гарантирует безопасность для велосипедистов и делает этот вид передвижения более привлекательным для местных жителей. Разработка пешеходных зон в центральной части города способствует созданию уютных пространств для прогулок, открытых кафе и общественных мероприятий. Установка зарядных станций по всему городу облегчает использование электромобилей и содействует их распространению.

Следующей важной областью инновационного проектирования являются цифровые технологии и большие данные. Цифровизация процессов проектирования позволяет значительно повысить эффективность и точность планирования. Ключевые технологические новшества включают: географические информационные системы (ГИС), моделирование и симуляцию, большие данные и IoT (Интернет Вещей). Не секрет, что использование ГИС позволяет анализировать пространственные данные, помогая в оценке воздействия инфраструктурных изменений на окружающую среду. Применение компьютерного моделирования для оценки различных сценариев использования городской инфраструктуры, в свою очередь, позволяет предсказать и предотвратить потенциальные проблемы. Применение больших данных и IoT также не остаются в стороне. Сбор и анализ больших объемов данных о передвижении людей, состоянии дорожной сети и потреблении ресурсов позволяет создавать более качественные и адаптивные инфраструктурные решения.

Концепция «умных городов», как область инновационного проектирования основана на использовании технологий для повышения качества жизни жителей и устойчивости городской инфраструктуры [6]. Ключевые инновационные элементы включают:

1. Интеллектуальное управление трафиком через использование датчиков и алгоритмов для оптимизации транспортных потоков, что позволяет уменьшить скопление транспортных средств и повысить эффективность передвижения.

2. Системы умного освещения, в рамках которых осуществляется внедрение светодиодных ламп и автоматизированных систем, регулирующих уровень освещения в зависимости от времени суток и наличия людей на улице, что способствует экономии энергии.

3. Сенсорные технологии с различными датчиками для мониторинга состояния воздуха, уровня шума, температуры и других экологических факторов, что позволяет оперативно реагировать на изменения окружающей среды.

4. Умное управление энергией через использование технологий для оптимизации потребления электроэнергии, интеграция возобновляемых источников энергии и создание «умных» сетей, которые обеспечивают эффективное распределение ресурсов.

5. Интерактивные платформы для жителей, работающие через приложения и онлайн-сервисы, которые позволяют гражданам сообщать о проблемах, получать информацию о городских услугах и участвовать в принятии решений по вопросам городской жизни.

6. Безопасность и видеонаблюдение путем внедрения интегрированных систем видеонаблюдения и анализа данных для повышения уровня безопасности в общественных местах и оперативного реагирования на чрезвычайные ситуации.

7. Умные парковочные системы с технологиями, позволяющие водителям находить свободные парковочные места, используя мобильные приложения и информационные панели, что снижает время поиска и способствует уменьшению загрязнения.

8. Устойчивое управление отходами с применением умных контейнеров для мусора, которые сигнализируют о необходимости вывоза, что позволяет оптимизировать процессы уборки и уменьшить затраты.

9. Социальные инициативы через создание платформ для вовлечения жителей в городскую жизнь, включая культурные и образовательные мероприятия, что способствует укреплению сообщества и улучшению качества жизни.

Важно сказать, что инновационные методы проектирования городской инфраструктуры должны учитывать социальные аспекты и вовлекать общество в процесс принятия решений. Это включает: стимулирование активного участия граждан, создание инклюзивной среды и социальный инжиниринг [7]. Так, использование технологий для сбора отзывов и предложений от жителей на стадии планирования и проектирование инфраструктуры с учетом потребностей различных групп населения, включая людей с ограниченными возможностями и пожилых людей обеспечивает более инклюзивный подход к развитию городской среды, что, в свою очередь, способствует созданию более комфортных, доступных и безопасных пространств для всех жителей. Такой процесс позволяет не только учитывать мнения и нужды разных групп населения, но и активно вовлекать их в принятие решений, что повышает уровень доверия к власти и способствует социальной сплоченности.

Возможно заключить, что инновационные методы планирования и проектирования городской инфраструктуры представляют собой ключевой инструмент для решения текущих и будущих вызовов урбанизации. Устойчивое проектирование, использование цифровых технологий и активное вовлечение общества в процесс планирования создают условия для формирования более эффективной и устойчивой городской среды. В дальнейшем важно продолжать исследования в этой области и активно внедрять новые подходы, направленные на улучшение качества жизни горожан и защиту окружающей среды.

Список источников

1. Косухин М.М., Косухин А.М., Ханьжин П.И., Савелов И.С. Обзор фундаментальных теорий и методов оценки проектирования энергетической эффективности объектов городской инфраструктуры // Наука и инновации в строительстве: Сборник докладов VII Международной научно-практической конференции, посвященной 170-летию В.Г. Шухова, Белгород, 12 апреля 2023 года. Том 2. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2023. – С. 54-60.
2. Зарукина Е.В. Городская инфраструктура и образ жизни горожан: проблемы проектирования // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2017. – № 1-1. – С. 136-140.
3. Павозков Д.В. Городская экосистема: роль зеленых инфраструктур в устойчивом развитии мегаполисов // Вестник науки. – 2024. – Т. 4, № 8(77). – С. 210-212.
4. Рихтер Е.Е., Тасейко О.В., Карнаухова Е.В. Проектирование городской инфраструктуры в условиях изменения климата и загрязнения воздуха // Решетневские чтения: Материалы XXV Международной научно-практической конференции, посвященной памяти генерального конструктора ракетно-космических систем академика М.Ф. Решетнева. В 2-х частях, Красноярск, 10–12 ноября 2021 года / Под общей редакцией Ю.Ю. Логинова. Том Часть 2. – Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева", 2021. – С. 67-68.
5. Белый А.А., Цыганкова Е.С., Чижов С.В. Проектирование объектов транспортной инфраструктуры – СПб: Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, 2019.
6. Лыщикова Ю.В. От «умного города» - к «умному устойчивому городу»: актуальные тенденции развития // Интеллектуальная инженерная экономика и индустрия 5.0 (ЭКОПРОМ): Сборник трудов Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 17–18 ноября 2023 года. – СПб: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2023. – С. 356-359.

7. Sarkisyan A. A. The use of the electronic health care system as one of the promising areas for the development of a “smart city” under modern conditions // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020. – No. 10-3(66). – P. 207-210.

8. Рослова Е. Ю. Проблемы внедрения концепции «умный город» в города Российской Федерации//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №1. С.274-278

Информация об авторе

Овчинников Даниил Игоревич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Ovchinnikov Daniil Igorevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.89.49.072

Осипов Андрей Валерьевич

Московская международная академия

От теории к практике: особенности разработки и проведения тренингов для специалистов по продажам

Аннотация. Статья посвящена исследованию значимости тренингов для специалистов по продажам как одного из ключевых инструментов повышения их профессиональной эффективности и адаптации к современным рыночным условиям. В работе подробно рассматриваются основные аспекты обучения, включая теоретическую основу, модели продаж, такие как AIDA (внимание, интерес, желание, действие), и этапы процесса продаж, начиная от подготовки к встрече с клиентом и заканчивая послепродажным обслуживанием. Освещается роль тренингов в формировании у специалистов ключевых компетенций, включая коммуникативные навыки, умение работать с возражениями, навыки заключения сделок и управления клиентскими отношениями. Выделены ключевые показатели эффективности тренингов, такие как увеличение объёмов продаж, улучшение удовлетворённости клиентов, повышение уровня удержания и лояльности потребителей, а также изменения в производительности сотрудников.

Статья подчёркивает необходимость регулярной оценки результатов тренингов для их дальнейшей корректировки и повышения эффективности, а также важность интеграции современных образовательных технологий для улучшения практических навыков участников. Выводы подчёркивают, что качественно организованные и адаптированные тренинги являются неотъемлемой частью стратегии развития специалистов по продажам и долгосрочного успеха организаций в конкурентной среде.

Ключевые слова: тренинг, специалисты по продажам, модель AIDA, коммуникативные навыки, обратная связь, практические навыки, эффективность продаж, процесс обучения.

Osipov Andrey Valerievich

Moscow International Academy

Modern sports promotion technologies and their social significance

Annotation. The article is devoted to the study of the importance of trainings for sales professionals as one of the key tools for improving their professional effectiveness and adapting to modern market conditions. The paper examines in detail the main aspects of training, including the theoretical basis, sales models such as AIDA (attention, interest, desire, action), and the stages of the sales process, starting from preparation for a meeting with a customer and ending with after-sales service. The role of trainings in the formation of key competencies among specialists is highlighted, including communication skills, the ability to work with objections, the skills of concluding transactions and managing client relationships. The key performance indicators of the trainings are highlighted, such as increased sales, improved customer satisfaction, increased customer retention and loyalty, as well as changes in employee productivity.

The article highlights the need for regular evaluation of the training results in order to further adjust and improve their effectiveness, as well as the importance of integrating modern educational technologies to improve the practical skills of participants. The conclusions emphasize that well-organized and adapted trainings are an integral part of the strategy for the development of sales professionals and the long-term success of organizations in a competitive environment.

Keywords: training, sales specialists, AIDA model, communication skills, feedback, practical skills, sales effectiveness, learning process.

В условиях современного бизнеса, характеризующегося нарастающей конкуренцией среди компаний, компетентные навыки в области продаж выступают в качестве одного из основных факторов, способствующих достижению успеха. Профессионалы в сфере продаж обязаны не только обладать глубокими знаниями о предлагаемых продуктах, но и проявлять уверенность в своих коммуникативных навыках, а также демонстрировать способность к адаптации в изменяющихся условиях рыночной среды.

Тренинги для специалистов по продажам играют жизненно важную роль в повышении эффективности их работы. Обучение должно учитывать как теоретические основы, так и практические аспекты, что позволяет специалистам интегрировать новые знания в их повседневную практику. Программы подготовки должны быть структурированы таким образом, чтобы нацеливаться на развитие ключевых навыков, таких как коммуникация, переговоры, работа с возражениями и заключение сделок [1].

Так, по мнению автора Пономарева П.А.: «Уровень обученности персонала является важным фактором выживания предприятий сферы услуг. Как никогда ранее возник спрос на специализированные комплексные тренинги для сотрудников сферы услуг» [2].

Теоретическая основа тренингов для специалистов по продажам составляет многоуровневую структуру, охватывающую широкий спектр тем и концепций, которые необходимы для формирования комплексных навыков продаж [3]. Важнейшим аспектом этой базы является изучение различных моделей продаж, каждая из которых предлагает уникальные подходы и стратегии, адаптируемые под различные типы клиентов и рыночные условия. Например, такая модель, как "AIDA" (внимание, интерес, желание, действие), помогают специалистам структурировать свое взаимодействие с клиентами, направляя его через этапы принятия решений о покупке. Данная модель представляет собой мощный инструмент в арсенале маркетологов и специалистов по продажам. Используя четыре ключевых этапа — внимание, интерес, желание и действие, предприятия могут эффективно воздействовать на поведение потребителей и направлять их к совершению покупки. Рассмотрим подробнее каждый из этапов и их важность в процессе продаж:

1. Attention (внимание). На этом начальном этапе ключевой задачей является привлечение внимания целевой аудитории. Это может быть достигнуто через различные рекламные каналы: телевидение, интернет, социальные медиа и офлайн-реклама. Эффективные визуальные элементы, интересные заголовки и креативный контент помогают выделиться на фоне конкурентов. Например, использование ярких изображений или неожиданных слоганов может сразу же зацепить потенциального клиента.

2. Interest (интерес). После того как внимание потребителя привлечено, необходимо поддерживать его интерес. Здесь важно сформировать уникальное торговое предложение (УТП), которое подчеркнёт преимущества конкретного продукта и покажет его ценность для клиента. Использование истории, фактов, отзывов или демонстрации товара может помочь углубить интерес. Важно акцентировать внимание на том, как продукт решает проблемы или удовлетворяет потребности клиентов.

3. Desire (желание). На этом этапе целью является формирование желания или стремления к покупке. Это необходимо для того, чтобы потребитель не просто проявил интерес к продукту, но и начал представлять себя его владельцем. Подходящие методы включают в себя использование эмоций, доказательства качества продукта (например, сертификаты, награды) и примеры успешных кейсов. Эмоциональная связь играет ключевую роль в создании желания: чем больше клиент сможет представить себе использование товара и связанные с этим положительные эмоции, тем более вероятно, что он совершит покупку.

4. Action (действие). На заключительном этапе необходимо подвести клиента к совершению действия — покупке. Это может включать в себя различные стратегии:

создание чувства срочности (например, ограниченные предложения, скидки), упрощение процесса покупки или предоставление различных вариантов завершения сделки (например, несколько способов оплаты и доставки). Хорошо составленные призывы к действию могут существенно увеличить конверсию, побуждая клиента не раздумывать, а действовать.

Эффективное использование модели AIDA требует от специалистов по продажам не только соблюдения последовательности этапов, но и способности адаптировать подход в зависимости от особенностей целевой аудитории. Осознание того, что каждый клиент уникален и может реагировать на различные тактики по-разному, помогает создать более индивидуализированный и эффективный процесс продаж. Удачное применение модели AIDA обеспечивает не просто разовые покупки, но и формирует лояльность клиентов, что в долгосрочной перспективе приносит значительные дивиденды.

Важно подчеркнуть, что основополагающим элементом теоретической подготовки является глубокое понимание психологии потребителя. Изучение мотивации, факторов выбора и эмоциональных реакций клиентов позволяет специалистам не только предугадывать потребности клиентов, но и устанавливать с ними более доверительные отношения. Понимание того, что движет клиентом при принятии решения о покупке, позволяет создавать адаптированные предложения, которые будут более привлекательными и релевантными для конкретного потребителя [3].

Методы ведения переговоров также играют критическую роль в теоретической основе тренингов. Специалистам по продажам необходимо освоить различные стратегии ведения переговоров, включая активное слушание, прояснение потребностей клиентов и управление конфликтами. Эффективное применение этих методов позволяет не только заключать сделки, но и формировать долгосрочные отношения с клиентами, что крайне важно для достижения устойчивого успеха в бизнесе.

Включение этих теоретических компонентов в программы тренингов предоставляет специалистам необходимые инструменты для эффективного взаимодействия с клиентами. Это формирует их компетенции и уверенность в собственных силах, что, в итоге, приводит к улучшению результатов продаж. Таким образом, теоретическая основа становится неотъемлемой частью развивающей стратегии, направленной на совершенствование навыков продаж.

Стоит отметить, что важным аспектом является понимание процесса продажи, который включает в себя несколько этапов:

1. Подготовка к встрече с клиентом.
2. Установление контакта.
3. Выявление потребностей клиента.
4. Презентация продукта.
5. Обработка возражений.
6. Заключение сделки.
7. Послепродажное обслуживание.

Каждый этап требует глубокого понимания и готовности применять теоретические знания на практике. Именно здесь на первый план выходит необходимость организации практических занятий, которые позволят участникам не просто осознать теоретические аспекты, но и освоить их.

По мнению автора, разработка тренингов для специалистов по продажам должна учитывать несколько факторов: аудиторию, цели и задачи, методы и форматы проведения.

Во-первых, необходимо понимать уровень подготовки и опыт участников. Тренинги для начинающих специалистов должны отличаться от программ для опытных продавцов.

Во-вторых, определение конкретных целей тренинга поможет сформировать его содержание. Это могут быть навыки работы с возражениями, техники активного слушания или стратегии позитивного подкрепления.

В-третьих, существует множество методов, которые могут быть использованы: ролевые игры, симуляции, групповые дискуссии, видеопрезентации и др. Использование

различных форматов позволяет поддерживать интерес участников и способствует более глубокому усвоению информации.

Основным этапом, на котором происходит преобразование теоретических знаний в практические умения, является процедура организации тренинга. Основные аспекты, которые стоит учитывать при проведении:

1. **Интерактивность.** Интерактивность является ключевым компонентом современного образовательного процесса, направленным на активное вовлечение участников в процесс обучения. На сегодняшний день исследования в области педагогики подчеркивают значимость взаимодействия между обучающимися и образовательной средой, утверждая, что такой подход способствует более эффективному усвоению знаний и развитию практических навыков. Важно вовлекать участников в процесс обучения, использовать задания и кейсы, связанные с реальными ситуациями. Это способствует развитию практических навыков и укрепляет уверенность в собственных силах.

2. **Обратная связь.** Обратная связь играет ключевую роль в процессах обучения, становясь важным инструментом для анализа и улучшения как личных достижений, так и общей эффективности группы. В контексте интерактивного обучения предоставление участникам возможности получать конструктивную обратную связь несет множество преимуществ, которые помогают выявить их сильные и слабые стороны и скорректировать процесс обучения.

Возможно применение различных методов предоставления обратной связи:

- формативная обратная связь (применение формативной обратной связи подразумевает предоставление участникам регулярных отзывов по их работе и участию в процессе обучения. Это может быть сделано через обсуждения, групповые анализы работы, а также письменные комментарии к выполненным заданиям);
- взаимная обратная связь (Peer Feedback) (включение процедуры взаимной обратной связи между обучающимися помогает развить навыки критического мышления и аналитической оценки. Участники могут обмениваться отзывами о работе друг друга, что не только обогащает их знание, но и способствует восприятию различных точек зрения);
- технологии и онлайн платформы (использование технологий, таких как образовательные платформы и приложения, позволяет обеспечить интерактивную и своевременную обратную связь. Например, платформы могут предоставлять автоматизированные оценки, а также комментарии от преподавателей, что делает процесс обучения более динамичным и современным).

Применяя разнообразные методы предоставления обратной связи и адаптируя подходы в зависимости от потребностей обучающихся, возможно значительно увеличить эффективность учебного процесса и максимизировать потенциал каждого участника.

3. **Практика на реальных примерах.** Рассмотрение успешных и неудачных кейсов поможет участникам увидеть, как теоретические знания применяются на практике. Анализ реальных ситуаций способствует углублению понимания и формирования адаптивных навыков.

Результаты тренинга нужно оценивать не только сразу после его завершения, но и в долгосрочной перспективе. Ключевые показатели эффективности могут включать:

- увеличение объема продаж;
- улучшение удовлетворенности клиентов;
- повышение уровня удержания клиентов;
- изменения в показателях производительности.

Эти показатели позволяют понять, насколько успешно внедряются новые знания и навыки в практическую деятельность.

Разработка и проведение тренингов для специалистов по продажам требуют глубокого понимания как теоретических аспектов, так и практической стороны продаж.

Эффективные тренинги должны быть адаптированы к потребностям участников и включать разнообразные методы обучения, которые помогут им развить необходимые навыки. Постоянная оценка результатов и корректировка программ позволит обеспечить долгосрочный успех в обучении и развитии специалистов по продажам.

Список источников

1. Зинченко Ю.П., Леонова А.Б., Носкова О.Г., Психология развития человека как субъекта труда. Развитие творческого наследия Е.А.Климова. Материалы Международной научно-практической конференции. – М.: ООО «Акрополь», 2016. С.1 - 994.
2. Пономарев П. А. Роль тренинга в развитии коммуникативной компетентности работников сферы услуг / П. А. Пономарев, Е. В. Кривопуста // Аллея науки. – 2018. – Т. 4, № 9(25). – С. 275-279.
3. Комарова А. А. Тренинг как инструмент мотивации работников предприятия / А. А. Комарова, К. П. Туранова // Устойчивое развитие управленческих систем: аспекты управления персоналом и цифровизации: сборник трудов международной научно-практической конференции. – Владимир: Атлас, 2022. – С. 136-139.
4. Самсонова Н. В. Актуальное внутрифирменное обучение работников малого предприятия бизнес / Н. В. Самсонова, С. И. Джерелейко // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. – 2015. – № 2(32). – С. 142-145.
5. Чернышева Т. Л. Подходы к созданию программы профессиональной ориентации в сфере сервиса / Т. Л. Чернышева // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2017. – Т. 11, № 1. – С. 21-33.

Информация об авторе

Осипов Андрей Валерьевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Osipov Andrey Valerievich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 338.2

DOI 10.26118/2782-4586.2024.54.83.073

Пестов Дмитрий Владимирович
Московская международная академия

Ключевые принципы эффективной внутренней коммуникации для повышения командной работы

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению принципов и значимости эффективной внутренней коммуникации в современных организациях. Обсуждаются ключевые аспекты, в том числе прозрачность информации, регулярная обратная связь, использование современных технологий и создание благоприятной атмосферы для общения. Анализируется влияние коммуникационных стратегий на командную динамику, производительность и вовлечённость сотрудников. Особое внимание уделяется тому, как успешная реализация описанных принципов способствует укреплению корпоративной культуры, снижению недопонимания и повышению конкурентоспособности компаний на рынке. Приводятся примеры того, как правильная организация внутренней коммуникации способствует созданию благоприятного климата, улучшению координации между командами и ускорению адаптации к внешним изменениям. Прозрачная и открытая коммуникация рассматривается как инструмент, позволяющий эффективно адаптироваться к вызовам внешней среды и достигать стратегических целей, способствуя инновациям и успешному развитию организации.

Ключевые слова: внутренняя коммуникация, прозрачность, обратная связь, командная работа, корпоративная культура, вовлечённость, производительность, адаптивность.

Pestov Dmitry Vladimirovich
Moscow International Academy

Key principles of effective internal communication to enhance teamwork

Annotation. The article is devoted to the principles and importance of effective internal communication in modern organizations. Key aspects are discussed, including transparency of information, regular feedback, the use of modern technologies and the creation of a favorable atmosphere for communication. The impact of communication strategies on team dynamics, productivity, and employee engagement is analyzed. Special attention is paid to how the successful implementation of the described principles contributes to strengthening corporate culture, reducing misunderstandings and increasing the competitiveness of companies in the market. Examples are given of how proper organization of internal communication helps to create a favorable climate, improve coordination between teams and accelerate adaptation to external changes. Transparent and open communication is considered as a tool that allows you to effectively adapt to the challenges of the external environment and achieve strategic goals, contributing to innovation and successful development of the organization.

Keywords: internal communication, transparency, feedback, teamwork, corporate culture, engagement, productivity, adaptability.

В современном мире, где бизнес-среда становится все более динамичной и конкурентоспособной, организации сталкиваются с рядом вызовов, требующих быстрой адаптации и гибкости. Скрытая конкуренция, проявляющаяся не только на уровне прямых соперников, но и в глобальном масштабе, требует от компаний умения выделяться за счет качества предоставляемых услуг и продуктов, а также эффективного управления внутренними процессами [1]. В этом контексте оптимизация внутренних коммуникаций становится важнейшим аспектом, способствующим общему успеху организации.

Эффективная внутренняя коммуникация включает в себя не только передачу информации, но и формирование устойчивых межличностных отношений внутри команды.

Когда сотрудники понимают свои роли, движения бизнеса и могут свободно обмениваться мнениями, это создает сильную основу для сотрудничества и взаимодействия. Прозрачность в коммуникациях повышает уровень доверия среди сотрудников, что является важным фактором для формирования успешного рабочего климата. Сплоченность коллектива способствует повышению уровня мотивации и вовлеченности, так как каждый член команды чувствует свою значимость и ответственность за общий результат.

Кроме того, стремительное развитие технологий открывает новые горизонты для внутренней коммуникации [1]. Разнообразие платформ и инструментов, таких как мобильные приложения для мгновенного обмена сообщениями, системы управления проектами и виртуальные конференц-системы, значительно упрощает рабочие процессы, делая их более прозрачными и доступными.

Следовательно, эффективная внутренняя коммуникация является неотъемлемой частью стратегического управления любой организацией, необходимостью которой становится не только оптимизация текущих процессов, но и постоянное развитие механизмов взаимодействия и обмена информацией в целях достижения успеха в условиях быстро меняющегося рынка.

Рассмотрим принципы эффективной внутренней коммуникации, которые представляют набор основополагающих рекомендаций и стратегий, которые помогают организациям наладить и поддерживать продуктивное взаимодействие между сотрудниками на всех уровнях [2-5]. Эти принципы ориентированы на улучшение передачи информации, создание доверительной атмосферы и повышение вовлеченности сотрудников. Вот основные из них:

1. Прозрачность информации. Открытая и доступная информация о целях, задачах и текущем состоянии проектов помогает создать доверие внутри команды. Прозрачность усиливает чувство ответственности и вовлеченности сотрудников [2]. Современные платформы для внутренней коммуникации позволяют делиться новостями и обновлениями, что способствует открытости.

2. Регулярная обратная связь. Создание системы регулярной обратной связи, как вертикальной, так и горизонтальной, позволяет командам корректировать свои действия в реальном времени. Это может включать еженедельные собрания, опросы сотрудников или анонимные отзывы. Обратная связь не только улучшает производительность, но и помогает выявить проблемы на раннем этапе.

3. Четкое определение ролей и ответственности. Каждый член команды должен понимать свою роль и ответственность в общем процессе. Неясность в распределении задач может привести к недопониманию и конфликтам. Использование ролевых моделей (например, RACI) помогает уточнить, кто за что отвечает, тем самым минимизируя вероятность путаницы.

4. Создание благоприятной атмосферы для общения. Поддержка культуры открытых обсуждений, в которой каждый сотрудник чувствует себя комфортно, высказывая свои идеи и предложения, способствует инновациям и улучшению командной работы [3]. Внедрение "двери открытых" практик и создание безопасного пространства для обсуждения вопросов повышает уровень вовлеченности.

5. Использование современных технологий. Внедрение цифровых инструментов для управления проектами и коммуникации делает процессы более прозрачными и доступными для всех участников команды [4]. Это позволяет оперативно отслеживать выполнение задач и обмениваться информацией в режиме реального времени.

6. Формирование командных ценностей. Формулирование и поддержание общих ценностей и цели команды укрепляет её идентичность. Каждый член команды должен четко понимать, как его работа влияет на общий успех. Это способствует улучшению морального духа и повышению уровня мотивации.

7. Кросс-функциональное взаимодействие. Содействие взаимодействию между различными командами и департаментами уменьшает риски возникновения

изолированности и создает единую корпоративную стратегию [5]. Совместные проекты и мероприятия могут помочь укрепить связи и создать общие цели.

По мнению автора, применение принципов эффективной внутренней коммуникации существенно влияет на командную работу, создавая благоприятную атмосферу для взаимодействия и взаимопонимания.

При реализации этих принципов сотрудники начинают чувствовать себя более вовлеченными в процессы и принимаемое руководство. Когда организация открыта и прозрачна в своем внутреннем общении, сотрудники имеют возможность участвовать в обсуждении важных вопросов, касающихся их работы. Это не только укрепляет их связь с корпоративными целями, но и повышает мотивацию, поскольку люди понимают, что их мнения ценятся и могут влиять на принятие решений. Высокий уровень вовлеченности свидетельствует о том, что сотрудники не просто выполняют свои обязанности, а активно участвуют в развитии своей компании.

Эффективные коммуникационные практики способствуют созданию культуры взаимопомощи. Когда сотрудники могут открыто обмениваться идеями, задавать вопросы и делиться опытом, это создает среду, в которой сотрудники поддерживают друг друга [6]. Они чувствуют себя частью единого организма, где каждый член команды играет важную роль. В результате возникает желание помогать коллегам, что значительно улучшает коллективный дух и создает прочные рабочие отношения. Это не только упрощает решение текущих задач, но и способствует более инновационным подходам к задачам, так как разные точки зрения и профессиональные навыки объединяются в единой команде.

Организации, которые реализуют принципы эффективной внутренней коммуникации, обычно демонстрируют более высокие уровни производительности. Четкие цели, регулярное обновление статуса работ и ясные ожидания позволяют сотрудникам эффективно планировать свое время и распределять ресурсы [7]. Сокращение недопонимания и ошибок благодаря прозрачному обмену информацией означает, что меньше времени тратится на исправление проблем и больше - на достижение желаемых результатов. Такой подход, в свою очередь, ведет к повышению качества работы и улучшает общее выполнение задач.

Когда команда находится в гармонии и все ее члены понимают стратегические цели организации, они могут более эффективно их достичь. Прозрачная коммуникация помогает создать единую картину того, какие цели стоят перед организацией и как они соответствуют функциональным задачам каждой команды. Это способствует более слаженной работе, позволяя каждому члену команды осознавать свою роль и вклад в общий успех. Согласованность в целях и действиях команды значительно увеличивает шансы на достижение организационных результатов.

В условиях быстро меняющегося рынка компании с высокоэффективной внутренней коммуникацией получают дополнительное преимущество. Полноценное взаимодействие внутри команды позволяет быстрее реагировать на изменения, вызовы и возможности внешней среды [7]. Способность адаптироваться и принимать решения, основываясь на четком понимании ситуации внутри команды и всей компании, делает организацию более гибкой. Компании, которые поддерживают активное вовлечение своих сотрудников, могут не только выполнять свои текущие задачи, но и создавать инновационные решения, что в конечном итоге помогает им укрепить свою позицию на рынке и повысить конкурентоспособность.

В целом, эффективная внутренняя коммуникация формирует здоровую командную динамику, способствующую вовлеченности, взаимопомощи, повышению производительности и согласованию действий с корпоративными целями. Важно помнить, что каждый аспект внутренней коммуникации непосредственно отражается на общем успехе организации, и инвестиции в качественное общение могут стать одним из ключевых факторов конкурентоспособности на современном рынке.

Возможно заключить, что эффективная внутренняя коммуникация является ключом к успешному командному взаимодействию. Внедрение описанных принципов может значительно улучшить рабочие процессы, создать позитивную культурную среду и повысить общую продуктивность сотрудников. Организации, сосредоточенные на оптимизации своих коммуникационных стратегий, становятся более адаптивными, инновационными и успешными в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Дятлова В.И. Построение эффективной системы внутренних коммуникаций в организации // Формирование общекультурных и профессиональных компетенций финансиста: Сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Том 1, Выпуск 8. – М.: СВИВТ, 2018. – С. 44-41.
2. Рубас А.К., Тлепшаев А.М. Анализ эффективности коммуникационного менеджмента в управлении организацией // Молодежь и наука: Материалы международной научно-практической конференции старшекласников, студентов и аспирантов. – Нижний Тагил: Нижнетагильский технологический институт федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», 2022. – С. 525-527.
3. Чернявская К.А. Эффективность внутренних корпоративных коммуникаций // Современные социальные процессы в контексте глобализации: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции, Краснодар, 14 мая 2021 года. – Краснодар: ФГБОУ ВО «КубГТУ», 2021. – С. 170-178.
4. Артемьева А.А., Мастрюкова Я.В. Коммуникационные процессы в системе управления организацией // Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции, Абакан, 09–12 ноября 2022 года. – Абакан: Издательство ФГБОУ ВО «Хакаский государственный университет им. Н. Ф. Катанова», 2022. – С. 32-34.
5. Денисова К.Е. Коммуникация как эффективная система управления качеством // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 110-5. – С. 180-183.
6. Карякин Д.И., Шитикова Д. А. Эффективные подходы к управлению коммуникациями в современных компаниях // Коммуникационный вектор - 2023: сборник статей Всероссийского симпозиума, Москва, 17–18 мая 2023 года. – Москва: Блок-Принт, 2023. – С. 179-189.
7. Ананченкова П.И., Полянин А.В., Головина Т.А., Брострем В.О., Кобозева Д.Л. и др. Методологические подходы к развитию механизма управления стратегическими человеческими ресурсами в эпоху цифровизации. Монография. – Орел: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2021. – С. 45-52.
8. Афанасьева А.В., Данилова Е.А. Процесс формирования системы внутрикорпоративных коммуникаций // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2024. – Т. 13, № 4. – С. 62-66.
9. Ярдякова И.В., Есилов А.Б., Эскиев М.А. Резервы повышения эффективности командной работы в управлении персоналом компании//Journal of Monetary Economics and Management. - 2023.- №2. - С.172-177

Информация об авторе

Пестов Дмитрий Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Pestov Dmitry Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.41.42.074

Ронами Владимир Святославович
Московская международная академия

Глобализация промышленного сектора: вызовы и возможности для новых рынков

Аннотация. Глобализация — это многогранный процесс, который оказывает значительное влияние на промышленный сектор, создавая новые возможности для экономического роста и устойчивого развития, но в то же время порождая серьёзные вызовы. В статье анализируются основные аспекты глобализации, включая международную торговлю, технологии, иностранные инвестиции и культурный обмен. Рассматриваются ключевые вызовы для новых рынков, такие как конкуренция, доступ к технологиям, политическая и экономическая нестабильность, а также зависимость от внешних факторов. Показаны возможности, предоставляемые глобализацией: расширение доступа к международным рынкам, привлечение инвестиций, обмен технологиями и знаниями, а также культурное сотрудничество. Предложены рекомендации для развивающихся стран, включая улучшение инвестиционного климата, защиту местных производителей, обучение кадров и внедрение экологически устойчивых практик. Сделан вывод о необходимости комплексного подхода для успешной интеграции в глобальную экономику и эффективного использования преимуществ глобализации.

Ключевые слова: глобализация, промышленный сектор, новые рынки, технологии, инвестиции, устойчивое развитие, культурный обмен, конкурентоспособность.

Ronami Vladimir Svyatoslavovich
Moscow International Academy

Industrial sector globalization: challenges and opportunities for new markets

Annotation. Globalization is a multifaceted process that has a significant impact on the industrial sector, creating new opportunities for economic growth and sustainable development, but at the same time creating serious challenges. The article analyzes the main aspects of globalization, including international trade, technology, foreign investment and cultural exchange. Key challenges for new markets such as competition, access to technology, political and economic instability, as well as dependence on external factors are considered. The opportunities provided by globalization are shown: expanding access to international markets, attracting investments, sharing technologies and knowledge, as well as cultural cooperation. Recommendations for developing countries are proposed, including improving the investment climate, protecting local producers, training personnel, and implementing environmentally sustainable practices. It is concluded that an integrated approach is necessary for successful integration into the global economy and effective use of the benefits of globalization.

Keywords: globalization, industrial sector, new markets, technology, investment, sustainable development, cultural exchange, competitiveness.

Глобализация представляет собой многогранный и комплексный процесс, который включает в себя интеграцию экономических систем, культурных традиций и социальных структур на уровне всего мира. Этот феномен начинается с более глубокого взаимодействия между различными странами и регионами и охватывает множество сфер человеческой деятельности, включая торговлю, инвестиции, научные обмены и культурные взаимодействия [1]. В последние десятилетия именно этот процесс оказал значительное

влияние на промышленный сектор, что открывает перед ним новые горизонты, но в то же время ставит перед ним и серьезные испытания.

Глобализация промышленного сектора проявляется в множестве изменений, охватывающих такие важнейшие области, как международная торговля, иностранные инвестиции, технологии и современные коммуникации [2]. При этом наблюдается заметное перераспределение производственных мощностей, что приводит к возникновению новых цепочек поставок и сетей взаимодействия. Таким образом, производственные процессы становятся более сложными, многоступенчатыми и взаимосвязанными, что требует от участников рынка более глубокого анализа различных факторов, формирующих конкурентоспособность не только отдельных компаний, но и целых стран.

Современные производственные предприятия, например, вынуждены адаптироваться к быстрым изменениям в глобальном спросе, что связано с необходимостью оперативно реагировать на колебания рынков [3]. Это требует внедрения новых технологий, оптимизации логистических процессов и повышения гибкости в управлении.

Важным аспектом глобализации является также необходимость учитывать культурные, социальные и экономические различия между странами, что может либо способствовать легкому выходу на новые рынки, либо создавать дополнительные барьеры и вызовы.

Таким образом, глобализация представляет собой двойственное явление: с одной стороны, она открывает новые возможности для роста и развития, позволяя странам и компаниям занять более активные позиции на мировой арене, с другой — создает ряд серьезных проблем и вызовов, требующих комплексного подхода к их решению [4]. В современном мире способность адаптироваться к условиям глобализации и эффективно использовать возникающие возможности становится критическим фактором успеха для промышленных предприятий и целых стран.

Проблемы и трудности, с которыми сталкиваются страны и регионы, стремящиеся интегрироваться в мировую экономику представляют собой вызовы глобализации для новых рынков [5]. Эти вызовы могут существенно различаться в зависимости от уровня развития, инфраструктуры и ресурсов конкретной страны, но в общем можно выделить несколько ключевых аспектов:

Во-первых, это конкуренция на международной арене. Новые рынки часто сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны более развитых стран. Местные производители могут испытывать трудности в борьбе с международными компаниями, которые обладают большими ресурсами, инновациями и опытом [6]. Это может привести к вытеснению местных брендов и производителей, что негативно сказывается на экономическом развитии.

Во-вторых, доступ к технологиям. Одна из основных преград для новых рынков — это ограниченный доступ к современным технологиям. Без технологий сложно улучшить производительность и качество товаров. Многие новые рынки также сталкиваются с проблемами в области научных исследований и разработок, что затрудняет процесс внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности.

В-третьих, политические и экономические риски. Новые рынки могут иметь нестабильные политические и экономические условия, что снижает интерес иностранных инвесторов. Коррупция, неопределенность в правовой системе и политическая нестабильность могут серьезно влиять на бизнес-климат, усложнять ведение бизнеса и защищать инвестиции.

В-четвертых, социальные и культурные барьеры. При интеграции в глобальную экономику новые рынки обязаны учитывать культурные и социальные особенности, которые могут влиять на потребительские предпочтения и поведение. Непонимание местной культуры и традиций может негативно сказываться на маркетинге и продажах.

В-пятых, экологические и устойчивые практики. С глобализацией возникает необходимость учитывать устойчивое развитие и экологические аспекты. Неправильное

управление природными ресурсами и безответственная практика ведения бизнеса могут привести к экологическим катастрофам, что в свою очередь негативно скажется на общественном мнении и репутации стран на мировом уровне.

В-шестых, зависимость от внешних факторов. Новые рынки становятся все более зависимыми от мировой экономической ситуации [7]. Колебания валютных курсов, изменения в мировой политике, а также экономические кризисы в других странах могут оказать прямое влияние на экономику нового рынка, усугубляя нестабильность.

В-седьмых, разрыв в доходах. Глобализация может привести к увеличению разрыва в доходах между различными слоями населения. В то время как некоторые регионы или индивидуумы могут извлечь выгоду, многие другие остаются в ущемленном положении, что приводит к социальным и экономическим неравенствам.

Возможно заключить, что несмотря на то, что глобализация открывает новые возможности для новых рынков, она также приносит с собой значительные вызовы и риски. Преодоление этих препятствий требует комплексного подхода, включающего как поддержку со стороны государства, так и активное участие бизнеса и общества. Это позволит странам максимально эффективно интегрироваться в мировую экономику и извлекать выгоду из процесса глобализации.

Глобализация также открывает перед новыми рынками множество возможностей, способствующих их экономическому росту и устойчивому развитию [8].

Одним из ключевых аспектов является расширение доступа к международным рынкам. Глобализация позволяет странам выходить на мировую торговую арену, что значительно увеличивает объемы торговли. Это не только открывает доступ к большему числу потребителей за пределами своей страны, но и способствует росту объемов экспорта, укреплению валютных резервов и улучшению общей экономической ситуации.

Параллельно с этим, глобализация ведет к привлечению иностранных инвестиций. Новые рынки становятся более привлекательными для зарубежных инвесторов, что ведет к созданию новых предприятий, внедрению современных технологий и модернизации инфраструктуры. Иностранные капиталы способствуют не только созданию рабочих мест, но и повышению квалификации местного населения, что, в свою очередь, влияет на уровень жизни.

Еще одним важным аспектом является обмен технологиями и знаниями. Глобализация способствует интенсивному обмену новыми технологиями между различными странами [8]. Это может происходить через совместные предприятия, лицензирование и участие в международных выставках и конференциях. Технологический трансфер становится значимым фактором повышения производительности и конкурентоспособности новых рынков. Местные компании, сталкиваясь с международной конкуренцией, начинают активно улучшать качество своей продукции и услуг.

Такой подход не только помогает сохранению конкурентоспособности на мировом уровне, но и приносит пользу потребителям, предоставляя им более разнообразный и качественный ассортимент товаров на внутреннем рынке. В свою очередь, улучшение качества товаров и услуг может привести к увеличению потребительского доверия и поддержанию стабильного спроса.

Глобализация также открывает новые горизонты для культурного обмена, что способствует улучшению взаимопонимания между нациями. Обмен культурными традициями, искусством и образовательными программами способствует формированию более гармоничных отношений между странами. Такие культурные взаимодействия могут стать основой для долгосрочного сотрудничества и взаимной поддержки в различных сферах, включая экономику, науку и политику.

Все эти аспекты подчеркивают, что глобализация предоставляет новые рынки с уникальными возможностями для роста и развития, создавая платформу для стабильного процветания в будущем.

Для успешной интеграции в глобализированный мир странам с развивающимися экономиками, по мнению автора, необходимо учитывать множество факторов и развивать определенные стратегии, чтобы максимально улучшить свою позицию на международной арене. Рассмотрим каждую из предлагаемых рекомендаций автора подробно:

1. Развернуть политику активного привлечения инвестиций и технологий. Развивающимся странам следует создать привлекательные условия для иностранных инвесторов. Это включает в себя:

- налоговые льготы и преференции (предоставление налоговых каникул или сниженных налоговых ставок на определенные сроки для новых инвестиций может стимулировать приток капитала)

- инфраструктура (улучшение инфраструктуры, такой как транспорт, энергетические системы и телекоммуникации, поможет создать позитивный инвестиционный климат);

- упрощение доступа (снижение бюрократических барьеров и затрат на открытие и ведение бизнеса также способно привлечь больше инвесторов);

- стимулирование инноваций (развитие центров технологических инкубаторов и стратегий стимулирования стартапов будет способствовать внедрению новых технологий и развитию бизнеса в стране).

2. Создать нормативно-правовую базу для защиты интересов местных производителей и рабочих. Нормативно-правовая база должна включать в себя:

- законодательство о защите прав работников (создание и соблюдение трудовых стандартов, включая минимальную зарплату и условия труда, поможет защитить работников от эксплуатации);

- антидемпинговые меры (защита местного производства от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний);

- поддержка местных производителей (фонды и программы, которые помогают местным компаниям адаптироваться к международным стандартам и конкуренции).

3. Сосредоточиться на обучении и переподготовке кадров для работы в новых условиях. Важным компонентом успешной интеграции является развитие человеческого капитала:

- партнерство с образовательными учреждениями**: Создание программ профессиональной подготовки и переподготовки в сотрудничестве с университетами и колледжами позволит обеспечить подготовку квалифицированных специалистов);

- обучение новым технологиям (программы по обучению современным технологиям и управлению будут способствовать повышению конкурентоспособности рабочей силы);

- доступ к международным обучающим ресурсам (поддержка инициатив по обмену опытом и знаниями с другими странами может значительно повысить квалификацию местных сотрудников).

4. Установить экологические стандарты для производства и инвестиций. С учетом глобальных вызовов экологии важно интегрировать устойчивые практики:

- стандарты устойчивого развития (введение стандартов для экологически чистых технологий, которые будут обязательны для всех инновационных проектов);

- мониторинг и контроль (создание эффективных систем контроля и мониторинга за соблюдением экологических норм в производственном процессе);

- стимулирование перехода на «зеленые» инвестиции (привлечение инвестиций в проекты, которые минимизируют воздействие на окружающую среду, путём создания преференций для инвесторов).

По мнению автора, соблюдение этих рекомендаций может помочь странам с развивающимися экономиками не только успешно интегрироваться в глобализированный мир, но и воспользоваться всеми преимуществами, которые предлагает глобализация. Эффективная стратегия позволит минимизировать риски и создавать устойчивый

экономический рост, улучшая качество жизни граждан и открывая новые возможности для бизнеса.

В заключении стоит сказать, что глобализация оказывает значительное влияние на промышленный сектор, представляя как вызовы, так и возможности для новых рынков. Следует отметить, что успех в условиях глобализации зависит не только от внешних факторов, но и от внутренней политики стран, направленной на поддержание устойчивости и конкурентоспособности. Государствам необходимо адаптировать свои стратегии и создавать благоприятные условия для роста местных компаний, что в свою очередь позволит максимально эффективно использовать возможности, создаваемые глобализацией.

Список источников

1. Чажаев М.И., Идигова Л.М., Висайтова Х.А. Основные направления функционирования промышленного сектора экономики в условиях цифровой глобализации // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 89-3. – С. 94-96.
2. Кустов И.В., Штанько А.В. Пути развития инновационной среды промышленного сектора // Промышленная политика, энергетика и цифровизация: теория и практика трансформации: Материалы III Международной научно-практической конференции, Волжский, 23 ноября 2023 года. – Волгоград: Волжский институт экономики, педагогики и права, 2024. – С. 79-83.
3. Богачев Ю.С., Бекулова С.Р. Влияние глобализации на динамику структуры национальных экономик // Мир новой экономики. – 2023. – Т. 17, № 3. – С. 55-72.
4. Сахарова Л.А. Направления глобального промышленного развития национальной экономики // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. – 2015. – № 2/4(169). – С. 13-25.
5. Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Факторы формирования промышленной политики в условиях неопределенностей // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 6-2. – С. 312-318.
6. Алдошкин А.В., Букова А.А. Диверсификация предприятия в промышленном секторе: принципы и решения // Экономические науки. – 2024. – № 235. – С. 16-20.
7. Ломаченко Т.И. Анализ структуры цифровой трансформации экономики в современных реалиях // Экономические системы. – 2021. – Т. 14, № 1. – С. 40-47.
8. Смирнов Я.О. Разработка механизмов государственного финансового регулирования промышленного сектора в условиях современного рынка России // Международная экономика. – 2023. – № 9. – С. 641-648.
9. Чшиева З. Г., Морозова Л.О. Факторы развития цифровой экономики и их влияние на процессы глобализации//Актуальные вопросы современной экономики.- 2021.- №5.- С.394-399

Информация об авторе

Ронами Владимир Святославович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Ronami Vladimir Svyatoslavovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia