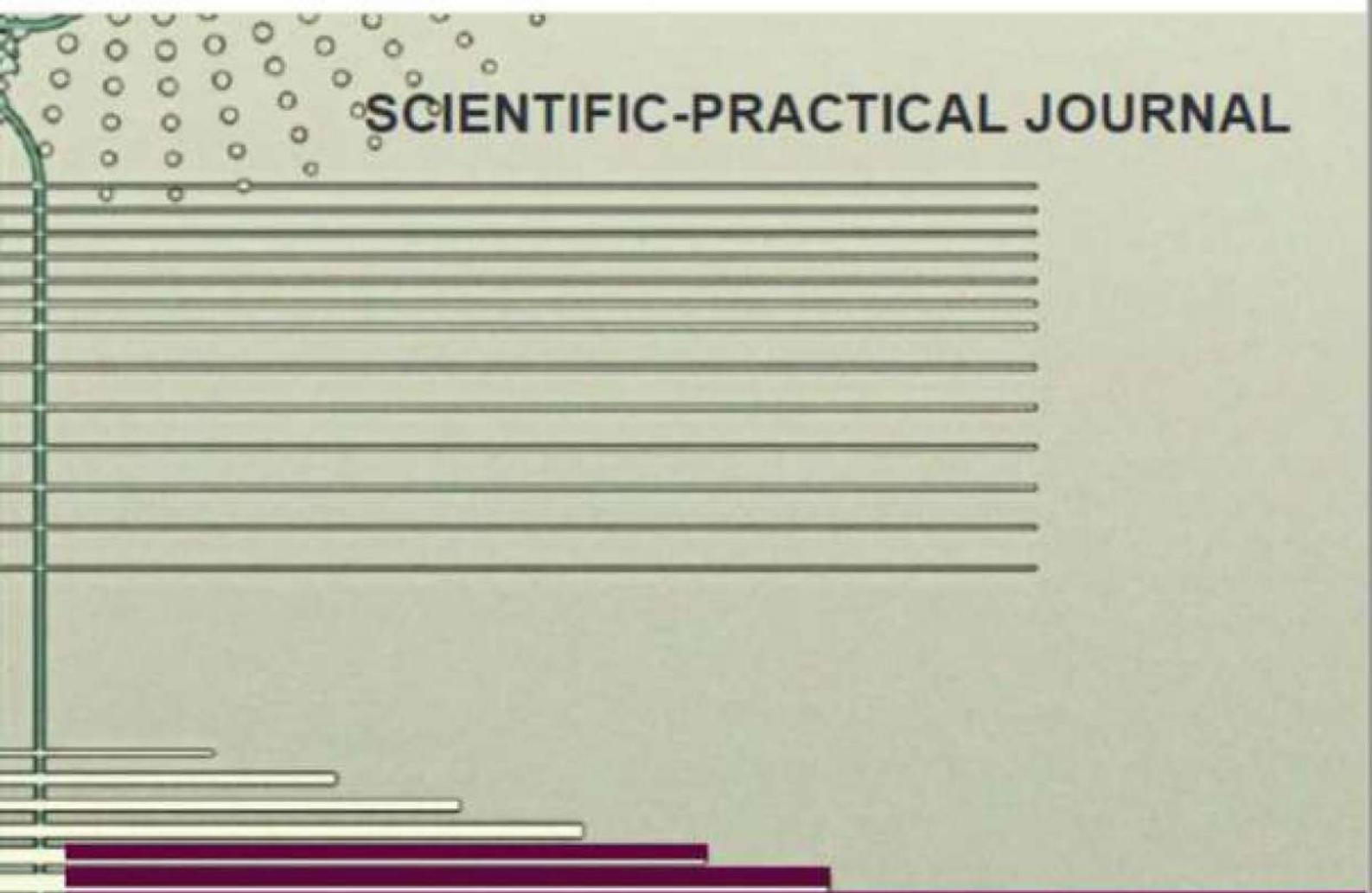


JOURNAL OF MONETARY ECONOMICS AND MANAGEMENT

No.10, 2024

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL



JOURNAL OF MONETARY ECONOMICS AND MANAGEMENT

2024, no.10

ISSN 2782-4586

DOI: 10.26118/2782-4586.2024.30.59.053

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 Yaroslav 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 Sumgait 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.

Chebotarev 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 1702.2023 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: October 31, 2024. Format 210x297. Offset printing. Conv. oven 30,65. Circulation 500 exz. Retail price: 1000 rub.

ЖУРНАЛ

МОНЕТАРНОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Выходит 12 раз в год

Научно-практический журнал

ISSN 2782-4586

2024, №10

DOI: 10.26118/2782-4586.2024.30.59.053

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:

Рыжков 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.

Гридчина 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 экономии 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 менеджмента 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, информации 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 Государственный социально-гуманитарный университет.

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 раза 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 1702.2023 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: 31.10.2024. 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

Audience: 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.

Authors: 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 общеэкономического 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

Аудитория: экономисты-исследователи; преподаватели и студенты вузов; аналитические подразделения крупных предприятий, корпораций и банков; руководители федеральных и региональных органов власти.

Авторы: ведущие ученые, крупнейшие представители отечественной и зарубежной экономической мысли.

Содержание

Ибрагимова И. И	
Современные особенности проявления бюджетного федерализма в РФ.....	9-15
Курбанова У.А.-И., Абдулгамирова А. Х.	
Анализ мероприятий по обеспечению экономической безопасности филиала ПАО «Россети Северный Кавказ» - Дагэнерго.....	16-27
Магомаева Э.Р., Магомедханова Г. С., Ахмедов Ш. Х.	
Проблема молодежной безработицы в России и эффективные меры по ее снижению.....	28-34
Магомедов М.А., Абдулатипов Г.Ш., Магомедова М. А.	
Организационная культура: ключ к успеху и эффективному управлению компанией ...	35-41
Рабаданова Д. А.	
Особенности проектного финансирования.....	42-45
Ибрагимова И. И.	
Региональные налоги в составе республиканского бюджета Республики Дагестан.....	46-50
Курбанова У. А.-И., Улуханова М. У.	
Основные направления обеспечения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» на современном этапе развития.....	51- 65
Магомаева Э. Р., Рамазанова Э. А., Ахмедов Ш.Х.	
Оптимизация системы управления персоналом: вызовы и пути решения.....	66-72
Магомаева Э. Р., Эфендиева Д. С., Курбанов О. И.	
Основные инструменты государственного регулирования развития человеческого капитала: отечественный и мировой опыт.....	73-80
Магомедов М. А., Магомедова Х. Н., Магомедова З.О.	
Роль системы управления персоналом в стратегическом развитии организации.....	81-86
Магомедов М. А., Магомедова Х. Н., Магомедова З.О.	
Система мотивации сотрудников: роль корпоративной культуры и организационного поведения.....	87-93
Рабаданова Д.А.	
Организация и виды проектного финансирования.....	94-98
Рабаданова Д.А.	
Участие банков в проектном финансировании строительства жилья.....	99-106
Мурава-Середа А. В.	
Степень зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологово-ориентированного развития.....	107-116
Пожидаев А. А.	
Анализ закономерностей и тенденций развития современного регионального предпринимательства по сбыту бытовой техники.....	117-123

Проценко А. В.	
CRM-системы и взаимоотношения с партнерами и клиентами на рынке современных банковских услуг и продуктов в высококонкурентной среде.....	124-130
Решетников Н. С.	
Информационные технологии как основа успешного кросс-докинга.....	131-135
Сайкин Д.В.	
Российская логистика: переориентация направлений и изменения в структуре.....	136-141
Смирнов Е. Н.	
Управление безопасностью бизнес-структур в современных экономических реалиях.....	142-148
Соколов Н.А.	
Особенности развития интернет-торговли в условиях цифровизации экономики.....	149-154
Сорокин К. С.	
Роль государственных и частных инвестиций в развитии регионального инновационного потенциала.....	155-162
Степанов Д. В.	
Развитие услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне.....	163-171
Стецкий В.А.	
Проектный подход в управлении деятельностью логистического предприятия	172-176
Ткач Д. Н.	
Современные тенденции и их влияние на развитие сферы ритейла.....	177-184
Хабров А. В.	
Обеспечение жизнеспособности организации на основе управления стратегическими ресурсами.....	185-190
Чернов А. В.	
Инструментарий риск-менеджмента при реализации сделок слияния и поглощения компаний на примере банка ВТБ (ПАО).....	191-195
Чичеров И. В.	
Оптимизация инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики.....	196-202
Щербаков В. Н.	
Влияние государственной политики на формирование инновационной инфраструктуры предприятия.....	203-213
Юрченко В.О.	
Инновационные проекты развития инфраструктуры электротранспорта в России: методы оценки и перспективы.....	214-220
Ягмурев Батыр	
Интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России.....	221-228

Малахова А. Ю.	
Система наставничества в государственной корпорации «Росатом».....	229-234
Осетров М.А., Кравченко Л. Н.	
Формирование основных показателей устойчивого развития региональных экономических систем.....	235-239
Малеванный А. В.	
Особенности и перспективы развития электронной торговли в России в зависимости от социально-экономического развития региона.....	240-249
Медвецкая А. К.	
Теоретические основы формирования территориальных сервисных кластеров.....	250-256
Меркудинов И. И.	
Тенденции в международной торговле информационными технологиями.....	257-261
Михаль М. С.	
Модели и методы экономического управления мультитранспортными предприятиями.....	262-268
Пегов А. Н.	
Анализ и оценка финансовой устойчивости лизинговой компании.....	269-276
Мытницкий А. Н.	
Модернизация железнодорожной инфраструктуры как фактор поддержки национальной экономики.....	277-285
Панкевич Филипп Александрович	
Управление экономической устойчивостью строительной компании.....	286-292
Айи Куоту Нжу Хилер Роланд	
Теоретические основы цифровых маркетинговых коммуникаций.....	293-296
Краснов Н. В.	
Кадровый потенциал государственной службы в современной России.....	297-302
Ломакин А. И.	
Оценка и повышение эффективности деятельности предприятий сферы связей и коммуникаций.....	303-310
Ал АминMd	
Инструменты государственного регулирования отраслевых рынков: теоретический аспект.....	311-315
Гусев К. А.	
Элементы национальной безопасности: от экономической устойчивости к социальной гармонии.....	316-320
Гудов Игорь Владимирович	
Проблемы и перспективы развития рынка коммерческой недвижимости.....	321-325

Ибрагимова Ирина Ибрагимовна
Дагестанского государственного университета

**Современные особенности проявления бюджетного
федерализма в РФ**

Аннотация. Бюджетный федерализм является неотъемлемой характеристикой современной бюджетной системы многих государств федеративного типа, в том числе РФ. Однако, везде он имеет специфику. Основное проявление бюджетного федерализма должно состоять в том, чтобы органы управления государством, находящиеся на разном иерархическом уровне и имеющие в связи с этим разные расходные обязательства, были обеспечены доходами, которые эти расходные обязательства должны обеспечивать. В данной статье рассмотрены особенности российской модели бюджетного федерализма с точки зрения ее воздействия на доходы региональных бюджетов. В частности, в статье в динамике изучено изменение числа субъектов РФ, получающих дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Кроме того, в статье сопоставлены доходы и расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, в том числе без учета крупных федеральных налогов, передаваемых региональным бюджетам с вышестоящего уровня. Отдельно уделено внимание роли собственных региональных налогов в доходах региональных бюджетов РФ, что тоже является отражением российской модели бюджетного федерализма.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный федерализм, бюджетные доходы, налоги, межбюджетные трансферты.

Ibragimova Irina Ibragimovna
Dagestan State University

**Modern features of the manifestation of budgetary federalism in the Russian
Federation**

Abstract. Fiscal federalism is an integral characteristic of the modern budget system of many federal-type states, including the Russian Federation. However, everywhere it has specifics. The main manifestation of fiscal federalism should be that government bodies located at different hierarchical levels and therefore having different expenditure obligations are provided with the income that these expenditure obligations should provide. This article examines the features of the Russian model of fiscal federalism from the point of view of its impact on regional budget revenues. In particular, the article examines over time the change in the number of constituent entities of the Russian Federation receiving subsidies to equalize the level of budgetary security. In addition, the article compares the income and expenses of the consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation, including without taking into account large federal taxes transferred to regional budgets from a higher level. Separate attention is paid to the role of regional taxes in the revenues of regional budgets of the Russian Federation, which is also a reflection of the Russian model of fiscal federalism.

Keywords: budget, fiscal federalism, budget revenues, taxes, interbudgetary transfers.

Между разными регионами существуют большие отличия, которые помимо прочего, проявляются в разном уровне собственной бюджетной обеспеченности, отметим, что существуют регионы, которые имеют значительный разрыв между собственными бюджетными доходами и расходами в сторону превышения расходов, что приводит к

очевидному хроническому дефициту финансовых ресурсов. Основной способ сглаживания этого разрыва в региональных бюджетах – федеральное правительство (а вслед за ним – региональное – для муниципального уровня) сегодня находит в активном использовании механизма межбюджетных трансфертов.

На рисунке 1 представлена динамика количества субъектов РФ, которые получали в 2018–2024 годы дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.



рис. 1 Динамика количества субъектов РФ, получающих и не получающих дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности в 2018-2023 гг.
(источник: составлено автором по официальным данным Минфина РФ <https://minfin.gov.ru/>)

Итак, на основании данных рисунка 1.1 мы видим, что на протяжении первых четырех лет периода анализа (2018-2021гг) число регионов страны, которые в рамках бюджетного федерализма стабильно не обходятся без централизованных дотаций, практически не менялось и составляло 73 (в 2018 году – 72). Затем, с 2022 года мы наблюдаем резкое сокращение зависимых от таких дотаций субъектов РФ – с 72 до 62 (в плановом периоде 2024-2026гг. также заложено число 62).

Вместе с тем, сразу отметим, что пока легче от такого сокращения числа зависимых регионов центру не стало, поскольку общая сумма трансфертов на оказание финансовой помощи регионам, все равно растет. Кроме того, велико число регионов, в которых централизованная финансовая помощь является почти преобладающей в их доходах – в частности, доходы 29 субъектов Российской Федерации более чем на 40 % сформированы за счет безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы.

Приведем еще некоторые параметры, характеризующие состояние региональных бюджетов в сегодняшних условиях реализации принципов бюджетного федерализма в нашей стране.

Таблица 1
Доходы и расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2023гг.¹
млрд. руб.

показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

¹ составлена автором по данным Минфина РФ <https://minfin.gov.ru/>

Доходы, всего	12392,4	13572,3	14901,2	17546,3	19676,9	22325,1
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	2085,2	2453,1	3776,0	3676,4	3921,3	4028,9
<u>Собственные доходы, в том числе:</u>	10337,2	11119,3	11125,2	13869,9	15755,7	18296,2
Налог на прибыль организаций	3104,7	3358,2	2927,0	4529,3	4686,5	6003,9
НДФЛ	3654,2	3956,4	4253,1	4793,2	5580,1	6379,6
Прочие	3548,4	3804,7	3945,0	4547,4	5489,1	5912,7
Расходы всего	11882,2	13567,6	15577,7	16885,5	19626,3	22525,3

В таблице 1 отражены данные по доходам консолидированных бюджетов субъектов РФ, в том числе безвозмездным поступлениям и некоторым видам налоговых доходов, а также расходам за 2018-2023 гг.

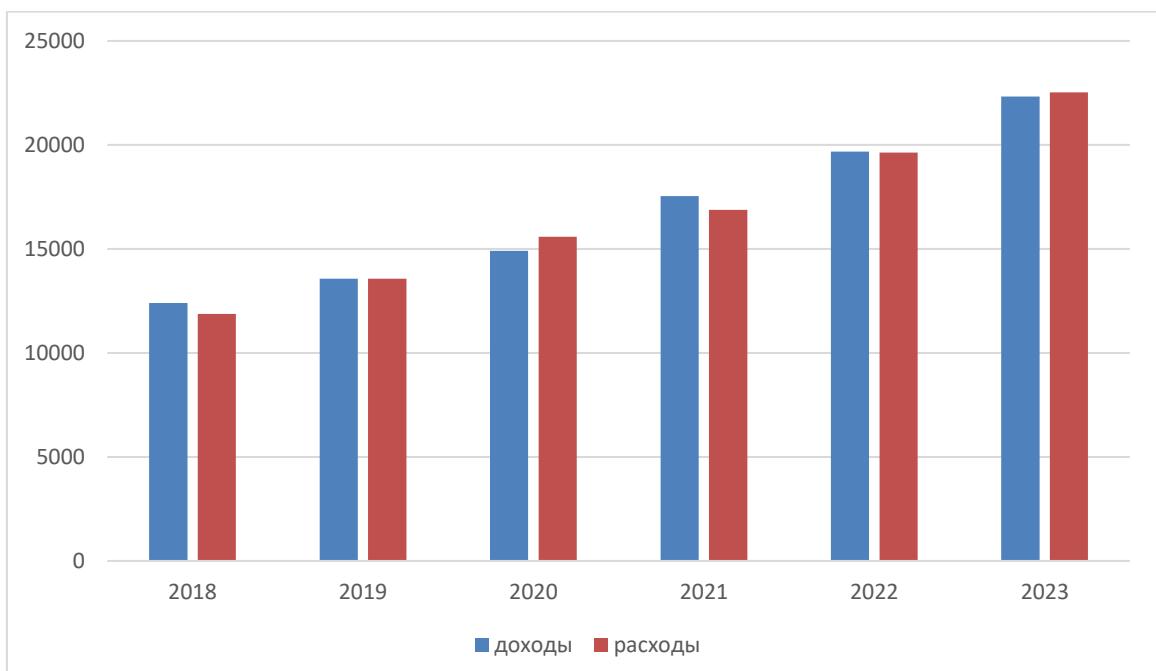


рис. 2 Соотношение между доходами и расходами консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2023гг., млрд, руб.

(источник: составлено автором по официальным данным Минфина РФ <https://minfin.gov.ru/>)

На основании данных таблицы 1 и рисунка 2 мы видим поступательный рост в абсолютном значении доходов и расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ за период анализа. В частности, общая величина доходов выросла с 12392,4 млрд. руб. в 2018 году до 22325,1 млрд. руб. в 2023 году, а общая сумма расходов выросла с 11882,2 млрд. руб. в 2018 году до 22525,3 млрд. руб. в 2023 году. Кроме того, только в 2020 году общие расходы указанных бюджетов несколько превысили доходную часть (дефицит составил 676,5 млрд. руб.). В остальные годы доходная часть либо превышала, либо была на уровне

расходной части. В целом, может создаться впечатление о сбалансированности бюджетов субъектов РФ. Однако, выделим в доходной части только собственные доходы консолидированного бюджета субъектов РФ и сопоставим их с общей величиной расходной части. Обратимся для этого к диаграмме на рисунке 3 и к таблице 1

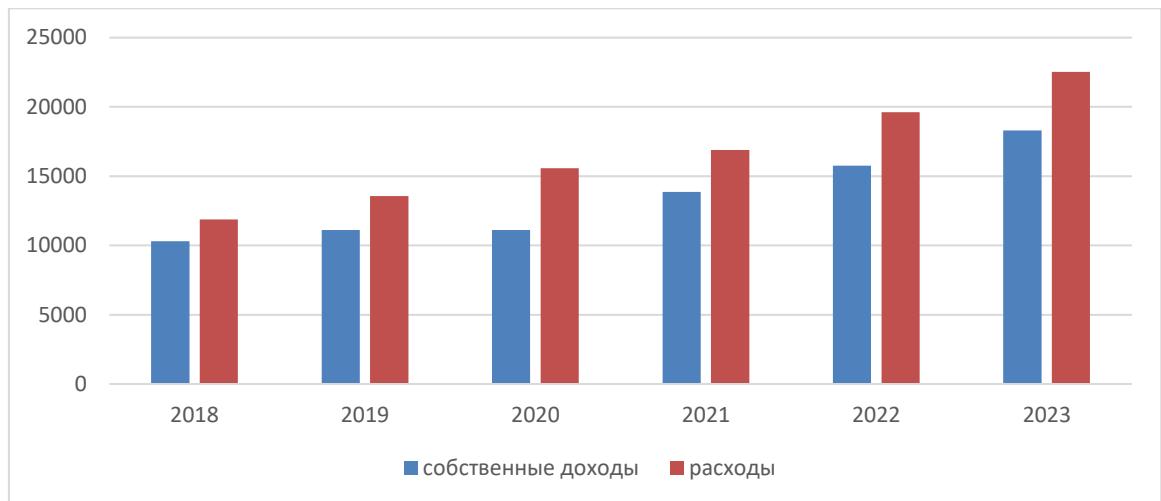


рис. 3 Соотношение между собственными доходами и общими расходами консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2023 гг., млрд. руб.
(источник: составлено автором по официальным данным Минфина РФ <https://minfin.gov.ru/>)

Из данных рисунка 3 видим, что без учета безвозмездных поступлений от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, весь период анализа – 2018-2023 гг. доходная часть консолидированных бюджетов субъектов РФ отстает от расходной. В среднем ежегодно нехватка собственных доходов составила 3260,2 млрд. руб. или примерно 20% от общей величины расходов.

Чтобы еще больше показать остроту проявления бюджетного федерализма – обратимся к данным таблицы 1 и рисунка 4. На рисунке 4 за период 2018-2023 гг. мы сопоставили расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ с их собственными доходами, уменьшенными на величину зачисленных в региональные бюджеты налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц. Мы знаем, что оба налога на сегодняшний, имея статус федеральных, пополняют и региональные бюджеты. Так ли это необходимо?



Рис. 4 Соотношение между собственными доходами без учета поступлений от налога на прибыль организаций и НДФЛ и общими расходами консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2018-2023 гг., млрд. руб.

(источник: составлено автором по официальным данным Минфина РФ <https://minfin.gov.ru/>)

Данные рисунка 4 отчетливо показывают современную ничтожность собственных возможностей регионов страны без безвозмездных трансфертов и без инициативы центра «делиться» значимыми с фискальной точки зрения налогами (налогом на прибыль организаций и НДФЛ) в обеспечении своих расходов. Если из собственных доходов регионов вычесть доходы от двух федеральных налогов – НДФЛ и налога на прибыль организаций, то окажется, что расходная часть региональных бюджетов в целом по стране будет обеспечена доходами всего на 27,2%. Это подтверждает тот факт, что для российской модели бюджетного федерализма характерна сильная централизация финансовых ресурсов с последующим их перераспределением сверху вниз. В сложившейся налоговой системе в стране, где на региональном уровне (и на муниципальном) заведомо установлен незначительный перечень налогов с высоким фискальным эффектом (в отличие от федерального уровне), федеральные власти понимают и принимают меры по регулированию доходов региональных бюджетов через передачу территориям части или всего объема некоторых федеральных налогов.

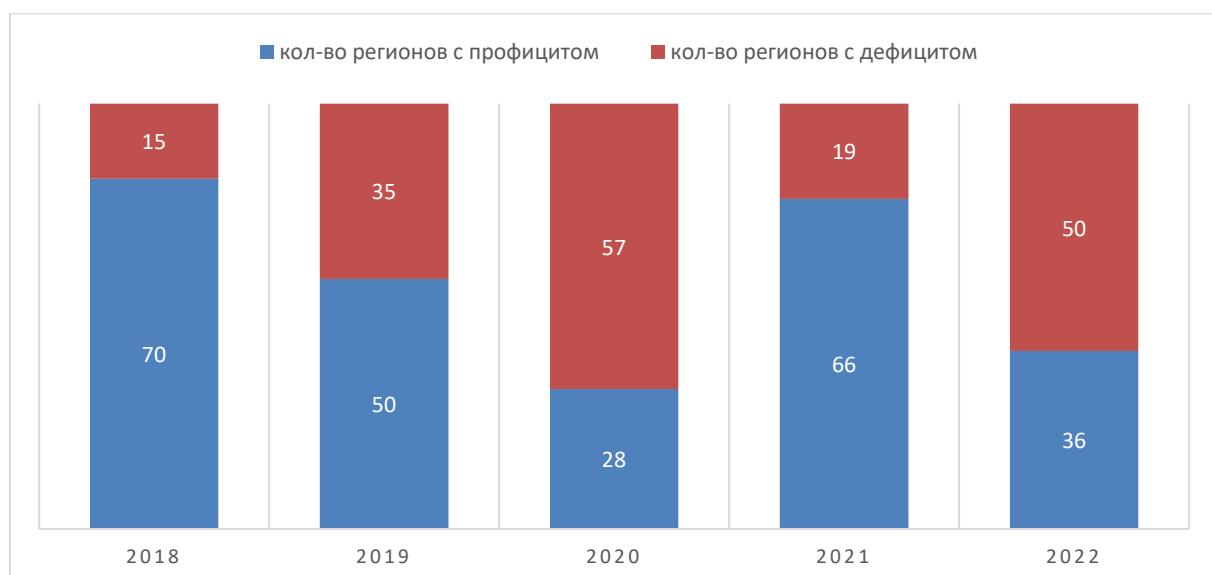


Рис. 5 Соотношение между количеством профицитных и дефицитных регионов в РФ в 2018-2022 гг., ед.

(источник: составлено автором по официальным данным Счетной палаты РФ)

По данным рисунка 5 мы видим соотношение между регионами, испытывающими дефицит и профицит бюджетных ресурсов в 2018-2022 гг. Число дефицитных регионов достаточно динамично менялось – оно возрастало на протяжении трех лет с 15 в 2018 году до 57 в 2020 году, затем сократилось до 19 в 2021 году и снова резко выросло до 50 в 2022 году.

На диаграмме рисунка 6 мы более детально отразили состав и структуру доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2019-2023 гг. Основной вывод, который мы можем сделать, состоит в том, что доля основного (с точки зрения объемов поступлений) регионального налога – налога на имущество организаций – в среднем за период анализа составила всего 0,08% от доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, что показывает недостаточную роль региональных налогов в формировании доходов региональных бюджетов страны.

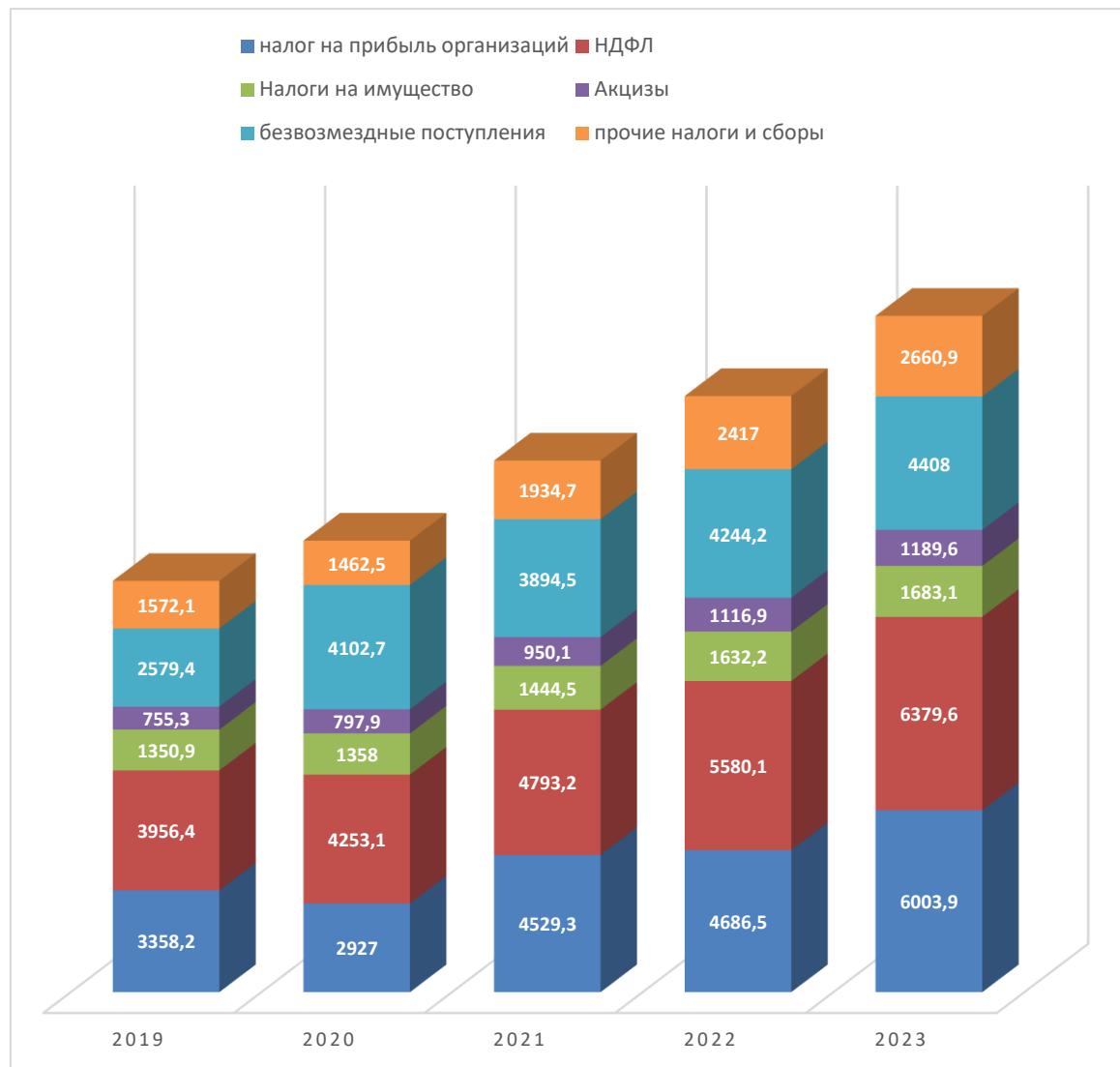


Рис. 6 Состав и структура доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2019-2023 гг., млрд. руб.
(источник: официальные данные Счетной палаты РФ)

Список источников

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ. СПС «Консультант Плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/(дата обращения: 12.11.2024).
2. Амиралиева Дж.М. Роль бюджетного федерализма в формировании доходов бюджетов бюджетной системы страны// Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3. Общественные науки. 2023. Том 38. Вып. 3. – с. 35-42
3. Ибрагимова И.И., Джабраилова М.А., Мирзабекова Э.Ф. Характеристика российской модели бюджетного федерализма и особенностей межбюджетных отношений в РФ // Тенденции развития науки и образования. - 2020. - № 4(63). - С. 20-23.
4. Таштамирова М.Р. К вопросу о фискальной децентрализации в контексте российской модели бюджетного федерализма//Финансовая жизнь . – 2021. - №3. – С. 21-26
5. Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт. Москва. – Обновляется в течение суток. - URL // <http://minfin.ru/>(дата обращения 26.11.2024)
6. Счетная палата РФ: официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. URL// - <https://ach.gov.ru/> (дата обращения 20.11.2024)

Информация об авторе

Ибрагимова Ирина Ибрагимовна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Дагестанского государственного университета, г. Махачкала, Россия

Information about the author

Ibragimova Irina Ibragimovna, Ph.D., Associate Professor of "Finance and Credit", Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Курбанова Умукусум Али-Искандеровна

Дагестанский государственный университет

Абдулгамирова Аминат Хасбулатовна

Дагестанский государственный университет

**Анализ мероприятий по обеспечению экономической безопасности филиала
ПАО «Россети Северный Кавказ» - Дагэнерго**

Аннотация. В статье представлен комплексный анализ мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности филиала ПАО «Россети Северный Кавказ» — «Дагэнерго». Рассмотрены действия, предпринятые для повышения промышленной безопасности, профилактики травматизма и профессиональных заболеваний, а также улучшения условий труда. Особое вниманиеделено анализу причин производственного травматизма за 2019–2023 годы и предложены меры по минимизации рисков. Оценены экологические аспекты деятельности филиала, включая меры по снижению негативного воздействия на окружающую среду. Выявлены ключевые задачи, связанные с совершенствованием системы внутреннего контроля и управления рисками. Отмечено повышение уровня исполнительной дисциплины, улучшение качества проверок и внедрение современных механизмов контроля, что способствует повышению общей эффективности работы филиала.

Ключевые слова: уровень экономической безопасности, промышленная безопасность, производственный травматизм, профзаболеваемость, охрана труда, окружающая среда, антикоррупционная сфера.

Kurbanova Umukusum Ali-Iskanderovna

Dagestan State University

Abdulgamidova Aminat Khasbulatovna

Dagestan State University

**Analysis of measures to ensure the economic security of the branch of PJSC
ROSSETI North Caucasus - Dagenergo**

Abstract. The article presents a comprehensive analysis of measures aimed at ensuring the economic security of the Dagenergo branch of PJSC ROSSETI North Caucasus. The actions taken to improve industrial safety, prevent injuries and occupational diseases, as well as improve working conditions are considered. Special attention is paid to the analysis of the causes of occupational injuries in 2019-2023 and proposed measures to minimize risks. The environmental aspects of the branch's activities, including measures to reduce the negative impact on the environment, were assessed. The key tasks related to the improvement of the internal control and risk management system have been identified. There was an increase in the level of executive discipline, an improvement in the quality of inspections and the introduction of modern control mechanisms, which contributes to improving the overall efficiency of the branch.

Keywords: level of economic security, industrial safety, occupational injuries, occupational diseases, occupational safety, environment, anti-corruption sphere.

Проводя анализ основных финансово-хозяйственных показателей, оказывающих влияние на уровень экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» нельзя

обойти вниманием мероприятия в данной области, осуществляемые филиалом ПАО «Россети Северный Кавказ» - Дагэнерго.

Мероприятия, которые были проведены по обеспечению требований промышленной безопасности за 2023 год:

- Страхование опасных производственных объектов. Требование обязательного страхования ответственности организации, эксплуатирующей ОПО выполнено. Заключен договор страхования №ОО-000146/921/7191R/23 от 17.03.2023г с АО «Альфа Страхование».

Большое внимание в компании уделяется проблемам охраны труда, травматизма и профзаболеваемости.

Анализ травматизма персоналом филиала ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго» (далее филиал «Дагэнерго»).

Количество несчастных случаев: в 2019 году – 2 из которых 2 несчастных случая со смертельным исходом; в 2020 году – 1 из которых 1 несчастный случай со смертельным исходом; в 2021 году – несчастных случаев не зафиксировано; в 2022 году – зафиксирован один несчастный случай со смертельным исходом; в 2023 году – зафиксировано 4 несчастных случая из которых один со смертельным исходом, три несчастных случая относятся к категории «тяжелых».

По сравнению с аналогичным периодом 2022 года количество несчастных случаев в отчетном периоде увеличилось на 300%.

Количество пострадавших (филиал «Дагэнерго»): в 2019 году – 2; в 2020 году – 1; в 2021 году – 0; в 2022 году – 1; в 2023 году – 4.

По сравнению с аналогичным периодом 2022 года количество пострадавших в отчетном периоде увеличилось на 300%.

Количество пострадавших со смертельным исходом (филиала «Дагэнерго»): в 2019 году – 2; в 2020 году – 1; в 2021 году – 0. в 2022 году – 1; в 2023 году – 1.

По сравнению с аналогичным периодом 2022 года количество пострадавших со смертельным исходом в отчетном периоде осталось на прежнем уровне и равно 1.

В 2023 г. в филиале «Дагэнерго» зафиксировано четыре несчастных случая.

Основными видами производственного травматизма являются (с учетом 2019-2023 годов): поражение электрическим током – 46 случаев; утопление – 1 случай; падение с высоты со смертельным исходом – 1 случай.

Основными причинами производственного травматизма являются: несчастные случаи при воздействии электрического тока; самовольное выполнение работ; расширение объема задания; неудовлетворительная организация работ; отсутствие контроля и взаимоконтроля; неприменение пострадавшим средств индивидуальной защиты; нарушение требований охраны труда (статья 214 ТК РФ); невыполнение требований инструкций; не проведение мастером сетевого участка целевого инструктажа работникам; непринятие мер производителем работ и другими работниками, находящимися рядом, с целью остановить погибшего от нарушений правил охраны труда; невыполнение технических мероприятий по обеспечению безопасного выполнения работ; низкая оперативно-диспетчерская дисциплина; неисполнение работниками обязанностей в части охраны труда; нарушение пострадавшим технологии выполнения работ; личная неосторожность пострадавшим. (рисунок 1)

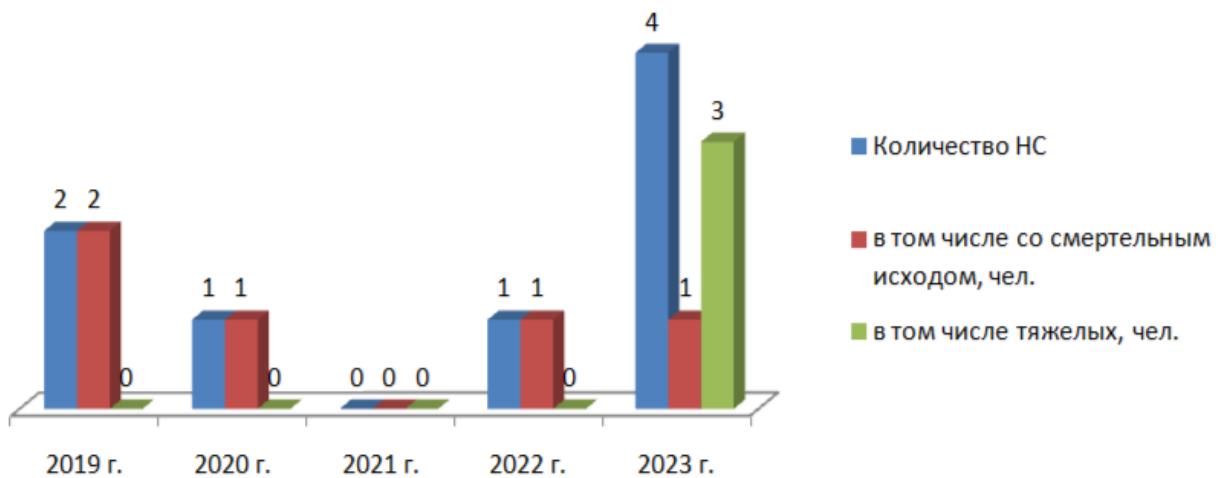


Рисунок 1 Динамика травматизма филиала ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго»

Распределение количества несчастных случаев в разрезе подразделений филиала «Дагэнерго» за последние 5 лет (2019 – 2023 гг.) показано на рисунке 2

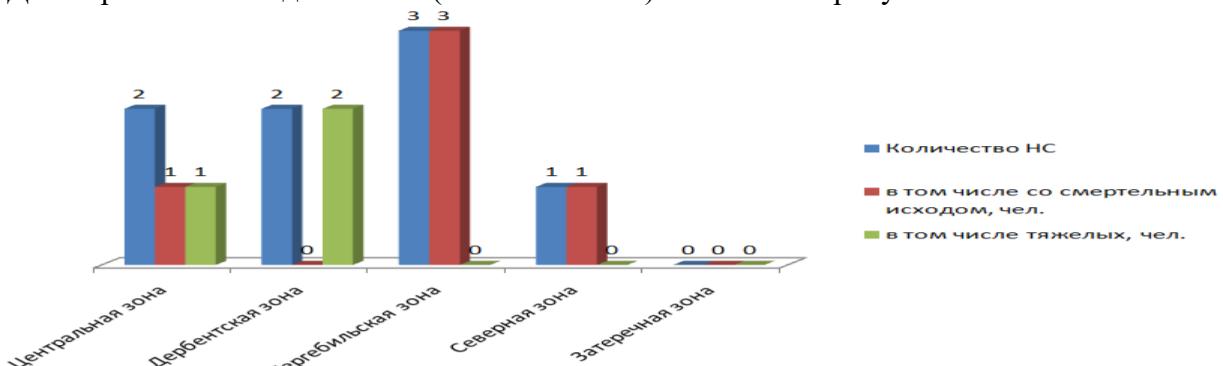


Рисунок 2 Распределение количества несчастных случаев в разрезе подразделений филиала «Дагэнерго»

В соответствии со ст. 226 Трудового кодекса РФ по филиалам, и в целом по филиалу «Дагэнерго» финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда осуществляется в размере не менее 0,2 процента суммы затрат на производство продукции (работ, услуг).

Общие затраты по охране труда в филиале «Дагэнерго» в 2023 году составили 23 680 тыс. руб., что больше затрат предыдущего года на 67,25% (14159,210 тыс. руб.).

Удельные затраты на охрану труда в филиале «Дагэнерго», в расчете на одного работника в 2023 году составили 5,288тыс. руб., что больше затрат предыдущего года на 69,9%. Удельные затраты на обеспечение СИЗ в расчете на одного работника в 2023 году составили 5,288 тыс. руб., что так же больше затрат предыдущего года на 73,1%.[2]

АО "Дагестанская сетевая компания"/Филиал "Дагэнерго"

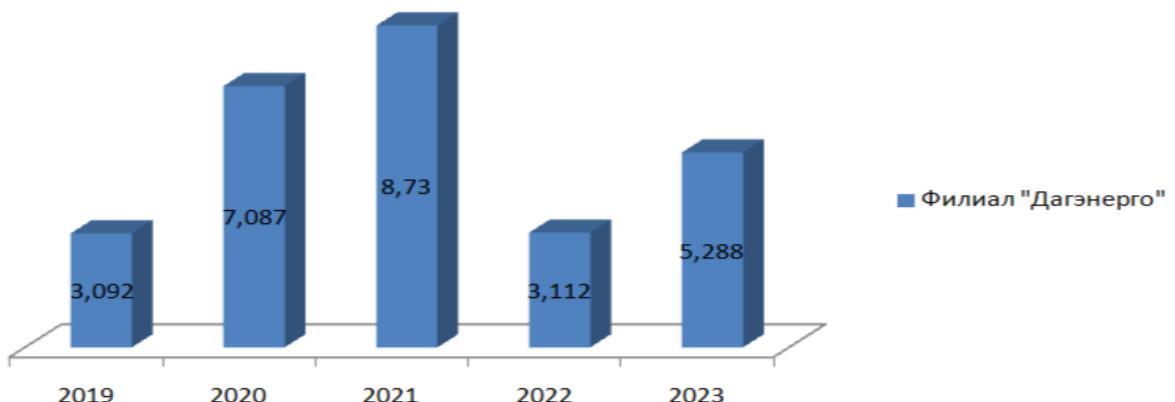


Рисунок 3 Удельные затраты на охрану труда в филиале «Дагэнерго»

В отчетном году персоналом филиала ПАО «Россети» - ЦТН, исполнительного аппарата Филиала «Дагэнерго», структурных подразделений Филиала «Дагэнерго» проведена работа системы реагирования на нарушения требований охраны труда производственным персоналом. Количество проведенных в отчетном году проверок 2300.[2]

Всего в ПАО «Россети Северный Кавказ» в 2023 году за нарушение требований охраны труда талонов изъято не было.

По итогам нарушения требований охраны труда: объявлены замечание и выговор 55 сотрудникам.

*Основные риски производственного травматизма по структурным
подразделениям и в целом по Филиалу «Дагэнерго».*

Состояние травматизма на производстве зависит от многих факторов, в том числе следует учитывать и человеческий фактор. Однако, есть и очевидные проблемы в части организации работы по профилактике травматизма. В первую очередь – это личное отношение работников к обеспечению собственной безопасности. Отношение руководителей структурных подразделений к вопросам обеспечения безопасных условий труда. Отношение работников, ответственных за безопасное проведение работ в электроустановках.

Специалистами УПБиПК проведен анализ причин несчастных случаев на производстве за последние 5 лет: не применение пострадавшим средств индивидуальной защиты; расширение объема задания; непринятие мер производителем работ и другими работниками, находящимися рядом и т.д.

Причины несчастных случаев на производстве, в своем большинстве, на протяжении многих лет остаются неизменными. И в первую очередь – это отсутствие у работников самоконтроля в части соблюдения требований электробезопасности.

Основными рисками производственного травматизма по филиалам ПАО «Россети Северный Кавказ» являются: поражение электротоком; падение с высоты; воздействие среды с высокой температурой (температура воздуха); воздействие среды с низкой температурой; воздействие вредных химических веществ; повреждения в результате контакта с насекомыми, пресмыкающимися, животными (собаками); дорожно-транспортные происшествия; физические перегрузки, переутомления. [1]

Приказом ПАО «МРСК Северного Кавказа» от 29.05.2018 №311 повышен уровень исполнительной дисциплины в филиалах ПАО «Россети Северный Кавказ».

Во всех производственных подразделениях выявлено оборудование, представляющее угрозу травмирования персонала, установлены травмирующие факторы, разработаны дополнительные меры безопасности при обслуживании данного оборудования. Составлены планы-графики ликвидации травмоопасных мест.

С целью установления порядка формирования, функционирования и взаимодействия многоуровневой системы внутреннего технического контроля в филиале «Дагэнерго» приказом от 16.12.2020 №406-пр введено Положение о системе внутреннего технического контроля в филиале «Дагэнерго».

В 2023 году в филиале «Дагэнерго» осуществляли работу 2001 бригад из которых 922 бригад были охвачены внезапными проверками на предмет соблюдения требований правил безопасности.[2]

Основные нарушения: самовольное проведение работ без оформления наряда, распоряжения; несоответствие предусмотренных нарядом-допуском технических мероприятий установленным требованиям; нарушения действующих правил при оформлении наряда-допуска; невыполнение в полной мере определенных нарядом-допуском технических мероприятий; допуск к работе без оформления проведения целевого инструктажа; расширение объёма задания, предусмотренного распоряжением; не применение персоналом имеющихся средств защиты или применение средств защиты с истёкшей датой следующего испытания.

Уровень охраны труда по сравнению с 2023 годом изменился в лучшую сторону. Повысились качество производимых проверок в рамках Дня ОТ и ПБ, производственного контроля и внезапных проверок. Проводимые проверки показали, что наиболее распространенные нарушения (такие как недостаток средств защиты, спецодежды, оборудование для оснащения комнат хранения и т.д.) связаны с недостаточным финансированием мероприятий по ОТ.

В соответствии с требованиями приказа ПАО «МРСК Северного Кавказа» от 04.04.2017 №218 «Об утверждении Положения о порядке и контроле использования видеорегистраторов» в филиале «Дагэнерго» организована работа по контролю использования видеорегистраторов при подготовке рабочих мест и допуске бригад к работам на объектах. Просматривание видеозаписей производится:

- руководителями структурных подразделений ПУ ЭС, РЭС и ГЭС Филиала «Дагэнерго» для принятия оперативных мер (не менее 0,5 часа видеозаписей в день);
- руководителями структурных подразделений филиала ПАО «Россети Северный Кавказ»-«Дагэнерго», для выработки системных мер и оценки качества работы (не менее 0,5 часа просмотр видеозаписей, предоставленных подразделениями сл. ПС и сл. ЛЭП и 0,5 часа просмотр видеозаписей, предоставленных РЭС);
- выборочно работниками исполнительного аппарата филиала ПАО «Россети Северный Кавказ»-«Дагэнерго» при проведении проверок на ПС и ВЛ.

Также в Филиале ПАО «Россети Северный Кавказ»-«Дагэнерго» уделяется большое внимание Охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности.

Количество объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, с разбивкой по категориям на 31.12.2023.

В филиале ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго» 45 производственных площадок оказывающих негативное воздействие на окружающую среду:

Таблица 1

№ п.п	Наименование ДО/Филиала	2 категория	3 категория	4 категория	Всего поставлено на учет объектов	Всего объектов, ожидающих постановку на учет
		штук				
1	Филиал « Дагэнерго »	0	2	2	0	41
ИТОГО:		0	2	2	0	41

Источник: Филиал ПАО «Россети Северный Кавказ»- «Дагэнерго»: официальный сайт - www.dagenergo.ru (дата обращения 20.10.2024)

По 4 объектам НВОС поданы заявки о постановке на учет, для внесения в государственный реестр объектов оказывающих НВОС. Для 41 объектов разработано техническое задание по подготовке экологической документации (инвентаризации объектов и постановке на учет).

Соблюдение требований природоохранного законодательства в части оформления необходимой природоохранной документации исходя из критериев отнесения объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду.

По объектам оказывающим негативное воздействие на окружающую среду, отнесенными ко II категории, указать наличие декларации о воздействии на окружающую среду.

Филиал ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго» имеет следующую документацию:

1. Инвентаризация источников выбросов
2. Паспорта опасных отходов
3. Журнал учета движения отходов

Осуществляется сдача годовых отчетных форм:

1. 2-ТП отходы
2. 4-ОС
3. Декларация о плате за негативное воздействие на окружающую среду.

В филиале ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго» не разработана проектная документация по источникам выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в связи с недостатком финансирования. Основными источниками загрязнения окружающей среды по предприятию в целом являются подразделения гаража: мастерские, ремонтные боксы, стоянки автотранспорта.

Филиал ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго» не имеет лицензии на осуществление деятельности по обращению с отходами I-IV классов опасности. В этой связи для утилизации отходов I-IV классов опасности заключены договора с лицензированными организациями. Накопление отходов осуществляется в оборудованных местах накопления отходов, в соответствии с п. 1 ст. 22 Федерального закона Российской Федерации от 30 марта 1999 года № 52-ФЗ «О санитарно- эпидемиологическом благополучии населения».

Накопление твердых коммунальных отходов осуществляется в соответствии с правилами обращения с ТКО, утвержденными Правительством РФ.

В 2023 году были заключены договора с региональными операторами на вывоз ТКО.

В 2023 году также отмечается увеличение объемов образования и передачи отходов I - II классов опасности ФГУП «Федеральному экологическому оператору».

В 2023 году в Филиале «Дагэнерго» электросетевые объекты (ВЛ-35-110кВ) были оборудованы птицезащитными устройствами, в количестве – 102 шт. Все трансформаторные подстанции ограждены изгородями и снабжены защитными кожухами.

Согласно представленной информации на сайте ПАО «Россети Северный Кавказ» в 2024 году ПАО «Россети Северный Кавказ» выделяет ключевые задачи, направленные на

укрепление и усовершенствование механизмов системы управления рисками и внутреннего контроля» [2].

К этим приоритетам относятся:

1. Обеспечение риск-ориентированных контрольных мероприятий. Это включает в себя анализ документов для согласования с коллегиальными органами управления и оценку результатов проверок, осуществляемых внешними регуляторами.

2. Активное включение в процессы управления рисками во время процедур ликвидации и банкротства компаний.

Постановка этих задач свидетельствует о стратегическом подходе компании к минимизации возможных рисков и повышению контрольных стандартов, что является основой для стабильного развития и долгосрочного успеха в хозяйственной деятельности.

В ПАО «Россети Северный Кавказ» функции внутреннего аудита возложены на специализированную Дирекцию внутреннего аудита и контроля. Этот ключевой орган несет ответственность за выполнение аудитных процедур и является неотъемлемой частью контрольной среды компании.

Функционирование дирекции строго регулируется Советом директоров, что подразумевает его прямое участие в управлении деятельностью внутреннего аудита. Это включает в себя утверждение ключевых документов, таких как план работы и отчет о его исполнении, а также бюджет подразделения. Кроме того, Совет директоров определяет кадровую политику подразделения, в частности, назначение и увольнение руководителя, а также установление его заработной платы.

Основная цель дирекции внутреннего аудита заключается в содействии управленческой эффективности на высшем уровне. Таким образом, подразделение играет решающую роль в обеспечении надежности и достоверности бизнес-процессов, способствуя достижению стратегических целей Общества.

Представленные на сайте ПАО «Россети Северный Кавказ» [2] «Стратегия и функционирование внутреннего аудита в ПАО «Россети Северный Кавказ» строятся на основе нормативных документов, принятых руководством. Ключевым среди них является обновленная Политика внутреннего аудита, ратифицированная решением Совета директоров 7 июля 2023 года и зарегистрированная в протоколе от 10 июля 2023 года №535» [2].

В 2023 году профессиональное сообщество аудиторов в Обществе насчитывало пять специалистов, что подчеркивает внимание компании к детальному контролю хозяйственных процессов.

Получение обратной связи от Комитета по аудиту осуществляется руководителем внутреннего аудита. Он активно взаимодействует с Комитетом по аудиту, что включает многогранное изучение и реагирование на решения и предложения Комитета. Эта взаимосвязь способствует обоюдному пониманию и оцениванию эффективности функций аудита. Также процесс обмена информацией и сбора мнений включает анкетирование, что позволяет членам Комитета выразить свою оценку работы внутреннего аудита.

В ходе анализа данных за 2023 год, индекс удовлетворенности Комитета по аудиту деятельностью внутреннего аудита, основанный на взвешенном подсчете оценок от ответов членов Комитета, демонстрирует результат, который характеризуется как «в целом соответствует». Этот показатель отражает среднее значение, основанное на взаимодействии и оценках проголосовавших членов Комитета, и говорит о том, что подходы и результаты работы внутреннего аудита, в общем, соответствуют ожиданиям Комитета по аудиту.

В ответ на внешнюю оценку руководство ПАО «Россети Северный Кавказ» проявило инициативу в стимулировании совершенствования деятельности внутреннего аудита. С этой целью и на основе замечаний независимых экспертов был разработан стратегический план на 2020-2024 годы, направленный на улучшение функционирования внутреннего аудита. План получил одобрение Комитета по аудиту 5 марта 2020 года и был утвержден решением Совета директоров 8 апреля 2020 года.

Продолжая стремление к профессиональному росту, Комитет по аудиту согласовал план мероприятий по развитию навыков внутренних аудиторов 23 марта 2022 года, который затем был одобрен Советом директоров 14 июня 2022 года. В 2023 году произошли дальнейшие обновления в планах развития. Отраженные в протоколе № 177 от 3 октября 2023 года корректировки, синхронизированные с новейшими требованиями и тенденциями, были согласованы. Окончательное утверждение модификаций в планах дало начало новому документу, принятому Советом директоров 9 октября 2023 года.

Данные инициативы отражают стремление ПАО «Россети Северный Кавказ» к непрекращающемуся усовершенствованию профессионализма своего аудитного отдела и адаптации к изменчивым условиям в сфере корпоративного управления и контроля.

Таблица 2

Показатели управления рисками и внутреннего контроля

Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение 2023/2022, %
		2021 г. факт	2022 г. факт	2023 г. факт	
Количество проведенных контрольных мероприятий, направленных на выявление и минимизацию рисков	шт.	3784	7319	8788	20,07
Количество рассмотренных материалов (вопросов) закупочной деятельности	шт.	3619	4094	3662	-10,56
Количество устранивших нарушений по результатам проверок, проведенных внешними органами контроля	шт. (%)	40	82	6883*	8 294
Общая сумма отмененных штрафов по результатам обжалования постановлений о привлечении к административной ответственности	млн руб.	42,125	10,266	4,500*	-56
Общая сумма поступивших в бюджет Общества денежных средств от контрагентов, находящихся в процедурах банкротства и ликвидации	млн руб.	90	995,0	387,2	-61,08
Общая сумма сэкономленных Обществом денежных средств в связи с приобретением на торгах собственной задолженности перед должниками, находящимися в процедурах банкротства	млн руб.	—	—	—	—

* Существенный рост числа нарушений обусловлен увеличением количества проверок Ростехнадзором.

** Информация представлена по делам, вступившими в законную силу. 38 постановлений по делам об административном правонарушении, предусмотренном ч. 1, 2 ст. 9.21 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, находятся в процессе обжалования.

ПАО «Россети Северный Кавказ» строго следует положениям ст. 13.3 Федерального закона № 273-ФЗ, датированного 25 декабря 2008 года, который касается мер по борьбе с коррупционными действиями. В рамках данного закона в компании реализованы

разносторонние задачи, направленные на профилактику коррупционных рисков и их нейтрализацию.

Данная политика предусматривает не только введение систем антикоррупционных стандартов и процедур, но и их неукоснительное соблюдение, подкрепленное непрерывным контролем и мониторингом их эффективности.

На заседании Совета директоров компании, состоявшемся 19 июля 2023 года, было принято решение об утверждении новой версии Антикоррупционной политики (согласно протоколу № 536 от 21 июля 2023 года). Этот стратегический документ запечатлел единую позицию и подход всей Группы компаний «Россети» к претворению в жизнь антикоррупционных мер, предусмотренных упомянутым федеральным законом, и эффективному воплощению в практику мероприятий, нацеленных на устранение коррупционных проявлений.

В рамках обновленной Антикоррупционной политики, ПАО «Россети Северный Кавказ» стремится осуществить целый ряд ключевых задач для борьбы с коррупцией. Для этого вводятся всеобъемлющие мероприятия, в том числе организационные и разъяснительные, которые направлены на строгое соблюдение сотрудниками установленных законодательством запретов, ограничений и требований.

Одна из основных целей – это стандартизация антикоррупционных принципов и процедур во всем Обществе и его дочерних и управляемых компаниях. Это обеспечит унификацию подходов и прозрачность действий сотрудников на всех уровнях.

Также особое внимание уделяется обеспечению соблюдения юридической ответственности за нарушения антикоррупционного законодательства. Включает контроль за исполнением мер, направленных на урегулирование и предупреждение конфликта интересов.

Не менее важной задачей политики является формирование и поддержание культуры нулевой терпимости к коррупционному поведению среди персонала. Это предполагает не просто отказ от коррупционных действий, но и активное формирование у сотрудников установленной позиции общества в отношении коррупции.

Целями проведённых мероприятий были улучшение нормативного управления антикоррупционной сферой в Обществе и в управляемых компаниях, а также создание согласованной системы для эффективного предотвращения коррупции. Важным шагом стало введение новых организационно-распорядительных документов в 2023 году, что позволило более чётко регламентировать аспекты деятельности, связанные с антикоррупционными инициативами

Внедренные организационно-распорядительные документы (ОРД) предоставляют ПАО «Россети Северный Кавказ» инструменты для эффективного управления антикоррупционными процессами. Они позволяют не только осуществлять текущую антикоррупционную деятельность в соответствии с законодательством РФ, но и осуществлять анализ и усовершенствовать подходы и механизмы внутреннего контроля.

Согласно принципам Антикоррупционной политики, ПАО «Россети Северный Кавказ» и его подразделения активно участвуют в масштабных антикоррупционных программах и инициативах, таких как Антикоррупционная хартия образца от 25 мая 2015 г. №2071, что подтверждает их обязательства в сфере борьбы с коррупцией.

Ключевую роль в предотвращении коррупции играет организация процессов, направленных на управление и минимизацию конфликта интересов. В компании систематически проводится декларирование информации о потенциальных конфликтах интересов как среди сотрудников, так и среди претендентов на вакантные позиции при найме на работу или переводе. Анализ этой информации позволяет повысить прозрачность и доверие в рамках организации. Регулярно составляется и представляется отчет о декларировании конфликта интересов, что является частью обязательств перед головной компанией ПАО «Россети» и подчеркивает стремление к высоким стандартам корпоративной этики.

В 2023 году, следуя установленной задаче на ежегодное декларирование конфликтов интересов, ПАО «Россети Северный Кавказ» провело масштабную кампанию среди своих административных и управленческих сотрудников. Активность, осуществлена в соответствии с положениями распорядительного приказа компании от 30 июня 2021 года №268, охватила анализ ситуации за предшествующий 2022 год. В итоге кампании было собрано деклараций от 2049 работников.

Комплексная проверка поступивших деклараций выявила несколько предконфликтных ситуаций, требующих внимания. Одна ситуация касалась деятельности сотрудника в отношении членов семьи, что могло привести к конфликту интересов. Семь других случаев были связаны с участием работников в деятельности юридических лиц, информация о которых не была изначально указана в их декларациях. Ещё один инцидент был связан с внешней работой сотрудника на условиях совместительства в компании-контрагенте. Все выявленные инциденты были своевременно исправлены и разрешены в рамках действующих процедур, что подтверждает прозрачность и ответственность Организации перед своими сотрудниками и заинтересованными сторонами.

В интересах предотвращения конфликта интересов и личной заинтересованности при выполнении служебных обязанностей и принятии важных решений, в отчётный период была проведена проверка поданных деклараций конфликта интересов потенциальными работниками ПАО «Россети Северный Кавказ» и компаниями, находящимися под её управлением. В течение 2023 года был осуществлён анализ 2869 деклараций соискателей, в результате чего были сформированы соответствующие оценочные заключения.

На основе информации, полученной в результате этой работы, управлением по персоналу и отделам организационного проектирования было предоставлено 34 заключения, которые оказали влияние на процесс решения вопросов о трудоустройстве кандидатов. В частности, некоторые заключения включали информацию о предоставлении соискателями неполных или неточных сведений, а также факты, свидетельствующие о возможной неблагонадёжности претендентов. Эти данные послужили основанием для принятия решений о невозможности заключения трудового контракта с такими кандидатами на замещаемые вакансии.

В первом квартале 2023 года ПАО «Россети Северный Кавказ» адаптировало и внедрило четкие стандарты и процедуры, ориентированные на предотвращение коррупции и соблюдение принципов корпоративной этики. Эти меры направлены на обнаружение любых конфликтов интересов, аффILIированных связей и других практик, которые могут подорвать добросовестность работы сотрудников.

Ключевой инициативой стала детальная проверка информации о доходах, имуществе и имущественных обязательствах сотрудников, которые занимают важные позиции, а также их близких родственников, основанная на данных за 2022 год. В процесс включено тщательное изучение материалов, касающихся 21 сотрудника и 60 членов их семей.

В результате данной ревизии были обнаружены некоторые несоответствия, не относящиеся к предконфликтным ситуациям. Все замечания были оперативно рассмотрены и разрешены в рамках установленных процедур, демонстрируя стремление компании к поддержанию высоких стандартов прозрачности и ответственности перед заинтересованными сторонами.

В Обществе действует Приказ № 334 от 6 августа 2021 года, который ввёл в ПАО «Россети Северный Кавказ» и подведомственных организациях унифицированный процесс обработки жалоб на коррупцию от работников, контрагентов, а также других физических и юридических лиц. Данный регламент организует системный подход к приёму, рассмотрению и урегулированию обращений на тему коррупции и устанавливает процессы для проверки указанных фактов, а также разработки мер противодействия нарушениям коррупционного характера.

За 2023 год было официально зарегистрировано 22 обращения, касающиеся потенциальных коррупционных действий внутри компании и её филиалов. Несмотря на это, по результатам выполненных должностных проверок, основанных на содержании поступивших сообщений, факты коррупции обнаружены не были.

В соответствии с единым Антикоррупционным стандартом, осуществлённым для обеспечения прозрачности в закупках, Службой безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» было проведено обширное количество проверок, достигающее 1 303 анализа документов и проверок участников закупочных процедур. Эти меры направлены на оценку надёжности и честности участников процесса, исключение связей аффилированности, выявление конфликтов интересов и прочих злоупотреблений, в том числе возможных нарушений, связанных с занимаемыми должностями в компании.

Общество активно работает над оптимизацией финансовых показателей, а именно путём сокращения начальной (максимальной) цены закупок, что в 2023 году позволило снизить расходы на 36,32 миллиона рублей. Кроме того, регулярно ведётся работа по контролю за списком инсайдеров: обновляется реестр, своевременно информируются лица, входящие или исключённые из списка, а также передаётся важная информация организаторам торгов на фондовых биржах. Постоянно осуществляется составление отчётности, анализ и проверка сделок с контрагентами, уточнение сведений о бенефициарах, в том числе через Автоматизированную систему анализа и сбора информации о бенефициарах (АС АСИБ) для гарантирования прозрачности и ответственности ведения бизнес-процессов.

Показатели в части обеспечения безопасности

Таблица 3

Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение 2023/2022, %
		2021 г. факт	2022 г. факт	2023 г. факт	
Количество проверочных мероприятий, проведенных с участием ПБ филиалов в сфере финансово-хозяйственной деятельности по выявлению, предотвращению и возмещению (погашению) ущерба	шт.	3 784	7 319	8 788	20,07
Антикоррупционный контроль этапов закупочной деятельности (рассмотрение аналитических записок, вопросов, выносимых на заседания Центрального закупочного органа (Центральной конкурсной комиссии), проведение антикоррупционной экспертизы проектов договоров, проверка участников закупок на возможную аффилированность с работниками Общества	шт.	3 619	4 094	3 662	-10,56
Рассмотрено обращений, поступивших на «горячую линию», о возможных фактах коррупции и мошенничества	шт.	45	27	22	-18,52
Предотвращенный материальный ущерб по результатам проведенной работы	млн руб.	37,2	241,08	42,6	-82,33

Доля работников службы безопасности, прошедших подготовку по вопросам политики Общества в области прав человека или конкретных процедур и их применения в области безопасности	%	100	100	100	0
--	---	-----	-----	-----	---

Список источников

1. Филиал ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго»: официальный сайт - www.dagenergo.ru (дата обращения 20.10.2024)
2. ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)
3. Левченко Р.А. Энергия Северного Кавказа/Левченко Р.А., Юдина Л./Вести в электроэнергетике. 2024. № 3 (131). С. 46-49.
4. Чепик О.В. Пути минимизации рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта/ Чепик О.В. // Научные междисциплинарные исследования. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-minimizatsii-riskov-i-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-hozyaystvuyschego-subkta> (дата обращения: 28.10.2024).

Информация об авторах

Курбанова Умукусум Али-Искандеровна, К.э.н., доцент , кафедра «Мировая и региональная экономика», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Абдулгамирова Аминат Хасбулатовна, Магистр 2 года обучения, кафедра «Мировая и региональная экономика», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Kurbanova Umukusum Ali-Iskanderovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Department of World and Regional Economics, Dagestan State University, Makhachkala, Russia
Abdulgamidova Aminat Khasbulatovna, Master's Degree in 2 years of Study, Department of World and Regional Economics, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Магомаева Эльмира Руслановна

Дагестанский государственный университет

Магомедханова Гульпери Сабировна.

ГБПОУ «Профессионально-педагогический колледж»

Ахмедов Шамиль Хабибович,

Дагестанский государственный университет

Проблема молодежной безработицы в России и эффективные меры по ее снижению

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена высокой безработицей среди молодежи в России, что отрицательно сказывается на социально-экономическом развитии страны и требует усиления государственных мер поддержки. Цель исследования — анализ текущих программ и инициатив, направленных на сокращение безработицы среди молодежи, а также оценка их эффективности. Рассмотрены механизмы государственной поддержки, такие как временная финансовая помощь предпринимателям, меры стимулирования частичной занятости и социального страхования от безработицы. Изучены международные подходы к решению проблемы молодежной безработицы и влияние раннего профилактического вмешательства на сохранение молодежи в образовательной системе. Раскрыты социальные и экономические последствия продолжительной безработицы среди молодежи, а также риски социальной маргинализации. Выявлены основные направления улучшения программ занятости для молодых людей с учетом зарубежного опыта. В заключении предлагаются рекомендации по оптимизации государственной политики в области труда и занятости молодежи.

Ключевые слова: молодежная безработица, трудоустройство, социальная поддержка, государственная инициатива, профилактика, социальная адаптация.

The problem of youth unemployment in Russia and effective measures to reduce it

Magomaeva Elmira Ruslanovna,

Dagestan State University

Magomedkhanova Gulperi Sabirovna.

GBPOU "Vocational Pedagogical College"

Akhmedov Shamil Khabibovich,

Dagestan State University

Annotation. The relevance of the study is due to high youth unemployment in Russia, which negatively affects the socio-economic development of the country and requires strengthening government support measures. The purpose of the study is to analyze current programs and initiatives aimed at reducing youth unemployment, as well as to evaluate their effectiveness. The mechanisms of state support, such as temporary financial assistance to entrepreneurs, measures to stimulate part-time employment and social insurance against unemployment, are considered. International approaches to solving the problem of youth unemployment and the impact of early preventive intervention on the preservation of youth in the educational system have been studied. The social and economic consequences of prolonged youth unemployment, as well as the risks of social marginalization, are revealed. The main directions of improving employment programs for young people, taking into account foreign experience, have

been identified. In conclusion, recommendations are offered on optimizing the state policy in the field of youth employment.

Keywords: youth unemployment, employment, social support, state initiative, prevention, social adaptation.

Введение

Безработица среди молодежи является одной из серьезных социально-экономических проблем современной России. Молодежь, как активная и гибкая часть общества, обладает высоким потенциалом, который может быть утрачен без надлежащей поддержки. Наличие устойчивой занятости для молодых людей способствует не только личностному развитию, но и укреплению социальной стабильности. В условиях рыночной экономики эффективная занятость молодежи становится залогом экономического роста и повышения уровня жизни. Однако многие молодые люди сталкиваются с трудностями в поиске работы из-за отсутствия опыта и ограниченных возможностей на рынке труда. Поэтому важно разработать целенаправленные программы и меры, которые помогут молодежи успешно интегрироваться в профессиональную среду.

Основная часть

Одной из ключевых трудностей на текущем этапе роста экономики России выступает вопрос трудоустройства юных граждан. Таким образом, вопрос возникает из-за трудностей в трудоустройстве молодых людей. Молодежь является колоссальным активом Российской Федерации, обладающим ключевой значимостью для существования нашего государства. Сегодня молодое поколение выступает залогом устойчивого прогресса и представляет собой наиболее динамичную и адаптивную силу в сфере образования, куда инвестируются национальные ресурсы. Эффективная борьба с безработицей среди молодых людей существенно способствует укреплению социальной устойчивости и экономическому росту Российской Федерации.

Инициатива по найму персонала – это государственная инициатива, цель которой заключается во взаимодействии между работодателями и лицами, находящимися вне трудового процесса, с целью приобретения девяти месяцев профессиональной практики.

Механизм стимулирования труда на неполную занятость дает возможность определенным лицам с длительной безработицей трудиться неполный рабочий день и получать особое еженедельное пособие.

Временная финансовая помощь для предпринимателей предоставляет поддержку тем, кто лишился работы и стремится основать собственную фирму.

Если человек теряет работу или стажировку, либо его статус меняется на лицо, требующее обязательного страхования согласно закону о поддержке трудоустройства, и он становится безработным, то ему предоставляется пособие по безработице при выполнении определенных условий.

- Он оформился в службе занятости и направил прошение о выплате пособия по причине отсутствия работы.

- У него отсутствует трудоустройство либо его рабочий график составляет меньше пятнадцати часов еженедельно.

- Он активно старается преодолеть свою безработицу, например, отправив резюме и успешно пройдя интервью по приглашению нанимателя.

Процент оплаты по страхованию от потери работы равняется 2,5 процентам от суммы полученного дохода. Так же, как это происходит с пенсионными выплатами, есть верхний предел для расчета взносов. Платеж обычно делится поровну между сотрудником и его нанимателем.

Все сотрудники, практиканты, молодые люди с ограниченными возможностями здоровья и прочие категории граждан, обязанные проходить страхование, обеспечены защитой от безработицы.

Для получения финансовой поддержки в связи с отсутствием работы, человек обязан явиться в Управление занятости, уведомить о своем статусе безработного и оформить просьбу на предоставление помощи.

Житель должен самостоятельно уведомлять Управление по трудуоустройству о всех переменах в своей жизненной обстановке, которые могут оказаться на праве получения субсидий (например, если житель начинает получать пенсионные выплаты или находит занятие).

Если человек не способен самостоятельно поддерживать свою жизнь благодаря своим финансам или собственности, то он имеет право обратиться за основными выплатами, связанными с прожиточным минимумом, предназначенными для тех, кто активно ищет трудоустройство.

Лицо, испытывающее потребность в поддержке, обладает правом на получение государственной помощи согласно Конституции. Основной опорой для людей, находящихся в поисках работы, является обеспечение полноценного проживания для достойной жизни. Эти категории включают в себя пищевые продукты, одежду, товары для дома, подходящее место проживания, обеспечение теплом, медицинское обслуживание и соблюдение норм санитарии, а также возможность поддерживать связи между людьми и принимать участие, хоть и в ограниченной степени, в общественной, культурной и политической деятельности.

Помимо этого, обучающие и объединительные наборы гарантируют, что малыши, юноши и юные люди осваивают хотя бы базовый социально-культурный фундамент. Это включает покрытие дополнительных затрат, таких как организация поездок в школу, приобретение необходимых учебных принадлежностей, включая блокноты, карандаши и учебную литературу, покупку проездных документов для школьного транспорта, обеспечение питанием во время учебного дня, а также, при соблюдении определённых условий, посещение специализированных занятий или индивидуальные уроки (поддержка образовательного процесса).

На данной базе предоставляется поддержка всем лицам, испытывающим потребность, для достижения минимальных условий социального и культурного развития, необходимых для достойного существования.

Вне зависимости от обстоятельств, основной задачей является предотвращение необходимости в поддержке и, если это невозможно, сократить её продолжительность и постараться избавиться от неё максимально быстро. Таким образом, включение в трудовой рынок представляет собой ключевой аспект для лиц, обладающих работоспособностью.

Следуя концепции стимулирования и прогнозирования, служба по трудуоустройству обеспечивает все необходимые привилегии для поддержки включения в трудовой рынок, учитывая критерии устойчивого развития и ресурсосбережения. Если трудоустройство на широком рынке занятости в ближайшем будущем кажется невозможным, стоит воспользоваться любой логичной возможностью трудуоустройства.

Безусловно, вопрос о трудуоустройстве представляет собой одну из основных проблем в условиях рыночных отношений, и без его решения невозможна организация продуктивной экономической активности.

Признание необходимости решить проблему молодежи, отдалившейся от основных учебных и профессиональных занятий, имеет международное признание. Исходя из реальных данных о политике, осуществляющей в республике, данная работа анализирует ситуации, способные предотвратить рост безработных.

Пока правительственные структуры по всему миру старались справиться с проблемами трудуоустройства молодых людей в периоды экономических спадов, сегодня слово "безработный" активно применяется для описания чувства одиночества и социального отчуждения, а также высокой степени безработицы среди молодого поколения. В периоды экономической рецессии молодежь испытывает несоразмерные трудности из-за своей обычно неустойчивой позиции на трудовом рынке, обусловленной

недостатком профессиональных умений и практического опыта. Вредные результаты продолжительной безработицы среди молодого поколения и социального разделения всё ещё ставят перед руководящими структурами задачу разработки эффективных и долговременных способов воздействия. Кроме того, необходимо учитывать расходы, обусловленные регулированием экономических и социальных последствий бездействия молодёжи для государственных финансов [1].

Писательские произведения полны терминами типа "досрочный выход из учебного заведения", "изоляция" и "угроза". В качестве примера, в то время как в России фокус политических мер и вмешательств сосредоточен на группе лиц без работы, основная масса внимания в мировых исследованиях направлена на тех, кто проходит обучение в образовательной системе, однако считается находящимся под риском исключения до окончания предусмотренного законодательством срока, что может привести к разрушительным индивидуальным последствиям. Возможно, акцент на данной последней категории представляет собой усилие по снижению риска их "разъединения" путем более раннего вмешательства.

С первых шагов необходимо численно определить и осмыслить появление безработных среди юношества и социальной разобщенности как ключевых задач для повесток дня европейских правительств. Международная трудовая организация (МОТ) объявила о том, что наблюдается минимальный успех в снижении уровня безработицы среди молодых людей в государствах с развитой экономической структурой, при этом показатели как доли, так и длительности безработицы демонстрируют значительное увеличение.

Что касается статистики по безработным, в отчете Международной организации труда, основываясь на информации Организации экономического сотрудничества и развития, указывается, что каждый шестой юноша "не работает и не обучается", а наиболее высокий уровень безработицы наблюдается в Эстонии, Исландии, Ирландии и Испании. Это приводит к последующему негативному влиянию на возможности занятости и доходы молодежи, а также на их самочувствие и удовлетворенность профессиональной деятельностью даже через двадцать лет.

Существуют территориальные различия и разногласия между поселениями, обусловленные уровнем социального лишения и безработицы среди взрослой части населения. Таким образом, территориальная принадлежность, связанность с определенным районом и общественные связи ясно определяют рамки возможностей, которые доступны юношам и девушкам. Одновременно с этим анализ данных исследования и собранные факты, полученные в ходе анализа программ, помогли определить ключевые аспекты, способствующие достижению успеха среди молодежи, относящейся к категории НЭИТ.

При создании стратегии, направленной на молодое поколение, важно принимать во внимание три основных аспекта. Во-первых, важно разграничить "предотвращающие" и "восстанавливающие" подходы. При анализе соответствующего решения проблем с безработицей последний анализ методов, применяемых во многих европейских странах, выделяет три стратегии:

Ответные действия на стратегическом уровне предполагают согласование политики в едином ключе.

Профилактические методики представляют собой первичные действия, ориентированные на уменьшение риска исключения на последующих стадиях. Определение молодых людей, находящихся в группе риска, осуществляется на основании их места жительства, учебного заведения, социального статуса и других факторов.

Тактики восстановления обучения направлены на лиц, которые ранее покинули систему обучения и профессионального развития.

Отличие между "предотвращающими" и "восстановительными" подходами играет ключевую роль при определении момента и места реализации мер выявления потенциальных угроз. Предотвращение предполагает сбор и изучение в основном

информации о школе на начальном этапе жизненного пути юноши в образовательной системе, тогда как восстановление, возможно, потребует сотрудничества множества организаций и осуществляется после его ухода из системы. Сейчас действия по противодействию экономическому спаду, акцентирующиеся на строгом финансовом управлении, урезании общественных служб, увеличении затрат на социальную защиту, тревогах относительно массовых протестов и разрушении социального единства, вызывают вопросы о том, могут ли власти одновременно работать над предотвращением экстремизма и восстановлением целостности.

Второе обстоятельство, которое стоит учесть, состоит в том, что среди молодых людей, не имеющих работы, не все можно считать "увязанными" или "маргинальными". Неверно считать, что самые слабые или обособленные категории населения, например, лица без определенного места жительства, юные преступники или подростки, лишенные опеки, формируют основную массу групп, подверженных опасности. В то время как определенные черты, такие как слабые академические результаты, разочарование в образовательной системе и низкое социальное положение, встречаются чаще всего, множество молодых людей, страдающих безработицей, обладают средним уровнем успехов, проживают у родителей, опираясь на их поддержку, и, следовательно, могут остаться незамеченными. Политическая интервенция обычно направлена на самые обездоленные и слабые слои населения, тогда как главные группы часто остаются незамеченными властью до тех пор, пока их положение не приведет к праву на социальную защиту и сопутствующие привилегии.

Третий аспект, требующий учета, – увеличение количества юных граждан, местопребывания которых остаются неизвестными. Это опасная тенденция, указывающая на возможное появление социального слоя с низким уровнем благосостояния. Это могло произойти из-за того, что некоторые услуги мониторинга и обслуживания были либо удалены, либо прекращены. Без учета оснований, нельзя игнорировать феномен эволюционирующей маргинальной прослойки, которая выделяется среди безработных и остается вне внимания властей из-за своей аполитичности. Таким образом, надежные механизмы мониторинга играют ключевую роль в реализации целевых политических акций [4].

В определенных государствах акцент делался на предотвращении безработицы, а именно на своевременном вмешательстве, чтобы избежать маргинализации молодых людей, тогда как в других странах политический фокус был направлен на снижение уровня безработицы. Существенная и нередко чрезмерно завышенная цена обоих типов воздействия обращает внимание на проблему "что эффективнее, где и для кого?"

Итак, результаты долгосрочных исследований указывают на то, что действия по раннему вмешательству способны уменьшить шанс того, что юные люди прекратят обучение на более поздней стадии, обычно путем определения лиц, которые могут столкнуться с риском оставить учебу на основании факторов, таких как их родительский статус, окружение и академические достижения в учебном заведении.

Заключение

По итогам исследования можно сделать вывод, что для успешного преодоления молодежной безработицы необходимо совершенствовать действующие программы и увеличивать инвестиции в развитие молодежной занятости. Важно внедрять ранние профилактические меры для снижения риска исключения молодых людей из образовательной и профессиональной систем, что особенно актуально для групп риска. На основе лучших международных практик можно рекомендовать усиление программ профессионального обучения и временной занятости, а также расширение возможностей для получения первого профессионального опыта. Разработка специализированных государственных инициатив, направленных на поддержку молодых предпринимателей, также может способствовать уменьшению безработицы.

Список источников

1. Батрак Ю.А. Проблема молодежной безработицы в российской федерации / В сборнике: Актуальные проблемы экономической теории. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых. Ответственные за выпуск А.А. Илюхин, Н.И. Кириякова. 2019. С. 27-31.
2. Белоус И.И., Дулаев Н.А., Тузуркаев Х.Р. Современные инструменты поддержки занятости молодежи / В сборнике: Теория и практика менеджмента: состояние и перспективы. Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, студентов, практических работников. Ростов-на-Дону, 2024. С. 5-9.
3. Бренюк Д.Д. Некоторые вопросы молодежной безработицы / В сборнике: Марафон знаний. Сборник научных трудов по итогам комплекса научных мероприятий. Новокузнецк, 2024. С. 161-163.
4. Гречка К.С., Угримова С.Н. Проблемы молодежной безработицы в россии / В сборнике: Проблемы и тенденции развития экономики и менеджмента. сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2020. С. 27-31.
5. Кондакова А.Н. Безработица среди молодежи как проблема современного рынка труда / В сборнике: Конкурентоспособность территорий. Материалы XXVI Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. Екатеринбург, 2023. С. 160-162.
6. Кудрявцева О.А. Проблемы безработицы в современной россии: состояние, пути и способы преодоления / В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития государств - членов Евразийского экономического союза. Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, 24 ноября 2021 г.. Российская таможенная академия, Экономический факультет ; редкол.: В.Д. Лукина, Л.В. Горшкова. 2022. С. 172-174.
7. Мордвинова Е.Л., Попова А.А. Проблемы безработицы молодежи в российской федерации / В сборнике: Международная научная конференция по междисциплинарным исследованиям (SDE-IR 2023). Сборник статей конференции. Екатеринбург, 2023. С. 386-393.
8. Назаренко Н.В., Шептал А.Е., Кузьмин Я.В. Проблемы безработицы в россии: причины и следствия / В сборнике: Управление и экономическая безопасность: страна, регион, предприятие. сборник научных статей II Международной научно-практической конференции. 2019. С. 31-35.
9. Тарасова А.С. Актуализация проблемы трудоустройства молодежи в россии и механизмы нивелирования безработицы // Тенденции развития науки и образования. 2024. № 105-5. С. 142-145.
10. Юрова А.А. Особенности развития молодежной безработицы в россии / В сборнике: Ежегодная научная сессия студентов, магистрантов и аспирантов кафедры социально-экономической географии и регионаведения. сборник по материалам докладов научной сессии, прошедшей на факультете географии, геоэкологии и туризма Воронежского государственного университета. 2019. С. 258-261.
11. Юрова А.А. Причины молодёжной безработицы в современном обществе и пути их решения / В сборнике: Ежегодная научная сессия студентов, магистрантов и аспирантов кафедры социально-экономической географии и регионаведения. сборник по материалам докладов научной сессии, прошедшей на факультете географии, геоэкологии и туризма Воронежского государственного университета. 2019. С. 261-263.
12. Погребцова Е.А.Безработица в условиях постковидного периода: виды и пути ее минимизации//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №1. С.168-175

Информация об авторах

Магомаева Эльмира Руслановна, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление

персоналом», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия
Магомедханова Гюльпери Сабировна, преподаватель высшей категории, преподаватель естественнонаучных общеобразовательных дисциплин, ГБПОУ «Профессионально-педагогический колледж», г. Махачкала, Россия
Ахмедов Шамиль Хабибович, магистрант, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Magomaeva Elmira Ruslanovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management , Dagestan State University, Russia, Makhachkala
Magomedkhanova Gulperi Sabirovna, Teacher of the highest category, Teacher of natural science general education disciplines, GBPOU "Vocational Pedagogical College", Russia, Makhachkala

Akhmedov Shamil Khabibovich, master's student, Dagestan State University, Russia, Makhachkala

Магомедов Магомедзагид Анварович
Дагестанский государственный университет
Абдулатипов Гаджимурад Шамилович
Дагестанский государственный университет
Магомедова Мадина Абдусаламовна
Дагестанский государственный университет

Организационная культура: ключ к успеху и эффективному управлению компанией

Аннотация. В статье рассматривается роль организационной культуры как ключевого элемента в управлении современными компаниями. Обсуждаются различные подходы к определению корпоративной культуры, а также её функции, такие как интеграция, адаптация, регуляция и развитие. Особое внимание уделяется влиянию организационной культуры на эффективность работы сотрудников, их мотивацию и взаимодействие внутри коллектива. В статье приводятся примеры инструментов, которые помогают формировать и поддерживать сильную корпоративную культуру, включая процессы адаптации, обучение и поддержание комфортной рабочей атмосферы. Также анализируются различные факторы, влияющие на успешность внедрения корпоративной культуры в российских и зарубежных компаниях. Выводы подчеркивают, что правильно построенная корпоративная культура способствует снижению текучести кадров и повышению производительности труда. Влияние организационной культуры на финансовые результаты компаний заключается в повышении общей эффективности, снижении затрат и увеличении прибыли. Успешная корпоративная культура способствует устойчивому росту компании и улучшению её конкурентоспособности. В завершение даны рекомендации по улучшению корпоративной культуры и её роли в стратегическом управлении.

Ключевые слова: организационная культура, корпоративная культура, управление персоналом, мотивация, адаптация сотрудников, эффективность работы, финансовые результаты, корпоративные ценности.

Magomedov Magomedzagid Anvarovich
Dagestan State University
Abdulatipov Gadzhimurad Shamilovich
Dagestan State University
Magomedova Madina Abdusalamovna
Dagestan State University

Organizational culture: the key to success and effective management of the company

Abstract. The article examines the role of organizational culture as a key element in the management of modern companies. Various approaches to defining corporate culture are discussed, as well as its functions, such as integration, adaptation, regulation and development. Special attention is paid to the influence of organizational culture on the effectiveness of employees, their motivation and interaction within the team. The article provides examples of tools that help to form and maintain a strong corporate culture, including adaptation processes, training and maintaining a comfortable working atmosphere. Various factors influencing the success of the

introduction of corporate culture in Russian and foreign companies are also analyzed. The findings emphasize that a well-built corporate culture helps to reduce staff turnover and increase labor productivity. The impact of organizational culture on the company's financial results is to increase overall efficiency, reduce costs and increase profits. A successful corporate culture contributes to the sustainable growth of the company and the improvement of its competitiveness. In conclusion, recommendations are given to improve the corporate culture and its role in strategic management.

Keywords: organizational culture, corporate culture, personnel management, motivation, employee adaptation, work efficiency, financial results, corporate values.

Введение

Организационная культура играет важную роль в формировании и развитии современных компаний, оказывая непосредственное влияние на их эффективность и конкурентоспособность. Это явление объединяет ценности, нормы, ритуалы и убеждения, которые направляют действия сотрудников и формируют внутреннюю атмосферу. Корпоративная культура не только способствует достижению целей организации, но и помогает адаптироваться к изменениям внешней среды. Исследования показывают, что компании с сильной корпоративной культурой достигают более высоких показателей благодаря единству команды и мотивации сотрудников. В данной статье рассматриваются основные функции организационной культуры, её влияние на деятельность компании, а также инструменты, способствующие её укреплению.

Основная часть

Относительно недавнего происхождения является понятия «организационная культура». Сейчас насчитывается примерно сто различных толкований данного термина. Определение Э. Шейна гласит, что организационную культуру следует воспринимать как совокупность общих принципов, которые были придуманы, обнаружены или развиты конкретной группой людей в процессе решения проблем, связанных с приспособлением к окружающей среде и внутренним единством, и которые оказались достаточно эффективными, чтобы считаться ценным достоянием. Члены организации разделяют комплекс убеждений и ожиданий, который следует рассматривать как организационную культуру. В организации формируются определенные нормы, которые существенно влияют на действия индивидуумов и коллективов, основываясь на их убеждениях и ожиданиях; организационная культура заключается в символах, ритуалах и легендах, передающих участникам организации ключевые представления о ценностях и убеждениях.

П. Пугачев определяет корпоративную культуру как некую общую индивидуальность компании, которая выражается через действия сотрудников [9]. Пугачев подчеркивает, что концепция "корпоративной культуры" охватывает систему характерного мышления и действий сотрудников, включающую в себя как субъективные (связанные с психологией), так и объективные (материализованные, доступные нашему восприятию через органы чувств) составляющие. Компанию можно представить как социальное пространство, где материальные и нематериальные факторы влияют на формирование общего духа, включающего философию, идеологию, ценности, методы решения проблем и поведение сотрудников, что способствует достижению успеха. Другие авторы видят в этом совокупности характерных ценностей, норм и взглядов, формирующих образец поведения для персонала, причем эти элементы могут меняться со временем и проявляться через символы; следовательно, корпоративная культура может рассматриваться как отражение ценностей, заложенных в структуре и кадровой политике организации.

Основной задачей каждой компании является выполнение своих целей с максимальной эффективностью. Эффективность работы компании во многом зависит от таких аспектов, как производственные возможности, методики выполнения задач, кадры, их профессиональный уровень и потенциал роста; однако особое значение имеет корпоративная культура компании, представляющая собой систему норм и стандартов, регулирующих сотрудничество и согласование между участниками команды, руководящими органами,

структурными подразделениями и ключевыми факторами развития бизнеса . Комфортная рабочая атмосфера в компании играет не меньшую роль в эффективности сотрудников, чем их финансовое вознаграждение [3. Таким образом, деятельность организации требует оценки не только по экономическим показателям управления, но и по психологическим результатам. Влияние на последнее значительное действие обусловлено единством команды, атмосферой в компании, вовлечением работников в процесс принятия решений руководства, ясностью и доступностью для сотрудников целей и заданий компании, методов их выполнения, наличием общепринятых ценностей и многими другими факторами. Организационная культура оказывает непосредственное воздействие на успешность компании.

Управлению сотрудниками способствует мощный инструмент – организационная культура, обеспечивающая серьезное воздействие. Подобно другим явлениям, организационная культура способна оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Сотрудники будут по-разному относиться к своим рабочим задачам, ответственности за успех компании, взаимодействию внутри группы и другим аспектам, в зависимости от того, считают ли они корпоративную культуру своей организации положительной или отрицательной [2].

Важную роль играют функции организационной культуры как внутри компании, так и вне её границ благодаря указанным выше свойствам:

- 1) охранная;
- 2) интегрирующая;
- 3) регулирующая;
- 4) замещающая;
- 5) адаптивная; Развивающая и образовательная составляющая.

Управление качеством является ключевой функцией. Отдельным аспектом организационной культуры выступает адаптация компании к условиям внешнего окружения.

Внутренние правила, ценности и нормы, характерные для конкретной организации, выполняют защитную роль, препятствуя проникновению нежелательных влияний и негативных установок из окружающей среды. Единая система ценностей выполняет интегрирующую функцию, обеспечивая ощущение принадлежности к общему целому и определение роли каждого члена компании вместе с его ответственностью. Кроме того, наличие данной возможности способствует укреплению корпоративного духа внутри компании и формированию уникального бренда [4]. Поведение участников компании формируется и регулируется организационной культурой. В процессе трудовой деятельности люди следуют определенным нормам, стандартам и правилам, включая неписаные, что позволяет организационной структуре обеспечивать четкость и последовательность в экономической активности. В компании неформальные связи и отношения становятся предпочтительнее официальных правил и процедур благодаря влиянию замещающей функции корпоративной культуры, что ведет к снижению затрат на управление. Новые сотрудники могут легко интегрироваться в корпоративную среду и существующие связи благодаря адаптивной функции, которая повышает их лояльность к компании. Воспитанию способствует положительное влияние образовательной функции, которая повышает общую образованность внутри компании, укрепляя человеческие ресурсы и социальную устойчивость. Качество продукции зависит от условий труда, окружающей среды и микроклимата, которые, в свою очередь, зависят от функции управления качеством [5].

В рамках организационной культуры существует группа функций, направленных на адаптацию компании к условиям внешнего окружения, включая такие аспекты, как сбалансированность внутренних ценностей с теми, что существуют во внешнем мире, а также гибкость бизнеса для удовлетворения потребностей общества. Внутренние связи и взаимодействие с внешней средой облегчаются благодаря двум ключевым аспектам: управлению партнерскими связями и ориентации на клиента, что оказывает положительное влияние как на организацию в целом, так и на каждого её участника.

Исследователи разных стран акцентируют, что ключевой фактор успешной передачи полномочий подчиненным – это позитивная корпоративная атмосфера, которая обеспечивает устойчивую миссию компании, формирует внутренние нормы поведения, мотивирует сотрудников к выполнению целей и помогает распространению общих ценностей среди персонала. Сотрудников компании мотивирует осознание того, что их деятельность обладает общественной ценностью, и это чувство ответственности перед обществом способствует скорому и высококачественному исполнению заданий.

Представители российских организаций, участвовавшие в нашем исследовании (см. приложение), также подтверждают, что культура внутри компании является значительным инструментом управления сотрудниками. Согласно их утверждению, корпоративная атмосфера играет объединяющую функцию, что ведет к повышению производительности труда.

В успешных российских предприятиях для сохранения высокой организационной культуры используются разнообразные методики, хотя руководители играют ключевую роль в ее формировании и поддержании. Среди ключевых инструментов обычно упоминаются такие аспекты, как выбор сотрудников, процессы адаптации, профессиональное развитие, организационная структура, дизайн рабочего пространства и зоны отдыха.

В организации лидеры определяют ключевые принципы и стандарты поведения. В числе эффективных инструментов укрепления корпоративной культуры значится умение руководителя оценивать, контролировать и поддерживать сотрудников, его реакция на трудные обстоятельства и кризисные ситуации, целенаправленное влияние на профессиональные обязанности, образование и подготовка, критерии премий и карьерного роста [8].

В академических источниках подчеркивается значимость соответствия новых членов команды существующему корпоративному духу и обычаям компании при найме персонала, где применяются разнообразные методики, включая оценку, беседы и прочее. Например, во многих крупных фирмах, будь то национальных масштабов или международных, кандидаты на должность обязаны проходить многоэтапную систему собеседований.

Несмотря на успешную систему найма и отбора кадров, существует вопрос интеграции новых работников в корпоративную атмосферу компании. Адаптация к организационной структуре обычно осуществляется через социализацию, которая включает несколько последовательных стадий. До начала работы новый сотрудник изучает деятельность компании и ее особенности. При старте проекта он сопоставляет фактические данные с первоначальными предположениями.

Согласование собственных интересов и ожиданий с новым окружением происходит на третьей стадии, называемой стадией прямого приспособления.

Сейчас исследования российских и иностранных ученых акцентируют внимание на трех методиках осмыслиения значимости корпоративной культуры.

Во-первых, рассматриваемая организационная культура выступает в качестве инструмента управления, предоставляющего руководителям возможность формирования более продуктивной организации. С этой позиции, культура компании представляет собой особую сумму правил, идеалов, мнений, моделей поведения и прочего, формирующую механизм объединения коллективов и индивидуумов внутри организации ради выполнения ее задач. Эффективность работы компаний может увеличиться за счет управления разнообразными сторонами корпоративной культуры, включая ценностные установки, убеждения, нормы поведения, технологические инновации и взаимодействие с клиентами. Финансовые результаты компаний за пять лет могут быть предсказаны благодаря психологическому ресурсу, представленному организационной культурой [7].

Основные процессы внутри компаний и ее составляющие взаимодействуют друг с другом в рамках управленческой среды, которая называется организационной культурой. В этом случае система ценностей, представлений и общих взглядов формирует определенный

образ культуры организации, который влияет на работу сотрудников разных уровней, придает их действиям осмысленность и направляет их усилия внутри конкретной системы.

Управление организационной культурой является третьим аспектом. Этот метод сочетает идеи двух упомянутых ранее подходов и включает разнообразие теорий, исследующих базовые составляющие культуры, её типы и связи между ними. Таким образом, система координат, установленная организационной культурой, определяет, почему организация действует именно так, а не по-другому. Создание единого культурного пространства внутри компании способствует решению проблемы согласования личных задач сотрудников с общими целями организации, объединяя их вокруг ценностей, правил и образцов поведения.

В современных российских организациях роль культуры внутри компании трудно переоценить, так как она служит мощным инструментом, объединяющим инновационную структуру и способствующим выполнению поставленных целей.

Сильная организационная культура также способствует более эффективному использованию ресурсов, ускоряет процессы принятия решений, улучшает внутреннюю коммуникацию и повышает инновационную активность, что также влияет на финансовые результаты. Важно отметить, что поддержание позитивной корпоративной атмосферы помогает не только удерживать сотрудников, но и привлекать новых, что в свою очередь снижает затраты на набор и обучение персонала (табл.1).

Таблица 1

Взаимосвязь организационной культуры и финансовых результатов компаний

Фактор организационной культуры	Влияние на финансовые результаты	Конкретные финансовые эффекты
Ценности и нормы компании	Улучшение производительности, снижение ошибок	Увеличение прибыли, снижение затрат на исправление ошибок
Мотивация сотрудников	Повышение продуктивности, вовлеченности сотрудников	Рост доходов, снижение текучести кадров, повышение качества услуг
Командная сплочённость	Увеличение эффективности групповой работы	Снижение затрат на управление, повышение общей прибыли
Качество корпоративной атмосферы	Улучшение работы и взаимодействия сотрудников	Снижение уровня стресса, повышение удовлетворенности клиентов и сотрудников
Обучение и развитие	Ускорение внедрения инноваций и новых решений	Повышение конкурентоспособности, рост рыночной доли
Лояльность сотрудников и клиентов	Уменьшение текучести кадров, рост клиентской базы	Снижение затрат на рекрутинг, повышение доходности за счет увеличения клиентской базы

Данные взаимосвязи подчеркивают, что организационная культура - это не только способ поддержания благоприятной рабочей атмосферы, но и важный фактор для достижения устойчивого финансового роста компании.

Организационная культура оказывает значительное влияние на финансовые результаты компании через различные механизмы и процессы. Прочные корпоративные ценности, высокие стандарты поведения и сплочённость команды способствуют повышению производительности, улучшению качества работы, снижению уровня текучести кадров и повышению лояльности клиентов. Эти факторы напрямую влияют на финансовые показатели, такие как прибыль, расходы и рост компании. К примеру, сотрудники, разделяющие корпоративные ценности, с большей вероятностью будут

продуктивно работать, что снижает затраты на управление и повышает общий результат компании.

Восприимчивость к инновациям и готовность к их внедрению в различных областях общественной жизни формируется благодаря культуре, ориентированной на прогресс. Человеческая ориентация, основанная на инновационной культуре, включает в себя мотивы, знания, умения, навыки, а также нормы и образцы поведения. Участие граждан в социальных организациях и их удовлетворенность от этого процесса демонстрирует эффективность работы соответствующих структур. Сильная корпоративная культура приводит к заметным результатам, одним из которых является снижение текучести персонала благодаря общему видению целей компании и ценностей, за которые она борется. Сплоченность, верность и преданность коллектива обусловлены сильной корпоративной культурой.

Заключение

Организационная культура является мощным инструментом управления, определяющим эффективность работы компании и её способность адаптироваться к вызовам времени. Важно понимать, что сильная корпоративная культура способствует снижению текучести кадров, повышению производительности и укреплению лояльности сотрудников. Для достижения этих результатов компаниям рекомендуется инвестировать в развитие культуры через обучение, создание комфортной рабочей атмосферы и вовлечение персонала в принятие решений. Особое внимание стоит уделить процессу адаптации новых сотрудников, а также постоянному анализу и обновлению корпоративных ценностей в соответствии с изменениями внешней среды. Успешная корпоративная культура — это стратегический актив, который формирует устойчивую основу для роста и процветания организаций.

Список источников

1. Бондаренко О.В., Родин П.Н. Формирование, диагностика и управление организационной культурой предприятия // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2022. № 42 (47). С. 63-69.
2. Гусева А.В. Роль организационной культуры в деятельности компаний с участием иностранного капитала и ее основные характеристики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 4. № 11 (119). С. 162-168.
3. Демин С.С., Столяров Н.С., Семенова А.А. Культурологический подход к управлению финансовыми ресурсами // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. 2021. № 3. С. 5-11.
4. Джумаева Я.М.Х., Ильясова К.Х. Корпоративная культура как категория экономической науки и объект управленческой деятельности // ФГУ Science. 2021. № 1 (21). С. 51-55.
5. Дьяков С.А. Гибкость структур, инновации и корпоративная культура: ключевые аспекты организационного менеджмента // Деловой вестник предпринимателя. 2024. № 2 (16). С. 77-79.
6. Крылова В.В. Влияние организационной культуры на изменение финансовых ресурсов предприятия // Экономические и гуманитарные науки. 2023. № 4 (375). С. 48-53.
7. Кыдырмаяева Н.Н. Роль и значение организационной культуры в управлении компанией // Вестник Кыргызского государственного университета имени И. Арабаева. 2021. № 2. С. 212-217.
8. Лаптева А., Кузнецов И.Н. Культурный капитал как фактор эффективности деятельности управленца // Личность: ресурсы и потенциал. 2023. № 3 (19). С. 208-221.
9. Пугачев В.П. Теория и практика мотивации персонала в свете интеграционной парадигмы // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2024. Т. 21. № 2. С. 202-220.
10. Устинова Г.Х., Пожидаева К.М. Особенности принятия управленческих решений в различных типах организационных культур // Известия Института систем управления СГЭУ. 2021. № 2 (24). С. 342-345.
11. Харченко Н.П., Мартынова А.В. Организационная культура как фактор конкурентной деятельности и траектория устойчивого развития организации // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. № 3 (90). С. 160-165.

Информация об авторах

Магомедов Магомедзагид Анварович, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление персоналом», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия
Абдулатипов Гаджимурад Шамилович, магистрант, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Магомедова Мадина Абдусаламовна, старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и высшей математики, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Magomedov Magomedzagid Anvarovich, Ph.D., Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Abdulatipov Gadzhimurad Shamilovich, Master's student, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Magomedova Madina Abdusalamovna, Senior Lecturer of the Department of Business Informatics and Higher Mathematics, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Рабаданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет

Особенности проектного финансирования

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена значимостью использования банковского капитала в реализации инвестиционных проектов области развития высоких технологий, расширения и модернизации промышленности, сельского хозяйства, решения проблем жилищного строительства и т.д. В статье исследованы отличительные особенности проектного финансирования в сравнении с другими формами финансирования инвестиционной деятельности компаний. Сделан вывод о том, что за прошедшие 10 лет роль и участие коммерческих банков в проектном финансировании существенно возросло и трансформировалось из пассивных участников-кредиторов в участников, принимающих непосредственное участие в реализации инвестиционного проекта в том числе по принятию рисков от инвестирования.

Ключевые слова: коммерческие банки, проектное финансирование, организации, риски.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University

Features of project financing

Annotation. The relevance of the research topic is due to the importance of using bank capital in the implementation of investment projects in the field of high-tech development, expansion and modernization of industry, agriculture, solving housing construction problems, etc. The article examines the distinctive features of project financing in comparison with other forms of financing investment activities of companies. It is concluded that over the past 10 years, the role and participation of commercial banks in project financing has increased significantly and transformed from passive creditor participants into participants directly involved in the implementation of an investment project, including taking risks from investing.

Keywords: commercial banks, project financing, organizations, risks.

Проектное финансирование в современных условиях выступает инновационным методом решения финансовых и организационных вопросов, связанных с внедрением инвестиционного проекта, реализация которого за счет генерируемых в будущем притоков денежных средств позволит компании выполнить взятые обязательства в полном объеме, а также обеспечить получения дохода соинвесторам.

Как свидетельствует зарубежный опыт коммерческие банки являются активными участниками проектного финансирования. Благодаря банковским ресурсам в форме проектного финансирования реализуются различные инвестиционные проекты, имеющие социальную, экономическую и инфраструктурную значимость. Проектное финансирование позволяет обеспечить реализацию проектов в области развития высоких технологий, обеспечивает расширение и модернизацию промышленности, сельского хозяйства, позволяет решать проблемы жилищного строительства и т.д.

Российский опыт участия банков в проектном финансировании не нов, однако практический опыт его использования достаточно небольшой. Учитывая темпы развития национальной экономики и те структурные преобразования, которые ей в современных условиях необходимы, реализация инвестиционных направлений в различных сегментах

предпринимательской деятельности сегодня не возможно представить без использования проектного финансирования, как наиболее прогрессивного метода аккумуляции капитала для решения инвестиционных задач.

Следует отметить, что за прошедшие 10 лет роль и участие коммерческих банков в проектном финансировании существенно трансформировалось. Если на начальном этапе финансирования инвестиционных проектов они выступали пассивными его участниками, деятельность которых заключалась только в предоставлении заемных средств, то в настоящее время они выступают как активные участники, принимая непосредственное участие в реализации инвестиционного проекта в том числе по принятию рисков от инвестирования.

Проектное финансирование в современных условиях выступает инновационным методом решения финансовых и организационных вопросов, связанных с внедрением инвестиционного проекта, реализация которого за счет генерируемых в будущем притоков денежных средств позволит компании выполнить взятые обязательства в полном объеме, а также обеспечить получения дохода соинвесторам.

Так как проектное финансирование отличается от других форм финансирования инвестиционной деятельности компаний, оно имеет свои отличительные формы проявления, к которым можно отнести следующее.

Во-первых, финансирование в рамках проектной деятельности связано с крупными инвестициями, которые должны себя реализовать в долгосрочной перспективе. Проектное финансирование имеет хорошо зарекомендовавшую себя практику применения в реализации проектов международного и национального масштаба и обслуживает сложные социально-экономические и инфраструктурные решения мирового и регионального значения. Например, проектное финансирование, активно применяется в сфере электроэнергетики, в нефтегазовой, химической, судостроительной, металлургической промышленности и т.д.

Во-вторых, для того, чтобы заработал механизм проектного финансирования, необходимо обеспечить разработку инвестиционного проекта. Для этого компания, которая является непосредственным его инициатором обращается к специализированной организации, которая занимается разработкой проекта и готовит всю необходимую проектную документацию по нему и на этом ее участие в реализации инвестиционного проекта завершается. В ее основной функционал на подготовительной стадии входит необходимость обоснования объемов и сроков привлечения собственного и заемного капитала, заключение контрактов со всеми участниками проекта. Компания, ответственная за разработку и реализацию инвестиционного проекта по сути может быть и заказчиком, и заемщиком и одновременно его исполнителем и даже контроллером по его оценке по завершению проекта и полноценного ввода его в эксплуатацию.

Проектная организация формирует всю необходимую финансовую отчетность по инвестиционному проекту, а именно формирует его баланс по доходам и расходам, фиксирует платежи по предоставленным кредитам на реализацию проекта и другие платежи, которые образуются по мере выполнения определенного этапа работ по проекту, учитывает входящие денежные потоки в виде полученных доходов, после того как проект будет завершен и объект будетпущен в эксплуатацию.

Таким образом, специализированная проектная организация решает одновременно две разнонаправленные задачи. С одной стороны, она обеспечивает формирование необходимого объема капитала из всех предполагаемых для реализации проекта источников, а также создает условия для оперативной взаимосвязи всех его участников, а, с другой стороны, – автономность денежных потоков по инвестиционному проекту, тем самым отделив их от других финансовых ресурсов, не имеющих отношение к инвестиционному проекту.

В-третьих, фундаментальной базой того, что проектная организация, которая в том числе выступает в нем в качестве кредитора, будет выполнять взятые на себя кредитные

обязательства, является чистый входящий финансовый поток, генерируемый самим инвестиционным проектом по его реализации. При этом следует учесть, что по мере выполнения определенного этапа инвестиционного проекта его участниками могут формироваться вложения или покопаться активы, которые впоследствии могут выступать в качестве залога по кредитным обязательствам.

Следовательно, погашение заемных средств, используемых в рамках проектного финансирования осуществляется исключительно за счет потенциально полученного дохода от реализации проекта, а обеспечением по кредитным обязательствам служат формируемые в процессе поступательного внедрения проекта активы. Данная характерная особенность проектного финансирования отличает его от других методов финансирования инвестиционной деятельности высокой степенью рискованности.

В-четвертых, так как риски проектного финансирования очень высоки и зависят от того, насколько высока вероятность его эффективного завершения в указанные сроки, соответственно кредиторы и инвесторы устанавливают жесткие требования и критерии, которые должны дать качественную оценку состоятельности проекта еще на стадии его формирования, а также в последующем на всех этапах его реализации. При этом очень большое значение уделяется адекватной оценке уровня риска и планируемого запаса финансовой прочности по конкретному инвестиционному проекту. Для оценки потенциального запаса прочности традиционно применяется показатель, характеризующий уровень покрытия или обеспечения задолженности по кредитным обязательствам, возникшим в процессе реализации инвестиционного проекта. Методика его расчета основана на определении соотношения между общим объемом полученного денежного потока по инвестиционному проекту и совокупной величиной кредиторской задолженности, включающей величину основного долга и процентные платежи. Существуют и стандартизированные значения показателя покрытия по инвестиционным проектам, применяемые в международной практике. Так, значение данного коэффициента должно быть 1,3 и выше и зависеть от рискованности данного проекта и его отраслевой принадлежности.

В-пятых, инвестиционные проекты предполагают масштабность вложений, поэтому участие банковского капитала в проектном финансировании может составлять от 70% до 90% от его стоимости. При этом участие в проектом финансировании одного банка не всегда достаточно для его реализации, поэтому в большинстве случаев заемные ресурсы аккумулируются на синдицированной основе. В сформированном банковском синдикате для осуществления проектного финансирования одна кредитная организация выступает главенствующей и выражает в своем лице финансовые интересы всех других банков-участников. Выбор главенствующей кредитной организации в банковском консорциуме обосновывается достаточным опытом участия в кредитовании инвестиционных проектов, а также имиджем и деловой репутацией банка. Количественный состав банков-участников не имеет ограничений и зависит от масштабности и уровня риска конкретного инвестиционного проекта.

Источники финансирования инвестиционного проекта не ограничиваются лишь одной формой участия, а именно заемной, возможно применение и других форм привлечения инвестиционного капитала, которые также имеют долговую природу. В частности, для целей реализации проекта может привлекаться государственный, лизинговый, международный кредит, выпуск собственных долговых обязательств, а также использоваться собственные средства инвесторов, формируемые путем долевого участия либо путем выпуска собственных акций, возможно привлечение иностранных инвестиций.

В-шестых, масштабность отдельных инвестиционных проектов вызывает объективную необходимость для его реализации участия государства, а также международных и региональных финансово-кредитных институтов.

Государство, как активный участник инвестиционного проекта осуществляет различные формы поддержки для его реализации, которые могут выражаться в виде

предоставления бюджетных субсидий, государственных займов, бюджетных кредитов, а также оказывать другие опосредованные способы поддержки через налоговые преференции, гарантии и т.д.

В случае реализации проекта международного масштаба, государство выступает инициатором заключения межправительственных соглашений.

Кроме того, в случае участия государства в инвестиционном проекте, создаваемые им государственные организации могут осуществлять управление и мониторинг за ходом реализации инвестиционного проекта на всех его этапах.

В-седьмых, проектное финансирование будучи рискованное по своей природе, должно быть основано на утвержденной системе гарантий, которая призвана обезопасить средства кредиторов и инвесторов как участников инвестиционного проекта от возможных потерь. Риски участники инвестиционного проекта несут соразмерно тому объему контрактных обязательств, которые возникли на этапе заключения соответствующих договоров. Исходя из объема принимаемых участниками проекта рисков формируются соответствующие им гарантийные обязательства. Таким образом, обеспечивается эффективная система управления рисками инвестиционного проекта.

При этом гарантийной формой обеспечения по проекту могут быть полисы страховых компаний, банковские гарантии национальных и международных банков и других финансово-кредитных институтов, а также национальных правительств.

Большое количество многоплановых гарантий позволяют диверсифицировать риски инвестиционного проекта между всеми его участниками и на всех этапах его воплощения в жизнь таким образом, чтобы нивелировать негативный эффект их проявления.

Такая система управления рисками проектного финансирования, основанная на их распределении среди всех ее участников, позволяет максимально задействовать заемные средства и увеличивать их удельный вес в структуре всех используемых источников финансирования инвестиционного проекта.

Наконец, в-восьмых, масштабность реализации инвестиционного проекта по целям, задействованному капиталу, источникам его формирования, срокам воплощения в жизнь предполагает и масштабность принятого участия в его разработке и организации.

Список источников

1. Коновалов А.В. О сущности проектного финансирования // Наука и Образование. – 2023. – Т. 6, № 4.
2. Степанюк Л.А. Сущность, виды проектного финансирования и его риски // Обществознание и социальная психология. – 2022. – № 12(42). – С. 420-425.
3. Серов С.И. Особенности проектного финансирования в России: проблемы и перспективы // Вестник евразийской науки. – 2022. – Т. 14, № 5.
4. Хаханаев У.С.Э. Оценка российской и зарубежной практики формирования системы проектного финансирования // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2023. – № 2(80). – С. 186-190.
5. Хаханаев У.С.Э. Исследование макроэкономических эффектов проектного финансирования в России // Фундаментальные исследования. – 2023. – № 8. – С. 43-49.

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

Ибрагимова Ирина Ибрагимовна
Дагестанского государственного университета

**Региональные налоги в составе республиканского бюджета Республики
Дагестан**

Аннотация. Вопросы повышения финансовой самостоятельности Республики Дагестан уже много лет являются острыми для региона и страны в целом, поскольку республика обеспечивается финансово в основном за счет подпитки из федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов. Однако, важно искать резервы укрепления финансовой базы региона, в которых значимое место должно быть отведено собственным региональным налогам. В связи с этим в данной научной статье изучен состав и структура республиканского бюджета РД на предмет определения роли региональных налогов в его формировании. Отдельно изучены с точки зрения разных количественных параметров региональные имущественный и транспортный налог, взимаемые на территории РД и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: бюджет, налоговые доходы, бюджетные доходы, налоги, региональные налоги.

Ibragimova Irina Ibragimovna
Dagestan State University

Regional taxes as part of the republican budget of the Republic of Dagestan

Abstract. The issues of increasing the financial independence of the Republic of Dagestan have been pressing for many years for the region and the country as a whole, since the republic is financially supported mainly by replenishment from the federal budget in the form of interbudgetary transfers. However, it is important to look for reserves for strengthening the financial base of the region, in which a significant place should be given to its own regional taxes. In this regard, this scientific article examines the composition and structure of the republican budget of the Republic of Dagestan in order to determine the role of regional taxes in its formation. The regional property and transport taxes levied on the territory of the Republic of Dagestan were separately studied from the point of view of different quantitative parameters and the corresponding conclusions were drawn.

Keywords: budget, tax revenues, budget revenues, taxes, regional taxes.

Обратимся к данным рисунка 1, в котором отражены доходы РБ РД за 2021-2023гг. с выделением в их составе интересующих нас региональных налогов.

Из приведенных данных мы видим, что в составе доходов РБ РД основную роль играют безвозмездные поступления. Для республиканского бюджета РД в среднем за анализируемый период доля безвозмездных поступлений составила 73,5%. Доля неналоговых доходов в общем итоге за рассматриваемый период снизилась – с 1% до 0,8%.

Обратимся к налоговой составляющей нашего республиканского бюджета. В абсолютном значении налоговые доходы РБ РД растут - с 36,8 млрд. руб. в 2021 году или 25% от общей суммы доходов до 40,8 млрд. руб. в 2023 году или 27,6 % от общей суммы доходов. Однако, именно региональные налоги не имеют решающего вклада в доходную часть регионального бюджета РД. В частности, налог на имущество организаций составляет в среднем 2% от общих доходов республиканского бюджета РД, а транспортный налог –

0,9%. При этом за трехлетний период мы не наблюдаем каких-либо существенных скачков с поступлением региональных налогов - ни в сторону повышения, ни в сторону снижения – и по сумме, и по доле в общем итоге, они являются стабильными для нашего региона.

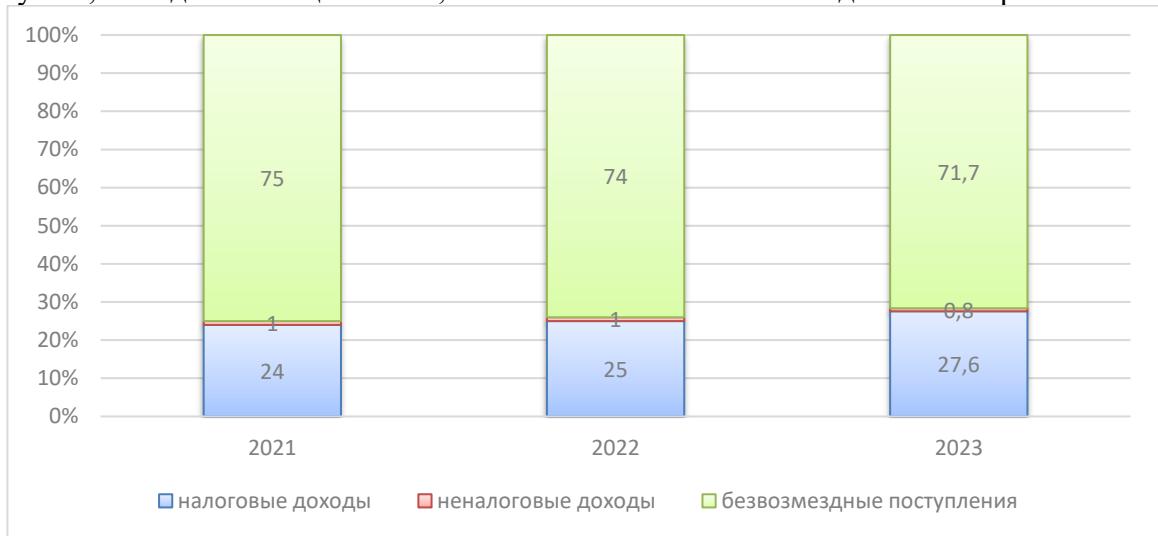


рис. 1. Состав и структура доходов республиканского бюджета РД в 2021-2023 гг., %
(источник: Составлена автором на основании Закона РД «О республиканском бюджете РД на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» от 28.12.2020 №103. – Официальный сайт Минфина РД)

Поскольку целью нашей статьи является изучение именно региональных налогов, то рассмотрим, как обстоят дела с их взиманием со стороны налоговых органов на основе анализа отчетных данных ФНС РФ по РД по отчетным формам № 5 НИО, где приведены данные о плательщиках и суммах налога на имущество организаций и № 5 ТН, где приведены данные о плательщиках и суммах транспортного налога.

По налогу на имущество организаций мы взяли годы 2018, 2019, 2021 и 2022, 2020 год пропустили, поскольку отсутствовала годовая отчетность по интересующему нас налогу за этот год

Таблица 1
Сведения, характеризующие взимание налога на имущество организаций на территории РД, млн. руб.

показатели	2018 год	2019 год	2021 год	2022 год
Количество плательщиков (ед.)	4421	3573	2979	3190
Кол-во плательщиков, НЕ использующие льготы по налогам (ед.)	3979	3098	2854	3088
Уд. вес плательщиков, Не использующих налоговые льготы, %	90,0	86,7	95,8	96,8
Число плательщиков, применяющих установленную законом субъекта РФ ставу в размере 0%	11	12	6	9
Уд. вес плательщиков применяющих установленную законом субъекта РФ ставу в размере 0%, %	0,2	0,3	0,2	0,3
Сумма налога, поступившая в бюджет	3479,2	3270,4	3783,1	4097,9
Сумма налога, не поступившая в бюджет в результате применения налоговых льгот	378,7	255,9	366,1	379,0

(источник: составлено автором на основе отчета формы 5-НИО УФНС РФ по РД https://www.nalog.gov.ru/rn05/related_activities/statistics_and_analytics/forms/13884123/)

Из данных таблицы 1 мы можем заключить следующее:

- число плательщиков налога на имущество организаций, которые стоят на учете на налоговых органах РД, достаточно динамично менялось на протяжении 2018-2022 гг. – в 2018 году их было 4421, а в 2021 году 2979, в 2022 году их число несколько увеличилось до 3190. Считаем, что тут есть связь с застойными явлениями как в региональной, так и в общегосударственной экономике, вызванные пандемией и ее последствиями, когда многие юридические лица были вынуждены прекратить свою деятельность;

- даже при сокращении числа плательщиков налога на имущество организаций можем отметить сокращение доли тех плательщиков, которые не пользуются налоговыми льготами по данному налогу – в 2018 году доля таких плательщиков составляла 90% от общего числа, а в 2022 году уже 96,8%;

- число плательщиков, которым дано право решениями органов власти РД использовать нулевую ставку по налогу на имущество организаций также ежегодно сокращается – с 11 в 2018 году, до 9 в 2022 году. В общем объеме плательщиков данного регионального налога их доля составляет не более 0,2-0,3%;

- в целом за период сумма налога на имущество растет – с 378,7 млн. руб. в 2018 году до 4097,9 млн. руб. в 2022 году, но выше мы отмечали, что доля этого налога в общих налоговых доходах РБ РД практически не меняется;

- Сумма налога, не поступившая в бюджет в результате применения налоговых льгот (предоставленных как на федеральном, так и на региональном уровне) не существенно меняется из года в год и в среднем за период составила 344,9 млн. руб., что не превышает 0,2 % от общих доходов РБ РД, то есть не сильно искажает финансовую самостоятельность нашего региона.

Рассмотрим особенности взимания на территории РД транспортного налога – отдельно в разрезе налогообложения транспортных средств, принадлежащих юридическим лицам и отдельно физическим.

Таблица 2

Транспортный налог, взимаемый в отношении транспорта, принадлежащего организациям, на территории РД в 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
Кол-во учтенных налогоплательщиков, в т.ч	3613	3930	3759
Число налогоплательщиков, к которым исчислен налог уплате	3611	3930	3759
Уд. вес числа налогоплательщик, к которым исчислен налог	99,9	100,0	100,0
Кол-во учтенных трансп. средств	22812	26527	22147
Кол-во транспортных средств, в отношении которых исчислен налог к уплате	21905	21521	19783
Уд. вес транспортных средств, подлежащих налогообложению, из общего числа	96,0	84,9	89,3
Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет по транспорту	91642	101865	91482
Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот	0	0	0

(источник: составлено автором по данным отчета формы 5-ТН УФНС РФ по РД https://www.nalog.gov.ru/rn05/related_activities/statistics_and_analytics/forms/13884113/)

В отношении налогообложения транспорта, принадлежащего организациям, отметим следующие особенности:

- за анализируемый период число учтенных налоговыми органами плательщиков несколько меняется – в 2021 году они выросли на 317 – почти на 9%, а затем сократились на сократились на 171, примерно на 4%. При этом практически в отношении всех учтенных налогоплательщиков были начислены налоговые суммы;

- количество учтенных транспортных средств, принадлежащих организациям, также динамично меняется и соответствует тренду изменения числа самих налогоплательщиков – в 2021 году число учтенных транспортных средств увеличилось на 3715 или на 16,2% по сравнению с предыдущим годом, а в 2022 году уменьшилось на 4380 или на 16,5% по сравнению с 2021 годом. В среднем за период 90% учтенных транспортных средств подлежат налогообложению;

- сумма транспортного налога с транспортных средств, принадлежащих организациям в динамике менялась не существенно – 91642 тыс. руб. в 2020 году, 101865 тыс. руб. в 2021 году и 91482 тыс. руб. в 2022 году. Наибольший объем налога пришелся на тот год, когда было поставлено на учет наибольшее число плательщиков налога и самих транспортных средств;

- отметим, что за каждый год анализируемого периода сумма транспортного налога с транспортных средств, принадлежащих организациям, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот равна нулю. Таким образом, механизм предоставления налоговых льгот никак не искал возможности налоговых органов мобилизовать этот налог в РБ РД.

В таблице 3 мы отразили данные, характеризующие особенности взимания транспортного налога в РД с транспортных средств, принадлежащих физическим лицам.

Таблица 3
Транспортный налог, взимаемый в отношении транспорта, принадлежащего
физическими лицам на территории РД в 2020-2022 гг.,

тыс. руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
1. Кол-во учтенных налогоплательщиков, в т.ч	438609	489180	504591
Число налогоплательщиков, к которым исчислен налог уплате	415887	446192	476700
Уд. вес плательщиков, к которым начислен налог в общем числе плательщиков налога, %	94,8	91,2	94,5
Кол-во учтенных трансп. средств	689039	743500	775617
Кол-во транспортных средств, в отношении которых исчислен налог к уплате	631358	683379	710289
Уд вес транспортных средств, в отношении которых начислен налог, в общем объеме учтенных транспортных средств, %	91,6	91,9	91,6
Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет по транспорту	1740534	1810686	1832461
Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот	3404	86568	81736

(источник: составлено автором по данным отчета формы 5-ТН УФНС РФ по РД https://www.nalog.gov.ru/rn05/related_activities/statistics_and_analytics/forms/13884113/)

В отношении налогообложения транспорта, принадлежащего физическим лицам, отметим следующие особенности:

- за анализируемый период число учтенных налоговыми органами плательщиков равномерно возрастает – в 2020 году поставлено на учет 438609 плательщика налога, в 2021 году- 489180 и в 2022 году - 504591;

- процент плательщиков-физических лиц транспортного налога несколько меняется в динамике – 94,8% в 2020 году, 91,2% в 2021 году и 94,5% в 2022 году. Это связано в первую очередь с тем, что по транспортному налогу предусматривается продление налоговой льготы в виде освобождения от уплаты транспортного налога одного из родителей (усыновителей) четырех и более несовершеннолетних детей - за одну единицу зарегистрированного за ним легкового автомобиля, по выбору налогоплательщика;

- количество учтенных транспортных средств, принадлежащих физическим лицам, также динамично растет из года в год – в 2020 году их было зарегистрировано 689039, в 2021 году- 743500 и в 2022 году- 775617. При этом доля транспортных средств, в отношении которых начислен налог остается без существенных изменений и в среднем за период составляет 91,7%;

- сумма транспортного налога с транспортных средств, принадлежащих физическим лицам в динамике планомерно возрастает – с 1740534 тыс. руб. в 2020 году, до 1832461 в 2022 году.;

- отметим, что налоговые льготы по налогообложению транспортным налогом транспортных средств, принадлежащих физическим лицам, привели к тому, что растет сумма налога «недоплаченного» в бюджет – в 2020 году эта сумма составила всего 3404 тыс. руб., а в 2022 году уже 81736 тыс. руб. Однако, справедливости ради заметим, что даже такой резкий рост потерянных в виде льгот по налогу средств, привел к тому, что РБ РД недополучил всего 0,05% общих доходов в виде собственных региональных налогов.

Список источников

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ. СПС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 21.10.2024).
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 5.11.2024)
3. Республика Дагестан. Законы. О республиканском бюджете РД на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов: Закон РД от 28.12.2020 №103. – Официальный сайт Минфина РД
4. Федеральная служба государственной статистики РФ: официальный сайт. Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 1.10.2024).
5. Федеральная налоговая служба РФ: официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.nalog.gov.ru> (дата обращения: 9.10.2024)

Информация об авторе

Ибрагимова Ирина Ибрагимовна, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Дагестанского государственного университета, г.Махачкала, Россия

Information about the author

Ibragimova Irina Ibragimovna, Ph.D., Associate Professor of "Finance and Credit", Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Курбанова Умукусум Али-Искандеровна
Дагестанский государственный университет
Улуханова Мадина Улухановна
Дагестанский государственный университет

Основные направления обеспечения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» на современном этапе развития

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления обеспечения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» на современном этапе развития. Основное внимание уделяется реализации эффективной инвестиционной политики, проведению социальной и кадровой работы, охране труда, промышленной и экологической безопасности. Значимое место занимает антикоррупционная политика, направленная на профилактику и устранение коррупционных рисков. В рамках устойчивого развития компания активно внедряет экологические стандарты, снижает негативное воздействие на окружающую среду, развивает энергоэффективные технологии. Рост финансовых показателей обеспечивается комплексными мерами по работе с дебиторской задолженностью, привлечению авансовых платежей и оптимизации закупок. Внедрение стандартов корпоративной этики и прозрачности дополняется масштабными антикоррупционными инициативами, что укрепляет позиции компании в сфере экономической безопасности и способствует её устойчивому развитию.

Ключевые слова: инвестиционная политика, кадровая и социальная политика, охрана труда, промышленная безопасность, охрана окружающей среды, антикоррупционная политика.

Kurbanova Umukusum Ali-Iskanderovna
Dagestan State University
Ulukhanova Madina Ulukhanovna
Dagestan State University

The main directions of ensuring the economic security of PJSC ROSSETI North Caucasus at the present stage of development

Abstract. The article discusses the main directions of ensuring the economic security of PJSC ROSSETI North Caucasus at the current stage of development. The main focus is on the implementation of an effective investment policy, social and human resources work, occupational safety, industrial and environmental safety. An important place is occupied by the anti-corruption policy aimed at preventing and eliminating corruption risks. As part of its sustainable development, the company is actively implementing environmental standards, reducing negative environmental impacts, and developing energy-efficient technologies. The growth of financial indicators is ensured by comprehensive measures to deal with accounts receivable, attract advance payments and optimize purchases. The implementation of standards of corporate ethics and transparency is complemented by large-scale anti-corruption initiatives, which strengthens the company's position in the field of economic security and contributes to its sustainable development.

Keywords: investment policy, personnel and social policy, labor protection, industrial safety, environmental protection, anti-corruption policy.

Финансовое состояние ПАО «Россети Северный Кавказ» по рейтингу оценивается как у компании с критическим финансовым состоянием. Данные о финансово-экономических показателях компании представлены в таблице 1

Таблица 1
Основные финансово-экономические показатели ПАО «РОССЕТИ СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ» за 2021-2023 гг., млн. руб.

Показатель	Период			
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2023/2022, %
Выручка от реализации продукции (услуг), в том числе:				
- от передачи электроэнергии	12 653,27	11 696,58	13 283,96	13,6
- от технологического присоединения	167,22	262,65	390,43	48,6
- от продажи электроэнергии	20 510,83	28 240,30	33 717,91	19,4
- от прочей деятельности	1 267,46	1 102,19	1 108,80	0,6
Себестоимость продукции (услуг)	32 653,26	35 224,21	41 406,77	17,6
Валовая прибыль	1 945,53	6 077,51	7 094,34	16,7
Коммерческие расходы	8 725,55	11 096,44	11 876,37	7,0
Управленческие расходы	64,59	44,76	26,93	-39,8
Прибыль (убыток) от продаж	-6 844,62	-5 063,69	-4 808,97	-5,0
Проценты к получению	504,08	354,26	542,39	53,1
Проценты к уплате	976,19	1 320,54	1 590,16	20,4
Доходы от участия в других организациях	0,010	0,008	0,006	-25,0
Прочие доходы	6 613,35	13 446,46	14 671,45	9,1
Прочие расходы	16 964,62	20 427,05	21 297,35	4,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	-17 667,98	-13 010,55	-12 482,64	-4,1
Налог на прибыль и иные платежи	3 426,69	1 744,68	619,43	-64,5
Чистая прибыль (убыток)	-14 241,29	-11 265,87	-11 863,22	5,3
EBITDA**	-14 548,8	-10 139,2	-5 856,1	-42,2

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

Рост выручки от реализации продукции (услуг) в 2023 г. относительно 2022 г. обусловлен индексацией тарифа на услуги по передаче электроэнергии, ростом среднеотпускного тарифа, а также ростом объема продажи на ОРЭМ. [6]

План 2023 г. по показателю «Поступление денежных средств» перевыполнен на 327 %. Резкий рост поступлений денежных средств связан с поступлением авансового платежа по вновь заключенному договору ТП Новолакской ВЭС в Республике Дагестан в объеме 746,5 млн руб. с НДС.

Вся дебиторская задолженность данных потребителей полностью охвачена претензионно-исковой работой. ПАО «Россети Северный Кавказ» в отношении контрагентов, по которым уменьшена выручка, проводит комплексную работу по взысканию дебиторской задолженности, в том числе с применением судебных механизмов, заявления исков в гражданском порядке и привлечения административного ресурса регионов для разрешения сложившейся ситуации. В случае положительных решений судов в пользу Общества в будущем компания планирует пересмотреть вероятность признания выручки.

Финансовый результат ПАО «Россети Северный Кавказ» по итогам деятельности за 2023 г. составил (-11863,22) млн руб. Чистый убыток увеличился по сравнению с показателем 2022 г. на 597,34 млн руб., или на 5,3 %. [8]

Таблица 2

Состояние чистых активов ПАО «Россети Северный Кавказ» на конец 2023 г.,
млн руб.

Наименование показателя	На конец 2023 г.	На конец 2022 г.	На конец 2021 г.
Чистые активы	16889,0	-7 479,0	-2 518,4
Размер уставного капитала	2093,4	889,3	889,3

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

В таблице 2 представлена информация, отражающая состояние чистых активов компании.

Увеличение величины чистых активов в 2023 г. относительно 2022 г. обусловлено значительным снижением долгосрочных обязательств и кредиторской задолженности Компании.

В таблице 3 отражены результаты производственной деятельности ПАО «Россети Северный Кавказ» в 2023 г.

Таблица 3

Результаты производственной деятельности за 2023 г.

Наименование филиала Общества	Отпуск электрической энергии в сеть, млн кВт·ч	Отпуск электрической энергии из сети потребителям и смежным ТСО в границах балансовой и эксплуатационной ответственности, млн кВт·ч	Потери	
			млн кВт·ч	%
«Каббалкэнерго»	1 754	1 394	360	20,52
«Карачаево-Черкесскэнерго»	1 281	1 095	185	14,46
«Севкавказэнерго»	1 653	1 350	302	18,30
«Ставропольэнерго»	7 969	7 255	714	8,96
«Ингушэнерго»	974	464	510	52,41
«Дагэнерго»	8 328	4 447	3 881	46,60
Итого по филиалам ПАО «Россети Северный Кавказ»	21 958	16 006	5 953	27,11

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

Фактические потери электрической энергии в электрических сетях ПАО «Россети Северный Кавказ» представлены в таблице 4.

Таблица 4

Фактические потери электрической энергии в 2022-2023 гг.

Наименование филиала Общества	Потери электрической энергии					
	Факт 2022 г.		Факт 2023 г.		Изменение 2023/2022	
	млн кВт·ч	%	млн кВт·ч	%	млн кВт·ч	п.п.
«Каббалкэнерго»	362	21,16	360	20,52	-2	-0,64
«Карачаево-Черкесскэнерго»	191	15,33	185	14,46	-6	-0,87
«Севкавказэнерго»	306	18,63	302	18,30	-3	-0,33
«Ставропольэнерго»	706	9,18	714	8,96	8	-0,22
«Ингушэнерго»	497	53,77	510	52,41	13	-1,36
«Дагэнерго»	3 358	41,01	3 881	46,60	522	5,59
Итого по филиалам ПАО «Россети Северный Кавказ»	5 420	25,33	5 953	27,11	533	1,78

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

По итогам 2023 г. рост уровня потерь электроэнергии отмечается по филиалу «Дагэнерго». [9]

Основные причины:

- консолидация объектов электросетевого хозяйства г. Каспийска, как следствие – увеличение генерирующей потери сети филиала «Дагэнерго» (влияние 40 млн кВт·ч);
- неисполнение организационных мероприятий по снижению потерь;
- выход из строя приборов учета в филиале «Дагэнерго»;
- высокий уровень потерь в арендованных сетях г. Махачкалы и г. Хасавюрта;
- неучтенное потребление электроэнергии, в том числе майнинг, строительство объектов в отсутствие правоустанавливающих документов в Республике Дагестан. [7]

Эффективная инвестиционная политика безусловно является одним из важнейших направлений повышения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ». [5]

Инвестиционная программа ПАО «Россети Северный Кавказ» на 2024 г. утверждена приказом Минэнерго России от 22 декабря 2023 г. № 30@.[4]

Эффективность проводимой инвестиционной программы в рамках обеспечения экономической безопасности в ПАО «Россети Северный Кавказ», отражена в таблице 5

Таблица 5

Динамика выполнения инвестиционной программы ПАО «Россети Северный Кавказ» в 2021–2023 гг.

Показатель	Ед. изм.	Факт			Изменение 2023/2022, %
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	
Исполнение инвестиционной программы					
Объем финансирования	млн руб.	4462,51	3945,55	4501,70	14
Объем освоения капитальных вложений	млн руб.	3633,82	2650,19	3506,44	32
Ввод в состав основных средств	млн руб.	2580,91	3070,79	3246,35	6
Ввод в состав основных средств трансформаторной мощности	MVA	119,26	109,57	66,58	-39
Ввод в состав основных средств линий электропередачи	км	391,13	721,23	287,93	-60

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

По данным таблицы 5 объем финансирования в 2023 году (4501,70 млн.руб) увеличился по сравнению с 2022 годом (556,15 млн.руб.) на 14%. Отмечается некоторый рост финансирования.

Объем освоения капитальных вложений также продемонстрировал рост, с 2650,19 млн.руб. в 2022 году до 3506,44 млн руб. в 2023 году, что составляет 32% роста. Все остальные показатели продемонстрировали разнонаправленное движение.

Рассмотрим основные параметры, заложенные в инвестиционную программу по субъектам Северо-Кавказского федерального округа согласно стратегическому плану развития компании. (Таблица 6)

Проанализировав данные таблицы 6 можно сделать следующее заключение.

Таблица 6

Основные параметры инвестиционной программы ПАО «Россети Северный Кавказ» за 2023 г.

Наименование субъекта Российской Федерации	Освоение, млн руб., без НДС	Ввод ОФ³⁰, млн руб., без НДС	Финансирование, млн руб., с НДС	Ввод мощности	
				МВА	км
Ставропольский край	1 514,82	1 459,41	1 592,53	25,42	152,23
Республика Дагестан	741,92	934,14	1 389,66	30,66	16,06
Кабардино-Балкарская Республика	270,40	118,89	424,77	1,46	14,94
Республика Северная Осетия – Алания	418,08	211,63	607,10	7,04	46,09
Карачаево-Черкесская Республика	344,12	419,49	367,53	1,88	57,16
Республика Ингушетия	200,28	86,12	119,96	0,13	1,45
Чеченская Республика	16,81	16,67	0,15	0,00	0,00
Итого ПАО «Россети Северный Кавказ»	3 506,44	3 246,35	4 501,70	66,58	287,93

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

Лидером по объемам освоения капитальных вложений среди регионов Северо-Кавказского федерального округа является Ставропольский край. Далее расположилась Республика Дагестан. Затем со значительным отставанием находится Республика Северная Осетия-Алания. Самые низкие показатели у Чеченской Республики.

Показатель ввода в основные фонды также наиболее высок в Ставропольском крае. И вновь наибольшее отставание в Чеченской Республике.

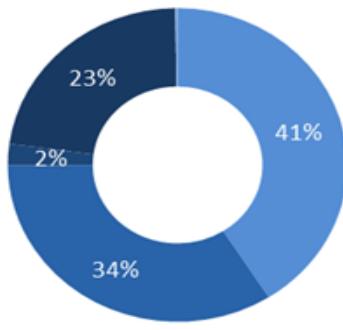
Самые высокие объемы финансирования вновь в Ставропольском крае. Небольшое отставание демонстрирует Республика Дагестан. Обращают внимание очень низкие цифры финансирования в Чеченской Республике.

По вводу МВА трансформаторной мощности лидирует Ставропольский край. Аутсайдерами являются Чеченская Республика и Республика Ингушетия. Отметим, что в Чеченской Республике ввод мощности вообще отсутствует.

По вводу линий электропередачи Ставропольский край является лидером. Самые слабые данные у Республики Ингушетия. У Чеченской Республики отсутствуют вообще.



Рисунок 1 Источники финансирования в 2023 году



- Технологическое присоединение
- Реконструкция, модернизация, техническое перевооружение
- Инвестиционные проекты, реализация которых обуславливается схемами и программами перспективного развития электроэнергетики
- Прочее новое строительство объектов электросетевого хозяйства
- Прочие инвестиционные проекты

Рисунок 2 Структура финансирования ПАО «Россети Северный Кавказ» за 2023 г., в %

Финансовые расходы компании сократились наполовину до 336 млн руб. несмотря на то, что в отчетном периоде долг снова начал расти (с 1,1 млрд руб. в начале года до 4,9 млрд руб.). (Таблица 7)

**Таблица 7
Динамика ключевых прогнозных показателей ПАО «Россети Северный Кавказ»**

Изменение ключевых прогнозных показателей ПАО «Россети Северный Кавказ», (MRKK)	Прогноз на 2024 год		
	до выхода	после выхода	изменение, %
Выручка, млн руб.	48 345	48 345	-
BV на акцию, руб.	-2,90	-2,77	-4,5%
EPS, руб.	-3,07	-2,94	-4,3%

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

Одним из ключевых направлений обеспечения высокого уровня экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» является грамотная и эффективная кадровая и социальная политика. (Рисунок 3)



Рисунок 3 Ключевые цели кадровой и социальной политики ПАО «Россети Северный Кавказ»

В 2023 году среднесписочная численность сотрудников ПАО «Россети Северный Кавказ» составила 14204 человека, что на 1,14 % меньше, чем в 2022 году.

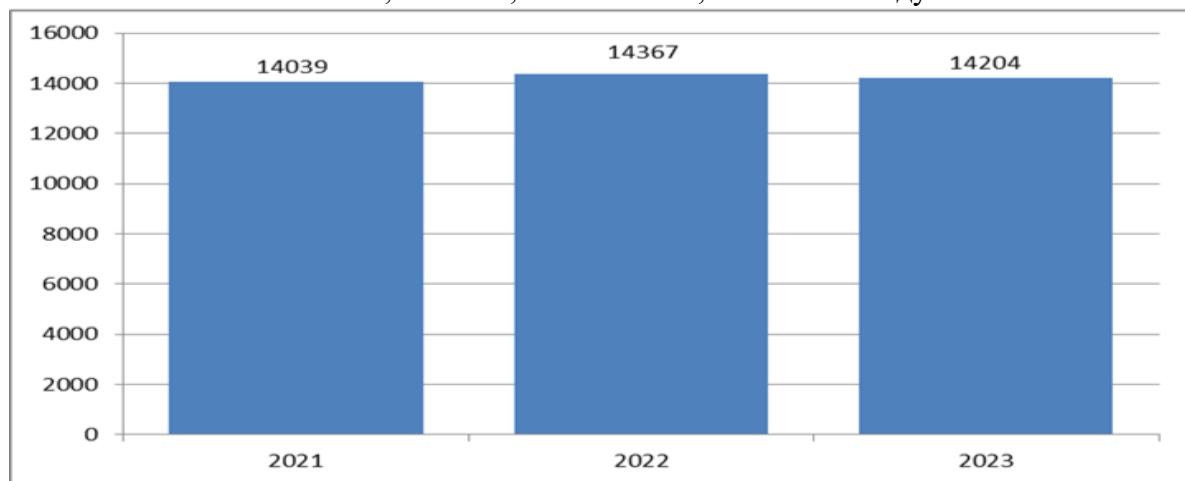


Рисунок 4 Среднесписочная численность персонала ПАО «Россети Северный Кавказ» за 2021–2023 гг., чел.

Как видно из рисунка 4 наблюдается уменьшение средней численности работников в 2023 году, что связано с нехваткой заполненных вакансий для производственного персонала в филиалах ПАО «Россети Северный Кавказ».

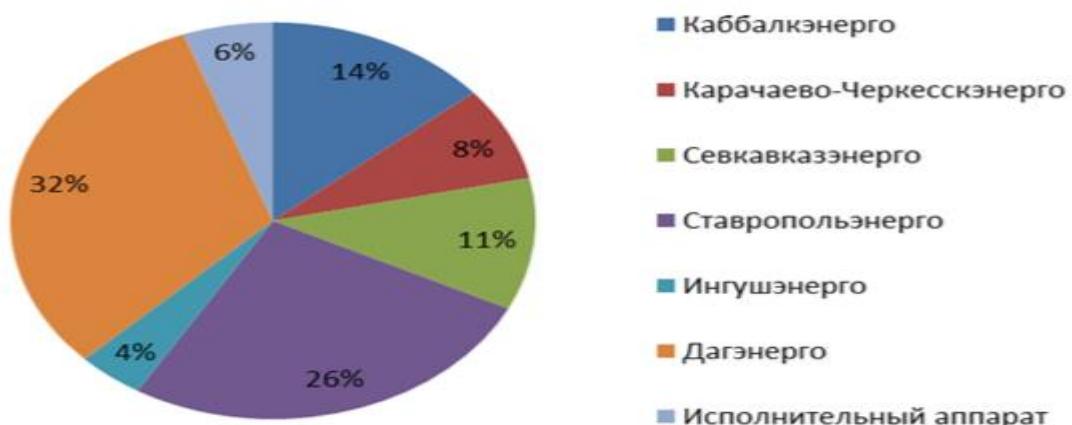


Рисунок 5 Распределение среднесписочной численности ПАО «Россети Северный Кавказ» за 2023 г., %

На конец 2023 года уровень укомплектованности персоналом в ПАО «Россети Северный Кавказ» достиг 96,6 %. Что касается обеспеченности производственными сотрудниками, этот показатель составляет 96,4 %. В общем, в течение последних трех лет уровень комплектования кадрами в ПАО «Россети Северный Кавказ» остается на достаточно высоком уровне.

Средний возраст сотрудников ПАО «Россети Северный Кавказ» в 2023 году не изменился по сравнению с 2022 годом и составляет 46 лет.

Если проанализировать уровень квалификации работников Общества, то можно отметить, что сотрудники компании обладают достаточно высокой квалификацией. На 31 декабря 2023 года примерно 78,53% специалистов имеют профессиональное образование. Из них 28 человек являются кандидатами наук. Анализ состава кадров по уровню образования демонстрирует систематическое уменьшение доли сотрудников без профессионального образования в течение последних трех лет: с 22,25% в 2021 году до 21,47% в 2023 году, что составляет уменьшение на 0,78 процентных пункта.

Динамика показателей обучения персонала представлена в таблице 8

**Таблица 8
Динамика показателей обучения персонала ПАО «Россети Северный Кавказ»**

Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение 2023/2022, %
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	
Численность работников, принявших участие в образовательных программах с отрывом от работы / соотношение к ССЧ	чел.; %	13 440; 90,8	14 476; 100,8	23 257 124,8	60,6; 24,0
в т.ч. работников, прошедших обучение на базе собственных учебных центров / соотношение к общему числу прошедших обучение с отрывом от работы	чел.; %	12 231; 91,0	12 852; 88,8	22 319; 96,0	73,7; 7,2
Численность производственного персонала, прошедшего обучение с отрывом от работы, в том числе на базе собственных учебных центров	чел.; чел.	12 742; 11 643	13 692; 12 490	22 454 21 634	64,0; 73,2
Распределение численности работников, принявших участие в образовательных программах с отрывом от работы по категориям (руководители, специалисты и прочие служащие, рабочие)	%; %; %	8,2; 15,9; 75,8	13,6; 11,8; 74,6	15,5; 13,5; 71,0	1,9; 1,7; -3,6
Численность работников, принявших участие в образовательных программах, реализованных с применением дистанционных форм обучения	чел.	2 321	4 804	10 332	115,1
Среднее количество часов обучения на одного работника с распределением по полу (мужчины; женщины)	чел.- час; чел.- час	76,8; 4,0	42,2; 10,6	61,8; 9,4	46,4; -11,3

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru
(дата обращения 22.10.2024)

Одним из ключевых направлений обеспечения экономической безопасности компании является *охрана труда и промышленная безопасность*.

Основные цели Политика Группы компаний «Россети» в области охраны труда представлены на рисунке 6

Основные цели Политики в области охраны труда

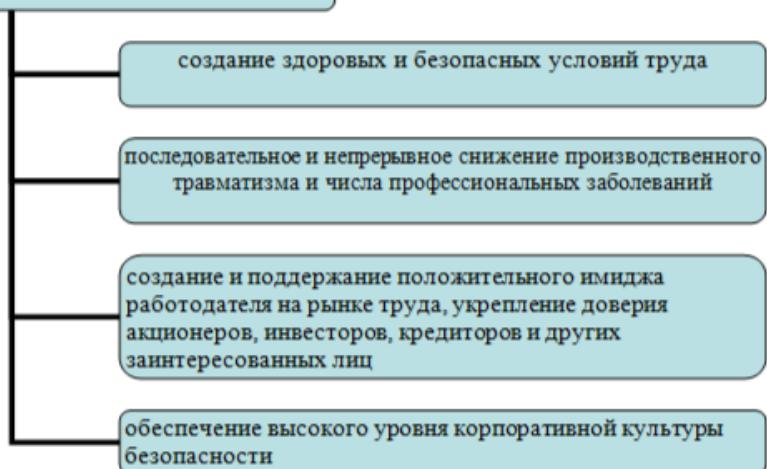


Рисунок 6 Основные цели Политики в области охраны труда ПАО «Россети Северный Кавказ»

Серьезным направлением обеспечения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» является *охрана окружающей среды*. (Таблица 9)

Таблица 9

Информация об объектах негативного воздействия на окружающую среду

Наименование филиала Общества	Кол-во объектов НВОС III категории	Кол-во объектов НВОС IV категории	Всего поставлено на учет объектов НВОС
«Ставропольэнерго»	32	3	35
«Карачаево-Черкесскэнерго»	23	-	23
«Севкавказэнерго»	4	-	4
«Каббалкэнерго»	12	-	12
«Ингушэнерго»	8	-	8
«Дагэнерго»	2	2	4
Итого	81	5	86

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

В 2023 г. отмечается рост объема образования отходов по отношению к показателям 2022 г. по фактическому образованию и передаче отходов I–V классов опасности специализированным предприятиям. Увеличение объема образования отходов обусловлено пересмотром условий договора на вывоз ТКО со стороны региональных операторов (объем образования отходов рассчитан по площади производственных подразделений).

В 2023 г. ФГУП «ФЭО» отработаны заявки 2022 г. по вывозу на обезвреживание опасных отходов I, II классов опасности. Выполнение заявок по заключенному в 2023 г. договору, завершено в 2024 г. Срок накопления образованных отходов не превышает 11 месяцев.

В прошедшем году в филиалах ПАО «Россети Северный Кавказ» продолжилось оборудование птицезащитными устройствами электросетевых объектов (ВЛ 35–110 кВ). Проведена замена неизолированного провода на СИП.

Все трансформаторные подстанции огорожены изгородями и снабжены защитными кожухами.

Расходы на охрану окружающей среды в 2023 г. составили 24 299,67 тыс. руб.

Рассмотрим динамику изменения ряда экологических показателей. (Таблица 10)

Таблица 10

Динамика изменения экологических показателей

Показатель	Ед. изм.	Период			Изменение 2023/2022, %
		2021 г. факт	2022 г. факт	2023 г. факт	
Валовый выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух, всего	т	18,469	23,307	18,90	-18,9
Объем потребления воды	м ³	186,167	135,07	154,07	-12
Объем образованных отходов	т	2 419,667	3 019,056	5 008,32	65
Объем отходов, переданных на утилизацию и обезвреживание	т	127,732	213,744	631,23	195
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	тыс. руб.	188,689	93,651	100,58	7,4

Источник: ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

Важным направление обеспечения экономической безопасности компании является **антикоррупционная политика**[Ошибка! Источник ссылки не найден.], которая направлена на решение следующих задач: [8]



Рисунок 7 Основные задачи антикоррупционной политики ПАО «Россети Северный Кавказ»

ПАО «Россети Северный Кавказ» строго следует положениям ст. 13.3 Федерального закона № 273-ФЗ, датированного 25 декабря 2008 года, который касается мер по борьбе с коррупционными действиями. В рамках данного закона в компании реализованы разносторонние задачи, направленные на профилактику коррупционных рисков и их нейтрализацию.

Данная политика предусматривает не только введение систем антикоррупционных стандартов и процедур, но и их неукоснительное соблюдение, подкрепленное непрерывным контролем и мониторингом их эффективности.

На заседании Совета директоров компании, состоявшемся 19 июля 2023 года, было принято решение об утверждении новой версии Антикоррупционной политики (согласно протоколу № 536 от 21 июля 2023 года). Этот стратегический документ запечатлел единую позицию и подход всей Группы компаний «Россети» к претворению в жизнь антикоррупционных мер, предусмотренных упомянутым федеральным законом, и эффективному воплощению в практику мероприятий, нацеленных на устранение коррупционных проявлений.

Целями проведённых мероприятий были улучшение нормативного управления антикоррупционной сферой в Обществе и в управляемых компаниях, а также создание согласованной системы для эффективного предотвращения коррупции. Важным шагом стало введение новых организационно-распорядительных документов в 2023 году, что позволило более чётко регламентировать аспекты деятельности, связанные с антикоррупционными инициативами

Внедренные организационно-распорядительные документы (ОРД) предоставляют ПАО «Россети Северный Кавказ» инструменты для эффективного управления антикоррупционными процессами. Они позволяют не только осуществлять текущую антикоррупционную деятельность в соответствии с законодательством РФ, но и осуществлять анализ и усовершенствовать подходы и механизмы внутреннего контроля.

Согласно принципам Антикоррупционной политики, ПАО «Россети Северный Кавказ» и его подразделения активно участвуют в масштабных антикоррупционных программах и инициативах, таких как Антикоррупционная хартия образца от 25 мая 2015 г. № 2071, что подтверждает их обязательства в сфере борьбы с коррупцией.

Ключевую роль в предотвращении коррупции играет организация процессов, направленных на управление и минимизацию конфликта интересов. В компании систематически проводится декларирование информации о потенциальных конфликтах интересов как среди сотрудников, так и среди претендентов на вакантные позиции при найме на работу или переводе. Анализ этой информации позволяет повысить прозрачность и доверие в рамках организации. Регулярно составляется и представляется отчет о декларировании конфликта интересов, что является частью обязательств перед головной компанией ПАО «Россети» и подчеркивает стремление к высоким стандартам корпоративной этики.

В 2023 году, следуя установленной задаче на ежегодное декларирование конфликтов интересов, ПАО «Россети Северный Кавказ» провело масштабную кампанию среди своих административных и управленческих сотрудников. Активность, осуществлена в соответствии с положениями распорядительного приказа компании от 30 июня 2021 года №268, охватила анализ ситуации за предшествующий 2022 год. В итоге кампании было собрано деклараций от 2049 работников.

Комплексная проверка поступивших деклараций выявила несколько предконфликтных ситуаций, требующих внимания. Одна ситуация касалась деятельности сотрудника в отношении членов семьи, что могло привести к конфликту интересов. Семь других случаев были связаны с участием работников в деятельности юридических лиц, информация о которых не была изначально указана в их декларациях. Ещё один инцидент был связан с внешней работой сотрудника на условиях совместительства в компании-контрагенте. Все выявленные инциденты были своевременно исправлены и разрешены в рамках действующих процедур, что подтверждает прозрачность и ответственность Организации перед своими сотрудниками и заинтересованными сторонами.

В интересах предотвращения конфликта интересов и личной заинтересованности при выполнении служебных обязанностей и принятии важных решений, в отчётный период была проведена проверка поданных деклараций конфликта интересов потенциальными работниками ПАО «Россети Северный Кавказ» и компаниями, находящимися под её управлением. В течение 2023 года был осуществлён анализ 2869 деклараций соискателей, в результате чего были сформированы соответствующие оценочные заключения.

На основе информации, полученной в результате этой работы, управлением по персоналу и отделам организационного проектирования было предоставлено 34 заключения, которые оказали влияние на процесс решения вопросов о трудоустройстве кандидатов. В частности, некоторые заключения включали информацию о предоставлении соискателями неполных или неточных сведений, а также факты, свидетельствующие о возможной неблагонадёжности претендентов. Эти данные послужили основанием для принятия решений о невозможности заключения трудового контракта с такими кандидатами на замещаемые вакансии.

В первом квартале 2023 года ПАО «Россети Северный Кавказ» адаптировало и внедрило четкие стандарты и процедуры, ориентированные на предотвращение коррупции и соблюдение принципов корпоративной этики. Эти меры направлены на обнаружение любых конфликтов интересов, аффILIированных связей и других практик, которые могут подорвать добросовестность работы сотрудников.

Ключевой инициативой стала детальная проверка информации о доходах, имуществе и имущественных обязательствах сотрудников, которые занимают важные позиции, а также их близких родственников, основанная на данных за 2022 год. В процесс включено тщательное изучение материалов, касающихся 21 сотрудника и 60 членов их семей.

В результате данной ревизии были обнаружены некоторые несоответствия, не относящиеся к предконфликтным ситуациям. Все замечания были оперативно рассмотрены и разрешены в рамках установленных процедур, демонстрируя стремление компании к поддержанию высоких стандартов прозрачности и ответственности перед заинтересованными сторонами.

В Обществе действует Приказ № 334 от 6 августа 2021 года, который ввёл в ПАО «Россети Северный Кавказ» и подведомственных организациях унифицированный процесс обработки жалоб на коррупцию от работников, контрагентов, а также других физических и юридических лиц. Данный регламент организует системный подход к приёму, рассмотрению и урегулированию обращений на тему коррупции и устанавливает процессы для проверки указанных фактов, а также разработки мер противодействия нарушениям коррупционного характера.

За 2023 год было официально зарегистрировано 22 обращения, касающиеся потенциальных коррупционных действий внутри компании и её филиалов. Несмотря на это, по результатам выполненных должностных проверок, основанных на содержании поступивших сообщений, факты коррупции обнаружены не были.

В соответствии с единым Антикоррупционным стандартом, осуществлённым для обеспечения прозрачности в закупках, Службой безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» было проведено обширное количество проверок, достигающее 1 303 анализа документов и проверок участников закупочных процедур. Эти меры направлены на оценку надёжности и честности участников процесса, исключение связей аффилированности, выявление конфликтов интересов и прочих злоупотреблений, в том числе возможных нарушений, связанных с занимаемыми должностями в компании.

Общество активно работает над оптимизацией финансовых показателей, а именно путём сокращения начальной (максимальной) цены закупок, что в 2023 году позволило снизить расходы на 36,32 миллиона рублей. Кроме того, регулярно ведётся работа по контролю за списком инсайдеров: обновляется реестр, своевременно информируются лица, входящие или исключённые из списка, а также передаётся важная информация организаторам торгов на фондовых биржах. Постоянно осуществляется составление отчётности, анализ и проверка сделок с контрагентами, уточнение сведений о бенефициарах, в том числе через Автоматизированную систему анализа и сбора информации о бенефициарах (АС АСИБ) для гарантирования прозрачности и ответственности ведения бизнес-процессов.

В рамках обновленной Антикоррупционной политики, ПАО «Россети Северный Кавказ» стремится осуществить целый ряд ключевых задач для борьбы с коррупцией.

Также особое внимание уделяется обеспечению соблюдения юридической ответственности за нарушения антикоррупционного законодательства. Включает контроль за исполнением мер, направленных на урегулирование и предупреждение конфликта интересов.

Не менее важной задачей политики является формирование и поддержание культуры нулевой терпимости к коррупционному поведению среди персонала. Это предполагает не просто отказ от коррупционных действий, но и активное формирование у сотрудников установленной позиции общества в отношении коррупции.

Важным направлением обеспечения высокого уровня экономической безопасности компании является его *устойчивое развитие*.

Политика в области устойчивого развития ПАО «Россети Северный Кавказ» является основополагающим документом, определяющим повестку устойчивого развития Общества. К основным задачам Политики в области устойчивого развития относятся:

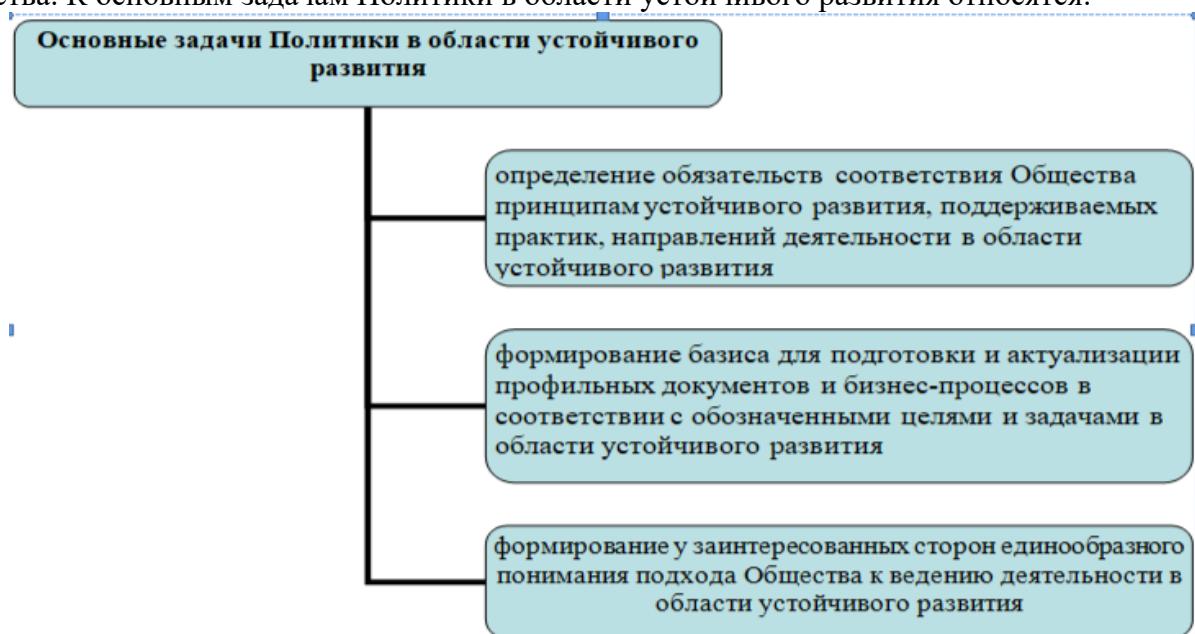


Рисунок 8 Основные задачи Политики в области устойчивого развития ПАО «Россети Северный Кавказ»

Рассмотрим отдельные принципы деятельности ПАО «Россети Северный Кавказ» в области устойчивого развития.



Рисунок 10 Принципы деятельности ПАО «Россети Северный Кавказ» в области устойчивого развития

ПАО «Россети Северный Кавказ» придерживается передовых методов, направленных на уменьшение эко-негативного воздействия своих операций. Стратегия компании включает в себя меры по сокращению экологических угроз и рисков, а также управлению неизбежными последствиями своей работы на природу.

Компания активно внедряет экологические стандарты, обеспечивая бережное отношение к природным ресурсам.

ПАО «Россети Северный Кавказ» акцентирует свою экологическую политику на следующих направлениях:

- Строгая адаптация к нормам экологического законодательства России и международным стандартам в этой сфере;
- Выработка и соблюдение общих экологических стандартов для всех субъектов в электросетевой индустрии;
- Фокус на профилактику экологического вреда с последующим приоритетом его неуклонительного устранения;
- Запуск и развитие проектов по экономии энергии и повышению энергоэффективности;
- Внедрение передовых, природоохранных технологий и инноваций, включая развитие кабельного хозяйства и использование самонесущих изолированных проводов;
- Замена традиционного топлива на более экологичные альтернативы и активное применение электромобилей;
- Гарантия соблюдения экологических норм и безопасности при проектировании и строительных процессах со стороны подрядчиков;

Природно-климатический риск

Таким образом, все вышеуказанные направления являются приоритетными направлениями в части укрепления и достижения экономической безопасности ПАО «Россети Северный Кавказ» на современном этапе развития.

Список источников

1. О промышленной безопасности опасных производственных объектов: Федеральный закон от 21.07.1997 N116-ФЗ: Принят Государственной Думой 20 июня 1997 года: одобрен Советом Федерации 21 июня 1997 года. – Текст электронный // СПС КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW (дата обращения 20.10.2024)

2. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.02.1999 N39-ФЗ (ред. от 14.03.2022 г. № 58-ФЗ): Принят Государственной Думой 19 декабря 2008 года: одобрен Советом Федерации 22 декабря 2008 года. – Текст электронный // СПС КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW (дата обращения 20.10.2024)

3. Российская Федерация. Правительство. Об организации и осуществлении производственного контроля за соблюдением требований промышленной безопасности на опасном производственном объекте: Постановление Правительства Российской Федерации от 10 марта 1999 г. № 263 – Текст электронный // СПС КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW (дата обращения: 22.10.2024)

4. Долгосрочная инвестиционная программа ПАО «Россети Северный Кавказ» на период 2024–2027 гг. утверждена приказом Минэнерго России от 22 декабря 2023 г. № 30@ «Об утверждении изменений, вносимых в инвестиционную программу ПАО «Россети Северный Кавказ» на 2023–2027 гг., утвержденную приказом Минэнерго России от 25 ноября 2022 г. № 33@» (дата обращения 18.10.2024)

5. База данных, характеризующих требуемую периодичность расчистки просек ВЛ от ДКР на территории присутствия ПАО "Россети Северный Кавказ": Свидетельство о регистрации базы данных 2022620662, 29.03.2022. Заявка №2022620192 от 08.02.2022. (дата обращения 18.10.2024)

6. Ибрагимова П.А. Анализ обеспеченности организации собственными оборотными средствами и пути повышения эффективности их использования (на примере ПАО "Россети Северный Кавказ") / Ибрагимова П.А., Исмаилова Р.Ш./Вестник Екатерининского института. 2022. № 2 (58). С. 22-27.

7. Левченко Р.А. Энергия Северного Кавказа/Левченко Р.А., Юдина Л./Вести в электроэнергетике. 2024. № 3 (131). С. 46-49.

8. ПАО «Россети Северный Кавказ»: официальный сайт – www.rossetisk.ru (дата обращения 22.10.2024)

9. Филиал ПАО «Россети Северный Кавказ» - «Дагэнерго»: официальный сайт - www.dagenergo.ru (дата обращения 20.10.2024)

Информация об авторах

Курбанова Умукусум Али-Искандеровна, К.э.н., доцент, Кафедра «Мировая и региональная экономика», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Улуханова Мадина Улухановна, Магистр 2 года обучения, Кафедра «Мировая и региональная экономика», Дагестанский государственный университет г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Kurbanova Umukusum Ali-Iskanderovna, Candidate of Economics, Associate Professor , Department of "World and Regional Economics", Dagestan State University, Makhachkala, Republic of Dagestan

Ulukhanova Madina Ulukhanovna, Master's degree 2 years of study, Department of World and Regional Economics, Dagestan State University, Makhachkala, Republic of Dagestan

Магомаева Эльмира Руслановна

Дагестанский государственный университет

Рамазанова Эльвира Абасовна

Дагестанский государственный университет

Ахмедов Шамиль Хабибович

Дагестанский государственный университет

Оптимизация системы управления персоналом: вызовы и пути решения

Аннотация. Статья посвящена анализу проблем и решений, связанных с эффективностью системы управления персоналом в организации. В условиях экономических и политических вызовов повышение качества управления персоналом становится ключевым элементом успешного функционирования организации. Рассматриваются основные проблемы, такие как отсутствие системного подхода, низкая квалификация управленцев и недостаточное методическое обеспечение. Предложены решения, направленные на улучшение кадровой политики, профессионализацию управленцев и создание эффективных методик управления персоналом. Особое внимание уделяется правовому обеспечению трудовых отношений и созданию корпоративной культуры. Рассмотрены рекомендации по улучшению работы кадровых служб и повышению их роли в стратегическом управлении. Внедрение предложенных мер поможет организациям повысить свою конкурентоспособность и обеспечить устойчивое развитие.

Ключевые слова: управление персоналом, кадровая политика, профессионализация, методическое обеспечение, корпоративная культура, правовое обеспечение, кадровые службы, эффективность организаций.

Magomaeva Elmira Ruslanovna

Dagestan State University

Ramazanova Elvira Abasovna

Dagestan State University

Akhmedov Shamil Khabibovich

Dagestan State University

Optimization of the personnel management system: challenges and solutions

Abstract. The article is devoted to the analysis of problems and solutions related to the effectiveness of the personnel management system in the organization. In the context of economic and political challenges, improving the quality of personnel management is becoming a key element of the successful functioning of the organization. The main problems are considered, such as the lack of a systematic approach, low qualifications of managers and insufficient methodological support. Solutions aimed at improving personnel policy, professionalization of managers and creation of effective methods of personnel management are proposed. Special attention is paid to the legal provision of labor relations and the creation of a corporate culture. Recommendations for improving the work of human resources services and increasing their role in strategic management are considered. The implementation of the proposed measures will help organizations to increase their competitiveness and ensure sustainable development.

Keywords: personnel management, personnel policy, professionalization, methodological support, corporate culture, legal support, personnel services, organization efficiency.

Введение

В условиях глобальных экономических и политических изменений эффективность управления персоналом в организациях становится критически важным фактором для их устойчивого развития. Компетентность управленцев, правильно выстроенная кадровая политика и наличие эффективной системы управления персоналом определяют конкурентоспособность организации и её способность адаптироваться к изменяющимся условиям. Однако многие организации сталкиваются с проблемами, связанными с недостаточной квалификацией кадров, отсутствием методического обеспечения и бессистемным подходом в управлении. Эти проблемы требуют комплексного подхода и внедрения системных решений для повышения качества работы с персоналом. В данной статье рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются организации в управлении персоналом, а также предлагаются пути их решения.

Основная часть

В текущий период, учитывая напряженную международную ситуацию и применяемые в отношении России ограничительные меры, особенно актуально обеспечение стабильных оснований для роста государства. Это, соответственно, подразумевает необходимость улучшения управленческой эффективности на различных ступенях структуры общества, охватывая как федеральный уровень, так и индивидуальные элементы социально-экономического механизма. Безусловно, успешность и стабильность развития любого предприятия зависит от уровня профессионализма сотрудников и эффективности руководства. Здесь присутствует ряд сложностей. Одной из проблем является неразработанность механизма управления кадровым составом и неполноценные навыки менеджмента у руководящих работников. Ситуация осложняется еще и тем обстоятельством, что система обучения кадров по управлению человеческими ресурсами далека от идеала. Не углубляются должным образом в принципы кадрового управления как лидеры разных рангов, так и эксперты отделов по персоналу, включая многих людей с инженерными, преподавательскими и другими непрофильными специальностями. Существование обширной научно-методической литературы в данной области не устраниет проблемы: различные точки зрения на ситуации и явления, иногда противоречивые, а также фрагментарность изложения и другие аспекты приводят к достаточно хаотичному, а не комплексному представлению в области управления человеческими ресурсами. Внимание не сосредоточивается на ряде трудностей, появляющихся при управлении кадрами, что приводит к уменьшению его результативности. Цель данной статьи заключается в демонстрации множества аспектов и обстоятельств, определяющих эффективность системы управления человеческими ресурсами, с тем чтобы оказать влияние на взгляды менеджеров и экспертов, занятых в этой области деятельности [8].

Автор считает, что обнаруживать недостатки слабой результативности системы администрирования кадров внутри компании наиболее целесообразно путем составления схемы причинных связей.

Автором была создана диаграмма причинно-следственных связей, демонстрирующая низкую продуктивность системы управления человеческими ресурсами внутри компании.

Анализируем основные категории факторов, способствующих появлению данной трудности (что не подразумевает их одновременного присутствия внутри компании). Среди основных групп факторов выделяются следующие:

- политика по управлению персоналом;
- специализация в области управления человеческими ресурсами;
- методическая поддержка процедур по управлению кадровым составом;
- юридическая основа в области кадрового администрирования;
- организация и обязанности отдела по управлению персоналом;
- характеристики личности и профессиональные навыки руководителей любого уровня внутри компании.

В пределах одного материала невозможно детально проанализировать все указанные

в ПСД факторы, влияющие на низкую результативность системы управления человеческими ресурсами. Вследствие этого сосредоточим внимание исключительно на определенных ключевых аспектах, нуждающихся в разъяснении.

Основные факторы неполноценной и разрушительной стратегии управления персоналом, согласно автору, включают в себя следующие аспекты.

Отсутствие осознания важности человеческих ресурсов для компании и недостаточное инвестирование в развитие персонала. Люди представляют собой значимый актив, наряду с капиталом и производственной базой, для большинства предприятий, влияя на их способность конкурировать и являясь основополагающим фактором их рыночной оценки. Для глубокого понимания важности человеческого потенциала и определения результативности его применения необходимо проводить оценку человеческой структурной составляющей. В данный момент, к несчастью, нет способов измерять ценность человеческих ресурсов в количественных единицах, однако для сопоставления различных организаций можно применять индикаторы, такие как сумма добавочной стоимости на каждого работника и уровень образования персонала.

Отсутствие структурированной стратегии в работе с сотрудниками (ведь общеизвестно, что «умелые методики в руках средних специалистов превосходят хаотичные и непреднамеренные усилия гениального человека» [2].

Отсутствие или неполноценность механизма определения целей внутри компании и установления для работников ясных задач, которые следуют из общих целей учреждения. Если у работников есть индивидуальные стратегические планы, то каждый, сосредоточившись на своей специфической задаче, становится частью совместной работы по выполнению корпоративных целей.

Отсутствие или неполноценность механизма развития корпоративных и организационных ценностей, служащего мощным средством воздействия на действия сотрудников внутри компании. Лидеры должны понять, что характер корпоративной культуры напрямую влияет на эффективность работы компаний. Вследствие этого им необходимо стать лидерами процесса создания корпоративных ценностей, разработать корпоративные руководства и обеспечить их реализацию.

При изготовлении почти каждого типа товара и предоставлении услуг используются не только (и не так много) денежные, вещественные, научные, технические средства, но также и нечто более важное и определяющее – население с его способностью к размножению и росту численности.

Экспертность подразумевает глубокое освоение индивидом специализированных познаний, способностей, мастерства и обладание им профессиональной практикой. Это самая высокая ступень профессионального роста.

Среди критериев, определяющих профессиональную подготовленность специалистов по работе с кадрами, можно выделить следующие аспекты.

Основные технологии управления персоналом включают в себя прогнозирование и проектирование структуры квалификаций внутри организации с учетом будущих потребностей; определение профессиональных навыков сотрудников; процедуру отбора и найма новых работников; формирование команды; адаптацию новых членов коллектива; организацию труда, включающую разработку индивидуальных планов развития сотрудников, делегирование обязанностей, оптимизацию стилей руководства, управление мотивацией; создание позитивной атмосферы в коллективе; повышение уровня знаний и умений персонала, планирование их карьерного роста, подготовку резервов для продвижения по службе; а также оценку и аттестацию кадрового потенциала.

Классификация характеров представляет собой действенное средство индивидуализации методов управления сотрудниками, способствующее начальникам справляться со многими возникающими задачами.

В данный момент отсутствуют сомнения относительно того, что беспристрастная оценка степени владения знаниями, способностями, мастерством в области

профессиональной деятельности невозможна без создания специализированных проверочных инструментов. Экспертные проверки необходимы прежде всего для анализа профессиональных навыков кандидатов при найме сотрудников, подтверждении квалификации, составлении кадрового резерва, выявлении областей для совершенствования умений и лицензировании работников. Из-за этого лидеры должны стимулировать создание профессиональных оценочных инструментов внутри компаний, формируя инновационные группы или привлекая поддержку специализированных внешних структур [6].

В итоге, профессиональность в области управления кадрами определяется такими аспектами, как умение применять действенные подходы к проведению собеседований – интервью, а также осознание вопросов авторитета и руководства.

Для улучшения эффективности системы управления кадрами требуется разработка соответствующего методического инструментария. Как вид деятельности, методическое обеспечение представляет собой процесс, ориентированный на разработку различных типов методических материалов.

- Разработка норм на все технологии управления персоналом (такие как критерии выбора сотрудников, обучения специалистов, оценки, приспособления, стимулирования и так далее).

- разработка планов (методик) любого процесса управления кадрами (задачи, способы их выполнения, предполагаемые итоги, детализация этапов работы и рекомендации по их реализации).

- пересмотрите руководства, указаний и правил.

- Системы для проверки профессиональных навыков используются при выборе и сертификации работников, а также для определения степени освоения учебных курсов во время повышения квалификации специалистов.

- Свод правил и манифестов.

Разработка методической базы, включающей все инструменты, способствующие улучшению работы системы по управлению кадровым составом, представляет собой сложную совместную творческую деятельность, которая требует высокого профессионального уровня у разработчиков и организации временных творческих групп. В качестве иллюстрации представлено стандартное содержание обучения персонала.

1. Сфера использования.
2. Определения и терминология.
3. Ключевые принципы.
4. Установление необходимости в подготовке персонала.
5. Разработка учебной программы.
6. Обучение менеджеров и экспертов организовано.
7. Установление системы подготовки сотрудников.
8. Запись информации о процессе обучения.
9. Заключение.

Необходимо уделить особое внимание созданию специализированных диагностических инструментов, ориентированных на критерии, которые помогут оценить профессиональные навыки работников на разных стадиях их работы.

Из вышеизложенного следует, что разработка методической базы для системы управления кадровым составом предполагает значительные временные и энергетические затраты. Как только оно появится, это вызовет значительное улучшение результативности, организованность и структурирование руководящей работы, создание обстановки для беспроблемного сотрудничества, и временные расходы будут возмещены многократно.

Основные цели юридического сопровождения системы администрирования кадров включают:

1. Законодательное управление взаимоотношений, возникающих между нанимателем и наймитами.
2. Защита правовых претензий и законных требований сотрудников, возникающих

из трудового взаимодействия.

3. Выполнение, соблюдение и использование правил действующих законов по вопросам занятости и трудового взаимодействия.

4. Создание и ратификация местных правовых документов административного, распорядительного и финансового типа.

5. Разработка проектов о внесении корректировок в существующие или аннулирование устаревших и фактически утративших свою актуальность нормативных документов, выпущенных внутри компании по вопросам труда и кадрового обеспечения.

6. Юридическая оценка документов, созданных в рамках системы управления кадрами, на предмет соблюдения норм закона и их утверждение.

Помимо этого, трудовые связи контролируются распоряжениями главы Российской Федерации, решениями Кабинета министров РФ, правовыми документами регионов (Основной закон, законодательные акты, а также локальные акты муниципального управления, включающие положения трудового законодательства). Все правовые документы обязаны соответствовать трудовому законодательству Российской Федерации.

На уровень правового трудового обеспечения и его использование в структуре управления кадрами оказывают воздействие следующие обстоятельства:

- Квалификация менеджеров и работников отделов по персоналу в области законодательных и правовых норм.

- Согласование действий и сотрудничество лиц, отвечающих за юридическую поддержку.

- Проведение проверки обязательных законодательных данных.

- Разночтение в интерпретации законодательных актов;

- Актуальность получения юридических данных;

- Отслеживание действий по устаревшим и утратившим свою юридическую силу правовым документам.

- Соответствие законодательства и регулятивных документов фактически сложившейся внутри компании обстановке.

В ином случае ни законодательство, ни регламенты не будут соблюдаться.

Основной целью отдела кадров является то, чтобы, демонстрируя активность и предоставляя руководство и помочь во всех аспектах, касающихся сотрудников компании, способствовать достижению организацией её задач. Основной целью является поддержка успешного функционирования менеджмента во всех областях, касающихся найма персонала и его профессионального роста, а также предоставление услуг по улучшению взаимодействия между начальниками и сотрудниками.

Существенная дополнительная обязанность отделов кадров состоит в том, что они играют ключевую позицию в процессе формирования условий, обеспечивающих работникам возможность использования их навыков и достижения личных возможностей как для блага компании, так и для собственного развития. В работе [1] рассматриваются вопросы важности отделов по управлению персоналом, их влияния на организацию, а также структурирование этих подразделений, определение их задач и обязанностей, методики их работы.

Исследование выявило, что текущие кадровые отделы не выполняют свои функции должным образом по некоторым причинам: их низкая репутация препятствует выполнению ключевых задач, таких как улучшение качества персонала, привлечение постоянных специалистов, сохранение инновационного климата внутри компании и других аспектов.

- недостаточность реализуемых задач Отделы по управлению персоналом преимущественно сосредоточены на процедуре оформления и регистрации трудовых взаимоотношений, избегая участия в процессе управления сотрудниками.

- Отсутствует основательное профессиональное обучение у большинства работников отделов по персоналу. Часто преподаватели, бывшие военнослужащие, адвокаты, технические специалисты, врачи и другие профессии занимают должности кадровиков, хотя для успешной работы в этой сфере требуется глубокое понимание различных областей,

включая социологию, психологию, экономику и право.

- Заниженная оценка важности персонала в большинстве учреждений.
- Отсутствует система профессиональной подготовки сотрудников отдела по управлению персоналом в организациях.
- Отсутствует система критериев и методика оценивания работы отделов по управлению персоналом.

В то же время быстро меняющаяся эпоха подразумевает необходимость трансформации функций отделов по управлению персоналом.

- Усиление совещательных функций (надзор взаимодействий, учреждение групп совершенствования работы и формирование корпоративной культуры). Помимо консультаций, необходимо усилить функции отделов по управлению персоналом в проведении разнообразных исследований (изучение социально-психологической атмосферы, степени удовлетворенности труда сотрудниками и так далее).

- Укрепление функциональных позиций, например, во время набора сотрудников. В то же время возникнут новые стандарты и для работников отделов по управлению персоналом с целью увеличения их профессиональных навыков для работы на высоком уровне.

- Увеличение влияния на разработку бизнес-стратегии, а именно плана роста компании.

Отделы по управлению персоналом обязаны стремиться к достижению отличных результатов труда посредством четырех методов.

1. Сотрудничать с линейными менеджерами и топ-менеджментом по вопросам стратегического развития, обеспечивая улучшение процесса планирования.
2. Стать специалистами по вопросам организации и осуществления трудовых заданий.
3. Стать адвокатами сотрудников;
4. Стать активными сторонниками непрерывной трансформации, способствуя развитию культуры, поддерживающей организацию в процессе изменения и успешной адаптации к быстро меняющимся условиям окружающей среды.

Выдающиеся результаты в деловой сфере лидеров с высоким уровнем эмоционального интеллекта дают возможность получения следующих высоких результатов.

Таким образом, если лидеры не обладают или недостаточно развивают вышеупомянутые индивидуальные и профессиональные характеристики, рассчитывать на успешное руководство коллективом невозможно.

Заключение

В итоге стоит подчеркнуть, что успешность любой компании во многом зависит от грамотной системы администрирования кадрового состава. Урегулирование указанных вопросов обеспечит повышение продуктивности компании, улучшение профессиональных навыков сотрудников и оптимизацию деловых показателей.

Таким образом, для повышения эффективности системы управления персоналом необходимо внедрение целенаправленной кадровой политики, повышение профессионализма управленцев и специалистов кадровых служб, а также создание методического обеспечения всех процессов. Важным фактором является также правовое регулирование трудовых отношений и разработка эффективной системы оценки и мотивации сотрудников. Кадровые службы должны быть более вовлечены в стратегическое планирование и развитие организации, а также активно работать над формированием корпоративной культуры. Рекомендуется усилить роль кадровых служб в процессе принятия управленческих решений, создать стандарты и алгоритмы для управления персоналом, а также регулярно обучать руководителей и специалистов. Внедрение этих мер повысит эффективность работы организации в целом, улучшит мотивацию сотрудников и обеспечит устойчивое развитие.

Список источников

1. Дмитриева С.В. Совершенствование стратегического управления человеческими ресурсами в кризисных условиях // Russian Economic Bulletin. 2023. Т. 6. № 1. С. 344-349.
2. Ильина А.А. Определение системы перспективных задач повышения эффективности управления персоналом предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2024. Т. 6. № 3 (144). С. 139-144.
3. Константинов А.Р. Анализ современных российских и зарубежных исследований в сфере управления персоналом // Вестник Владивосторского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. 2024. № 1 (39). С. 146-149.
4. Крюкова А.И. Современные проблемы управления персоналом организации // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2023. № 2-1. С. 434-438.
5. Лукьянов Л.М. Актуальные проблемы и решения в области управления персоналом // Russian Economic Bulletin. 2021. Т. 4. № 6. С. 164-172.
6. Николаев Н.А. Актуальность развития методологии совершенствования системы управления персоналом на основе системно-персонифицированного подхода // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2021. № 2. С. 38-50.
7. Ромаданова Л.С. Процесс оптимизации персонала на предприятии // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 4-2 (79). С. 68-71.
8. Чумак П.В. Эффективность системы управления персоналом в организации: проблемы и решения // Вестник Российской новой университета. Серия: Человек и общество. 2023. № 3. С. 116-126.
9. Зинич Л.В. Совершенствование системы управления персоналом организаций//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №12. С.79-83

Информация об авторах

Магомаева Эльмира Руслановна, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление персоналом», Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала,
Рамазанова Эльвира Абасовна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой и региональной экономики, Дагестанский государственный университет,
Ахмедов Шамиль Хабибович, магистр, Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Information about the authors

Magomaeva Elmira Ruslanovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management , Dagestan State University, Russia, Makhachkala, **Ramazanova Elvira Abasovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of World and Regional Economics, Dagestan State University **Akhmedov Shamil Khabibovich**, master's degree, Dagestan State University, Russia, Makhachkala,

Магомаева Эльмира Руслановна
Дагестанский государственный университет
Эфендиева Джамиля Сабировна
Дагестанский государственный университет
Курбанов Осман Исаевич
Дагестанский государственный университет

Основные инструменты государственного регулирования развития человеческого капитала: отечественный и мировой опыт

Аннотация. В работе рассматриваются основные аспекты государственного регулирования развития человеческого капитала, включая ключевые составляющие и влияние внешних факторов. Анализируются различные модели, применяемые в мировой практике, и их влияние на экономический рост и социальное развитие. Особое внимание уделено государственным инструментам в области образования, здравоохранения и социальной защиты, которые направлены на улучшение качества жизни населения. В качестве примеров рассматриваются модели стран Северной Европы, США и Германии. Рассматривается необходимость адаптации зарубежных практик к российским условиям для эффективного использования человеческого капитала. В ходе исследования выявлены основные проблемы и предложены рекомендации для совершенствования системы государственного регулирования. Работа подчеркивает важность интеграции разных факторов для развития человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий капитал, государственное регулирование, образование, здравоохранение, инновационная экономика, социальное неравенство, мировые модели.

Magomaeva Elmira Ruslanovna
Dagestan State University
Efendieva Jamilya Sabirovna
Dagestan State University
Kurbanov Osman Isaevich
Dagestan State University

The main instruments of state regulation of human capital development: domestic and international experience

Annotation. The paper examines the main aspects of state regulation of human capital development, including key components and the influence of external factors. Various models used in world practice and their impact on economic growth and social development are analyzed. Special attention is paid to state instruments in the field of education, health and social protection, which are aimed at improving the quality of life of the population. The models of the Nordic countries, the USA and Germany are considered as examples. The necessity of adapting foreign practices to Russian conditions for the effective use of human capital is considered. The study identifies the main problems and offers recommendations for improving the system of state regulation. The work highlights the importance of integrating different factors for human development.

Keywords: human capital, government regulation, education, healthcare, innovative economy, social inequality, global models.

Введение

Развитие человеческого капитала является важнейшей задачей для достижения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны. В условиях глобализации и технологических изменений роль человеческого капитала как фактора производства и социального прогресса существенно возрастает. Государственное регулирование в области формирования и использования человеческого капитала включает широкий спектр мер, направленных на развитие образования, здравоохранения, социальной инфраструктуры и трудовых отношений. Эффективная политика в этих сферах позволяет создать условия для инновационного развития и повышения качества жизни населения. В данном контексте анализ отечественного и мирового опыта становится необходимым для выработки оптимальных стратегий государственного управления.

Основная часть

Человеческий капитал реализуется и частично формируется (через приобретение практических знаний, навыков, опыта) только в системе трудовых отношений. Трудовые ресурсы и человеческий капитал связывает общее базовое содержание. Так как реализация человеческого капитала и частично его накопление происходят в процессе трудовой деятельности, трудовые ресурсы выступают формой его проявления. Современная высокоразвитая и цивилизованная экономика отличается наличием качественного человеческого капитала, включающего в себя высококвалифицированную рабочую силу без которой невозможна разработка новых технологий в масштабе отельных компаний, стран, отраслей и его формирование является актуальной проблемой.

Современный человеческий капитал рассматривают как фактор производственного, жизнедеятельного и социального развития субъекта в роли которого выступает человек. Инвестиции в образование, здравоохранение, искусство, экономическую свободу населения и информационное обеспечение позволяют сформировать в человеке необходимы знания и умения для включения его в современный человеческий капитал страны [4]. Исходя из основных характеристик, человеческий капитал делят на три компонента:

- знания, информация и творческий потенциал формируется в компонент интеллектуального капитала;
- уровень образования и его взаимодействие с социумом, включая культурные и нравственные ценности человека, формируется в компонент социального капитала;
- физическое и психологическое здоровье человека формируется в биофизический компонент капитала.

Процесс развития инновационной экономики диктует требования к специалистам всех сфер деятельности по непрерывному формированию и развитию универсальных индивидуальных способностей, физических, интеллектуальных, творческих, духовных и других личностных характеристик и продуктивных качеств. Это подтверждает наличие более сложной структуры человеческого капитала в инновационной экономике и особенностей его формирования, накопления и развития [2].

На систему развития человеческого капитала влияют внешние факторы (экономические, политические, технологические) и внутренние ценности. Что позволяет выделить базовые составляющие человеческого капитала: капитал здоровья - это наследственность (предрасположенность к каким- либо заболеваниям); физическая сила; выносливость; работоспособность; общее состояние здоровья; психическое здоровье; психологическая и социальная устойчивость [6]. Другими словами, можно сказать, что это потенциал физического, психологического и социального состояния человека, чем крепче здоровье - природное богатство каждого конкретного человека, тем основательнее все остальные составляющие человеческого капитала. Капитал образования - это общие знания; специальные знания; навыки исследовательской работы; навыки самообразования; мотивация к обучению.

Кроме инвестиций в образование, культурный капитал и капитал здоровья необходимы вложения в создание средовых условий и факторов формирования и развития

человеческого капитала. Особенностью инновационной экономики является особая роль человеческих ресурсов в составе экономических возможностей, определяющих способности социально-экономических систем к эффективному вовлечению в хозяйственный оборот новых технологий, что требует изучения роли человеческого капитала в инновационном развитии.

В современной науке и практике государственного управления такой подход получил свое применение, однако одновременно отмечается практика рассмотрения человеческого капитала как способностей и/или как готовности. Рассмотрение человеческого капитала как врожденных и приобретенных способностей лежит в основе формирования стратегических целей государственной социальной политики в области образования. На основе понимания человеческого капитала как готовности к плодотворной деятельности и потребности личности в самореализации, системы ценностей и интересов, наличия мотивации к труду, иерархической структуры предпочтений, степени активности определяются стратегические ориентиры государственной социальной политики в сфере социальных и трудовых отношений. Восприятие человеческого капитала как возможностей, условий полноценного, творческого и доставляющего удовлетворение труда, качества жизни, качества трудовой жизни лежит в основе определения стратегических целей реализации государственной социальной политики в направлении улучшения качества жизни населения [1].

Государство как субъект формирования человеческого капитала преследует цель достижения конкурентоспособности экономики, роста объемов отдачи от инвестиций в человеческий капитал в виде налоговых отчислений, снижения социального неравенства, увеличения отдачи от других активов, роста социальной стабильности, снижения уровня преступности, увеличения продолжительности жизни. При этом оно оказывает прямое влияние на формирование человеческого капитала: через экономическую политику в области оплаты и охраны труда; развитие образования, здравоохранения, сферы культуры и других направлений. Косвенное влияние государства проявляется в стимулировании научно-технического прогресса, поддержке инновационных направлений деятельности, организации взаимодействия между социальными институтами общества и формировании институциональной структуры [9].

Среди первоочередных задач, которые стоят перед государством и региональными органами управления в сфере подготовки профессиональных кадров для инновационных секторов экономики России через сеть институтов в общественном и частном секторах, чья деятельность способствует разработке, распространению и использованию новых технологий, следующие:

- поддержка и создание государственных научно-исследовательских центров;
- совершенствование системы высшего образования в научно-инновационной сфере для повышения уровня подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров;
- совершенствование системы взаимодействия инновационных предприятий с высшими учебными заведениями.

Следовательно, в период становления и активного развития инновационной экономики, а также экономики знаний человеческий капитал как особый экономический ресурс является приоритетным объектом управления. Формирование и управление человеческим капиталом начинается с такого приоритета, как переход от парадигмы системы управления человеческими ресурсами к управлению человеческим капиталом и его развитию. Поэтому в рамках концепции управления человеческими ресурсами наблюдаются существенные изменения. Все чаще в теории и практике управления человеческими ресурсами появляются новые модифицированные формы понятия управления человеческими ресурсами, например, управление человеческими ресурсами в экосистемах, стратегическое управление человеческими ресурсами, геймификация в управлении человеческими ресурсами и ряд других менее распространенных терминов [11].

Инструменты, используемые государством для регулирования развития человеческого капитала, включают в себя многогранный набор политик, программ и мер, охватывающих различные области функционирования общества. Одним из важных способов, с помощью которых правительства способствуют развитию человеческого капитала, являются образовательные инициативы. Это включает в себя создание общеобразовательных систем, программ профессионального обучения и высших учебных заведений, направленных на оснащение людей необходимыми знаниями и навыками для продуктивного участия на рынке труда. Кроме того, штат может реализовать реформы учебных программ, схемы подготовки учителей и программы финансовой помощи студентам для повышения качества, доступности и адресности образования.

Кроме того, государство вмешивается в системы здравоохранения, чтобы способствовать развитию человеческого капитала, обеспечивая всеобщий доступ к основным медицинским услугам, профилактическим мерам и медицинскому образованию. Посредством нормативно-правовой базы и кампаний общественного здравоохранения правительства стремятся смягчить неравенство в отношении здоровья, борясь с инфекционными заболеваниями и продвигать здоровый образ жизни, тем самым повышая благосостояние населения и производительность рабочей силы [3].

В этой связи нужно сказать, что современные инструменты государственного регулирования развития человеческого капитала включают в себя широкий действий, направленных на развитие образования, здравоохранения и других социальных условий для общества.

Применяя эти инструменты на практике правительство Российской Федерации может раскрыть весь потенциал своего трудоспособного населения, способствуя эффективному и устойчивому развитию в стремлении к всеобщему благополучию.

На современном этапе существует некоторое количество моделей развития человеческого капитала. В мировой практике сложились определенные модели, которые в отечественных исследованиях практически не рассматривались. Первая модель охватывает систематическое развитие и повышение человеческого потенциала в различных областях. Полагаем, что эта описывает сложное взаимодействие между индивидуальными способностями, институциональной инфраструктурой и социально-экономической динамикой в содействии накоплению человеческого капитала.

Полагаем, что самая первая модель, которая получила широкое распространение в США, и которая в данный момент используется в практике описания развития человеческого капитала, применимого к нашей стране, постулирует, что человеческий капитал, включающий в себя знания, навыки, способности и компетенции, которыми обладают люди, представляет собой важнейший фактор, определяющий экономический рост, производительность и социальный прогресс. Это подчеркивает важность инвестиций в образование, обучение, здравоохранение и другие формы вмешательства в развитие человеческого потенциала как незаменимых факторов устойчивого развития и конкурентоспособности на глобальной арене [5].

Основываясь на эмпирических исследованиях и теоретических основах, также эта модель объясняет механизмы, с помощью которых человеческий капитал приобретается, накапливается и используется в различных социально-экономических контекстах. В нем очерчена роль систем формального образования, программ профессионального обучения, инициатив обучения на протяжении всей жизни и динамики рынка труда в формировании траектории формирования человеческого капитала.

Существует также и вторая модель из Великобритании, которая применяется в практике описания развития человеческого капитала в Российской Федерации, признающая неоднородность человеческого капитала у отдельных людей и обществ, подчеркивая важность устранения неравенства в доступе к возможностям образования, социально-экономическим ресурсам и медицинским услугам. В этой связи нужно отметить, что такая модель особенно подчеркивает необходимость инклюзивной политики и мер,

направленных на сокращение неравенства и повышение социальной мобильности, чтобы раскрыть весь потенциал человеческого капитала для коллективного процветания [7].

Существует модель Кассандра-Мольни, которая описывает модель развития человеческого капитала. Согласно данной модели, развитие человеческого капитала учитывает меняющийся характер требований к навыкам в условиях технологических достижений, глобализации и демографических сдвигов. Можно согласиться с особенностями данной модели и отметить, что в условиях Российской Федерации особое значение имеет важность адаптивности, креативности и устойчивости как неотъемлемых атрибутов для преодоления сложностей современной экономики знаний и содействия непрерывному развитию человеческого капитала.

Стоит отметить, что последняя модель также объясняет роль контекстуальных факторов, институциональных механизмов и политических рамок в формировании эффективности стратегий развития человеческого капитала. В нем подчеркивается важность разработки политики, основанной на фактических данных, сотрудничества заинтересованных сторон, а также механизмов мониторинга и оценки для оптимизации воздействия мер, направленных на улучшение результатов человеческого капитала.

Необходимо также отметить, что страны формируют партнерские отношения, обмениваются передовым опытом и используют глобальные резервы талантов для улучшения своих экосистем человеческого капитала и стимулирования инноваций, производительности и экономического роста.

На современном этапе существуют определенные модели государственного регулирования человеческого капитала в мировой практике. Так, на наш взгляд, существует северная модель (например, Швеция, Дания, Финляндия) регулирования человеческого капитала. Так, северные страны известны сильным упором на политику социального обеспечения как неотъемлемым компонентом развития человеческого капитала. Эти страны отдают приоритет инвестициям в образование, здравоохранение и социальную защиту, обеспечивая всеобщий доступ к высококачественным услугам для всех граждан. Например, система образования Швеции делает упор на дошкольное образование, обучение на протяжении всей жизни и профессиональную подготовку, чтобы способствовать развитию навыков и интеграции на рынке труда. Дания предлагает обширную поддержку в обучении и переподготовке рабочей силы посредством активной политики на рынке труда и инициатив по обучению на протяжении всей жизни. Финляндия известна своей весьма справедливой системой образования, в которой особое внимание уделяется индивидуальному обучению и профессионализму учителей для содействия академическому успеху и социальной интеграции [12].

Модель развития человеческого капитала Германии сочетает в себе профессиональное образование и обучение (ПОО) с прочными отраслевыми партнерствами для подготовки людей к карьере в секторах с высоким спросом. Система дуального образования в стране предлагает обучение в различных профессиях и отраслях, что позволяет студентам приобретать практические навыки и одновременно получать квалификацию, признаваемую работодателями. Кроме того, Германия инвестирует в постоянное развитие навыков посредством таких программ, как Qualification Offensive, которая обеспечивает финансирование инициатив по обучению и повышению квалификации рабочей силы для решения проблемы нехватки навыков и технологических изменений [6].

Нидерланды применяют целостный подход к развитию человеческого капитала, уделяя особое внимание обучению на протяжении всей жизни, инновациям и социальной интеграции. За последние годы сфера развития человеческого капитала в мировой практике прошла длительный путь своего формирования. На наш взгляд, развитие государственного управления в данной сфере включает в себя большое количество различных мероприятий, в том числе процессы управления на региональном уровне, которые способствуют формированию необходимой нормативно-правовой базы. Полагаем, что осуществление

мониторинга, а также различные информационные процессы, являются основой для дальнейшего развития модели развития человеческого капитала.

На современном этапе большое значение в развития человеческого капитала в мировой практике, например в Великобритании, большое значение имеют вопросы развития человеческой культуры, а также общественного сознания личности. Следовательно, формирование в общественном сознании необходимости контроля за своими действиями в области развития человеческого капитала, является наиболее важной целью любого этапа государственного управления на современном этапе. Полагаем, что для формирования трудового и общественного сознания населения в Российской Федерации, очень важно производить информационную работу с населением, чтобы люди знали как формировать опыт трудовой деятельности.

Ученые предполагают, что такой элемент как человеческий капитал, требует особых усилий для развития. Этот аспект очень важен в контексте сохранения трудового и национального самосознания. В этой связи, качественное и эффективное государственное управление в сфере развития человеческого капитала, играет важную роль в формировании определенного образа жизни своих граждан.

В большинстве развитых стран мира, например, в Японии, существуют определенные модели развития человеческого капитала. Применение возможностей и инструментов государства, а также проработанная нормативно-правовая база позволяет сформировать такое взаимодействие государства и предпринимательства, при котором создание самой системы развития человеческого капитала будет максимально эффективным.

Некоторые современные исследователи предполагают, что эффективность и качество развития системы развития человеческого капитала принадлежит определенной группировке общественных организаций и частных лиц, которые ответственны за проводимую политику. Кроме того, важное значение в практике государственного управления играют системы мотивации и стимулирования развития человеческого капитала [10].

Актуальность данного параграфа выпускной квалификационной работы состоит в возможности максимального количества применяемых государством мер управления, включающих в себя различные правовые и морально-этические аспекты и принципы общественного управления.

В этой связи очень важно обратить внимание на важность системы общественного регулирования, например в США, связанных с социально-психологическим подходом к сохранению трудового и национального самосознания. Поэтому очень важно в настоящее время изучать различные аспекты данного вопроса, проводить разнообразные общественные акции, направленные на постепенное формирование общественного сознания с целью разрешения вопросов, связанных с защитой трудового и национального самосознания.

Исследователи в Германии полагают, что в настоящее время понимание возможностей механизма государственного регулирования в сфере развития человеческого капитала играет важнейшую роль в целях обеспечения не только трудовой, но и национальной безопасности. Исследование мер государственного принуждения, направленных на сохранение национального благосостояния, а также снижения рисков негативного воздействия некоторых видов опасных производств является актуальной задачей Правительства Российской Федерации. Очень важное значение в исследуемой сфере принадлежит и сектору малого бизнеса, поскольку симбиоз между государством и малым предпринимательством всегда выгоден в разрешении разнообразных общественных вопросов, в том числе и в исследуемой сфере развития человеческого капитала как самостоятельного явления [2].

Таким образом, в результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что в мире существует большое количество моделей развития человеческого капитала.

В заключение отметим, что в настоящее время существующие модели развития человеческого капитала представляет собой очень сложное понятие, объединяющее идеи из различных дисциплин и эмпирические данные для обоснования действующих государственных политик в области труда и занятости.

Заключение

В ходе исследования было установлено, что успешное развитие человеческого капитала требует комплексного подхода, включающего эффективное взаимодействие государства, частных организаций и общества. Мировой опыт показывает важность инвестиций в образование, здравоохранение, культуру и социальную защиту как ключевых факторов повышения качества жизни и продуктивности населения. В частности, модели стран Северной Европы и Германии демонстрируют высокую эффективность в области образования и переподготовки кадров. В России также наблюдается тенденция к улучшению регулирования в этих сферах, но требуется дальнейшее совершенствование системы обучения и здравоохранения, а также расширение возможностей для инновационного развития. Рекомендуется продолжить реформирование образовательных программ и системы здравоохранения, а также усилить меры по сокращению социального неравенства и обеспечению равного доступа к качественным услугам для всех граждан.

Список источников

1. Бухарова Е.Б., Воронцова И.П., Ревкуц А.В. Новые подходы к развитию региона: государственное регулирование и уровень человеческого капитала // Экономика будущего. 2022. № 1. С. 64-75.
2. Гишкаева Л.Л. Человеческий капитал как важнейший фактор современного производства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 12-2. С. 216-221.
3. Джеймс М.М. Современные подходы и инструменты развития человеческого капитала // Экономика и предпринимательство. 2021. № 7 (132). С. 211-215.
4. Дохильгова Д.М., Даҳкильгова Р.Х., Иналов Э.А. Зарубежный опыт придания приоритетного характера развитию человеческого капитала // Актуальные вопросы современной экономики. 2024. № 6. С. 457-464.
5. Евграфова О.В. Использование катализитических инициатив для ускорения инвестиций в человеческий капитал // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2024. № 1 (54). С. 38-44.
6. Евхута Н.А., Жарикова О.С., Зильбербранд Н.Ю. Государственная политика РФ в сфере развития человеческого капитала на современном этапе // Экономические науки. 2023. № 222. С. 142-146.
7. Закирова Е.Р. Внешнеполитическая деятельность зарубежных стран в сфере формирования и реализации человеческого капитала // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. 2022. Т. 22. № 3. С. 150-155.
8. Иванова Д.Г. Справедливость и эффективность: принципы государственной политики в развитии человеческого капитала // Глобальная экономика и национальная безопасность. 2022. № 4. С. 25-32.
9. Колин К.К. Человеческий капитал в новой стратегии развития России // Ученый совет. 2021. № 6. С. 410-423.
10. Подберёзкин А.И., Родионов О.Е. Институты развития национального человеческого капитала - альтернатива силовым средствам политики // Обозреватель. 2021. № 7 (378). С. 33-47.
11. Рыжов И.В., Салихова И.С., Салихов Б.В. Императивы развития человеческого капитала в условиях геоэкономической трансформации // Экономика и предпринимательство. 2024. № 9 (170). С. 283-287.
12. Харламова И.Р. Тенденции развития человеческого капитала // Финансовые рынки и банки. 2024. № 5. С. 117-122.

13. Долгов Д.П., Долгов А.П., Филлипова И.А. Человеческий капитал и его значение в современной экономике// Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №5. С.595-599

Информация об авторах

Магомаева Эльмира Руслановна, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление персоналом» Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Эфендиева Джамиля Сабировна, ст. преподаватель кафедры государственного и муниципального управления, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Курбанов Осман Исаевич, магистр, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Magomaeva Elmira Ruslanovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Efendieva Jamilya Sabirovna, Senior Lecturer at the Department of Public and Municipal Administration, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Kurbanov Osman Isaevich, Master's degree, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Магомедов Магомедзагид Анварович
Дагестанский государственный университет

Магомедова Хава Нурудиновна
Дагестанский государственный университет
Магомедова Зухра Омаршаевна
Дагестанский государственный университет

Роль системы управления персоналом в стратегическом развитии организации

Аннотация. В статье рассматривается значимость системы управления персоналом как одного из ключевых элементов общей структуры управления организацией. Акцент сделан на роли человеческих ресурсов в повышении конкурентоспособности и эффективности предприятия. Описываются основные задачи и функции системы управления персоналом, а также ее взаимодействие с общей стратегией организации. Также рассматриваются различные методы управления персоналом, такие как социально-психологический, экономический и административный, и их влияние на мотивацию сотрудников. В статье подчеркивается важность инновационных подходов, таких как автоматизация процессов и новые методы обучения, для улучшения работы с персоналом. Основной вывод заключается в том, что эффективная система управления персоналом способствует достижению высоких результатов организации и ее устойчивому развитию. Рекомендации включают необходимость постоянной модернизации системы и внимание к индивидуальным потребностям сотрудников.

Ключевые слова: система управления персоналом, мотивация, методы управления, социально-психологический подход, инновации, стратегия организации, развитие кадров.

Magomedov Magomedzagid Anvarovich
Dagestan State University
Magomedova Khava Nurudinovna
Dagestan State University,
Magomedova Zukhra Omarshaevna
Dagestan State University

The role of the personnel management system in the strategic development of the organization

Abstract. The article examines the importance of the personnel management system as one of the key elements of the overall management structure of the organization. The focus is on the role of human resources in improving the competitiveness and efficiency of the enterprise. The main tasks and functions of the personnel management system are described, as well as its interaction with the overall strategy of the organization. Various methods of personnel management, such as socio-psychological, economic and administrative, and their impact on employee motivation are also considered. The article highlights the importance of innovative approaches, such as process automation and new training methods, to improve work with staff. The main conclusion is that an effective personnel management system contributes to the achievement of high results of the organization and its sustainable development. Recommendations include the need for continuous system modernization and attention to the individual needs of employees.

Keywords: personnel management system, motivation, management methods, socio-psychological approach, innovation, organizational strategy, personnel development.

Введение

Современные организации сталкиваются с необходимостью эффективного управления персоналом для достижения стратегических и оперативных целей. Система управления персоналом является неотъемлемой частью общей структуры управления, играя ключевую роль в повышении конкурентоспособности и успешности организации. В условиях быстро меняющегося рынка и технологических изменений управление персоналом становится важным фактором для достижения высоких результатов. Целью данной работы является исследование роли системы управления персоналом и её взаимодействия с общей стратегией организации. Различные подходы к управлению сотрудниками изучаются с точки зрения их воздействия на стимулирование, продуктивность труда и расширение возможностей человеческого капитала.

Сегодня сложно вообразить любую организацию без строго упорядоченной системы руководства, однако не менее значимым является наличие у нее системы управления кадрами, являющейся одним из ключевых механизмов для реализации целей данной организации. Этот факт обусловлен значением человеческого капитала в качестве основной движущей силы инноваций и долгосрочного роста любой компании. В данной статье анализируются позиция и роль системы администрирования кадров внутри общей схемы руководства предприятием, а также определяются её обязанности и полномочия.

Управляющая система компании включает в себя набор подсистем, осуществляющих внутренние и внешние руководящие действия по отношению к объектам в процессе анализа, планирования, выбора и выполнения решений, способствующих функционированию компании и достижению её задач [3].

Управляющая система компании состоит из следующих компонентов:

- Управляющий элемент, представленный управленческими структурами;
- Средства связи, через которые происходит руководящее влияние.
- Комбинация задач, подходов, определяющих действия сотрудников;
- правовые основы;
- Процесс регулирования;
- технический компонент [10]

Обсуждая системы контроля внутри компании, стоит упомянуть их типы (иллюстрация 1).

Основная задача менеджмента заключается в контроле и координации работы. Выделяют четыре области руководства, изображенные на схеме 2, среди которых присутствует область управления кадровым составом [6].

Суть системы управления кадрами состоит в том, что сотрудники компании играют роль главной силы, благодаря которой компания способна достичь значительных результатов по конкуренции и эффективности работы. Управляющая система кадрового состава обладает управляющим элементом и контролируемым объектом, подобно всем другим системам. Управляющий субъект состоит из компонентов системы, влияющих на управляемый объект, представляющий собой трудовые ресурсы, ориентированные на выполнение задач компании [2].

Часто трудности современных учреждений обусловлены недостатком действенной схемы руководства сотрудниками. Среди факторов, вызывающих такие трудности, можно выделить: сосредоточение власти в руках администрации; отсутствие стратегического плана по управлению кадровым составом. Из-за этого классическая система управления кадрами претерпевает существенные преобразования вследствие своей неполноценности и неспособности решать проблемы конкуренции. Система стимулирования сотрудников претерпевает значительные изменения, поскольку ключевым элементом успешной конкуренции становится именно человеческая составляющая. Таким образом, управление человеческими ресурсами играет ключевую роль в деятельности компании, поэтому важно разработать новые системы руководства, обеспечить гибкость трудовых процессов, ориентацию на привлечение высококвалифицированных сотрудников; постоянное

совершенствование навыков персонала и его профессионального развития.

Задача данной статьи заключается в изучении роли системы управления человеческими ресурсами внутри общей структуры управления предприятием, а также её воздействия на корпоративную стратегию. Для этого требуется проанализировать роль отдела кадрового обеспечения в рамках всей системы руководства предприятием (иллюстрация 3) [5].

Система управления кадровым составом служит средством, обеспечивающим компании достижение установленных задач. Элемент руководства кадрами присутствует во всех областях работы любой компании, поскольку управление сотрудниками подразумевает контроль и согласование действий, а также оптимальное использование возможностей для выполнения задачи.

Здесь стоит отметить значимость корпоративной стратегии в вопросах управления человеческими ресурсами. Обсуждая связь между корпоративной стратегией и отделом кадрового обеспечения, стоит заметить, что обычно второй выступает как элемент плана компании. Однако имеются и альтернативные способы сочетания этих двух концепций.

Первый подход подразумевает прямое влияние корпоративной стратегии на политику кадрового менеджмента, где специалисты по управлению персоналом работают в соответствии с потребностями и задачами компании.

Второй подход предполагает не подчинение одной структуры другой, а прямое сотрудничество между отделом кадров и корпоративной стратегией как единым инструментом. Это дает возможность экспертам отдела кадрового обеспечения принимать решения, касающиеся стратегии компании на высшем уровне, а именно с позиции долгосрочной перспективы развития всего бизнеса, благодаря их глубоким знаниям и навыкам.

Политика кадрового менеджмента может быть разработана как для всей компании, так и для конкретных областей ее работы.

На основе этого можно утверждать, что руководство кадровым составом не является исключительной функцией определенного подразделения.

Целями руководства кадровым составом являются:

- Вклад в реализацию совместных задач компании;
- Оптимизация использования средств компании;
- Обеспеченность фабрики профессиональными специалистами;
- Улучшение элементов системы менеджмента кадров: стимулирования, интеграции, выбора сотрудников и прочего.

При анализе возможностей системы по управлению кадровым составом важно выделить её компоненты: привлечение сотрудников, их образование и профессиональное совершенствование, а также систему оценки и стимулирования труда.

Отбор кадров предполагает определение необходимого числа новых работников, выбор кандидатов, найм и их интеграцию. Образование и профессиональное совершенствование подразумевают предоставление работникам возможностей для повышения их профессионализма, продвижения по службе и создания резерва кадров компании. Анализ и стимулирование содержат компоненты, такие как стимул, перемещение и стандартизация работы [9].

Как и во всех остальных структурах, основополагающей характеристикой системы по управлению кадровым составом выступает её интегрированность и многоаспектность. На основе этого можно сделать вывод о значимости всех перечисленных компонентов и о том, что их неполное наличие приведет к сбою функционирования всей конструкции. Все компоненты могут быть последовательно описаны как стадия развития карьеры работника внутри конкретной компании.

На начальном шаге, связанном с выбором сотрудников, для достижения лучших результатов следует применять систему выбора, способную привлечь специалистов высшего уровня. Эту систему можно описать как пробный период с выполнением действительных

обязанностей предполагаемой позиции и последующим отбором одного или нескольких претендентов. С другой стороны, это также охватит и аспект адаптации, поскольку будущий работник уже будет иметь представление о своих задачах.

Также требуется наличие системы анализа кадрового состава, способной определить значимость каждого сотрудника и его роль в развитии фирмы за установленный период. Основными составляющими системы выступают побуждение и поощрение работников.

В любой компании, независимо от характера ее работы, система по управлению сотрудниками выполняет аналогичные функции при взаимодействии с кадровым составом.

Вовлечение работников для выполнения задач компании.

Обучение персонала включает адаптацию и знакомство с ключевыми целями и обязанностями работы компании.

Анализ деятельности каждого работника и его роли в развитии компании.

Стимулирование персонала или разработка системы стимулов для повышения их интереса к выполнению общего задания.

Вышеупомянутые задачи имеют отношение ко всем системам управления человеческими ресурсами. Для каждого конкретного бизнеса требуется создание уникальных подходов и планов для улучшения механизма. Основополагающая цель функционирования системы по управлению кадрами заключается именно в обновлении подходов к работе с сотрудниками. Чтобы достичь этой задачи, нужно исследовать характеристики личностных действий, коллективного взаимодействия и лидерских навыков.

В дополнение к функциям системы управления кадрами имеются методики, которые, в свою очередь, классифицируются на три категории: социально-психологические, экономические и административные (таблица 1).

Таблица 1
«Виды методов управления персоналом и их описание» [1]

Метод управления персоналом	Описание метода
Социально-психологический	Этот метод применяется для формирования мотивации и создания благоприятной атмосферы в коллективе. Включает в себя подбор сотрудников, учитывая их профессиональные и психологические характеристики, организацию совместных мероприятий, разработку системы для разрешения трудовых конфликтов и других аспектов.
Экономический	Основан на материальной мотивации труда, направленной на стимулирование сотрудников улучшать качество своей работы с помощью денежного вознаграждения. Включает в себя стимулирующие выплаты, материальную помощь и различные корпоративные привилегии.
Административный	Применяется в основном в государственной сфере и базируется на строгом контроле сотрудников. В организациях, использующих этот метод, существует четкая иерархия, при которой сотрудники на низших уровнях имеют ограниченную свободу принятия решений.

Этот перечень включает ключевые категории подходов к управлению кадрами, каждая из которых обладает своей задачей и сферой использования.

Все вышеупомянутые подходы используются организацией совместно, однако обычно один из них доминирует.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что успешность функционирования системы по управлению кадрами непосредственно определяет продуктивность и экономические индикаторы компаний. Для увеличения этих индикаторов первоочередной задачей является обновление системы кадрового менеджмента. Существует множество

способов усовершенствовать систему администрирования кадров. Среди них выделяется прогрессивный подход, который предусматривает интеграцию механизмов автоматизации в систему управления, облегчающую выполнение рутинных операций.

Примером автоматизации процедур по управлению кадровым составом на стадии интеграции новых специалистов могут выступать программные продукты чат-роботов, способствующие ускорению процесса приспособления новых сотрудников внутри организации. Этот проект обладает обширными возможностями, обеспечивая работника необходимыми данными [7].

На стадии подготовки и роста персонала возможно использование прогрессивных подходов, включая инновационную систему обучения. Таким образом, механизация процедур по управлению кадрами осуществима на каждой стадии управления.

На основе вышеизложенного можно прийти к заключению, что механизм руководства фирмой не способен работать без системы контроля над сотрудниками, которая, кроме того, что предоставляет компании специалистов высокой квалификации, создаёт условия для их роста и напрямую определяет стратегию всей структуры. Улучшение профессиональных навыков персонала непосредственно оказывается не только на увеличении экономических результатов компаний, но и на общее продвижение бизнеса. Для получения отличных показателей требуется действенная схема стимулирования работников, что вновь подтверждает потребность в наличии механизма контроля над кадровым составом.

Как и любое другое устройство, система контроля над сотрудниками обладает присущими ей элементами, такими как субъект, объект, цель, обязанности и действия. Также система администрирования кадровых ресурсов содержит в себе подсистемные блоки и методики руководства.

Существует ряд способов улучшения системы, среди которых есть инновационный подход, применимый ко всем fazam управления человеческими ресурсами.

В современной экономической среде, где компании ориентируются на потребителя, организациям необходимо осуществлять глубинные трансформации в своей системе кадрового менеджмента. Из этого вытекает, что ключевой упор в руководстве кадровым составом следует сосредоточить на неповторимых, конкуренции способствующих навыках работников, прямо определяющих успешность и расширение компаний.

Таким образом, управление кадровым составом выполняет, по крайней мере, важную функцию в структуре управления предприятием, его эволюции и усилении конкурентных преимуществ.

Заключение

Исследование показывает, что эффективность работы любого предприятия напрямую зависит от наличия хорошо организованной системы по управлению кадровым составом. Она гарантирует не только найм и сохранение профессионалов высшего класса, но также стимулирует их рост и вдохновляет, что непосредственно оказывается на экономических и функциональных индикаторах. Синхронизация плана по управлению кадрами с основной корпоративной стратегией служит залогом устойчивого процветания. Необходимо применять передовые подходы, включая механизацию процедур и актуальные способы подготовки, для увеличения производительности системы кадрового администрирования. Советуется обращать внимание на социальные и психологические стороны взаимодействия с работниками, обеспечивать возможности для продвижения по службе и совершенствования профессиональных навыков сотрудников. Обновление системы контроля над кадрами и непрерывное улучшение способов коммуникации с сотрудниками дадут компании возможность достичь значительных успехов и усилить свою конкурентоспособность на рынке.

Список источников

1. Белоусова М.Е. Стратегии управления персоналом организации: особенности и проблемы разработки // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 4-1 (74). С. 60-62.

2. Вершинина О.В., Москвитин Г.И., Кувшинова Ю.А. Влияние финансового состояния организации на развитие персонала // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2021. № 3. С. 55-64.
3. Грожик О.Н. Формирование стратегии управления персоналом // Столыпинский вестник. 2023. Т. 5. № 11.
4. Лобкова Н.Е., Кулеш М.И. Исследование стратегического управления персоналом // Финансовые аспекты структурных преобразований экономики. 2023. № 9. С. 308-315.
5. Подчепаев В.В., Комаров Д.Е. Влияние управления персоналом на финансовые показатели организации // Вестник Академии управления и производства. 2024. № 2. С. 192-197.
6. Сизова В.В., Шабанова А.Е. Стратегическое управление персоналом. Становление отрасли // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. 2021. № 1 (24). С. 101-106.
7. Синютина Д.Д., Федосеев И.В. Значимость стратегии управления персоналом и ее виды // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2022. № 12. С. 49-53.
8. Скачков А.В. Совершенствование стратегии управления персоналом // Управление экономическими системами. 2023. № 2 (42). С. 39-43.
9. Сунгатуллина Л.Б., Садиков И.М. Организационная модель вознаграждения персонала в системе финансового менеджмента // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2024. Т. 17. № 3 (369). С. 335-344.
10. Фандеева К.С. Кадровая политика в системе стратегического управления персоналом организации // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2022. № 17. С. 152-154.
11. Худова А.В., Соклакова И.В. Разработка стратегии управления персоналом // Вестник Академии управления и производства. 2023. № 5. С. 91-98.
12. Кожухова Н.В., Акопян Д.А. Проблемы в управлении персоналом компаний: современный взгляд//Journal of Monetary Economics and Management.- 2023.- №3. - С.242-249

Информация об авторах

Магомедов Магомедзагид Анварович, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление персоналом», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия
Магомедова Хава Нурудиновна, к.п.н., доцент кафедры общей и социальной психологии, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия
Магомедова Зухра Омаршаевна К.э.н., доцент кафедры экономической безопасности, анализа и аудита Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Magomedov Magomedzagid Anvarovich, Ph.D., Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management, Dagestan State University, Makhachkala, Russia
Magomedova Khava Nurudinovna, PhD, Associate Professor of the Department of General and Social Psychology, Dagestan State University, Makhachkala, Russia
Magomedova Zukhra Omarshaevna, Ph. D., Associate Professor of the Department of Economic Security, Analysis and Audit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Магомедов Магомедзагид Анварович,
Дагестанский государственный университет
Магомедова Хава Нурудиновна
Дагестанский государственный университет
Магомедова Зухра Омаршаевна
Дагестанский государственный университет

Система мотивации сотрудников: роль корпоративной культуры и организационного поведения

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы мотивации сотрудников через интеграцию корпоративной культуры и системного подхода к изучению личности. Особое внимание уделяется нематериальным стимулам, таким как профессиональное развитие, дружелюбная атмосфера и поддержка руководства. Проведено исследование корпоративной культуры компании железнодорожной отрасли, выявившее доминирование рыночных и бюрократических черт. Представлены предложения по улучшению системы мотивации, включая укрепление командного духа, уменьшение бюрократизации и развитие программ обучения. Обсуждаются методики анализа корпоративной культуры и их применение для диагностики мотивационных факторов. Результаты показали значительное влияние нематериальных стимулов на улучшение социального климата и повышение лояльности сотрудников. Предложенные меры способствуют повышению эффективности организации и укреплению её конкурентных позиций на рынке.

Ключевые слова: мотивация сотрудников, корпоративная культура, профессиональное развитие, рыночная культура, командообразование

Magomedov Magomedzagid Anvarovich
Dagestan State University
Magomedova Khava Nurudinovna
Dagestan State University
Magomedova Zukhra Omarshaevna
Dagestan State University

Employee motivation system: the role of corporate culture and organizational behavior

Abstract. The article examines the issues of employee motivation through the integration of corporate culture and a systematic approach to the study of personality. Special attention is paid to non-material incentives such as professional development, a friendly atmosphere and leadership support. A study of the corporate culture of a railway industry company has been conducted, which revealed the dominance of market and bureaucratic features. Proposals are presented to improve the motivation system, including strengthening team spirit, reducing bureaucratization and developing training programs. The methods of analyzing corporate culture and their application for the diagnosis of motivational factors are discussed. The results showed a significant impact of intangible incentives on improving the social climate and increasing employee loyalty. The proposed measures contribute to improving the efficiency of the organization and strengthening its competitive position in the market.

Keywords: employee motivation, corporate culture, professional development, market culture, team building.

Введение

Современные организации сталкиваются с необходимостью разработки эффективных систем мотивации, основанных на интеграции различных аспектов изучения личности. Корпоративная культура играет ключевую роль в формировании мотивации сотрудников, влияя на их производительность и удовлетворенность работой. Нематериальные стимулы, такие как профессиональное развитие, командный дух и поддержка руководства, дополняют традиционные материальные поощрения. Однако отсутствие индивидуального подхода к мотивации может снижать её эффективность. Настоящее исследование направлено на изучение взаимосвязи корпоративной культуры и мотивации персонала, а также разработку рекомендаций по повышению эффективности нематериальных стимулов.

Основная часть

Интеграция различных уровней изучения личности, включая социологический, социально-психологический, психологический и биологический аспекты, становится возможной благодаря системному подходу. Личностные качества представляют собой трехуровневую модель, описанную в литературе [2]. Всякое качество личности включает в себя элементы всех уровней: организма, индивида и собственной личности. Создание универсальной модели прогнозирования действий индивидуумов в определенных обстоятельствах затруднено из-за того, что у каждого человека есть своя система субъективных характеристик самооценки и восприятия окружающих. Энергетические сигналы порождаются на организменном уровне, оказывая воздействие на стимуляцию и множество других аспектов. Мотивация зависит от индивидуального уровня, который формирует уникальность стиля руководства, придавая ему особенности творческой самобытности управленца; личностный же фактор определяет все аспекты, связанные с силой воли и умением принимать самостоятельные ответственные решения.

Эффективность социально значимых проектов увеличивается за счет развития личностной инициативности и чувства ответственности. Человеческая активность обусловлена прежде всего потребностями, возникающими вследствие осознания индивидом необходимости удовлетворения жизненно важных требований своего тела и саморазвития [3]. В результате появления определенных потребностей человек начинает активно искать способы их реализации, превращая их в стимулы собственной активности и основные движущие силы. Цель, значимая для человека, достигается благодаря сознательному стимулу, который проявляется в виде мотива.

Личность движет множество факторов и стимулов, влияющих на её деятельность. Основополагающим фактором человеческого поведения выступает стабильность установки. Реализация мотивов может столкнуться с противоречиями, заставляющими человека либо подавлять их, либо искать новые пути их осуществления. Исходным стимулом для деятельности или поведения является фактор, побуждающий к совершению конкретных поступков или формированию определенного образа действия. Личность движима определенными мотивационными факторами.

Зарабатывание денег становится основной целью трудовой мотивации из-за экономической зависимости, которая делает деньги необходимым средством для приобретения товаров и накопления богатства. В процессе труда значительную роль играют также нематериальные стимулы, побуждающие человека активно участвовать.

При выполнении конкретной работы и определенного объема задач, сотрудники могут ожидать не только финансовую компенсацию, но также получение нематериальных преимуществ, тогда как расходы берет на себя исключительно предприятие, включая оплату мобильной связи, бесплатное питание и транспорт до рабочего места, санаторные путевки для сотрудников и их семей, спортивные абонементы, подарки по значимым датам,

профессиональное обучение и закупку специальной одежды. Лучшие сотрудники отмечаются дипломами и грамотами, их фотографии размещаются на доске почёта, о профессиональных успехах рассказывается в корпоративных медиа, проводятся стимулирующие собрания, создаётся пространство для релаксации, организуются разнообразные турниры, корпоративные мероприятия, обеспечивается возможность карьерного продвижения, передача ответственности и привлечение к управлению, а также предоставляется возможность высказывать мнения и предложения по улучшению рабочего процесса.

Для амбициозных сотрудников обучение выступает мощным стимулом, поскольку они стремятся получить профессиональные навыки, необходимые для роста в их сфере деятельности и продвижения по службе. Саморазвитие и самовыражение становятся возможными благодаря стимуляции творчества. Включая предоставление увлекательных проектов, свободу для реализации творческих идей и поддержку постоянного образования, как внутри собственной специальности, так и за её пределами.

Одной из распространенных методик стимулирования является передача ответственности и включение персонала в руководство организационными вопросами. С помощью таких подходов удается обнаружить скрытые способности персонала, благодаря чему они могут карьерно расти и совершенствовать свои индивидуальные навыки.

Внутриорганизационная прозрачность ведет к росту осведомленности сотрудников, формируя и сохраняя благоприятную социально-психологическую атмосферу в группе, которая окажет воздействие на деятельность всех служащих благодаря открытости и доверию между коллегами, что положительно повлияет на производственный процесс.

Имидж компании играет ключевую роль в мотивации персонала, поскольку многие сотрудники стремятся работать в организации, которую они могут гордо представлять. При определении подходящего способа мотивации внутри компании необходимо учитывать индивидуальные характеристики каждого сотрудника. Одно и то же стимулирующее средство может вызвать противоположную реакцию у разных сотрудников. Для оптимальной работы компании лучше всего использовать разнообразные подходы по стимулированию персонала и регулярно обновлять корпоративную политику, учитывая мнение сотрудников. Если сотрудники будут сосредоточены исключительно на финансовых аспектах, это может негативно повлиять на улучшение производительности труда. При анализе основных стимулов учитывается корпоративная культура, поэтому их следует изучать в совокупности.

Создание модели развития нематериальных стимулов, связанной с корпоративной культурой, предполагает прохождение нескольких этапов (см. рисунок 1).

Система мотивации напрямую связана с типом корпоративной культуры. Система мотивации становится более мощной по мере укрепления организации и развития её корпоративной культуры.

На начальном этапе по данной модели важно осуществить исследование корпоративной культуры, выявляя текущий ее тип и желаемый тип, к которому стремится компания, параллельно проводя оценку системы стимулов.

В рамках данного исследования для определения организационной культуры применялись методики опросников Камерона и Куинна, а также Балашова и Непомнящего. Опросник применялся для определения ключевых стимулов.

В рамках исследования участвовали представители различных профессий и специальностей, имеющие разную трудовую специфику и деятельность, а также отличавшиеся по полу и возрасту, работники одного из подразделений железнодорожного транспорта методом основного массива [8] в выборку вошли 70% участников общего состава.

Анализ внутренней документации компании показал, что корпоративные навыки служат реальным выражением ценностей бренда. В коллективах есть ритуалы, способствующие укреплению связей между коллегами и формированию дружелюбной

атмосферы. В результате анализа корпоративной культуры выявлено семь типов, среди которых шесть вариантов для каждого подразделения и общий тип.

Исследование позволило определить средние показатели для каждого из шести разделов, что необходимо для составления полной картины корпоративной культуры [9].

Для диагностирования корпоративной культуры использовали методику Балашова и Непомнящего, подходящую для российских условий, не требующую особых навыков для анализа данных и их описания, благодаря которой удалось определить не только вид культуры, но и её интенсивность.

Из анализа данных следует, что в корпоративной среде этой организации доминируют черты рыночной и бюрократической культур. Цель такой компании – сохранение своего статуса лидера на рынке и успешное выполнение задач, при этом внутри нее действуют жесткие регламенты и четко определенная корпоративная стратегия. Культуры адхократического и кланового типов до сих пор остаются недостаточно исследованными. Предприятие оценивается как надежное на 65,8% по показателю «Стабильности», что подтверждает наличие стабильных рабочих мест, регулярных выплат зарплаты, премий и полноценного социального обеспечения для сотрудников, а также надежность для клиентов.

Основополагающими составляющими системы мотивации, согласно внутренним документам, являются вручение сотрудникам дипломов и писем с благодарностью по поводу профессиональных торжеств и памятных дат, с последующим внесением записи в трудовое досье.

Анализ мотивации выявил ряд нематериальных факторов, оказывающих влияние на исполнение служебных задач сотрудниками. При проведении опроса участникам предстояло определить ключевые стимулы, побуждающие их выполнять свои обязательства. Результаты анализа текущего уровня мотивации указывают на то, что степень удовлетворенности персонала немонетарными стимулами соответствует среднему показателю. В рамках всех одиннадцати исследуемых аспектов нематериальные мотиваторы оценивались как средние. Среди прочих факторов особо высоко оцениваются стабильность и надежность компании, ее репутация, наличие доски почёта, а также церемония вручения дипломов и выражения благодарности.

Система нематериальной мотивации характеризуется общим состоянием среднего уровня. Сотрудники имеют внутреннюю мотивацию, которая соответствует корпоративной культуре их рабочего места. Сейчас на данной компании действует общая система стимулирования, охватывающая всех типов работников. Таким образом, важно определить основную модель корпоративной культуры внутри компании, поскольку разные подходы требуют индивидуальных методов мотивации сотрудников.

Анализ мотивационной системы показал, что многие сотрудники желают, чтобы управленцы сосредоточились на укреплении корпоративного духа через организацию совместных мероприятий и командообразующих тренингов, что поможет объединить коллектив. Участников опроса также интересует вопрос о передаче полномочий и установлении эффективного взаимодействия с подчиненными.

Исследование обнаружило существенные связи между аспектами нематериального стимула и культурными факторами, охватывающими всю организацию и каждый ее подраздел.

Исследование показало наличие взаимосвязи между составляющими корпоративной культуры и аспектами нематериального стимула. Соединение корпоративной атмосферы с компонентами нематериального стимула осуществляется через такие аспекты как:

- Отношение со стороны руководства.
- Возможности для продвижения по службе;
- Внутренний климат в группе сотрудников.
- Предоставление прав и обязанностей.
- Обучение осуществляется благодаря наличию соответствующих программ.

— Возможность развития карьеры.

Сотрудники отмечают, что необходимо сохранить доминирование черт клановой культуры и рыночной культуры на прежнем уровне, одновременно сокращая влияние бюрократических элементов в корпоративной среде. Для успешной работы важно отказаться от чрезмерной формализации и структуризации рабочих процессов, сосредоточиться на укреплении командного духа, сократить контроль со стороны руководства и стать более адаптивными, сохраняя при этом высокую конкурентоспособность и стремясь занять ведущие места на рынке.

Различные мотиваторы требовали разработки и совершенствования со стороны сотрудников различных подразделений. Среди мотиваторов для сотрудников коммерческой службы особое значение имеют дружелюбная обстановка в команде, перспективы профессионального развития, лидерство начальства и предоставление широких полномочий. В юридическом отделе сотрудники ценят такие аспекты, как развитие профессиональных навыков, дружелюбную обстановку в команде, лояльность начальства, продвижение по службе и передачу ответственности. Среди ключевых аспектов для специалистов отдела кадрового управления значится дружелюбная обстановка в группе, доступность курсов повышения квалификации, перспективы продвижения по службе, позиция менеджмента и возможности развития профессиональных навыков. Сотрудникам технической службы больше всего подходят такие факторы, как доступ к образовательным курсам, поддержка начальства, перспективы продвижения по карьере и возможности развития профессиональных навыков. В финансово-экономическом отделе сотрудники ценят дружелюбную обстановку, перспективы продвижения по службе, доступность курсов повышения квалификации, лояльность начальства и возможности развития профессиональных навыков. Для специалистов информационно-аналитического подразделения важно иметь доступ к образовательным курсам, поддержку со стороны руководства, перспективы профессионального развития и дружелюбную обстановку в команде.

Анализ выявил ряд проблем в вышеупомянутых процессах корреляционных связей.

– в организации отсутствует адекватная забота о персонале, механизм обратной связи слабо развит, а взаимодействие строится по жесткой схеме "начальник-подчиненный".

- восхождение по корпоративной иерархии сопряжено с множеством трудностей.
- в коллективе царит атмосфера соперничества, где каждый предпочитает действовать самостоятельно, не стремясь помогать другим.
- при принятии решений руководство игнорирует взгляды персонала.
- существуют программы развития навыков, однако они привлекают лишь небольшую часть персонала.
- рутина работы и переработки не открывает дорогу к карьерному развитию.

Система мотивации должна развиваться параллельно с улучшением организационной культуры, учитывая существующие проблемы. В результате возникла необходимость разработки комплексного плана действий, который включает в себя советы по устранению обнаруженных трудностей.

- разработка руководящих материалов для курсов повышения навыков управления.
- командообразование и карьерный рост требуют соответствующего обучения.
- сотрудники и руководство проводят неформальные собрания.
- улучшение процесса получения отклика от клиента.
- повышение профессиональной подготовки через курсы дополнительного образования.
- для корпоративных торжеств создаются забавные видео-интервью, ролики с детьми сотрудников и фильмы о компании.
- Разработка образовательных видеоматериалов.

В результате реализации предложенных мер по модернизации корпоративной культуры компании наблюдался значительный прогресс в социальном климате внутри коллектива, сотрудники стали лучше взаимодействовать друг с другом, отношения между менеджментом и персоналом стали более гармоничными, уровень лояльности сотрудников к организации увеличился, а также открылись возможности для карьерного развития среди персонала.

Таким образом, ключевой аспект успешной компании заключается в умении гибко реагировать на изменения в окружающей среде, активно слушать потребности персонала, выявлять стимулы, способствующие выполнению задач, и те, что вызывают демотивацию, поскольку именно сотрудники составляют главную движущую силу в достижении корпоративных целей.

Заключение

Результаты исследования подтверждают, что корпоративная культура существенно влияет на мотивацию сотрудников и их вовлеченность в рабочие процессы. Для достижения высокой производительности важно учитывать индивидуальные предпочтения работников и формировать атмосферу доверия и поддержки. Разработка нематериальных стимулов, таких как программы обучения, возможности карьерного роста и создание дружелюбной атмосферы, способствует укреплению лояльности сотрудников и улучшению социального климата.

Для повышения эффективности мотивации сотрудников рекомендуется укреплять командный дух через тимбилдинги и совместные мероприятия, развивать доступные программы обучения и повышения квалификации, а также сократить бюрократическую нагрузку, предоставляя больше автономии. Важно наладить систему обратной связи, чтобы учитывать мнения работников при принятии решений, и создать прозрачную систему признания заслуг, включая награды за достижения. Особое внимание следует уделять формированию дружелюбной атмосферы, которая способствует укреплению доверия и лояльности сотрудников, а также пропаганде ценностей компаний через поддержку лучших сотрудников и продвижение их достижений.

Список источников

1. Аксенов В.А., Носаков И.В., Хмелев И.Б. Изменение организационной культуры и мотивов поведения персонала коммерческих предприятий в современной России // Финансовые рынки и банки. 2022. № 5. С. 10-16.
2. Ахполова В.Б., Кабалоева А.В., Хугаева А.С. Развитие организационной культуры и ее влияние на мотивацию персонала // Экономика и управление: проблемы, решения. 2024. Т. 3. № 7 (147). С. 118-123.
3. Вестник Омского университета. Серия: Психология. 2024. № 1. С. 67-76.
4. Голиков С.В., Привалов А.В., Привалова Д.В. Особенности взаимодействия корпоративной культуры и бизнес-процессов организаций // Тенденции развития науки и образования. 2024. № 110-5. С. 143-146.
5. Демидова Е.В. Модель взаимосвязи мотивационной системы личности и организационной культуры // Baikal Research Journal. 2021. Т. 12. № 2.
6. Дривольская Н.А., Моложавенко О.А., Хилько В.А. Корпоративная культура как способ мотивации персонала организации // Агентство "Слияния и Поглощения". 2023. № 2 (17). С. 16-19.
7. Зубарева Е.М., Афанасьева К.С., Баурина А.С., Растиоргуева П.А., Софьина В.Н. Исследование мотивации и адаптации персонала в процессе развития корпоративной культуры организации // Современное образование: содержание, технологии, качество. 2021. Т. 1. С. 535-538.
8. Капранова М.В., Бучацкая М.В. Организационная культура как фактор групповой мотивации трудовой деятельности // Социально-гуманитарные технологии. 2021. № 1 (17). С. 66-73.

9. Макеев В.А., Филатова Н.В. Организационная культура как фактор мотивации персонала // Человек. Социум. Общество. 2021. № 3. С. 9-13.
10. Резник Г.А., Анвари Р.Ф. Комплексная система мотивации персонала в организациях корпоративного типа // Московский экономический журнал. 2021. № 1. С. 63.
11. Шилинская И.А., Баракин А.А. Моральное и материальное стимулирование труда в организации, как способ развития корпоративной культуры // Известия Международной академии аграрного образования. 2023. № 64. С. 125-128.
12. Беляков Н.А., Кожухова Н.В. Мотивация сотрудников как важный фактор управления современной компанией//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №11. С.1191-1201
13. Ярдякова И.В., Есильов 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 авторах

Магомедов Магомедзагид Анварович, к.э.н., доцент кафедры «Экономика труда и управление персоналом», Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия
Магомедова Хава Нурудиновна, к.п.н., доцент кафедры общей и социальной психологии, Дагестанский государственный университет , г. Махачкала, Россия
Магомедова Зухра Омаршаевна К.э.н., доцент кафедры экономической безопасности, анализа и аудита Дагестанский государственный университет, г. Махачкала, Россия

Information about the authors

Magomedov Magomedzagid Anvarovich, Ph.D., Associate Professor of the Department of Labor Economics and Personnel Management, Dagestan State University, Makhachkala, Russia
Magomedova Khava Nurudinovna, PhD, Associate Professor of the Department of General and Social Psychology, Dagestan State University, Makhachkala, Russia
Magomedova Zukhra Omarshaevna, Ph. D., Associate Professor of the Department of Economic Security, Analysis and Audit, Dagestan State University, Makhachkala, Russia

Рабаданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет

Организация и виды проектного финансирования

Аннотация. В статье исследуются организационные аспекты и виды проектного финансирования как инновационного метода реализации инвестиционных проектов. Рассматриваются модели и формы участия коммерческих банков в проектном финансировании, включая их функции как кредиторов, организаторов, инвесторов и консультантов. Анализируется эволюция роли банков в проектном финансировании: от пассивных поставщиков средств до активных участников, принимающих инвестиционные риски. Обсуждаются модели проектного финансирования (параллельное и последовательное), а также виды регресса на заемщика. Уделено внимание ключевым участникам механизма проектного финансирования, включая государственные структуры, страховые компании, подрядчиков и консультантов. Делается вывод о преимуществах проектного финансирования перед традиционными методами банковского кредитования благодаря четкому распределению рисков и обязательств между участниками.

Ключевые слова: коммерческие банки, проектное финансирование, модели, участники.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University

Organization and types of project financing

Annotation. The article examines the organizational aspects and types of project financing as an innovative method of implementing investment projects. The models and forms of participation of commercial banks in project financing are considered, including their functions as creditors, organizers, investors and consultants. The article analyzes the evolution of the role of banks in project financing: from passive suppliers of funds to active participants taking investment risks. The models of project financing (parallel and sequential), as well as types of recourse to the borrower are discussed. Attention is paid to key participants in the project financing mechanism, including government agencies, insurance companies, contractors and consultants. The conclusion is made about the advantages of project financing over traditional methods of bank lending due to a clear distribution of risks and obligations between participants.

Keywords: commercial banks, project financing, models, participants.

Российский опыт участия банков в проектном финансировании не нов, однако практический опыт его использования достаточно небольшой. Учитывая темпы развития национальной экономики и те структурные преобразования, которые ей в современных условиях необходимы, реализация инвестиционных направлений в различных сегментах предпринимательской деятельности сегодня не возможно представить без использования проектного финансирования, как наиболее прогрессивного метода аккумуляции капитала для решения инвестиционных задач.

При этом участие банков в проектном финансировании проявляется в качестве инструмента, с помощью которого они за счет генерируемых притоков денежных средств по инвестиционному проекту обеспечивают покрытие возникшей на кредитной основе

задолженности, а образовавшиеся по реализуемому проекту активы используют как дополнительный источник гарантирующий обеспечение кредитных обязательств.

Следует четко разграничивать отличия традиционного банковского кредитования от проектного финансирования. В первом случае, инициатор или участник, либо заемщик принимают весь объем возникающих рисков, во втором же случае, риски реализации инвестиционного проекта ложатся не только на заемщика, но и на кредитора. Кроме того, погашение банковского кредита в последнем случае осуществляется не за счет получения текущих доходов, а именно за счет отдачи от вложенных в инвестиционный проект денежных средств на этапе его эксплуатации.

Следует отметить, что за прошедшие 10 лет роль и участие коммерческих банков в проектном финансировании существенно трансформировалась. Если на начальном этапе финансирования инвестиционных проектов они выступали пассивными его участниками, деятельность которых заключалась только в предоставлении заемных средств, то в настоящее время они выступают как активные участники, принимая непосредственное участие в реализации инвестиционного проекта в том числе по принятию рисков от инвестирования.

Организационное поведение банков в проектном финансировании также претерпело серьезную трансформацию. Если раньше кредитные организации проявляли интерес к проектному финансированию только на основе оценки величины ожидаемого процентного дохода и соответственно осуществляли косвенный контроль за проектом, то в современных условиях банки по существу являются прямыми соучастниками в реализации инвестиционного проекта и перманентно сопровождают его с момента запуска и до периода полного возврата заемных средств по инвестиционному проекту. Пролонгированная роль банков может проявляться и через их участие в дальнейшей жизнеспособности инвестиционного проекта.

Коммерческие банки организационно могут выполнять различные роли в процессе реализации инвестиционного проекта. В зависимости от этого критерия различают следующие виды банков.

1. Банки-организаторы. Их участие в инвестиционном проекте не связано с непосредственным предоставлением кредитов. В их функционал с организационной точки зрения входит аккумуляция инвестиционного капитала путем поиска инвесторов и кредиторов. Банки-организаторы, в отличие от других участников инвестиционного проекта несут повышенные риски, поскольку все организационные решения и в первую очередь по структуре и стоимости инвестиционного капитала они берут на себя. Они несут огромную ответственность, находясь во граве синдиката, по поводу эксплуатации аккумулируемого капитала в процессе реализации инвестиционного проекта, что далеко не всегда может обеспечить покрытие кредитных рисков банков.

2. Банки-кредиторы. В данном статусе банки являясь участниками инвестиционного проекта, предоставляют заемные средства для его непосредственной реализации. Следует отметить, что в проектном финансировании участвует как правило не один банк-кредитор, а их сообщество, объединяемое в синдикат. Цель такого объединения банков-кредиторов в консорциумы состоит в аккумуляции значительных объемов заемных средств, а также в диверсификации принимаемых рисков. Поэтому доля участия в проектном финансировании банка-кредитора обычно не превышает 15-20% от общего объема предоставленных кредитов.

Следует отметить, что в банковский синдикат по проектному финансированию не должны входить только кредитные организации страны, где этот проект реализуется, поскольку в этом случае высока вероятность государственного вмешательства пусть даже опосредованного в процесс реализации инвестиционного проекта.

3. Банки-инвесторы. Участие банков в статусе инвесторов, говорит само за себя. Банки в этом случае могут осуществлять как прямые инвестиции приобретая долю в

уставном капитале компаний реализующих проект, так и портфельные, путем покупки акций этих компаний с организацией последующего их размещения на первичном рынке.

4. Банки-консультанты. Их роль сводится к процессу сопровождения проектной документации на стадии разработки и согласования инвестиционного проекта. Кроме этого, они могут проводить анализ и давать оценку финансовому состоянию участников проекта, а также непосредственно оценивать эффективность самого проекта в процессе его реализации.

В мировой практике различают две основные модели проектного финансирования: параллельное и последовательное финансирование.

Первое предполагает, что весь процесс проектного финансирования разделен на определенные части, каждая из которых финансируется разными банками-кредиторами в пределах установленной для них квоты участия и несет финансовую ответственность в пределах своей части.

Второе предусматривает всю инициативу по кредитованию инвестиционного проекта берет на себя один крупный банк. После того, как организация, реализующая инвестиционный проект, получит заемные средства, банк-инициатор снимает свои полномочия путем передачи своих договорных требований к заемщику другому кредитору.

Наряду с моделями проектного финансирования различают разновидности их организации, в зависимости от степени градации рисков между кредитором и заемщиком, которые приведены на рис. 1.



Рис. 1. Классификация видов проектного финансирования [2]

Наиболее распространенной формой организации проектного финансирования выступает финансирование с абсолютным регрессом на заемщика. Ее преимуществом является достаточно простой механизм применения. Коммерческий банк, выступая кредитором инвестиционного проекта в этом случае не берет на себя никакие риски, а по предоставленным им кредитам обеспечением служат гарантии или активы третьих лиц.

Проектное финансирование с ограниченным регрессом предполагает диверсификацию рисков между его участниками. Например, один из участников инвестиционного проекта несет на себе риск введения его в эксплуатацию, а другой – с непосредственной эксплуатацией. Таким образом, все участники проекта в этом случае берут на себя определенные обязательства коммерческого характера по реализации инвестиционного проекта в противовес предоставлению гарантий.

Проектное финансирование без регресса на заемщика, относится к наименее востребованной и дорогостоящей форме проектного финансирования, поскольку от выше перечисленных в этом случае все риски перекладываются кредитора-инициатора проекта, а заемщик освобождается от гарантий по заемным средствам. Учитывая высокий уровень

риска, который берет на себя банк, он компенсирует его более высокой нормой процентного дохода.

Таким образом, рассмотрев сущностные особенности проектного финансирования, модели и виды его организации можно сделать вывод о том, что он выгодно отличается от традиционных видов банковского инвестиционного кредитования.

Проектное финансирование по механизму организации предполагает множественное участие в его реализации. При этом функциональные обязанности четко разграничиваются между различными участниками, равно как принимаемые каждым участником обязательства, которые должны быть исполнены в полном объеме.

Ключевым звеном в цепочке участников проектного финансирования выступают инициаторы проекта, у которых есть большой арсенал средств. Они выступают главными координаторами по организации взаимодействия участников инвестиционного проекта, осуществляют постоянный мониторинг за ходом его реализации. Инициаторы проекта часто являются и основными крупными инвесторами проекта. Вместе с тем они должны быть высококомпетентны в той сфере деятельности, в которой реализуется данный инвестиционный проект. В своем большинстве инициаторами масштабных проектов выступают крупнейшие компании, которые достаточно давно и эффективно осуществляют свою предпринимательскую деятельность, имеют значительный объем собственного капитала и участвуют в разных инвестиционных проектах с целью диверсификации своих активов.

Большая роль в проектном финансировании отводится кредиторам, к которым по классике жанра чаще всего относят кредитные организации и которые располагают соответствующей ресурсной базой для того, чтобы осуществлять кредитование проекта.

В условиях высокого уровня концентрации и централизации банковского капитала в руках крупнейших системно значимых банков возможности для проектного финансирования расширяются. Системообразующие банки в настоящее время заинтересованы в участии в масштабных инвестиционных проектах, которые реализуются не только на национальном, но и наднациональном уровне.

Кредитные организации наряду со статусом кредиторов, могут участвовать в реализации инвестиционного проекта в качестве банков-консультантов и банков-организаторов.

В организации проектного финансирования принимают участие и другие лица (рис. 2).



Рис. 2. Участники механизма проектного финансирования [2]

Как видно на рис. 2, проектное финансирование может быть представлено разнообразным кругом участников. Так, государственные структуры согласовывают и утверждают все проектную документацию и выдают разрешение на реализацию инвестиционного проекта, а также следят за системой налогообложения доходов, полученных от реализации проекта. Кроме того, в рамках партнерских отношений государство зачастую выступает в роли стратегического инвестора по инвестиционному проекту.

Немаловажная роль в реализации инвестиционных проектов принадлежит страховым компаниям, которые обеспечивают систему страхования рисков инвестиционных проектов.

В рамках своего функционала в реализации инвестиционных проектов задействуются консультанты. Их деятельность связана анализом и оценкой финансовой и технической составляющей инвестиционного проекта с целью снижения его себестоимости и получения адекватного уровня доходности.

Наконец, отдельная роль отводится поставщикам и подрядчикам. Их миссия в рамках реализации инвестиционного проекта состоит в строгом выполнении в соответствии с установленными графиками договорных обязательств на поставку сырья, материалов, комплектующих, выполнение работ и оказание услуг.

Список источников

1. Коновалов А.В. О сущности проектного финансирования // Наука и Образование. – 2023. – Т. 6, № 4.
2. Маурер К.И. Банковский кредит как источник финансирования инвестиционного проекта // От синергии знаний к синергии бизнеса: Сборник статей и тезисов докладов X Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей, Омск, 17 марта 2023 года. – Омск: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский центр КАН», 2023. – С. 82-87.
3. Степанюк Л.А. Сущность, виды проектного финансирования и его риски // Обществознание и социальная психология. – 2022. – № 12(42). – С. 420-425.
4. Серов С.И. Особенности проектного финансирования в России: проблемы и перспективы // Вестник евразийской науки. – 2022. – Т. 14, № 5.
5. Хаханаев У.С.-Э. Оценка российской и зарубежной практики формирования системы проектного финансирования // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2023. – № 2(80). – С. 186-190.
6. Хаханаев У.С.-Э. Исследование макроэкономических эффектов проектного финансирования в России // Фундаментальные исследования. – 2023. – № 8. – С. 43-49.
7. Кайнара А.А. Проблемы развития проектного финансирования в России//Актуальные вопросы современной экономики. - 2021.- №2.- С.333-336

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

Рабаданова Джамиля Аминулаевна
Дагестанский государственный университет

Участие банков в проектном финансировании строительства жилья

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена значимостью проектного финансирования в развитии сферы жилищного строительства, благодаря которому эта сфера в России динамично развивается. Участие банков в проектном финансировании за последние годы наращивает свои обороты. При этом участие в проектном финансировании принимают крупнейшие системно-значимые кредитные организации, так как обладают соответствующей ресурсной базой для того, чтобы удовлетворять инвестиционные потребности застройщиков в заемных средствах. В статье проведен анализ участия коммерческих банков в проектном финансировании строительства жилья. Сделан вывод о том, что одним из наиболее развитых направлений проектного финансирования для кредитных организаций выступает строительство жилья.

Ключевые слова: коммерческие банки, проектное финансирование, жилищное строительство.

Rabadanova Jamilya Aminullayevna
Dagestan State University

Participation of banks in project financing of housing construction

Annotation. The relevance of the research topic is due to the importance of project financing in the development of housing construction, thanks to which this sphere is dynamically developing in Russia. Banks' participation in project financing has been increasing in recent years. At the same time, the largest systemically significant credit organizations take part in project financing, since they have the appropriate resource base in order to meet the investment needs of developers in borrowed funds. The article analyzes the participation of commercial banks in project financing of housing construction. It is concluded that one of the most developed areas of project financing for credit institutions is housing construction.

Keywords: commercial banks, project financing, housing construction.

Проектное финансирование в практике деятельности российских банков выступает своего рода инновационной разновидностью корпоративного кредитования. В условиях развития корпоративного сектора экономики и формирования крупнейших компаний, они осуществляют инвестиции в различных рыночных сегментах, в форме реализации крупных инвестиционных проектов. Проектная форма инвестирования предполагает масштабные вложения с длительными сроками реализации, что не всегда под силам с точки зрения капитала даже крупному бизнесу. Поэтому одним из способов удовлетворения этих инвестиционных потребностей выступает наряду с инвестиционными кредитованием, проектное финансирование.

В российской банковской практике проектное финансирование как инновационная форма инвестирования появилась относительно недавно. При первом упоминании о нем большинство российских граждан представляют сферу жилищного строительства. Поэтому можно сказать, что одним из наиболее развитых направлений проектного финансирования для кредитных организаций выступает строительство жилья.

Участие банков в проектном финансировании за последние годы наращивает свои обороты. При этом участие в проектном финансировании принимают крупнейшие системно-значимые кредитные организации, так как обладают соответствующей ресурсной базой для того, чтобы удовлетворять инвестиционные потребности застройщиков в заемных средствах.

Благодаря проектному финансированию сфера жилищного строительства в России динамично развивается.

Проанализируем состояние проектного финансирования российскими коммерческими банками строительства жилья.

В первом квартале 2024 года было построено жилой площади недвижимости площадью 8,8 млн кв. метров. Темпы роста строительства жилья в начале 2024 года замедлились, о чем свидетельствуют сравнительные данные. Так, за аналогичный период прошлого года было выстроено жилья общей площадью 12,1 млн. кв. метров.

За прошедший год показатели строительства жилой недвижимости были максимальны в 4 квартале: было достроено жилой площади объемом 20,1 млн. кв. метров, что является самым высоким результатом за прошедшие полтора года.

Ежеквартально, строительная индустрия осуществляет старт новых проектов в объеме 10-12 млн. кв. метров. В целом общая площадь постройки многоквартирных домов на начало 2024 года составила 108,1 млн. кв. метров. и увеличилась за год на практически на 10 млн. кв. метров.

При этом следует отметить, что в анализируемом периоде наметилась тенденция увеличения запуска новых проектов и замедление объемов завершения действующих проектов по строительству жилой недвижимости (рис. 1).

Застройщики многоквартирных домов в первом квартале 2024 года выставили на продажу значительно больше жилой площади по сравнению с 4 кварталом 2023 года. При этом доля выставленного на продажу жилья достигла 76% от общего объема многоквартирной застройки с эскроу счетами, что демонстрирует большую готовность застройщиков реализовать строящееся жилье с целью оперативного наполнения эскроу счетов. В условиях снижения спроса на объекты недвижимости со стороны дольщиков объем нереализованной недвижимости достиг 46,1 млн. кв. метров. Данная ситуация сродни товарному рынку и может привести к практически «затовариванию» рынка недвижимости.

■ Новые проекты за квартал

■ Ранее начатые проекты

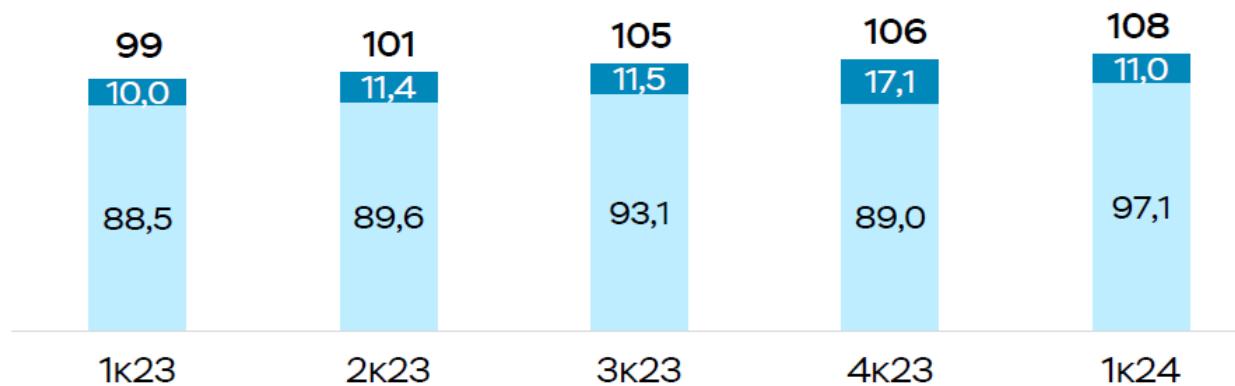


Рис. 1 Объемы проектного финансирования жилья, млн. кв. метров [6]

Застройщики в 1 квартале 2024 года показали завышенный интерес к продаже строящейся недвижимости, что связано с завершением большинства льготных ипотечных программ с господдержкой, в особенности безадресной программы «Льготная ипотека». Одновременно следует отметить, что несмотря на большой объем нераспроданной жилой

площади, застройщики расширяют старт новых проектов ориентируясь на сохранение программы «Семейной ипотеки», которая по их ожиданиям должна обеспечить спрос на жилье.

Привлекательность первичного рынка недвижимости для дольщиков по сравнению со вторичным рынком обеспечивается за счет реализации государственных программ поддержки льготной ипотеки путем субсидирования процентной ставки. Именно данный фактор является определяющим при формировании динамики цен на первичном и вторичном рынках жилья. Подпитываемый повышенным спросом первичный рынок демонстрирует более высокую стоимость квадратного метра жилой недвижимости в сравнении со вторичным.

Несмотря на незначительное замедление роста цен на первичном рынке их уровень все же достаточно высокий в сравнении с ценами на жилье на вторичном рынке. Тенденция роста цен в сегменте первичного рынка обусловлена отсутствием государственных программ поддержки вторичного рынка, где применяются более высокие рыночные ипотечные ставки (рис. 2).



Рис. 2. Динамика индекса цен на жилье и заработной платы, % [6]

Как видно из рисунка 2.2, темпы прироста цен на жилую недвижимость первичного рынка увеличивались опережающими темпами по сравнению со вторичным рынком, в результате разброс цен между ними на начало 2024 года составил 28%.

Положительной тенденцией для застройщиков, обеспечивающей поддержание спроса на жилую недвижимость является рост среднемесячной заработной платы. Следует отметить, что ее прирост в 3 квартале 2023 года превысил прирост цен на первичном и вторичном рынке жилья. В результате конец 2023 года показал рекордный по своим объемам продажи жилой недвижимости.

Стабильно более значительными объемами продаж отчаются завершенные проекты, их доля в динамике за прошедшие два года составила около 80%. В строящихся объектах недвижимости удельный вес распроданные квартиры также стабилен и составляет немногим более 30% (рис. 3).

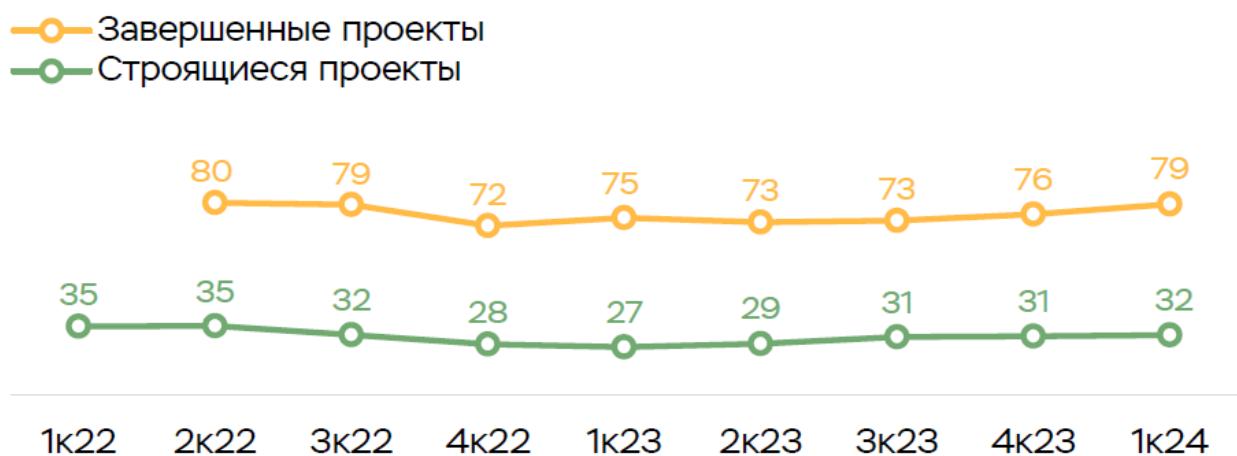


Рис. 3. Доля реализованного жилья, % [6]

Практически весь объем распроданного жилья приходится на проекты, реализованные с помощью открытия эскроу счетов.

В целом анализ рынка строящегося жилья показал, что несмотря на ужесточение регуляторных мер по увеличению первоначального взноса и роста показателя долговой нагрузки по предоставлению ипотеки, а также условий выдачи «Льготной ипотеки», ожидания по существенному снижению спроса со стороны населения не оправдались.

По прогнозам Банка России спрос на ипотечные программы обеспечит рост продаж жилой недвижимости до середины 2024 года, в результате чего рост цен на жилье сохраниться. Дальнейшие оценки будут связаны с объемами жилищного строительства, сохранением государственных программ и наличием рыночного спроса на объекты недвижимости.

Структурный анализ портфеля проектного финансирования демонстрирует усиливающуюся тенденцию увеличения объемов строительства жилой недвижимостью с открытием эскроу счетов (рис. 4).

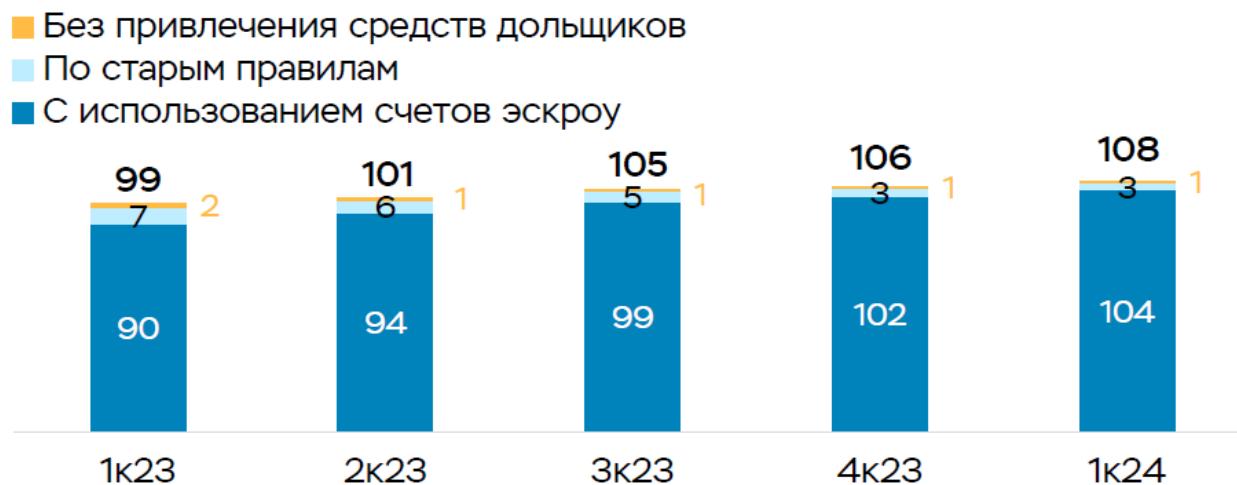


Рис. 4. Структура портфеля проектного финансирования жилья, млн. кв. метров [6]

Как видно из рисунка 4, объемы квадратных метров строящегося жилья в рамках проектного финансирования практически полностью обеспечиваются эскроу счетами. На них приходится львиная доля портфеля проектного финансирования (96,3%). Объем строительства по старым правилам, предполагающий возведение объектов жилой недвижимости за счет средств дольщиков устойчиво снижается. За 2023 год его объемы в портфеле проектного финансирования жилья снизились с 7 до 3 млн. кв. метров, то есть более чем в 2,3 раза.

Как видно из рисунка 4, в настоящее время застройщики практически не осуществляют строительство за счет собственных средств.

О роли кредитных организаций в реализации проектного финансирования жилья в России характеризуют данные рисунка 5.

Как видно из данных рисунка 2.5, за 2023 год удельный вес проектного финансирования в совокупном кредитном портфеле банков вырос с 8,2% до 8,6%. Портфель проектного финансирования российских банков стабильно растет из квартала в квартал, обеспечивая стабильно высокие темпы прироста.

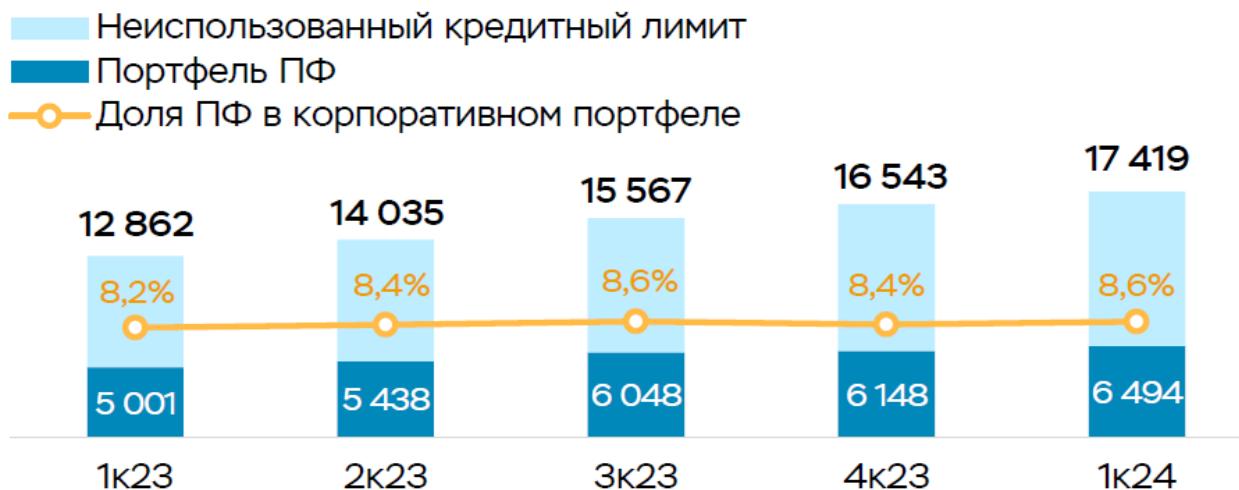


Рис. 5. Структура кредитного портфеля банковского сектора РФ, млрд. руб. [6]

Так, годовой темп прироста портфеля проектного финансирования строительства жилья составил практически 30%. В основном это связано с большими объемами жилищного строительства по площади возводимого жилья, а также с уменьшением объемов раскрытия счетов эскроу, что ограничивает возможности погашения застройщиками собственных обязательств перед банками по реализуемому проекту. В итоге совокупный прирост портфеля проектного финансирования строительства жилья показал больший прирост, чем весь корпоративный кредитный портфель банковского сектора в целом.

Еще более высокими темпами увеличивался неиспользованный кредитный лимит по проектному финансированию. Его годовой темп прироста составил 35,5%. Данная тенденция свидетельствует стабильности планов застройщиков по запуску и реализации новых проектов по строительству многоквартирных домов.

Важным показателем оценки уровня проектного финансирования жилищного строительства является качество его портфеля (рис. 6).

Как свидетельствуют данные рисунка 6, львиная доля портфеля проектного финансирования банков включает предоставленные застройщикам кредиты I и II категории качества. На долю кредитов IV–V категорий качества приходится всего лишь 0,5% от объема совокупного портфеля проектного финансирования банков. Однако, сам портфель проектного финансирования достаточно динамичен и обновляется весьма быстро, поэтому его качество также может быстро измениться. В случае уменьшения объемов реализуемого жилья, застройщикам будет сложно выполнять свои обязательства перед банками и качество портфеля проектного финансирования может ухудшиться.

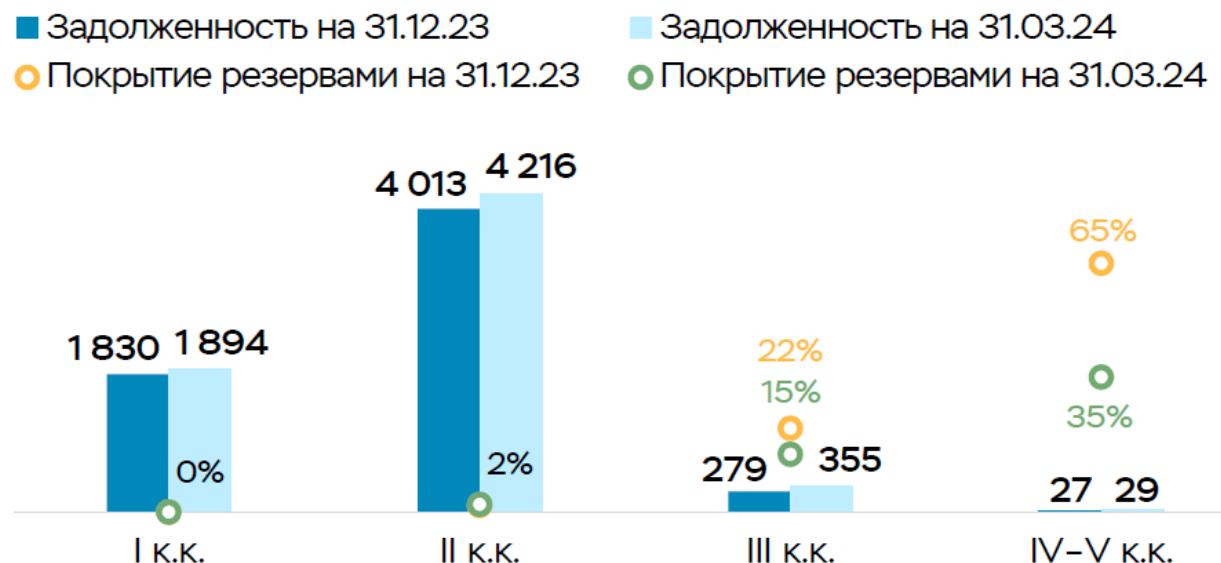


Рис. 6. Качество портфеля проектного финансирования жилья, млрд. руб. [6]

Об уровне наполняемости и раскрытия счетов эскроу свидетельствуют данные рисунка 7.

Как видно из данных рисунка 7, на фоне положительной динамики роста наполняемости эскроу счетов за 2023 год, в 1 квартале 2024 года отмечено снижение данного показателя. Так, максимальный объем средств, поступивших на эскроу счета был получен в 4 квартале 2023 года, он составил практически 1,9 трлн. руб. и с начала года вырос в 2,4 раза. Данный факт обусловлен повышенным спросом на жилье в анализируемом периоде.

В 1 квартале 2024 года наполняемость эскроу счетов составила 1 трлн. руб., что практически в 2 раза меньше показателя предыдущего квартала. Причиной такой тенденции явился стремительный спад спроса на приобретения жилья в условиях жестких ограничительных мер, принятых Банком России по предоставлению ипотеки в целях снижения рисков ипотечного кредитования и раздувания ипотечного пузыря.

Вместе с тем, в сравнении с аналогичным показателем на 1 квартал 2023 года поступления на эскроу счета показали прирост в 26%.

Аналогичная динамика объему наполняемости эскроу счетов наблюдалась в анализируемом периоде и по их раскрытию. Так, темпы роста раскрытия эскроу счетов также были стабильными за весь предыдущий год и максимально значительный их объем был отмечен также в 4 квартале 2023 года и составил 1,6 трлн. руб. В начале 2024 года положительная динамика раскрытия счетов эскроу замедлилась, но в сравнении с аналогичным периодом прошлого года она показала прирост в 30%.

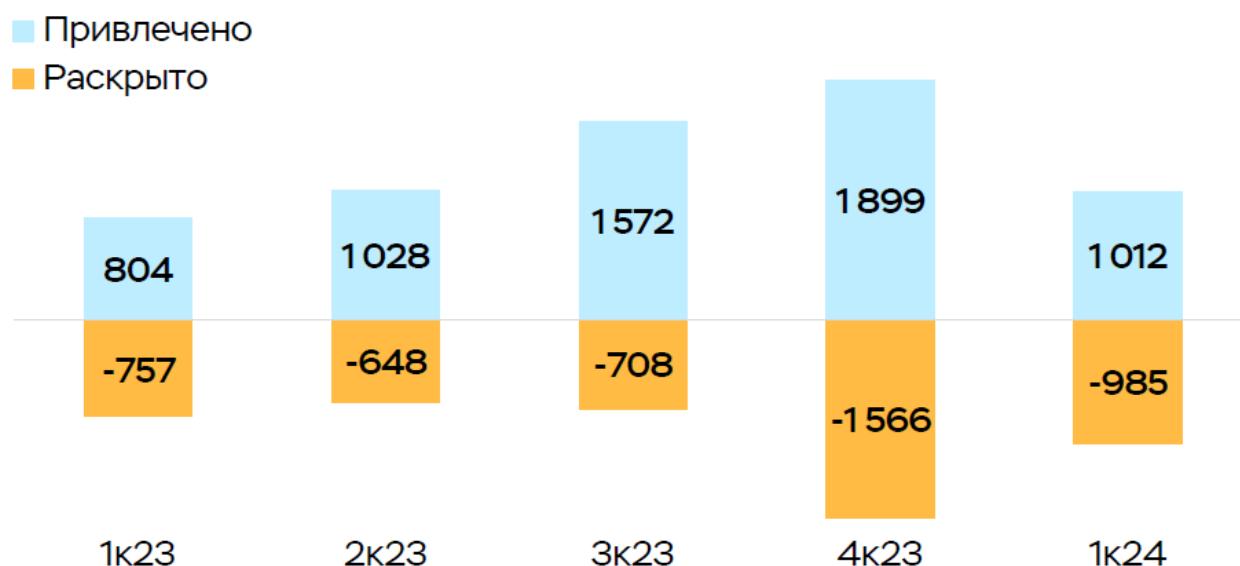


Рис. 7. Притоки средств на счетах эскроу, млрд. руб. [6]

В целом следует отметить, что в 2023 году объем поступлений на счета эскроу превышал их раскрытие, в результате чего образовывался положительный остаток, который обеспечивал кумулятивный прирост задолженности застройщиков (рис. 8).

Как видно из рисунка 8, наполняемость счетов эскроу отстает от темпов роста задолженности застройщиков перед банками по проектному финансированию строительства жилья. В результате уровень покрытия обязательств застройщиков за счет наполняемости эскроу счетов составила в 1 квартале 2024 года 85%, что выше аналогичного показателя прошлого года на 4%, но ниже его максимального значения в 4 квартале 2023 года на 5%.

В абсолютном выражении по итогам 1 квартала 2024 года обязательства застройщиков перед банками не покрытыми средствами на эскроу счетах составили 1 трлн. руб.

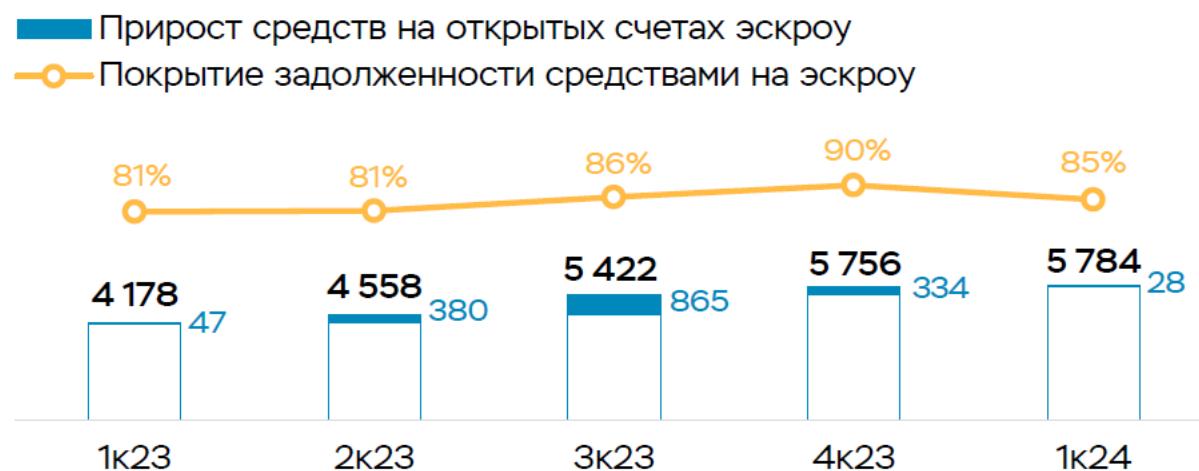


Рис. 8. Динамика средств на счетах эскроу, млрд. руб. [6]

Прогнозные оценки Банка России, говорят о возможном снижении уровня покрытия обязательств застройщиков по проектному финансированию строительства жилья к концу 2024 года до 80%. Данная тенденция может проявится на фоне завершения в середине текущего года программы «Льготной ипотеки», а другие государственные программы поддержки ипотечного кредитования могут быть пересмотрены в сторону ужесточения, что в конечном счете может отрицательно сказаться на динамике спроса на жилье и в целом на состояние проектного финансирования.

Список источников

1. Бектенова Г.С. Основные риски формирования ресурсной базы проектного финансирования в банковском риск-менеджменте // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – Т. 18, № 1(484). – С. 151-163.
2. Васильченко П.П. Анализ влияния перехода на проектное финансирование участников рынка первичной недвижимости // Экономика устойчивого развития. – 2023. – № 2(54). – С. 99-101.
3. Глинская Е.В. Проектное финансирование жилищного строительства. Особенности и перспективы // Актуальные вопросы инженерной отрасли: Сборник научных трудов. – Калининград: Калининградский государственный технический университет, 2023. – С. 33-41.
4. Немцева К.Д. Ипотечное кредитование и проектное финансирование застройщиков // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 105-5. – С. 43-49.
5. Набиев Р.А. Совершенствование инвестиционного механизма проектного финансирования строительства многоквартирных домов // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2022. – № 2(74). – С. 63-71.
6. О проектном финансировании строительства жилья в первом квартале 2024 года // Центральный банк РФ. – URL: <https://www.cbr.ru/finstab/analytics/> (дата обращения 25.11.2024).

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

Мурава-Середа Аурика Викторовна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Юго-Восточная академия (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

**Степень зрелости трансграничной инновационной системы
в контексте её социо-экологого-ориентированного развития**

Аннотация. Статья посвящена разработке научного обеспечения определения и оценивания зрелости трансграничной инновационной системы в контексте ее социо-экологого-ориентированного развития. Дан анализ научных исследований по тематике, предложено авторское определение термина «степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития. Предложен подход к определению и оцениванию зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологого-ориентированного развития. В работе показано влияние на зрелость трансграничной инновационной системы таких факторов, как: этап жизненного цикла трансграничной инновационной системы как системы, устойчивость трансграничной инновационной системы как системы, мера интеграции элементов трансграничной инновационной системы, мера коэволюции компонентов трансграничной инновационной системы, мера глубины и качества трансграничного взаимодействия субъектов трансграничной инновационной системы, мера негативного воздействия трансграничной инновационной системы на окружающую среду, мера положительного воздействия трансграничной инновационной системы на социум, уровень управляемости системы. Данное исследование не только обогащает теоретическую научную базу в области трансграничных инновационных систем, но и могут быть использованы на практике. Результаты исследования могут быть использованы практиками в процессах стратегирования и в управлении трансграничными инновационными системами. Дальнейшие исследования могут быть посвящены научной проблеме формирования эталонных моделей трансграничных инновационных систем и предложению эталонных наборов параметров для оценки факторов модели.

Ключевые слова: трансграничная инновационная система, степень зрелости ТИС, социо-экологого-ориентированное развитие, устойчивость ТИС, коэволюция, ESG.

Murava-Sereda Aurika Viktorovna

Financial University under the Government of the Russian Federation
Southeastern Academy (branch) KFU named after V.I. Vernadsky"

**The ripeness level of a cross-border innovation system
in the context of its socio-ecological development**

Annotation. The article is devoted to the development of a scientific framework for defining and assessing the ripeness of a cross-border innovation system in the context of its socio-ecological-oriented development. An analysis of scientific research on the subject is provided, and the author proposes a definition of the term "maturity level of a cross-border innovation system" in the context of its socio-ecological-oriented development. A methodological approach to determining and assessing the maturity of a cross-border innovation system within this context is

introduced. The study identifies the impact of various factors on the maturity of a cross-border innovation system, including the life cycle stage of the system, the system's stability, the degree of integration of its elements, the co-evolution of its components, the depth and quality of cross-border interactions among its actors, the negative impact of the system on the environment, the positive impact on society, and the level of system governance. This study not only enriches the theoretical scientific foundation in the field of cross-border innovation systems but can also be applied in practice. The research results can be applied by practitioners in strategic planning and managing cross-border innovation systems. Future studies may address the scientific challenge of developing benchmark models for cross-border innovation systems and proposing reference sets of parameters for evaluating the model's factors.

Key words: cross-border innovation system, ripeness level of CIS, socio-ecologically oriented development, CIS sustainability, co-evolution, ESG.

Введение. В современном мире трансграничные инновационные системы (далее – ТИС) становятся залогом будущего устойчивого развития стран участниц таких систем. Однако, ТИС являются драйвером гарантом экономической и экологической безопасности, интеграционных процессов, технологического развития и достижения целей устойчивого развития только при корректном целеориентировании и продуктивном управлении системой. Общими тенденциями развития ТИС являются рост значимости экологической ответственности, партнерских отношений между субъектами системы, вектор на устойчивость. При таких условиях ТИСы могут стать основой для решения таких глобальных проблем как: изменение климата, истощение природных ресурсов, социальное неравенство и новый виток цифровизации, интеллектуализация. Несмотря на высокую значимость эффективности ТИС, вопросы изучения ТИС как сложных систем, стоящих на пути социо-экологического ориентированного развития до сих пор не изучены. Необходим подход к созданию универсальных моделей управления и разработке стратегий их развития, в то же время, учитывающий уникальность и особенности каждой ТИС с учётом её зрелости. Различия ТИС могут быть обусловлены историческими, географическими, культурными и экономическими особенностями, что затрудняет унификацию подходов к оценке зрелости ТИС и требует особой гибкости инструментария, позволяющего, среди прочего, учесть многоаспектность и динамичность взаимодействий внутри ТИС. Для решения данной проблемы необходимо не только глубокое теоретическое осмысление, но и применение современных методологических подходов, позволяющих интегрировать множество факторов. Также необходим инструмент, позволяющий учитывать положительное и отрицательное влияние одних и тех же факторов в различных условиях развития ТИС. В условиях глобального тренда на устойчивое развитие растет запрос реального сектора на механизмы, методологию и методику, применимые для всех этапов жизненного цикла социо-экологического ориентированного развития трансграничных инновационных систем. Таким образом, разработка инструментария изучения трансграничных инновационных систем в контексте их зрелости приобретает в последнее время не только теоретическую, но и практическую ценность. Таким образом, научная проблема, которое призвано решать настоящее исследование, сформулирована следующим образом: необходимо разработать научное обеспечение гибкого и универсального определения и оценивания зрелости трансграничной инновационной системы в контексте ее социо-экологического ориентированного развития. Из теории систем известно, что зрелость системы предполагает наличие высокоорганизованного взаимодействия между ее элементами, компонентами. При этом, системным свойством системы является эмерджентность, выражаяющаяся в появлении у системы качеств или эффектов не свойственных её отдельным элементам. С учетом вышесказанного гипотеза настоящего исследования сформулирована следующим образом – уровень зрелости трансграничной инновационной системы связан с её эмерджентностью, являющейся индикатором сложной системы, которой является ТИС.

Цель. Разработать систему определения и оценивания зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологого-ориентированного развития.

Задачи:

- 1) дать определение термина «Степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития;
- 2) предложить подход к определению и оцениванию зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологого-ориентированного развития;
- 3) предложить классификацию трансграничных инновационных систем по уровню зрелости.

Обзор литературы. Теме развития трансграничных инновационных систем посвящено множество исследований. Так, Триплл исследует применение теории региональных инновационных систем (РИС) в трансграничном контексте. Автор утверждает, что трансграничные регионы могут развивать интегрированные инновационные пространства, но это значительно варьируется в зависимости от местных условий. В исследовании подчеркивается, что трансграничные регионы значительно различаются по своей способности способствовать интегрированным инновационным системам. Факторы, такие как исторические связи, экономические различия и культурные особенности, могут как препятствовать, так и способствовать совместной работе [1]. Лундквист и Триплл в работе [2] выделяют различные типы ТИС, основываясь на расстоянии и близости между регионами, а также подчеркивают важность адаптации теоретических подходов к специфике трансграничных регионов. Авторы [3] проводят систематический обзор факторов, способствующих и ограничивающих развитие устойчивых трансграничных инновационных систем, классифицируя их на способствующие и ограничивающие. Корхонен и его коллеги [3] предоставили соображения о том, как можно развивать устойчивые трансграничные региональные инновационные системы с учетом различных факторов, влияющих на их эффективность. Работа Ван Цзюэ и его коллег [4] предоставляет полезные выводы о потенциале трансграничных региональных инновационных систем в контексте Гонконга и Шэнъчжэня, акцентируя внимание на важности сотрудничества, когнитивной близости и глобальных связей для достижения устойчивого развития. Авторы [5] подчеркивают, что инновационные кластеры являются важным инструментом для стимулирования инвестиций и инноваций в трансграничных регионах. Они способствуют объединению ресурсов и знаний, что позволяет повысить конкурентоспособность. Автор [6] указывает, что выделяют следующие этапы формирования трансграничной инновационной системы: 1) асимметричная стоимостно-управляемая система, с низким уровнем интеграции; 2) слабосимметричная знания-управляемая система со средним уровнем интеграции; 3) симметричная инновация-управляемая система с высоким уровнем интеграции. Авторы [7] в своем исследовании доказали следующее: «Трансграничные процессы при определенной зрелости трансграничного региона могут господствовать в регионе. Предложена типизация процессов, протекающих в трансграничных регионах, а также индикатор наличия функционирующего трансграничного региона, признаки пограничности градиента трансграничного процесса, процессов, протекающих в трансграничных регионах, в том числе для когерентных процессов, дана классификация границ.». Также представляют интерес направления работ авторов, посвященных исследованию трансграничных инновационных систем с 2020 года и приведенные в табл.1.

Таблица 1. Обзор научных работ, посвященных исследованию трансграничных инновационных систем.

Страна	Автор
Финляндия	Korhonen JE, Koskivaara A, Makkonen T, Yakusheva N, Malkamäki A. Resilient cross-border regional innovation systems for sustainability? A systematic review of drivers and constraints. Innovation: The European Journal of Social Science Research. 2021 Apr 3;34(2):202-21.[8]

Страна	Автор
Финляндия	Cappellano F, Sohn C, Makkonen T, Kaisto V. Bringing borders back into cross-border regional innovation systems: Functions and dynamics. Environment and Planning A: Economy and Space. 2022 Aug;54(5):1005-21.[9]
Сингапур, Китай	Wang J, Chandra K, Du C, Ding W, Wu X. Assessing the Potential of Cross-border regional innovation Systems: A case study of the Hong Kong-Shenzhen region. Technology in Society. 2021 May 1;65:101557. [10]
Китай	Zhao Y, Lyu L, Grimes S. An Analytical Framework for Cross-border Regional Innovation Ecosystems: The Case of Shenzhen–Hong Kong Cross-border Region. Tijdschrift voor economische en sociale geografie. 2024 Feb 29. [11]
Украина	Kopylyuk O, Tymchyshyn J, Muzychka O. Formation And Implementation Of Innovation Policy Of Cross-Border Regions. Baltic Journal of Economic Studies. 2021;7(4):108-15. [12]
Китай	Chandra K, Wang J, Luo N, Wu X. Asymmetry in the distribution of benefits of cross-border regional innovation systems: the case of the Hong Kong–Shenzhen innovation system. Regional studies. 2023 Jul 3;57(7):1303-17. [13]
Мексика	Delgado-Saldivar MA, Wong-González P. The configuration of cross-border regional innovation systems in Europe: Lessons for the Arizona-Sonora Region at the Mexico-United States border. Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional. 2020 Dec;30(56). [14]
Финляндия, Италия	Cappellano F, Makkonen T. Cross-border regional innovation ecosystems: the role of non-profit organizations in cross-border cooperation at the US-Mexico border. GeoJournal. 2020 Dec;85(6):1515-28. [15]
Китай	Yuan M. Navigating across cross-border regional innovation systems: institutional entrepreneurs in China's Greater Bay Area. HKU Theses Online (HKUTO). 2023. [16]
Нидерланды, Австрия, Италия	Neuberger S, Knickel M, Klerkx L, Saatkamp H, Darr D, Oude Lansink A. Do innovation support services meet the needs of agri-food SMEs in cross-border regions? A case study from the Euregio Rhine-Waal. The Journal of Agricultural Education and Extension. 2024 Oct 19;30(5):653-81. [17]
Нидерланды, Германия	Neuberger S, Saatkamp HW, Oude Lansink AG, Darr D. Can differences in innovativeness between European cross-border regions be explained by factors impeding cross-border business interaction?. Plos one. 2021 Nov 11;16(11):e0258591. [18]
Нидерланды	Havinga T. Enhacing Innovation Ecosystems: An Analysis of Cross-Border Collaboration in the North Netherlands region (Doctoral dissertation). [19]
Ирландия	Lalrindiki M, O'Gorman B. The role of proximity in developing an inter-regional innovation system. Triple Helix. 2021 Dec 17;8(3):534-77. [20]
Португалия, Испания	Rodrigues R, Sampaio C, Duarte P, Hernández-Mogollón JM. Cross-Border Innovation: Assessing Concepts, Contexts, and Content. Sustainability. 2022 Nov 23;14(23):15581. [21]
Германия	Bai C, Chu H, Hassink R. Regional Innovation Systems: Evolution, Transition, and Future Agenda. GEIST Working Paper Series; 2024. [22]

Источник: составлено автором.

В то же время, в научной литературе отсутствуют исследования, посвященные разработке научного обеспечения определения и оценивания уровня зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологого-ориентированного развития. Таким образом, настоящее исследование является актуальным и своевременным.

Методы исследования. Проведен обзор существующих исследований, концептуальный подход использован для анализа существующей литературы, сравнительный анализ для выявления общих тенденций и различий в развитии

трансграничных инновационных систем, также для математического аппарата настоящего исследования были использованы – кластерный анализ, регрессионный анализ, векторный анализ и теория графов.

Результаты и обсуждение.

Анализ научной литературы показал отсутствие устоявшегося определения термина «степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития.

В то же время, автор считает достойными внимания следующие подходы к определению содержания термина «степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития – подход основанный на следующих характеристиках: 1) мере устойчивости трансграничной инновационной системы с позиции теории систем (далее ТИС), 2) мере интегрированности ТИС, 3) мере инновационности ТИС, 4) мере устойчивости процессов ТИС, 5) совокупной мере компетентности субъектов ТИС, 6) мере устойчивого прироста инновационности ТИС, 7) мере адаптивности ТИС, 8) мере коэволюции компонентов ТИС, 9) мере экономической эффективности ТИС, 10) мере трансграничного взаимодействия субъектов ТИС, 11) мере совершенства управления процессами ТИС, 12) мере сложности и эффективности взаимосвязей элементов ТИС, 13) мере устойчивости функционирования, как экосистемы с заданным негативным воздействием на окружающую среду и заданным положительным воздействием на социум.

Перечисленные подходы по-отдельности характеризуются рядом недостатков, а именно: преобладанием одного из факторов развития ТИС, излишним обобщением, либо наоборот, недостаточным отражением многоаспектности термина, сужением термина до исключительно инновационного контекста, излишней громоздкостью, низкой практикоориентированностью.

Автор предлагает при определении термина «степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития учитывать: этап жизненного цикла ТИС с позиций системного подхода, состояние и динамику её устойчивости, как системы, инновационности, интегрированность её элементов, коэволюцию её компонентов и трансграничное взаимодействие её субъектов, меру её управляемости, меру её экологичности и меру её социо-ориентированности.

Таким образом, автором предложено следующее определение термина «степень зрелости трансграничной инновационной системы» в контексте её социо-экологого-ориентированного развития: «степень зрелости трансграничной инновационной системы – это многомерная характеристика, отражающая текущий этап жизненного цикла системы, её устойчивость как системы, меру интеграции её элементов и меру коэволюции её компонентов, глубину и качество трансграничного взаимодействия её субъектов, меру негативного воздействия ТИС на окружающую среду, меру положительного воздействия ТИС на социум и меру ее управляемости».

Количественно измерять степень зрелости трансграничной инновационной системы в контексте её социо-экологого-ориентированного развития предложено следующей формулой:

$$\text{CISripeness} = \alpha_1 * \text{LC}_{\text{level}} + \alpha_2 * \text{St}_{\text{level}} + \alpha_3 * \text{Int}_{\text{level}} + \alpha_4 * \text{CoEV}_{\text{level}} + \alpha_5 * \text{CBC}_{\text{level}} + \alpha_6 * \text{E}_{\text{level}} + \alpha_7 * \text{S}_{\text{level}} + \alpha_8 * \text{G}_{\text{level}} \quad (1),$$

где

CISripeness - степень зрелости трансграничной инновационной системы,

LC_{level} – оценка этапа жизненного цикла ТИС как системы, которая рассчитывается по формуле (4),

St_{level} – оценка устойчивости ТИС как системы, которая рассчитывается по формуле (5),

$\text{Int}_{\text{level}}$ – мера интеграции элементов ТИС, которая рассчитывается по формуле (11),

$\text{CoEV}_{\text{level}}$ – мера коэволюции компонентов ТИС, которая рассчитывается по формуле (12),

CBC_{level} – мера глубины и качества трансграничного взаимодействия субъектов ТИС, которая рассчитывается по формуле (13-15),

E_{level} – мера негативного воздействия ТИС на окружающую среду, которая рассчитывается по формуле (16),

S_{level} – мера положительного воздействия ТИС на социум, которая рассчитывается по формуле (17),

G_{level} – уровень управляемости системы, которая рассчитывается по формуле (18),

$\alpha_1, \dots, \alpha_9$ – весовые коэффициенты факторов, которые предложено определять экспертным методом в контексте конкретных исследований.

В отдельных случаях может оказаться целесообразным учет оптимальных точек развития и исключение негативного влияния избыточных значений отдельных факторов. С этой целью предложено использовать функцию насыщения применительно к таким факторам:

$$F(x) = kx / (1 + \alpha x) \quad (2),$$

где k – коэффициент максимального вклада, α – степень насыщения.

Учёт отрицательного вклада предложено осуществлять следующим образом:

$$F(x) = \begin{cases} kx, & x \leq x_{\text{опт}} \\ k(x_{\text{опт}} - (x - x_{\text{опт}})^2), & x > x_{\text{опт}} \end{cases} \quad (3),$$

где $x_{\text{опт}}$ – оптимальное значение фактора.

Значения отдельных факторов находятся по приведенным далее формулам.

Оценка этапа жизненного цикла ТИС как системы - LC_{level} производится по этапам жизненного цикла – создание, рост, зрелость и спад. Оценка осуществляется такими параметрами, как: текущее количество субъектов ТИС, текущий объем инвестиций, текущее количество трансграничных соглашений, целевое – максимальное значение этих же показателей, а также их же динамикой и изменением динамики за исследуемый период. Для конкретного случая – исследовательской либо практической задачи составляется матрица значений вышеперечисленных параметров по периодам и весовых коэффициентов по периодам и(или) по этапам жизненного цикла. Для оценки этапа жизненного цикла используется следующая формула:

$$LC_{level} = \frac{\sum_{i=1}^n (W_i * M_i * P_i)}{\sum_{i=1}^n W_i} \quad (4),$$

где

W_i – весовой коэффициент метрики M ,

M_i – нормализованное значение метрики M ,

P_i – показатель принадлежности значения метрики M интервалу этапа.

Оценка устойчивости ТИС как системы St_{level} – производится с позиций энтропийного подхода в контексте эмерджентности, что позволяет учесть системные эффекты: нелинейность, синергию и координацию элементов системы. Автор отмечает особую важность учета системных эффектов для анализа трансграничной инновационной системы. Искомый фактор представляется в дискретном виде как функция равновесия, энтропии, эмерджентности и адаптивности. Расчет производится по экономическим, финансовым и правовым параметрам. Для оценки устойчивости ТИС как системы используется следующая формула:

$$St_{level} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(W_i * \Delta E_i * R_i * \left(1 - \frac{s_i}{s_{max}} \right) \right) * (1 + E_m) \quad (5),$$

где

N – количество ключевых компонентов системы,

W_i – весовой коэффициент i -го компонента,

ΔE_i – изменение ресурсного состояния i -го компонента, которое рассчитывается по формуле (6),

R_i – адаптационная способность i -го компонента, которая рассчитывается по формуле (7),

S_i – энтропия i -го компонента, которая рассчитывается по формуле (9),

S_{\max} – максимально допустимый уровень энтропии i -го компонента,
 E_m – эмерджентность системы, которая рассчитывается по формуле (10).

$$\Delta E_i = \frac{E_{out,i}}{E_{in,i}} \quad (6),$$

где $E_{out,i}$ – оставшиеся ресурсы компонента системы, $E_{in,i}$ – входные ресурсы компонента системы.

Адаптационная способность i -го компонента рассчитывается по формулам (7) и (8):

$$R_i = \frac{\Delta P_i}{P_{max}} \quad (7),$$

где ΔP_i – скорость восстановления i -го компонента после внешнего воздействия, P_{max} – максимально возможный показатель скорости восстановления.

Показатель восстановления определяется как разность в функциональности i -го компонента ΔF_i в момент негативного воздействия и в заданный последующий момент времени T_i . Для расчета в реальных условиях в формуле (7) может быть введена поправка на имеющиеся ресурсы для восстановления R_i . В этом случае скорость восстановления рассчитывается по формуле (8):

$$\Delta P_i = \frac{\Delta F_i}{T_i} * R_i * (1 - E_i) \quad (8),$$

где E_i – индекс внешних ограничений, нормализованный в диапазоне $[0, 1]$.

Значение энтропии обратно устойчивости – рост энтропии приводит к потере устойчивости системой. Энтропию предложено рассчитывать по формуле (9).

$$S_i = -k \sum_j p_{ij} * \ln p_{ij} \quad (9),$$

где p_{ij} – вероятность состояния j -го элемента i -го компонента, k – константа нормализации.

Автор придерживается подхода к определению максимально допустимого уровня энтропии $S_{i,max}$, основанного на устойчивости – система считается устойчивой, если выполняется неравенство $S_i \leq S_{i,max} = \log_2(N_i)$, где N_i – количество возможных состояний.

Эмерджентность системы E_m описывает степень появления новых свойств, не присущих отдельным компонентам, характеризуется нелинейностью, определяется вкладом взаимодействий компонентов в устойчивость системы и рассчитывается по формуле (10).

$$E_m = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n (\beta_{ij} * f(p_i, p_j) * \gamma_{ij}) - \omega * \sum_{i=1}^n p_i^2 \quad (10),$$

где n – количество элементов ТИС, $\mathbf{p}_i, \mathbf{p}_j$ – доли вклада компонентов в систему, $f(p_i, p_j)$ – функция взаимодействия компонентов, β_{ij} – коэффициент вклада взаимодействия (может принимать положительные и отрицательные значения), γ_{ij} – коэффициент качества взаимодействия между компонентами, ω – коэффициент внутренних ограничений на эмерджентные эффекты.

Мера интеграции элементов ТИС – Int_{level} рассчитывается по формуле (11) как взвешенная плотность связей с учетом их значимости и качества. Подход основан на анализе структуры связей между элементами ТИС через граф $G(V, E)$, где V – множество вершин графа, являющихся элементами ТИС, E – множество рёбер графа, являющихся связями между элементами ТИС.

$$Int_{level} = \frac{\sum_{(i,j) \in E} \omega_{ij} * q_{ij}}{|V| * (|V| - 1)} \quad (11),$$

где ω_{ij} – весовой коэффициент связи между элементами i и j , q_{ij} – коэффициент качества связи между элементами i и j , $|V|$ – количество элементов системы (вершин графа), $|V| * (|V| - 1)$ – максимально возможное количество связей в полном графе.

Мера коэволюции компонентов ТИС – $CoEV_{level}$ рассчитывается по формуле (12)

$$CoEV_{level} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1, i \neq j}^n k_{ij} * \Delta F_{ij} * Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n K_i} \quad (12),$$

где k_{ij} – коэффициент адаптации одного компонента к изменениям другого, ΔF_{ij} – изменения в функционале связи между компонентами, Q_{ij} – качество взаимодействия между компонентами, K_i – вклад компонента в ТИС, n – количество компонентов в ТИС.

Мера глубины и качества трансграничного взаимодействия субъектов ТИС – CBC_{level} рассчитывается с использованием аппарата векторного анализа как результирующий вектор по формулам (13-15) и позволяет представить взаимодействие субъектов ТИС как многомерное пространство, где каждый вектор отражает характеристику взаимодействия между субъектами. Вектор взаимодействия между субъектами ТИС находится по формуле (13).

$$\vec{V}_{ij} = (Q_{ij}, D_{ij}, E_{ij}, W_{ij}) \quad (13),$$

где Q_{ij} – качество трансграничного взаимодействия субъектов ТИС, D_{ij} – глубина взаимодействия субъектов ТИС,

E_{ij} – интенсивность взаимодействия субъектов ТИС, W_{ij} – совместимость субъектов ТИС.

Результирующий вектор ТИС находится по формуле (14). Длина результирующего вектора – *мера глубины и качества трансграничного взаимодействия субъектов ТИС – CBC_{level}* находится по формуле (15).

$$\vec{R} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n \vec{V}_{ij} \quad (14),$$

$$CBC_{level} = |\vec{R}| = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1, j \neq i}^n (Q_{ij}^2 + D_{ij}^2 + E_{ij}^2 + W_{ij}^2)} \quad (15).$$

Мера негативного воздействия ТИС на окружающую среду – E_{level} рассчитывается с применением подхода, учитывающего кумулятивное воздействие ТИС, комбинацию параметров оценки экологической составляющей для территорий и организаций в основе которой лежит ESG, а также эффекты, связанные с трансграничностью и рассчитывается по формуле (16).

$$E_{level} = \frac{E_m \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \omega_{ij} E_{ij}}{1+S} \quad (16),$$

где E_{ij} – экологическое воздействие i -го компонента на j -ю область, ω_{ij} – весовые коэффициенты связи i -го и j -го компонентов ТИС, S – энтропия, E_m – эмурдженность ТИС.

Мера положительного воздействия ТИС на социум – S_{level} рассчитывается с применением подхода, учитывающего кумулятивное воздействие ТИС, комбинацию параметров оценки социальной составляющей территорий и организаций в основе которой лежит ESG, а также эффекты, связанные с трансграничностью и рассчитывается по формуле (17)

$$S_{level} = \frac{E_m \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M I_{ij} F_{ij} P_j}{(1+S)*N} \quad (17),$$

где I_{ij} – параметр социального воздействия, F_{ij} – вовлеченность социальных групп, P_j – социальная значимость сферы влияния, N – количество субъектов.

Уровень управляемости системы – G_{level} рассчитывается по формуле (18)

$$G_{level} = \frac{E_m \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M G_{ij} R_{ij}}{(1+S)*N} \quad (18),$$

где G_{ij} – качество управления компонента, оцениваемое на основе критериев прозрачности, координации и подотчетности, R_{ij} – результативность управляющего воздействия на компонент, которое рассчитывается как отношения достигнутых результатов к целевым ориентирам, N – количество компонентов ТИС.

Выводы.

Устойчивые компоненты с высокой эмурдженностью имеют короткое время восстановления даже при высоком уровне ограничений. Коэволюционные взаимодействия приводят к взаимозависимости скоростей восстановления соответствующих компонентов. Граф-ориентированный подход к оценке меры интеграции элементов ТИС позволяет при необходимости определить уровень локальной интеграции элементов и оценить насколько структура системы зависит от центральных элементов. Уровень зрелости трансграничной

инновационной системы связан с её эмерджентностью. Эмерджентность является индикатором системности ТИС – при её значениях меньше нуля можно говорить не о существовании системы, а лишь о наборе разрозненных компонентов, потенциал которых к созданию системы требует отдельного исследования. Для оценки сбалансированности трансграничных взаимодействий между субъектами ТИС можно использовать угол между результирующим вектором и вектором-эталоном идеального взаимодействия. Основываясь на предложенном подходе и анализе научных работ, автором предложена классификация трансграничных инновационных систем по степени зрелости: начальный уровень зрелости, формирующийся уровень зрелости, развивающийся уровень зрелости, высокий уровень зрелости и эталонный уровень зрелости.

Список источников

1. Trippel M. Developing cross-border regional innovation systems: Key factors and challenges. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. 2010 Apr;101(2):150-60.
2. Lundquist KJ, Trippel M. Distance, proximity and types of cross-border innovation systems: A conceptual analysis. *Regional studies*. 2013 Mar 1;47(3):450-60.
3. Korhonen JE, Koskivaara A, Makkonen T, Yakusheva N, Malkamäki A. Resilient cross-border regional innovation systems for sustainability? A systematic review of drivers and constraints. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2021 Apr 3;34(2):202-21.
4. Wang J, Chandra K, Du C, Ding W, Wu X. Assessing the Potential of Cross-border regional innovation Systems: A case study of the Hong Kong-Shenzhen region. *Technology in Society*. 2021 May 1;65:101557.
5. Reznikova NV, Rubtsova MY, Yatsenko OM. The role of innovation clusters in building up investment and innovation strategies in the crossborder cooperation context. *Actual Problems of International Relations*. 2020 Jun 23;1(142):85-98.
6. Мурава-Середа А.В. Трансграничное сотрудничество в еврорегионе «Черное море» в развитии интеграционных процессов: монография / А.В. Мурава-Середа – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – 266 с.
7. Мурава-Середа А.В., Позаченюк Е.А., Максимова В.Н., Шестакова Л.И., Вишнякова С.П., Калинчук И.В. Обеспечение экологической безопасности и рационального природопользования в трансграничных регионах. *Региональные геосистемы*. 2023;47(4):630-42.
8. Korhonen JE, Koskivaara A, Makkonen T, Yakusheva N, Malkamäki A. Resilient cross-border regional innovation systems for sustainability? A systematic review of drivers and constraints. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2021 Apr 3;34(2):202-21. <https://doi.org/10.1080/13511610.2020.1867518>
9. Cappellano F, Sohn C, Makkonen T, Kaisto V. Bringing borders back into cross-border regional innovation systems: Functions and dynamics. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2022 Aug;54(5):1005-21
10. Wang J, Chandra K, Du C, Ding W, Wu X. Assessing the Potential of Cross-border regional innovation Systems: A case study of the Hong Kong-Shenzhen region. *Technology in Society*. 2021 May 1;65:101557. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2021.101557>
11. Zhao Y, Lyu L, Grimes S. An Analytical Framework for Cross-border Regional Innovation Ecosystems: The Case of Shenzhen–Hong Kong Cross-border Region. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. 2024 Feb 29.
12. Kopylyuk O, Tymchyshyn J, Muzychka O. Formation And Implementation Of Innovation Policy Of Cross-Border Regions. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021;7(4):108-15.
13. Chandra K, Wang J, Luo N, Wu X. Asymmetry in the distribution of benefits of cross-border regional innovation systems: the case of the Hong Kong–Shenzhen innovation system. *Regional studies*. 2023 Jul 3;57(7):1303-17

14. Delgado-Saldivar MA, Wong-González P. The configuration of cross-border regional innovation systems in Europe: Lessons for the Arizona-Sonora Region at the Mexico-United States border. *Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*. 2020 Dec;30(56).
15. Cappellano F, Makkonen T. Cross-border regional innovation ecosystems: the role of non-profit organizations in cross-border cooperation at the US-Mexico border. *GeoJournal*. 2020 Dec;85(6):1515-28.
16. Yuan M. Navigating across cross-border regional innovation systems: institutional entrepreneurs in China's Greater Bay Area. *HKU Theses Online (HKUTO)*. 2023
17. Neuberger S, Knickel M, Klerkx L, Saatkamp H, Darr D, Oude Lansink A. Do innovation support services meet the needs of agri-food SMEs in cross-border regions? A case study from the Euregio Rhine-Waal. *The Journal of Agricultural Education and Extension*. 2024 Oct 19;30(5):653-81. <https://doi.org/10.1080/1389224X.2023.2281908>
18. Neuberger S, Saatkamp HW, Oude Lansink AG, Darr D. Can differences in innovativeness between European cross-border regions be explained by factors impeding cross-border business interaction?. *Plos one*. 2021 Nov 11;16(11):e0258591
19. Havinga T. Enhacing Innovation Ecosystems: An Analysis of Cross-Border Collaboration in the North Netherlands region (Doctoral dissertation).
20. Lalrindiki M, O'Gorman B. The role of proximity in developing an inter-regional innovation system. *Triple Helix*. 2021 Dec 17;8(3):534-77.
21. Rodrigues R, Sampaio C, Duarte P, Hernández-Mogollón JM. Cross-Border Innovation: Assessing Concepts, Contexts, and Content. *Sustainability*. 2022 Nov 23;14(23):15581.
22. Bai C, Chu H, Hassink R. Regional Innovation Systems: Evolution, Transition, and Future Agenda. *GEIST Working Paper Series*; 2024.

Информация об авторе

Мурава-Середа Аурика Викторовна, к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия; Юго-Восточная академия (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Феодосия, Россия

Information about the author

Murava-Sereda Aurika Viktorovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia; Southeastern Academy (branch) of the V.I. Vernadsky KFU, Feodosia, Russia

Пожидаев Алексей Александрович
Московская международная академия

Анализ закономерностей и тенденций развития современного регионального предпринимательства по сбыту бытовой техники

Аннотация. В статье рассматриваются закономерности и тенденции развития современного регионального предпринимательства в сфере сбыта бытовой техники. С учетом новых экономических реалий, авторы проанализировали основные факторы, влияющие на развитие предпринимательства в данном сегменте, а также исследовали изменения в потребительских предпочтениях и способы адаптации компаний к новым условиям. Описываются методы, которые используются для оптимизации процессов сбыта, а также приводятся успешные примеры региональных компаний, выделяющихся на фоне конкуренции. В статье также содержатся практические рекомендации для предпринимателей по улучшению процессов сбыта в условиях постоянных изменений на рынке.

Ключевые слова: региональное предпринимательство, сбыт бытовой техники, потребительские предпочтения, интернет-торговля, экономическая среда, успешные компании, тренды рынка, стратегии продаж, законодательная среда, оптимизация процессов.

Pozhidaev Alexey Alexandrovich
Moscow International Academy

Analysis of patterns and trends in the development of modern regional entrepreneurship in the sale of household appliances

Annotation. The article examines the patterns and trends in the development of modern regional entrepreneurship in the field of sales of household appliances. Taking into account the new economic realities, the authors analyzed the main factors influencing the development of entrepreneurship in this segment, as well as investigated changes in consumer preferences and ways of adapting companies to new conditions. The methods used to optimize sales processes are described, as well as successful examples of regional companies that stand out against the background of competition. The article also contains practical recommendations for entrepreneurs to improve sales processes in the face of constant changes in the market.

Keywords: regional entrepreneurship, household appliance sales, consumer preferences, online commerce, economic environment, successful companies, market trends, sales strategies, legislative environment, process optimization.

Современное региональное предпринимательство становится важным компонентом динамичного экономического ландшафта, в котором активно развивается рынок бытовой техники. В условиях постоянных изменений во внешней среде, вызванных глобализацией, развитием технологий и изменениями потребительских предпочтений, анализ закономерностей и тенденций, формирующих данный сегмент, приобретает особую актуальность.

Рынок бытовой техники не только отвечает на потребности конечных пользователей, но и служит индикатором состояния экономики в целом. Он подвержен влиянию различных факторов: от экономической и законодательной среды до инновационных технологий и развития интернет-торговли. Все эти аспекты должны быть учтены при анализе

регионального предпринимательства, которое зачастую имеет свои особенности в зависимости от социально-экономических условий конкретного региона.

Раздел 1. Анализ существующих исследований по региональному предпринимательству

Региональное предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии, и Краснодарский край не является исключением. Обширные исследования, проведенные в этой области, позволили лучше понять тенденции и закономерности, влияющие на сбыт бытовой техники. Рассмотрим существующие исследования, посвященные анализу регионального предпринимательства в Краснодарском крае, акцентируя внимание на специфике рынка бытовой техники.

Основными тенденциями в сфере сбыта бытовой техники в этом регионе можно назвать следующие.

С увеличением проникновения интернета и популяризации онлайн-покупок, у жителей Краснодарского края наблюдается рост спроса на бытовую технику через электронные торговые площадки. Исследования показывают, что в 2022 году доля интернет-продаж бытовой техники по сравнению с традиционными способами продаж увеличилась на 25%, что подтверждает изменчивость традиционного подхода к сбыту [2,4].

В условиях растущих цен на электроэнергию потребители все чаще выбирают энергоэффективные модели бытовой техники. Согласно опросам, проведенным в Краснодарском крае, более 70% потребителей готовы платить больше за технику, которая обещает меньшие расходы на электроэнергию.

В 2023 году на рынке бытовой техники в Краснодарском крае наблюдаются значительные изменения, связанные с активной строительной застройкой. Увеличение объемов жилого строительства оказывает непосредственное влияние на спрос на бытовую технику. С ростом числа новостроек и жилых комплексов возрастает потребность в бытовой технике для вновь заселяемых квартир. Многие застройщики в Краснодарском крае начали предлагать готовые квартиры с предварительной комплектацией бытовой техникой. Эта практика делает квартиру более привлекательной для покупателей, что также стимулирует сбыт товаров, так как жильцы могут сразу же использовать технику без дополнительных затрат на ее приобретение. Также в условиях модернизации жилищных комплексов потребители все чаще отдают предпочтение энергоэффективной и «умной» технике. Бытовая техника, оборудованная функциями интернет-вещей, становится особенно актуальной, поскольку покупатели стремятся к автоматизации и оптимизации потребления ресурсов в своих новых домах. То есть активная застройка в Краснодарском крае оказывается на рынке бытовой техники, создавая условия для роста спроса и изменения предпочтений потребителей. Важно, чтобы участники рынка могли адаптироваться к этим изменениям и использовать новые возможности для дальнейшего развития.

Существующие исследования рынка бытовой техники в Краснодарском крае, использовали разнообразные методы как для анализа данных, так и для выявления потребительских предпочтений. Качественные исследования включали фокус-группы и глубинные интервью с предпринимателями и потребителями, что позволило получить глубокое понимание их мотивации и потребностей. Количественные исследования посредством опросов и анкетирования использовались для сбора статистических данных о предпочтениях потребителей, обстановке на рынке и оценке конкурентоспособности местных предприятий. Местные исследователи часто применяли SWOT-анализ для оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также возможностей и угроз рынка бытовой техники в регионе.

Но несмотря на положительные тенденции, существующие исследования также выявили ряд проблем, с которыми сталкиваются предприятия в сфере сбыта бытовой техники в Краснодарском крае. Во-первых, конкуренция с федеральными сетями. Местные предприниматели часто оказываются в невыгодном положении по сравнению с крупными

федеральными сетями, которые предлагают более низкие цены за счет масштабов производства и закупок. Во-вторых, проблемы с логистикой. Сложности в доставке товаров и наличия товара на складах остаются актуальными для многих малых и средних предприятий, что негативно сказывается на их конкурентоспособности. И в-третьих, изменение потребительских предпочтений. Быстрые изменения в технологиях и потребительских тенденциях требуют от предпринимателей гибкости и готовности к изменениям, что не всегда возможно из-за ограниченных ресурсов [7, 9].

Анализ существующих исследований по региональному предпринимательству в сфере сбыта бытовой техники в Краснодарском крае показывает, что рынок находится в фазе динамичных изменений. Успешные предприниматели адаптируются к новым условиям, внедряя инновации и ориентируясь на потребности клиентов. Однако вместе с возможностями, бизнес также сталкивается с разнообразными вызовами, которые требуют эффективных решений и стратегий, ориентированных на устойчивое развитие.

Раздел 2. Закономерности развития регионального предпринимательства

Развитие регионального предпринимательства в Краснодарском крае сбыта бытовой техники определяется множеством факторов, включая экономическую ситуацию в регионе, конкурентную среду, технологические изменения и социальные факторы [11].

Устойчивый экономический рост, увеличивающийся уровень доходов населения и уровень жизни, способствует повышению спроса на бытовую технику. В условиях активного строительства и модернизации жилого фонда регион привлекает инвесторов и ускоряет внедрение новых технологий.

Наличие множества игроков на рынке создает условия для динамичной конкуренции, что в свою очередь влияет на качество продукции и ценовые предложения. Местные предприятия вынуждены адаптироваться к запросам потребителей, что стимулирует их к инновациям и улучшению сервиса.

Инновации в производстве и дистрибуции бытовой техники, а также увеличение доступности Интернет-платформ, открывают новые возможности для предпринимателей. Автоматизация процессов, переход на онлайн-продажи и использование новых маркетинговых технологий становятся обязательными условиями для успешного ведения бизнеса.

Увеличение осведомленности населения о современных технологиях и трендах в сфере «умного» дома создаёт дополнительные стимулы для приобретения новейшей бытовой техники. Изменение образа жизни и потребительских предпочтений напрямую влияет на структуру спроса.

Ключевую роль в развитии предпринимательства в регионе играют экономическая и законодательная среда. Принятие новых законов и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, напрямую влияет на условия работы компаний. Например, меры по налоговым льготам для производителей и продавцов бытовой техники могут стимулировать их деятельность и способствовать развитию местного производства.

Программы субсидирования и поддержки малого и среднего бизнеса помогают создать более благоприятные условия для старта новых предприятий. В условиях нестабильной экономической ситуации такие меры способны поддерживать спрос на бытовую технику [12].

Развитие транспортной и торговой инфраструктуры облегчает доступ предприятий к ресурсам и рынкам. Наличие современных торговых площадок, логистических центров и сервисных сетей способствует более быстрому и эффективному сбыту бытовой техники.

Инфляция, валютные колебания и изменения доходов населения могут значительно повлиять на рыночные условия. На фоне растущих цен на импортную технику многие компании начинают искать возможности для локализации производства и улучшения логистических цепочек.

Рассмотрим подробнее основные тенденции сбыта бытовой техники. Потребители становятся все более заинтересованными в новейших технологиях, таких как «умные»

холодильники, стиральные машины и другие устройства, которые могут быть интегрированы в систему «умного дома». Это создает новые возможности для бизнеса по продаже и обслуживанию высокотехнологичной продукции. Большинство потребителей стремятся сократить затраты на содержание, что ведет к росту интереса к бытовой технике с высокой энергетической эффективностью. Производители и дистрибуторы должны учитывать эти предпочтения при формировании своих товарных предложений.

В условиях пандемии высокие темпы развития онлайн-продаж стали нормой. Более того, многие потребители постепенно привыкли к комфорту, и сейчас онлайн-шопинг остается по-прежнему популярным, что делает данный канал сбыта особой возможностью для местных предпринимателей [3,13].

Еще одна тенденция, которая стала достаточно популярной – это услуги не только по доставке, но и по установке бытовой техники. Такие компании, предлагающие дополнительные услуги по доставке, установке и сервисному обслуживанию бытовой техники, становятся более конкурентоспособными [14]. Это повышает ценность предложения и способствует лояльности клиентов.

Таким образом, закономерности развития регионального предпринимательства по сбыту бытовой техники в Краснодарском крае определяются множеством факторов, и их понимание позволяет участникам рынка адаптироваться к изменениям и строить стратегию своего бизнеса с учётом текущих тенденций.

Раздел 3. Кейс анализа успешных региональных компаний

В последние годы в Краснодарском крае наблюдается заметный рост регионального предпринимательства в области сбыта бытовой техники, с главным акцентом на российских ритейлеров, таких как «М.Видео», «Эльдорадо» и «ДНС». Несмотря на доминирование этих федеральных игроков на рынке, некоторые местные компании также продемонстрировали успешные примеры ведения бизнеса в этом сегменте [4].

К примеру, местная сеть электронных магазинов «Техника для дома» успешно сочетает традиционные методы продаж с современными подходами к онлайн-торговле. Они активно используют социальные сети для продвижения своей продукции, что позволяет им привлекать молодую аудиторию и поддерживать высокий уровень вовлеченности клиентов. В результате, за последний год их онлайн-продажи увеличились на 30%, что является выдающимся показателем в условиях жесткой конкуренции [1, 2, 8].

Другим интересным примером является совместная инициатива нескольких малых бизнесов по созданию платформы «БытТех Краснодар», которая объединяет предложения различных игроков на одном сайте. Эта стратегия позволила им создавать значительные объемы продаж совместно, предоставляя клиентам широкий выбор бытовой техники и гибкие условия доставки [1, 2].

Успешные компании в Краснодарском крае демонстрируют гибкость в выборе ассортиментной политики. В условиях, когда федеральные ритейлеры расширяют свои каталоги, местные компании обращают внимание на специфические потребности клиентов, включая локализованные предложения и эксклюзивные продукты.

Очевидным конкурентным преимуществом местных компаний становится внимание к клиенту. Разработка программ лояльности, индивидуальные предложения и высокий уровень обслуживания становятся залогом хорошей репутации и роста продаж. Например, компания «Техника для дома» внедрила систему Skype-консультаций, что значительно снизило процент возвратов и повысило уровень удовлетворенности клиентов.

Снижение рекламных расходов на фоне роста объявлений в онлайн-среде создает возможности для использования более эффективных каналов продвижения. Местные компании успешно применяют SMM и целевую рекламу, что приводит к заметному увеличению посещаемости и роста рыночной доли.

Как показывает практика, управление затратами на аренду и логистику стало ключом к успеху. Местные игроки часто работают с небольшими складскими помещениями

и легкой логистикой, что снижает общие операционные расходы и позволяет им предлагать более конкурентоспособные цены.

Как мы видим, одними из основных факторов успеха являются инновации в ассортименте. В отличие от крупных ритейлеров, локальные компании могут быстро адаптироваться и реагировать на новые рыночные тренды, что позволяет им оперативно вводить в каталог новые модели бытовой техники.

Несмотря на доминирование крупных федеральных ритейлеров, на локальном уровне в Краснодарском крае наблюдается активное развитие регионального предпринимательства. Объединив успешные стратегии, местные компании способны составить серьезную конкуренцию и занять свою нишу на рынке бытовой техники.

Раздел 5. Рекомендации для предпринимателей

Практические советы по улучшению процессов по сбыту бытовой техники.

1. Оптимизация ассортимента товаров. Важно регулярно анализировать спрос на бытовую технику и адаптировать ассортимент в соответствии с предпочтениями покупателей. Продавцы могут внедрять системы учета продаж, которые помогут выявлять наиболее популярные товары и, соответственно, сосредоточить внимание на их продвижении.

2. Разработка программ лояльности. Установление долгосрочных отношений с клиентами играет ключевую роль в процессе сбыта. Создание программ лояльности с бонусами и скидками за повторные покупки поможет удержать клиентов и повысить их уровень удовлетворенности.

3. Использование онлайн-платформ. Цифровизация становится необходимостью в современном бизнесе. Предпринимателям целесообразно развивать свои интернет-магазины и активно продвигать их в социальных сетях, чтобы увеличить охват потенциальных клиентов и развить продажи в онлайне.

4. Инвестиции в обучение персонала. Обучение сотрудников методам эффективных продаж и обслуживанию клиентов способствует повышению качества сервиса. Видеокурсы, тренинги или встречи с успешными бизнесменами помогут персоналу лучше понимать потребности клиентов и эффективно работать с возражениями.

5. Анализ возможностей локальных поставщиков. Сотрудничество с местными производителями и поставщиками может значительно сократить логистические расходы и улучшить скорость доставки товаров, что является важным конкурентным преимуществом в сегменте бытовой техники [10, 11].

Основными стратегиями в адаптации к рыночным изменениям должны стать:

1. Гибкость в ценообразовании, так как в условиях резких колебаний цен на сырьё и комплектующие, компаниям следует разработать систему гибкого ценообразования. Это поможет быстро реагировать на изменения рыночной ситуации и поддерживать конкурентоспособность.

2. Мониторинг рыночных трендов в связи с тем, что регулярный анализ рыночных трендов и предпочтений потребителей позволит компаниям своевременно адаптировать свои стратегии и вводить в каталог новые продукты в соответствии с актуальными требованиями.

3. Внедрение автоматизированных систем учета и CRM-решений помогает улучшить управление процессами сбыта. Такие системы позволяют следить за поведением клиентов, оптимизировать затраты и повышать эффективность продаж.

4. Необходимо участвовать в экспериментах с каналами: участие в выставках, сотрудничество с другими компаниями или использование новых платформ электронной коммерции могут открыть новые возможности для бизнеса.

5. Создание стратегических альянсов с другими местными компаниями поможет расширить клиентскую базу и увеличить подверженность брендов, что является важным аспектом в условиях жесткой конкуренции [7].

Учитывая вышеизложенные советы и стратегии, предприниматели в Краснодарском крае смогут существенно улучшить свои процессы сбыта и адаптироваться к динамично меняющемуся рынку бытовой техники. Эти рекомендации помогут создать устойчивый бизнес, способный успешно конкурировать как в локальном, так и в более широком масштабах.

В результате проведенного исследования была установлена высокая значимость локальных игроков на рынке бытовой техники. В условиях жесткой конкуренции с федеральными ритейлерами, такими как «М.Видео», «Эльдорадо» и «ДНС», местные компании активно развиваются и наращивают свою долю на рынке. Примеры успешных стратегий, включая адаптацию ассортимента и использование онлайн-каналов, показывают, что такие предприниматели могут стать серьезными конкурентами для крупных игроков.

Кроме того, внедрение инновационных технологий и стратегий становится критически важным для успешной реализации продаж. Социальные сети, онлайн-продажи и высокий уровень клиентского сервиса становятся необходимыми инструментами, которые значительно повышают уровень удовлетворенности клиентов и позволяют привлекать молодую аудиторию.

Местные компании также демонстрируют удивительную гибкость, умея быстро адаптироваться к изменениям в спросе и рыночных трендах. Эта способность реагировать на нестабильную экономическую ситуацию не только помогает им выживать, но и способствует их процветанию, открывая новые возможности для развития и роста в конкурентной среде.

Перспективы дальнейших исследований в области регионального предпринимательства представляют собой значительную область для углубления научных изысканий и практического применения полученных результатов. В контексте динамично меняющегося рыночного окружения важно не только фиксировать существующие тенденции, но и осуществлять их глубокий анализ, чтобы понять, как именно они могут трансформироваться в будущем.

Одним из ключевых направлений для исследования является влияние современных технологий на структуру и функционирование бизнеса. Новейшие достижения в области искусственного интеллекта и автоматизации способны коренным образом изменить традиционные подходы к процессам продаж и к взаимодействию с клиентами. Изучение этой взаимосвязи позволит выявить новые возможности для оптимизации бизнес-процессов, что, в свою очередь, создаст предпосылки для повышения конкурентоспособности региональных компаний.

Не менее важным аспектом остается взаимодействие между региональными предпринимателями и местными сообществами. Эффективные стратегии, основанные на глубоком понимании потребностей населения и построении доверительных отношений с местными организациями, могут способствовать как повышению лояльности клиентов, так и формированию позитивного имиджа брендов. Такой подход не просто укрепляет позиции бизнеса на рынке, но и способствует социальному развитию региона в целом.

Наконец, детальный анализ успешных кейсов региональных компаний предоставляет бесценные практические примеры для других предпринимателей. Изучая методы работы и стратегии, принятые наиболее жизнеспособными игроками на рынке, можно выявить общие принципы, которые могут быть адаптированы и применены в различных условиях. Это позволит не только улучшить текущую деятельность, но и предвосхитить изменения, которые могут наступить в результате эволюции экономических и социальных факторов. В совокупности, такие исследования способны внести значительный вклад в теорию и практику регионального предпринимательства, обеспечивая устойчивый рост и развитие в меняющемся мире.

Таким образом, районное предпринимательство по сбыту бытовой техники в Краснодарском крае продолжает развиваться, предлагая новые возможности и вызовы.

Расширение горизонтов исследования дает шанс выявить дополнительные закономерности и найти нестандартные решения, способные поддерживать и усиливать конкурентоспособность местных бизнесов 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. Григорьев, В. В. Маркетинговые стратегии малых компаний в условиях жесткой конкуренции: кейс Краснодарского края. Журнал предпринимательства и бизнеса. 2022. №8(2). С.85-94.
3. Громова Н.П. Рынок бытовой техники: анализ спроса и предложения в регионах России // Экономика и статистика. 2022. Т. 34. № 5. С. 99-110.
4. Иванова Т.С. Инновации в сфере сбыта бытовой техники: анализ каналов дистрибуции // Marketing и продажи. 2024. Т. 12. № 1. С. 22-35.
5. Калугина, И. А. Анализ текущих тенденций в сфере бытовой техники: локальные игроки против федеральных ритейлеров. Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №13(4). С. 45-52.
6. Козлов В.И., Рябова А.Г. Региональное предпринимательство: проблемы и стратегии развития // Вестник предпринимательства. 2024. Т. 8. № 3. С. 112-126.
7. Лебедев А.В., Сафонов В.П. Влияние цифровых технологий на развитие регионального предпринимательства // Современные технологии в экономике. 2022. Т. 11. № 6. С. 77-89.
8. Назаров Д.С., Захарова Л.В. Проблемы и перспективы предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли бытовой техникой // Экономика и управление: вызовы и перспективы. 2023. Т. 18. № 1. С. 56-67.
9. Николаев А.Т. Стратегии развития семейного бизнеса в сфере бытовой техники в регионах России // Журнал бизнеса и экономики. 2024. Т. 17. № 2. С. 88-97.
10. Овчаренко М.С. Факторы, влияющие на рынок бытовой техники в России: региональный анализ // Российский экономический журнал. 2022. Т. 26. № 4. С. 78-90.
11. Петрова Е.К., Сидоров О.М. Региональные особенности регистрации и функционирования малого предпринимательства // Научный журнал «Предпринимательский вектор». 2023. Т. 5. № 2. С. 34-41.
12. Смирнов А.А., Федорова И.В. Тенденции развития регионального предпринимательства: новый взгляд на проблему // Региональная экономика: теория и практика. 2023. Т. 19. № 2. С. 45-58.
13. Тихонов, А. С. Региональное предпринимательство в России: возможности и вызовы на примере рынка бытовой техники. Современные исследования социальных проблем. 2022. №12(6). С.112-119.
14. Тихонова К.С. Экономика сбыта в условиях цифровизации: примеры из рынка бытовой техники // Экономические науки. 2024. Т. 30. № 2. С. 41-53.

Информация об авторе

Пожидаев Алексей Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Pozhidaev Alexey Alexandrovich, PhD student, Moscow International Academy, Moscow, Russia

Проценко Александр Владимирович

Московская международная академия

CRM-системы и взаимоотношения с партнерами и клиентами на рынке современных банковских услуг и продуктов в высококонкурентной среде

Аннотация. Актуальность работы обусловлена тем, что банковская сфера очень быстро развивается, в том числе и на региональном уровне. Постоянно внедряются новые технологии, которые помогают выстраивать взаимовыгодные отношения с клиентами и партнерами банков в рамках развития продаж банковских услуг и продуктов в современных условиях конкурентной рыночной среды. В сложившихся условиях для обеспечения функционирования и развития банковской сферы одной из актуальных проблем является формирование и развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами и партнерами в рамках развития продаж банковских услуг и продуктов в современных условиях конкурентной рыночной среды.

Для банков одинаково важно, как удержание клиентов и расширение клиентской базы банка, (как корпоративных клиентов, так и клиентов – физических лиц), так и привлечение новых партнеров.

В современном мире рынок банковских услуг является существенной частью повседневной жизни. Каждый человек зависит от него, прежде всего, для осуществления финансовых операций, таких как платежи, переводы денег или получение кредита. Без него было бы гораздо сложнее управлять личными финансами. Взаимоотношения на рынке финансовых услуг являются неотъемлемой частью функционирования этого важного сектора экономики. То есть рынок банковских услуг представляет собой место взаимодействия с клиентами и партнерами посредством различных финансовых инструментов, преследуя различные интересы и цели физических и юридических лиц. Безусловно, главная цель этих взаимоотношений — обеспечение эффективного функционирования банковского сектора финансового рынка и удовлетворение потребностей клиентов.

Ключевые слова: банковские услуги, региональные участники банковской сферы, финансовый рынок, клиенты, партнеры, банковские CRM-системы, конкуренция.

Protsenko Alexander Vladimirovich

Moscow International Academy

CRM systems and relationships with partners and customers in the market of modern banking services and products in a highly competitive environment

Annotation. The relevance of the work is due to the fact that the banking sector is developing very rapidly, including at the regional level. New technologies are constantly being introduced that help build mutually beneficial relationships with customers and partners of banks as part of the development of sales of banking services and products in modern conditions of a competitive market environment. In the current conditions, in order to ensure the functioning and development of the banking sector, one of their urgent problems is the formation and development of a relationship management system with customers and partners within the framework of the development of sales of banking services and products in modern conditions of a competitive market environment.

It is equally important for banks to retain customers and expand the bank's customer base (both corporate and individual customers), as well as to attract new partners.

In the modern world, the banking services market is an essential part of everyday life. Everyone depends on him, first of all, to carry out financial transactions such as payments, money transfers or obtaining a loan. Without it, it would be much more difficult to manage personal finances. Relationships in the financial services market are an integral part of the functioning of this important sector of the economy. That is, the banking services market is a place of interaction with customers and partners through various financial instruments, pursuing various interests and goals of individuals and legal entities. Of course, the main purpose of these relationships is to ensure the effective functioning of the banking sector of the financial market and customer satisfaction.

Keywords: banking services, regional participants in the banking sector, financial market, customers, partners, banking CRM systems, competition.

В современном мире рынок финансовых услуг, в первую очередь, его банковский сектор, является существенной частью повседневной жизни. Каждый человек зависит от него для осуществления финансовых операций: платежей, переводов, кредитных отношений и др. Без него было бы гораздо сложнее управлять как личными, так и общественными, и бизнес-финансами.

Целью данной статьи является исследование взаимоотношений на рынке банковских услуг между банковскими организациями, клиентами, партнерами и их взаимодействие при разработке и потреблении тех или иных банковских услуг.

Взаимоотношения на рынке банковских услуг являются неотъемлемой частью функционирования этого важного сектора экономики, представляя собой взаимодействие различных участников, которые имеют свои интересы и цели. Они могут быть как конкурентами, так и партнерами. Главная цель этих взаимоотношений — обеспечение эффективного функционирования рынка и удовлетворение потребностей клиентов. Каждый участник этого рынка имеет свою специализацию и выполняет определенную функцию. Взаимодействие между ними позволяет создать благоприятные условия для развития финансовой системы и экономики в целом, обеспечивает эффективное функционирование рынка и удовлетворение потребностей клиентов.

В основе рынка финансовых услуг и их банковского сектора лежат настроения потребителей — то, что они ищут с точки зрения цены, удобства и других критериев, а также цели продавцов — получение прибыли от предложения услуг по привлекательной цене. Когда речь идет об успехе на рынке финансовых, в том числе, банковских услуг, очень важно понимать, что установление прочных взаимовыгодных отношений, как с клиентами, так и с партнерами, может упрочить позицию банка в высококонкурентной банковской среде, в том числе и посредством предложения уникальных продуктов и услуг, как на федеральном, так и региональном уровне и несомненно доверия.

В основе создания прочных отношений с клиентами лежит предоставление им исключительного сервиса. Недостаточно просто предложить хорошую цену и надежный сервис банка, а еще важно добавление ценности, выходящей за рамки того, что ожидают клиенты. В целом модели взаимоотношений между клиентами и партнерами на рынке банковских услуг находятся в постоянно развитии.

Управление взаимоотношениями с клиентами и партнерами на рынке банковских услуг служит важнейшим элементом успеха в этой отрасли. В его основе лежит тезис о том, что лояльность и удовлетворенность клиентов являются ключевыми факторами долгосрочной прибыльности. Когда банковские организации понимают потребности и предпочтения своих клиентов, они могут развивать отношения, которые выдержат испытание временем.

Раздел 1. Клиенты и партнеры банков на рынке финансовых услуг как участники банковского рынка

Участники рынка финансовых, в том числе, банковских услуг могут быть разделены на несколько категорий. В первую очередь, это банки — основные «игроки» на данном

рынке. Банки предоставляют широкий спектр финансовых услуг, включая кредитование, хранение денежных средств и управление активами. Они являются ключевыми посредниками между клиентами и другими участниками рынка.

Ещё одной категорией участников рынка финансовых услуг являются страховые компании. Они предлагают клиентам защиту от различных рисков и выплачивают компенсации при наступлении страховых случаев. Страховые компании также инвестируют денежные средства клиентов для получения доходности и обеспечения выплат по страховым полисам.

Другой важный участник рынка — инвестиционные фонды. Они привлекают деньги от инвесторов и вкладывают их в различные активы, такие как акции, облигации, недвижимость и другие финансовые инструменты. Инвестиционные фонды играют ключевую роль в формировании портфелей для клиентов, обеспечивая им доступ к различным классам активов.

Необходимо также упомянуть брокерские компании, которые осуществляют операции на финансовых рынках от имени клиентов. Брокеры предоставляют доступ к различным финансовым инструментам и помогают клиентам осуществлять покупку и продажу активов. Они играют роль посредников между инвесторами и рынком.

Партнеры на рынке финансовых услуг — это частные лица или организации, вложившие свой капитал с целью предоставления доступа к конкретным компаниям и продуктам, связанным с финансами, таким как инвестиции, страхование, ипотека, банковские услуги и так далее.

Таким образом, каждый участник этого рынка имеет свою специализацию и выполняет определенную функцию.

Взаимодействие между ними позволяет создать благоприятные условия для развития финансовой системы и экономики в целом, обеспечивает эффективное функционирование рынка и удовлетворение потребностей клиентов. Одним из наиболее интересных событий для банковских организаций стала интеграция системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) во многие сферы своей деятельности.

Эта технология позволяет специалистам по работе с клиентами отслеживать взаимодействие и вовлеченность клиентов на протяжении всего периода сотрудничества с определенным банком. Она может использоваться даже в качестве метода прогнозирования в отношении тенденций развития рынка и спроса, на основе данных анализа поведения клиентов, собираемых в течение длительного времени из различных источников.

Для совершенствования управления взаимоотношениями с клиентами и партнерами на рынке банковских услуг, банкам важно выстраивать маркетинговую стратегию, которая была бы основана на следующих направлениях.

1. Важно выстроить такую организационную культуру банка, которая с учетом информирования, обучения и вовлечения сотрудников, должна всегда соответствовать высокому уровню клиентаориентированности.

2. Важно в процессе обучения сотрудников охватывать все направления взаимодействия с клиентами, и в call-центре, POS-продажах и просто в ежедневном операционном общении с клиентами. В необанках и lifetime-советниках, как направлениях банковских инноваций, безусловно, важно наладить процесс взаимодействия с клиентами. Омниканальная модель в обслуживании клиентов и партнеров банковских организаций, является важным направлением внедрения в деятельность банков.

Эта модель крайне актуальна в направлении взаимодействия с клиентами. Модель предполагает не только различные инструменты высокого уровня банковского сервиса и комплекса банковских услуг, а еще обязательном условием действия этой модели взаимодействия клиентов и партнеров является то, что вне зависимости от выбранных каналов связи, все клиенты и партнеры банка получают качественный сервис, вне того, «премиум» они клиенты или нет.

Помимо стандартных инструментов, в общении с банковской организацией, клиенты и партнеры постоянно и часто используют разные соцсети, чтобы можно было бесшовно переходить из одной социальной сети в другую. Также необходимым условием является постоянное совершенствование автоматизированного мониторинга и анализа клиентских обращений в колл-центры.

3. Совершенствование предложений и оформления банковских продуктов. Люди устали от назойливых предложений ненужных услуг. Ставя не перегружать клиентов, банк может персонализировать это направление и предлагать продукты только тем, кому они действительно интересны, то есть действовать в рамках таргетированной рекламы.

4. CRM для банка.

Банки расширяют свою клиентскую базу, находя новых клиентов среди компаний и физических лиц, и продавая им новые или обновленные банковские услуги и продукты, в том числе, и благодаря партнерам, а партнерские компании (торговые предприятия, агрегаторы, платформы и т.п.) от этого имеют за каждого нового клиента для банка свои комиссионные вознаграждения.

Именно комплекс партнерских программ является современным, актуальным и эффективным инструментом в интернет-продажах, который дает компаниям-партнерам банка возможность заработать дополнительный доход, привлекая в банк новых клиентов.

Среди корпоративных клиентов, таких, как финансовые директоры, казначеи компаний, руководители крупных департаментов и финансовых подразделений в финансовых и не только, компаниях различных организационных структур и т.п., можно выделить большое количество именно тех, кто хотел бы получить положительный, максимально удобный, простой и, как правило, моментальный (имеется ввиду конкретная услуга) и важный опыт взаимодействия, выстраивая эффективные взаимоотношения с банками.

Исследование BCG «Corporate Treasury Insights 2021» [1] определило в своей аналитической записке по результатам исследования три направления из основных ожиданий финансовых директоров и казначеев от партнерских взаимоотношений с банком:

1) такие востребованные и характерные для всех клиентов банковской организации черты банковской услуги, как: простота, качество и цена;

Клиенты банков отметили, что для них это важнее, чем функциональный инструментарий банковских продуктов и услуг;

2) необходимость в том, что в качестве системного интегратора должен во взаимоотношениях с партнерами и клиентами вступать сам банк, и при этом параллельно выстраивать экосистему банковских услуг, используя для этого собственные идеи и партнерские и клиентские предложения и пожелания;

3) применять процессы цифровизации и ИТ-компетенции в реализации клиентско-продуктовых инициатив банка.

Однозначно, рост продаж того или иного банка, за счет внутренней оптимизации, еще не исчерпан: например, не исчерпаны предложения по повышению эффективности организации продаж, внедрению более продвинутых систем клиентоориентированного ценообразования или снижение затрат, а также ускорения организационных процессов за счет точечной автоматизации.

В такой ситуации, как сегодня, направления цифровизации в рамках совершенствования взаимоотношений с клиентами и партнерами на рынке финансовых услуг, в первую очередь, при предоставлении корпоративных услуг, безусловно, закладывают и решают задачи долгосрочных стратегий роста и его долгосрочных финансовых перспектив.

CRM-системы и взаимоотношения с партнерами и клиентами на примере Банка (ПАО) ВТБ

Одним из инновационных направлений деятельности банков является интеграция системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) во многие сферы банковской деятельности.

Эта технология позволяет специалистам по работе с клиентами отслеживать взаимодействие и вовлеченность клиентов на протяжении всего периода сотрудничества с банком. Она может использоваться даже в качестве метода прогнозирования в отношении тенденций развития рынка и спроса, на основе данных анализа поведения клиентов, собираемых в течение длительного времени из различных источников.

CRM-система — это программное обеспечение (сервис, который на сегодняшний день реализован в виде облачного сервиса и работает по подписке), призванное помочь компании (в данном случае банку) управлять клиентским опытом. CRM-системы, использующие такие передовые технологии, как обработка естественного языка (NLP) и анализ настроений текста, позволяют клиентам банка более эффективно взаимодействовать с персоналом на всех уровнях обслуживания в самом банке. Они также позволяют автоматизировать программы реагирования на запросы клиентов с учетом их индивидуальных потребностей, но при этом предоставлять полезные рекомендации и ответы в случае необходимости.

Кроме того, цифровые технологии позволяют легко интегрировать их в существующие процессы, например, в процесс привлечения новых клиентов, что способствует более тесному взаимодействию с ними, чем когда-либо ранее.

Банки не ограничиваются использованием новых инновационных технологий, а распространяют свои усилия и на другие области, такие как искусственный интеллект (ИИ), машинное обучение (МО), аналитика Больших Данных, автоматизация и блокчейн в рамках таких корпоративных процессов, как оценка рисков, выявление мошенничества и так далее.

Более того, банки инвестируют значительные средства в создание собственных команд, которые специализируются исключительно на разработке этих современных решений. Таким образом, они рассчитывают получить впечатляющие результаты, используя все преимущества этих передовых технологий.

Рассмотрим основные направления совершенствования управления взаимоотношениями с клиентами и партнерами на рынке банковских продуктов и услуг. Банки и в дальнейшем планируют выступать с новыми CRM-инициативами: благодаря передовым технологиям в сочетании с их креативным использованием, клиенты будут получать качественное персональное обслуживание и сопряженное с повышенным удобством.

Об одном из последних примеров такой практики рассказано в пресс-релизе ВТБ банка от 18.08.2023, в котором говорится, что лица с ограниченными возможностями слуха могут при получении банковской услуги в банке ВТБ, всевозможные консультации на языке жестов. Это нововведение внедряется в формате пилотного проекта, на базе Акселератора ВТБ, включающего, прежде всего, комплекс информационных ресурсов, которым могут пользоваться и он будет понятен и удобен для такой категории клиентов - клиентов со сниженным слухом, тугоухостью, глухотой. Он могут получить ряд необходимых им консультаций по использованию продуктовых линеек и услуг банка. Это можно сделать при введении ими своего письменного запроса в формате чат-бота. Ответ приходит в формате интерактивного аватара – реалистичной модели 3D-переводчика с языка жестов на основе русской лексики (русского языка) и представлен образом сотрудника банка [1].

Примечательно, что Банк ВТБ (ПАО) стал первым банком в России, который вводит в эксплуатацию цифровой аватар для консультации неслышащих клиентов на родном для них жестовом языке. Более того, по результатам тестирования практически 90% респондентов отметили высокий уровень удовлетворенности данным сервисом [2].

Важно и дальше оптимизировать программы CRM, применяемые в банках. Важно в отношении CRM оптимизировать работу в следующих направлениях:

1. Оптимизировать работу персонала.

2. Сегментировать клиентов по этапам продаж (построение воронок продаж, контроль движения клиентов в воронках продаж и др.). Это индивидуальный подход к потребителям, для того, чтобы учитывать их запросы.

3. Организовывать бизнес-процессы (контроль, анализ, прогнозирование), по разнообразию продуктов, по базе клиентов, по работе с индивидуальными и корпоративными клиентами.

4. Внедрять партнерские программы банков.

Партнерские программы, реализуемые банками, представляют собой перспективной направление получения основного или дополнительного дохода для клиентов (физлиц) и компаний-партнеров [3].

Кроме того, на данный момент все больше повышается коэффициент использования за счет увеличения благоприятных сценариев в отношении эффективности затрат и бюджетов, а команда менеджеров получает компактную видимость и контроль над более высокими показателями эффективности [4].

Кроме того, банки применяют различные методы оценки рисков при работе с потенциальными новыми или существующими партнерами, которые демонстрируют трудности в выполнении своих обязательств или нарушают ранее согласованные обеими сторонами договорные соглашения. Это позволяет банку эффективно выявлять потенциальные риски, связанные с ведением бизнеса с теми или иными компаниями-партнерами, еще до заключения каких-либо соглашений.

Основными рекомендациями для совершенствования системы управления взаимоотношения с клиентами и партнерами при предоставлении банковских продуктов и услуг в конкурентной среде можно назвать:

– применение программы обучения консультантов и других категорий сотрудников в работе с клиентами и партнерами;

– реорганизация имеющихся систем управления взаимоотношения с клиентами и партнерами в банке и корректировка стратегии в этом аспекте;

– внедрение программы по приему на работу людей с ограниченными возможностями по состоянию здоровья;

– разные методики управления корпоративной культурой, ведь она является важнейшей составляющей системы управления взаимоотношения с клиентами и партнерами банка;

– дальнейшее совершенствование системы CRM-банка в аспекте совершенствования работы с клиентами и партнерами банков;

– проведение опроса и анкетирования среди клиентов и партнеров по вопросам мотивации персонала в рамках клиентоориентированности и создания привлекательности для клиентов и партнеров, для внедрения разработанных и корректировки имеющихся систем управления взаимоотношения с клиентами и партнерами в подразделениях банка.

Подводя итоги, отметим, что на уровень взаимодействия банка с клиентами и партнерами при предоставлении банковских услуг, в рамках совершенствования взаимоотношений с ними, влияет много факторов, связанных не только с рейтингом банка и его финансовыми показателями, или даже масштабом охвата клиентской базы и количества заключенных договоров по партнерским программам, а еще и доброе имя банка, его репутация, гудвилл, популярность, привлекательность и узнаваемость банка, его конкурентные преимущества, престиж, признательность клиентов и положение на рынке.

Список источников

15. 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.

16. Исследование BCG «Corporate Treasury Insights 2021» // URL:<https://www.rbc.ru/economics/12/10/2021/6164b4bf9a79476d38befead?ysclid=lphiig0n1n82971911> (Дата обращения 20.08.2024).

17. Клиенты с нарушениями слуха смогут получить консультацию в ВТБ на жестовом языке [Электронный ресурс] // vtb.ru. – URL:<https://www.vtb.ru/about/press/news/?id=198951> (Дата обращения: 17.08.2024).

18. Сотрудничество с ВТБ [Электронный ресурс] // vtb.ru. – URL:<https://www.vtb.ru/credit-organizations/sotrudnichestvo/> (дата обращения: 17.08.2024).

19. Гоманюк А.С. Преимущества системы CRM для бизнеса//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №6. С. 269-272

Информация об авторе

Проценко Александр Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Protsenko Alexander Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Решетников Николай Сергеевич

Московская международная академия

Информационные технологии как основа успешного кросс-докинга

Аннотация. В статье рассматривается роль информационных технологий в обеспечении успешного кросс-докинга — процесса, который минимизирует время хранения товаров и ускоряет их перемещение в логистической цепи. Подчеркивается значение автоматизации, IoT, больших данных и искусственного интеллекта для оптимизации операций. Проанализированы современные тенденции и перспективы технологической интеграции, а также ключевые вызовы, такие как кибербезопасность и интеграция новых систем. В заключение сделан вывод о необходимости стратегического подхода для эффективного внедрения IT-решений в практику кросс-докинга.

Ключевые слова: кросс-докинг, логистическая стратегия, информационные технологии, системы управления, стратегический подход, IT - решения.

Reshetnikov Nikolay Sergeevich

Moscow International Academy

Information technology as the basis for successful cross-docking

Annotation. The article examines the role of information technology in ensuring successful cross-docking, a process that minimizes the storage time of goods and accelerates their movement in the logistics chain. The importance of automation, IoT, big data and artificial intelligence for optimizing operations is emphasized. The current trends and prospects of technological integration are analyzed, as well as key challenges such as cybersecurity and integration of new systems. In conclusion, it is concluded that a strategic approach is necessary for the effective implementation of IT solutions in the practice of cross-docking.

Keywords: cross-docking, logistics strategy, information technology, management systems, strategic approach, IT solutions.

Кросс-докинг – это логистическая стратегия, при которой товары, поступающие на склад, практически сразу перераспределяются и отправляются к конечному потребителю или в другой пункт, минуя этап длительного хранения. Основное преимущество кросс-докинга заключается в значительном сокращении времени и затрат на хранение и обработку товаров [1].

Рассмотрим основные этапы формирования кросс-докинга.

Во - первых, это планирование и анализ потребностей. На данном этапе проводится анализ логистических потоков, текущих логистических операций, определение подходящих категорий товаров и выбор стратегических партнеров.

Во-вторых, это проектирование складских помещений. В рамках кросс-докинга необходимо планирование и создание необходимых складских помещений, предназначенных специально для кросс-докинговой обработки. Также следует учесть транспортные возможности с точки зрения наличия достаточного количества транспортных средств и оборудования для быстрой и эффективной доставки товаров.

В-третьих, это разработка IT-инфраструктуры. Требуется система управления складом (WMS), которая обеспечит автоматизацию процессов складирования и перераспределения товаров, а также будет интегрирована с партнёрскими системами (с системами поставщиков и клиентов для бесшовного обмена данными).

Процесс функционирования кросс докинга представлен на рисунке 1.

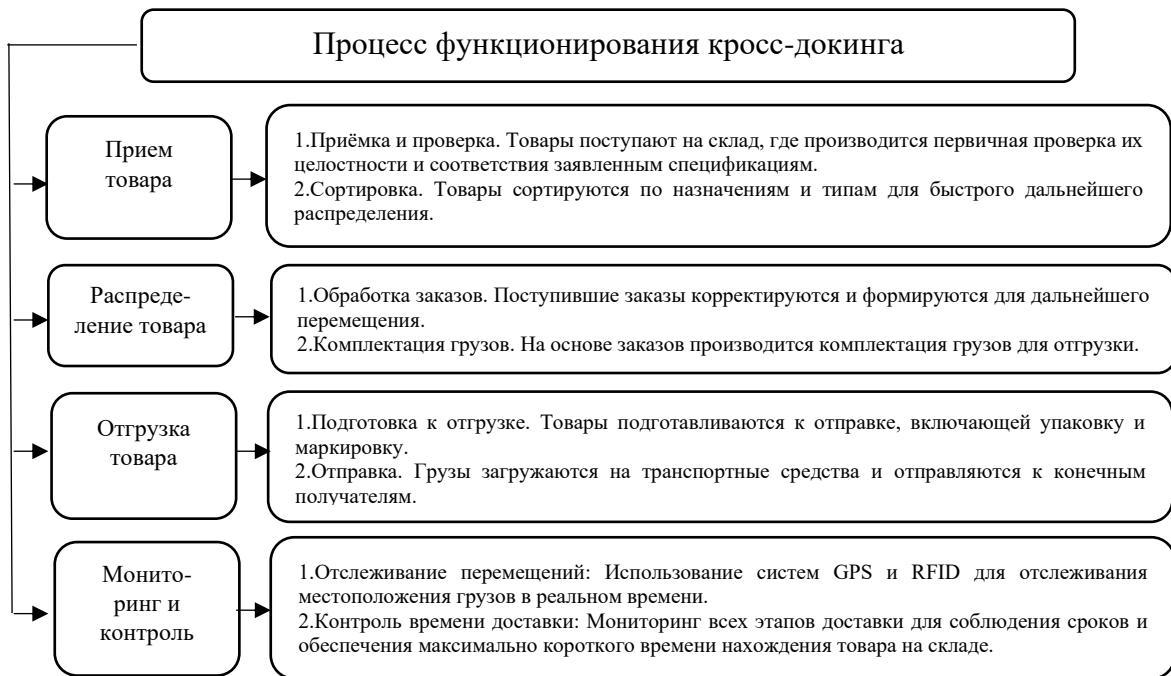


Рисунок 1 – Процесс функционирования кросс-докинга

1. Роль информации и ИТ в кросс-докинге

Облачные и локальные ИТ-решения играют ключевую роль в управлении кросс-докингом, обеспечивая гибкость, прозрачность и оперативность логистических процессов. Рассмотрим некоторые системы управления, применяемые в кросс-докинге.

1.WMS (Warehouse Management System). Система управления складом позволяет автоматизировать процессы приёма, обработки и отправки товаров. Она помогает отслеживать местоположение каждого товара в реальном времени, координировать действия персонала и оптимизировать складские операции.

Стоит отметить, что рынок систем управления складом (WMS) может показаться запутанным и сложным. Текущая ситуация на рынке WMS характеризуется неопределенностью и разнообразием. Существует множество решений, которые обозначаются как WMS, но далеко не все из них предоставляют полноценный функционал. Так, по мнению эксперта по логистике Николая Лобанова [2]: из 137 доступных систем лишь около 10% являются полноценными WMS, способными самостоятельно управлять складскими процессами на 80-90%. Говоря о типах таких систем, стоит сказать, что делятся на полноценные и учетные. Полноценные WMS предлагают широкий спектр функций для автоматизированного управления складом — от приемки и хранения до отгрузки и инвентаризации. Учетные системы, в свою очередь, основное внимание уделяют учету и базовым операциям, часто не предлагая глубокие возможности автоматизации и интеграции.

По мнению эксперта [2], три года назад рынок был более стабильным, со стабильным спросом на WMS-системы у среднего и крупного бизнеса. Компании искали способы оптимизации своей логистической деятельности, понимая необходимость автоматизации складских операций. С течением времени интерес к WMS-системам начал расти по мере того, как бизнесом стало важнее ускорять процессы и снижать издержки при помощи технологий. Это привело к увеличению числа предложений на рынке, но не всегда к улучшению их качества.

К проблемам функционирования систем управления складом (WMS) возможно отнести:

- разнообразие решений (из-за большого количества систем ориентироваться и делать правильный выбор становится сложно);

– недостаток функциональности (многие системы помечены как WMS, но не обеспечивают нужного уровня автоматизации и интеграции).

В перспективе возможно говорить о развитии технологий и росте конкуренции. Другими словами, с развитием технологий и повышением требований к эффективности WMS-системы будут продолжать развиваться, предлагая более глубокую интеграцию с другими бизнес-системами. Кроме того, вероятно появление новых игроков на рынке, что может стимулировать рост качества и функциональности предоставляемых решений.

2. TMS (Transportation Management System). Система управления транспортом оптимизирует логистические маршруты, обеспечивает контроль над перемещением грузов и координирует работу транспортных средств.

Сегодня рынок систем управления транспортом (TMS) в России представляется весьма разнообразным, что создаёт вызовы при выборе подходящего решения. По мнению эксперта по логистике Николая Лобанова [3] существует более 170 решений, которые различаются по функциональности, сложности и масштабу. Некоторые TMS-системы ориентированы на локальные доставки, в то время как другие предлагают возможности управления перевозками на межрегиональном или международном уровне.

По функциональному применению данная система разделяется на городскую доставку и межрегиональные перевозки. В первом случае это системы, решающие задачи оптимизации маршрутов и управления доставками внутри городов. Во втором это TMS, способные координировать длительные перевозки между городами и регионами, эффективно планируя маршруты и интеграции с различными транспортными средствами.

При выборе TMS важно учитывать несколько критических факторов:

- функциональность (поддержка всех необходимых задач, таких как планирование маршрутов, отслеживание грузов, интеграция с другими системами);
- масштабируемость (способность системы адаптироваться к изменениям объёмов перевозок и расширению бизнеса);
- интеграция (возможность интеграции с существующими ERP и WMS системами);
- удобство использования (простота интерфейса и обучения персонала);
- стоимость (баланс между функциональностью и ценой, включая затраты на внедрение и обслуживание).

3. Интегрированные ERP-системы (Enterprise Resource Planning), которые позволяют объединить информацию из различных бизнес-процессов в единую платформу, обеспечивая слаженную работу всех отделов компании.

По информации TAdviser [4] показывает распределение ERP-систем по отраслям в России, демонстрируя, что торговля занимает наибольшую долю с 15,4% всех установленных систем. Такой результат отражает высокий уровень потребности в автоматизации и интеграции бизнес-процессов в этой сфере.

Помимо торговли, значительные доли рынка ERP занимают:

- машиностроение (9,7%). Отрасль требует высоких уровней координации и технологической поддержки для оптимизации производственных процессов;
- строительство (8,1%). ERP-системы помогают управлять проектами, ресурсами и затратами, что критично в сложных строительных проектах;
- пищевая промышленность (6,5%). Автоматизация и контроль качества имеют ключевое значение для обеспечения эффективности и безопасности продукции;

Эти данные свидетельствуют о важности ERP-систем в различных секторах экономики и их роли в повышении операционной эффективности.

По предварительной оценке TAdviser [4], российский рынок ERP-систем в 2023 году сократился до 48,5 млрд рублей. Это снижение связано с уходом крупных зарубежных игроков, таких как SAP, чьи решения ранее доминировали на рынке. Даже несмотря на рост продаж от отечественных разработчиков, таких как «1С», рынок не смог компенсировать эту потерю.

К основным причинам снижения рынка возможно отнести уход зарубежных вендоров. Так, например, уход таких компаний, как SAP, создал пробел в корпоративных решениях, который сложно быстро заполнить отечественными разработками. Кроме того, это экономическая неопределенность, которая может влиять на решения компаний по внедрению или обновлению ERP-систем.

Аналитики полагают, что рынок может частично восстановиться к 2024 году, приблизившись к 63 млрд рублей. Это подразумевает несколько тенденций:

1. Импортозамещение. Развитие и адаптация отечественных ERP-систем могут компенсировать уход иностранных вендоров.

2. Рост отечественных решений. Компании, такие как «1С», продолжают активно развивать свои продукты, что стимулирует рынок.

3. Поддержка и инвестиции. Возможное государственное и частное финансирование для поддержки IT-отрасли может ускорить восстановление рыночных объемов.

Этот прогноз подчёркивает необходимость адаптации и инноваций среди отечественных поставщиков ERP, чтобы удовлетворить потребности бизнеса в условиях изменившегося рынка.

2. Будущее кросс-докинга

Кросс-докинг представляет собой ключевой элемент современных логистических систем, позволяя минимизировать время хранения товаров и ускорить процесс доставки. При этом, информационные технологии играют всё более значимую роль в реализации и оптимизации этого процесса. Рассмотрим перспективы развития и влияние IT на кросс-докинг.

К современным тенденциям возможно отнести автоматизация процессов. Другими словами, информационные технологии способствуют автоматизации различных операций в кросс-докинге, таких как приемка, учет и отгрузка товаров, что позволяет сократить время обработки и уменьшить количество ошибок. В этой связи нельзя не сказать об использовании IoT. Интернет вещей (IoT) позволяет постоянно отслеживать движение товаров и состояние оборудования, обеспечивая прозрачность и точность на всех этапах логистической цепи.

Не менее актуальным является применение Big Data и аналитики. Технологии больших данных позволяют анализировать огромные массивы информации в реальном времени, что улучшает планирование и прогнозирование логистических операций.

В перспективе развития видятся искусственный интеллект и машинное обучение. Они могут значительно улучшить процессы принятия решений в кросс-докинге. Это включает в себя оптимизацию маршрутов, распределение ресурсов и предсказание спроса. Помимо того, использование технологии блокчейн может обеспечить высокий уровень безопасности и прозрачности, предотвращая мошенничество и оптимизируя процесс документооборота [5;6]. А применение облачных технологий позволят интегрировать различные системы и платформы, обеспечивая доступ к данным в любое время и из любого места, что повысит гибкость и адаптивность операций [7].

Одним из главных вызовов является интеграция новых технологий в уже существующую инфраструктуру и обучение персонала для эффективного использования IT-решений. С увеличением зависимости от цифровых технологий возрастает риск кибератак, что требует усиления мер безопасности и защиты данных. Кроме того, внедрение передовых технологий требует существенных инвестиций, что может быть препятствием для небольших компаний.

Будущее информационных технологий в кросс-докинге обещает значительные изменения в управлении логистическими процессами. Совершенствование технологий приведёт к повышению эффективности, безопасности и прозрачности операций. Однако успешное внедрение новых решений потребует стратегического планирования, инвестиций и внимания к безопасности данных.

Список источников

1. Маслов Д.Д. Оптимизация цепей поставок с помощью технологии кросс-докинг / Д. Д. Маслов, Г. М. Овнанян, А. В. Прокопенков // Молодой ученый. — 2018. — № 28 (214). — С. 3-5.
2. 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.
3. Головань Т.В. Комплекс программных средств «Портал «Морской порт» как функциональный элемент механизма «Единого окна» / Т.В.Головань, Е.В.Филатова, В.В.Тонконог // Вестник Российской таможенной академии. № 2 (47) – Люберцы: Российская таможенная академия, 2019. (Журнал включен в перечень ВАК, № 521).
4. 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
5. Golovan T.V., Tonkonog V.V. Integration of the softwage package «Portal sea port» and the electronic declaration center with blockchain technology (for example port of Novorossiysk). Labour and Social Relations Journal. 2020. T.31. №2. C.34-51.
6. Иванов В.М. Концепция кросс-докинга и перспективы ее использования в России / В.М.Иванов, М.А. Кербникова. Труды 22-го международного научно-промышленного форума. 2020.
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.

Информация об авторе

Решетников Николай Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Reshetnikov Nikolay Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Сайкин Денис Витальевич

Московская международная академия

Российская логистика: переориентация направлений и изменения в структуре

Аннотация. Логистическая система Российской Федерации находится под значительным влиянием западных санкций, введенных в ответ на различные геополитические события. Эти санкции затрагивают широкий спектр экономической деятельности, включая транспортировку, импорт и экспорт товаров, доступ к технологиям и финансированию. В статье представлен анализ данных таможенной статистики за 2023 год, показывающий, что Россия продолжает оставаться активным участником международной торговли, несмотря на внешние и внутренние вызовы. Рассмотрена текущая ситуация по усилению торговых связей России со странами, которые сохраняют дружественные отношения. Обозначены тенденции торгового сотрудничества России как со странами с уже сформированными экономическими взаимоотношениями, так и со странами с перспективными для России рынками.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, санкционная политика, дружественные страны, перспективы развития.

Denis Vitalievich Saikin

Moscow International Academy

Russian logistics: reorientation of directions and changes in the structure

Annotation. The logistics system of the Russian Federation is significantly influenced by Western sanctions imposed in response to various geopolitical events. These sanctions affect a wide range of economic activities, including transportation, import and export of goods, access to technology and financing. The article presents an analysis of customs statistics data for 2023, showing that Russia continues to be an active participant in international trade, despite external and internal challenges. The current situation of strengthening Russia's trade relations with countries that maintain friendly relations is considered. The trends of Russia's trade cooperation are outlined both with countries with already formed economic relations and with countries with promising markets for Russia.

Keywords: foreign trade turnover, sanctions policy, friendly countries, development prospects.

Экономика России сталкивается с серьёзными вызовами в связи с введением санкций западными странами в 2022 году. Эти санкции затрагивают как экспорт, так и импорт, нарушая установленные цепи поставок и оказывая значительное воздействие на различные отрасли экономики. Ограничения на экспорт привели к сведению к минимуму рынков быта на Западе, что привело к необходимости переориентации экспорта на другие регионы, такие как Азия, Африка и Латинская Америка. Установление тарифных и нетарифных барьеров со стороны западных стран существенно затруднили поставки российской продукции. Кроме того, запреты на ввоз высокотехнологичных товаров, включая микроэлектронику, программное обеспечение и оборудование для различных отраслей, затруднили технологическую модернизацию промышленности и нарушили поставки комплектующих для машиностроения, автомобилей и авиационной промышленности.

1. Анализ внешнеторгового оборота России

Внешнеторговый оборот является важным показателем экономической активности страны, отражающим объем международных торговых операций. Рассмотрим основные

асpekты внешнеторгового оборота России, его структуру, динамику и ключевые изменения, произошедшие в последние годы.

Представим динамику объема товарооборота в млрд. долл. США в таблице 1 и на рисунке 1 [1].

Таблица 1 - Динамика объема товарооборота России за 2010-2023 гг., млрд.долл.США

Год	Товарооборот, млрд.долл.США	Экспорт, млрд.долл.США	Импорт, млрд.долл.США
2010	625,9	397	228,9
2011	822,5	516,7	305,7
2012	842	524,7	317,2
2013	842,2	527,2	314,9
2014	784,4	497,3	287
2015	526,4	343,5	182,9
2016	468,1	285,6	182,4
2017	585,1	357,2	227,8
2018	688,1	449,5	238,4
2019	672	424,6	247,3
2020	572,6	338,6	234
2021	789,4	493,3	296,1
2022	847,8	592,5	255,3
2023	710,1	425,1	285,1

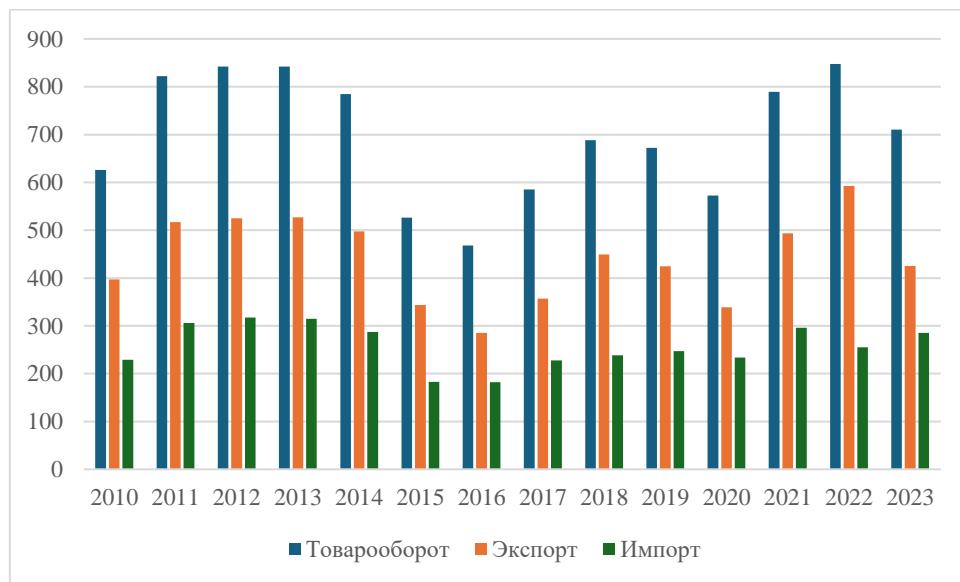


Рисунок 1 – Динамика объема товарооборота России за 2010-2023 гг., млрд.долл.США

Таким образом, внешнеторговый оборот России достиг максимального значения в 2022 году.

На основе данных таможенной статистики [2], можно сделать следующие выводы о состоянии внешнеторгового оборота Российской Федерации в 2023 году:

- внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2023 году составил 710,1 млрд долларов США, что свидетельствует о сокращении на 16,2% по сравнению с 2022 годом.
- экспорт: Экспортные поставки составили 425,1 млрд долларов США, что на 28,3% меньше по сравнению с предыдущим годом.
- импорт: Импорт, напротив, вырос на 11,6%, составив 285,1 млрд долларов США.

По данным таможенной статистики, основой российского экспорта в 2023 году являлись минеральные продукты, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 61,2%. В 2022 году этот показатель составлял 66,1%, что свидетельствует о некотором снижении доли минеральных продуктов в общем объеме экспорта [3].

Экспортная структура России в 2023 году демонстрирует множество изменений по сравнению с предыдущим годом, что отражает как экономические реалии, так и внешнеэкономические условия. Рассмотрим более подробно ключевые категории экспорта и их динамику.

1. Экспорт металлов и изделий из них: доля в экспорте: 14,1% (в 2022 году – 11,9%). Увеличение доли экспорта металлов означает, что данная категория товаров становится всё более важной для российской экономики. Это связано с мировой конкуренцией и растущим спросом на сталь, алюминий и другие цветные металлы, особенно на азиатских рынках.

2. Продовольственные товары и сырье для их производства: (доля в экспорте: 10,1% (в 2022 году – 7,0%). Значительный рост доли экспорта продовольственных товаров на 3,1 процентного пункта указывает на успешную диверсификацию российского экспорта. Сельскохозяйственная продукция, включая зерно, подсолнечное масло и мясо, стала важной статьей, что актуально в условиях глобальных продовольственных кризисов.

3. Продукция химической промышленности: (доля в экспорте: 6,4% (в 2022 году – 7,1%). Снижение доли экспорта химической продукции может быть связано с потерей традиционных рынков сбыта, а также с изменениями в мировых ценах на основные химикаты и удобрения.

4. Машины, оборудование и другие товары: (доля в экспорте: 5,4% (в 2022 году – 5,2%). Хотя доля экспорта машин и оборудования осталась сравнительно стабильной, отсутствие значительного роста подчеркивает необходимость дальнейшей работы в этом направлении. В условиях санкций, ограничивающих возможность импорта технологий, необходимо развивать собственные производственные мощности и усиливать внутренние инновации.

5. Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия: (доля в экспорте: 2,3% (в 2022 году – 2,4%). Доля этой категории остается стабильной. Россия продолжает поставлять лесоматериалы в страны Азии и Европы. Однако падение экспорта в страны Запада подчеркивает необходимость диверсификации направлений сбыта.

На основании данных таможенной статистики, структура импорта России в 2023 году претерпела значительные изменения по сравнению с предыдущим годом. Рассмотрим ключевые категории импорта и динамику их удельного веса.

1. Машины, оборудование и другие товары: (доля в импорте: 51,1% (в 2022 году – 46,0%). Значительный рост доли машин и оборудования в импорте свидетельствует об увеличенной потребности России в техническом оборудовании и высокотехнологичных продуктах. Это может быть связано с необходимостью модернизации производственных мощностей и технологической инфраструктуры в условиях импортозамещения и санкций.

2. Продукция химической промышленности: (доля в импорте: 19,5% (в 2022 году – 22,4%). Снижение доли продукции химической промышленности в импорте может быть обусловлено как уменьшением внутренних потребностей, так и успешным развитием отечественного производства химических продуктов.

3. Продовольственные товары и сырье для их производства: (доля в импорте: 12,3% (в 2022 году – 14,0%). Сокращение доли продовольственных товаров и сырья для их производства указывает на укрепление позиции отечественного сельского хозяйства и увеличенную самодостаточность России в продовольственной сфере.

4. Металлы и изделия из них: (доля в импорте: 6,7% (в 2022 году – 7,5%). Небольшое снижение доли металлов и изделий из них в общем объеме импорта может быть связано с увеличением внутреннего производства и ростом переработки отечественного сырья.

5. Текстильные изделия и обувь: (доля в импорте: 6,7% (в 2022 году – 6,2%). Незначительное увеличение доли текстиля и обуви в импорте может свидетельствовать о восстановлении потребительского спроса на эти товары после пандемии.

6. Минеральные продукты: (доля в импорте: 1,9% (в 2022 году – 2,1%). Снижение доли минеральных продуктов в импорте, хоть и незначительное, может быть связано с укреплением внутреннего производства и уменьшением зависимости от импортного сырья.

В целом, анализ структуры импорта России в 2023 году показывает значительные изменения в приоритетах и структурных составляющих. Эти изменения подчеркивают текущие экономические стратегии и реалии России, свидетельствуя о попытках адаптации к новым условиям и укрепления собственной экономической базы в условиях глобальных вызовов.

Торговые партнеры России в 2023 году демонстрируют значительные изменения по сравнению с предыдущими годами. Рассмотрим структуру внешнеторгового оборота с ключевыми регионами и анализируем причины таких изменений:

1. Страны Азиатского региона: (доля в общем объеме товарооборота: 69,6% (рост на 13,4% по сравнению с 2022 годом).

2. Европейские страны (доля в общем объеме товарооборота: 23% (снижение на 54% по сравнению с 2022 годом).

3. Страны Американского континента: (доля в общем объеме товарооборота: 3,8% (снижение на 27,1% по сравнению с 2022 годом).

4. Страны Африки: (доля в общем объеме товарооборота: 3,4% (рост на 37,0% по сравнению с 2022 годом).

В 2023 году внешнеторговый оборот России претерпел значительные изменения под воздействием различных факторов, таких как экономические санкции, колебания цен на сырьевые товары и изменения в глобальной экономике, что отразилось на взаимодействии с торговыми партнерами.

Торговые партнеры России

Логистика и транспортировка являются ключевыми элементами во внешнеэкономической деятельности любой страны, и Россия не является исключением. В текущей международной обстановке эффективное управление логистическими процессами становится еще более важным для обеспечения стабильности и роста внешней торговли.

В настоящее время Россия активно развивает и укрепляет экономические взаимоотношения с рядом дружественных государств, что позволяет расширить рынок сбыта и нивелировать негативные последствия санкций со стороны западных стран [4].

1. Государства с уже сформированными экономическими взаимоотношениями: Азербайджан, Беларусь, Казахстан и Узбекистан [4].

Азербайджан. Географическая близость и исторически сложившиеся связи способствуют тесному экономическому сотрудничеству, особенно в энергетической отрасли и транспорте.

Беларусь. Сотрудничество охватывает широкий спектр отраслей, включая сельское хозяйство, машиностроение и нефтехимию. Белоруссия является важным партнером в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

Казахстан. Стратегический партнер в Центральной Азии с активным товарооборотом в области энергетики, металлов и химической продукции.

Узбекистан. Принимает участие в развитии транспортных коридоров и сельскохозяйственной торговли. Укрепляются отношения в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

2. Азия и Ближний Восток: Алжир, Вьетнам, Египет, Китай, Индия и Турция [5;6].

Алжир. Важный партнер в области энергетики и других сырьевых ресурсов. Алжир играет роль ключевого рынка для экспорта российской сельскохозяйственной продукции и технологий.

Вьетнам. Развивается сотрудничество в области торговли морепродуктами, сельскохозяйственной продукции и текстиля. Подписаны соглашения о свободной торговле в рамках ЕАЭС.

Египет. Активно развиваются проекты в энергетической сфере, включая строительство атомных электростанций. Египет также важен как партнёр по экспорту зерна и других продовольственных товаров.

Китай. На данный момент крупнейший торговый партнёр России. Сотрудничество включает энергетическую отрасль, машиностроение и агропромышленный комплекс.

Индия. Значимый партнёр в фармацевтике, ИТ и энергетике. Развиваются проекты в сфере инфраструктуры и обороны.

Турция. Важный торговый и транзитный партнёр, развиваются проекты в энергетике и строительстве. Турция также является важным рынком для российского экспорта зерна и других сельскохозяйственных товаров.

3. Потенциально перспективные рынки: Латинская Америка, Африка и Юго-Восточная Азия [7].

Латинская Америка: Бразилия, Аргентина и Чили являются перспективными партнёрами для экспорта российских технологий, аграрной продукции и metallurgических товаров.

Африка: страны, такие как Нигерия и ЮАР, предоставляют возможности для экспорта сельскохозяйственной продукции, энергетических технологий и медицинского оборудования.

Юго-Восточная Азия: Индонезия, Таиланд и Филиппины имеют значительный потенциал для торговли с Россией в таких отраслях, как агропромышленный комплекс и машиностроение.

4. Страны с востребованностью в определенных категориях товаров: Малайзия, Кения, Марокко и другие [8].

Малайзия. Перспективный рынок для экспорта российских технологий и продукции лесопромышленного комплекса.

Кения. Сотрудничество в области сельского хозяйства и энергетики. Кения заинтересована в российской технике и удобрениях.

Марокко. Развиваются отношения по линии экспорта фосфатных удобрений, сельскохозяйственной продукции и железнодорожного оборудования.

Другие страны. Россия активно ищет новые рынки сбыта, что способствует диверсификации экспортных потоков.

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность России основывается на разностороннем сотрудничестве с многочисленными партнёрами. Для успешного продвижения экспорта на новые рынки необходимо учитывать и совершенствовать логистические цепочки.

Ключевыми направлениями по мнению автора являются: упрощение таможенных процедур и параллельный импорт. Упрощение таможенных процедур при перемещении товаров является важным аспектом для улучшения международной торговли, сокращения временных и финансовых затрат, повышении эффективности логистических цепочек. Для достижения этих целей внедряются различные меры и инструменты. Это комплексный процесс, включающий в себя правовое регулирование, внедрение новых технологий и методов управления. Целью всех этих мероприятий является создание более эффективной и быстрореагирующей таможенной системы, которая сможет лучше поддерживать мировую торговлю и экономическое развитие. Параллельный импорт, в свою очередь, позволяет обойти ограничения и санкции, направляя товары через третьи страны и диверсифицируя поставки.

Необходима постоянная адаптация законодательства и практик для балансирования интересов потребителей, импортеров и правообладателей.

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. 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
3. 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.
4. Российские экспортеры осваивают новые рынки / [Электрон.ресурс] //Коммерсант. URL: Торгпреды РФ: российские экспортеры стали активнее интересоваться освоением новых рынков (kommersant.ru) Торгпреды РФ: российские экспортеры стали активнее интересоваться освоением новых рынков (kommersant.ru) (дата обращения 29.07.2024 г.)
5. Tonkonog V.V. Features of the formation and functioning of transport and logistics centers / V.V.Tonkonog, N.N.Gubachev // Labour and Social Relations Journal. Труд и социальные отношения. 2023. Т.34. №6. С.112-120.
6. Черноносова Н.В. Перестройка логистической деятельности в условиях санкций. Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. 2022, Vol. 12, Is. 10A. Стр. 270-275.
7. Моисеенкова С.В. Параллельный импорт и другие экономические меры как ответ на санкции против России / С.В.Моисеенкова, В.В.Тонконог // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф.Ушакова, 2023 №4 (45). С.72-74.
8. 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.

Информация об авторе

Сайкин Денис Витальевич, аспирант, Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Saikin Denis Vitalievich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Смирнов Евгений Николаевич
Московская международная академия

Управление безопасностью бизнес-структур в современных экономических реалиях

Аннотация. Статья посвящена исследованию управления безопасностью бизнес-структур в современных экономических реалиях, имеющих значительное влияние на функционирование и устойчивость предприятий. Актуальность темы обусловлена изменчивостью экономической среды, в которой функционируют современные предприятия.

Обзор литературы показывает недостатки существующих подходов и необходимость их переосмыслиения в условиях новых вызовов. Кроме того, статья классифицирует риски, с которыми сталкиваются бизнес-структуры, и описывает методы их оценки и анализа, приводя примеры для различных отраслей.

Важное внимание уделяется стратегиям управления безопасностью в условиях неопределенности, в процессе разработки и внедрения которых необходимо оптимизировать процессы и использовать успешные кейс-стадии. Также рассматриваются инновационные подходы, включая применение технологий и развитие человеческого капитала как критически важных элементов обеспечения безопасности.

В заключение подведены итоги исследования, предложены практические рекомендации для бизнес-структур и обозначены перспективы дальнейших исследований в области управления безопасностью, что делает данную статью полезным источником информации для руководителей и специалистов, работающих в сфере управления безопасностью в условиях постоянно меняющегося экономического ландшафта.

Ключевые слова: управление безопасностью, бизнес-структуры, экономические реалии, риски, кибербезопасность, стратегии, оптимизация, инновации.

Smirnov Evgeny Nikolaevich
Moscow International Academy

Security management of business structures in modern economic realities

Annotation. The article is devoted to the study of security management of business structures in modern economic realities, which have a significant impact on the functioning and sustainability of enterprises. The relevance of the topic is due to the variability of the economic environment in which modern enterprises operate.

A review of the literature shows the shortcomings of existing approaches and the need to rethink them in the face of new challenges. In addition, the article classifies the risks faced by business structures and describes the methods of their assessment and analysis, giving examples for various industries.

Important attention is paid to security management strategies in conditions of uncertainty, during the development and implementation of which it is necessary to optimize processes and use successful case stages. Innovative approaches are also considered, including the use of technology and the development of human capital as critical elements of security.

In conclusion, the results of the study are summarized, practical recommendations for business structures are proposed and prospects for further research in the field of security management are outlined, which makes this article a useful source of information for managers

and specialists working in the field of security management in an ever-changing economic landscape.

Keywords: security management, business structures, economic realities, risks, cybersecurity, strategies, optimization, innovations.

В условиях быстро меняющегося глобального экономического ландшафта, управление безопасностью бизнес-структур стало одной из ключевых задач для компаний, стремящихся сохранить свою конкурентоспособность и устойчивость. Современные экономические реалии, такие как глобализация, цифровизация и регулярные экономические кризисы, обостряют риски, с которыми сталкиваются организации, и требуют поиска инновационных подходов к обеспечению безопасности. Бизнес-структуры должны не только защищать свои активы, но и быть готовыми эффективно реагировать на потенциальные угрозы, которые могут сильно повлиять на их операционную деятельность.

Целью данной статьи является систематизация знаний о современных методах и стратегиях управления безопасностью, а также анализ влияния актуальных экономических факторов на работу бизнес-структур. В рамках исследования сформулированы следующие задачи:

1. Определить основные компоненты системы управления безопасностью;
2. Классифицировать риски, угрожающие бизнес-структурям в современных условиях;
3. Оценить эффективность существующих стратегий и предложить возможности их оптимизации.

Обзор литературы показывает, что тема управления безопасностью бизнеса активно исследуется в теории и практике. Предыдущие исследования акцентировали внимание на понимании сущности управления безопасностью, его роли в снижении рисков и оптимизации бизнес-процессов. Однако до сих пор недостаточно внимания удалено влиянию современных экономических реалий, таких как риск кибератак и вирусов, волатильность финансовых рынков и изменения в международной торговле, на систему управления безопасностью. Это создает необходимость дальнейшего изучения и переосмысления подходов к управлению безопасностью, что и будет рассмотрено в данной статье.

Теоретические основы управления безопасностью

Управление безопасностью бизнес-структур охватывает комплекс мероприятий, направленных на защиту материальных, нематериальных и человеческих ресурсов организаций от разных видов угроз. С учетом современного контекста управления безопасностью понимается как системный процесс, в который входят идентификация, анализ и минимизация рисков, угрожающих бизнесу. Важной составляющей данного процесса является формирование стратегии, которая бы учитывала специфические особенности и потребности каждой отдельной компании.

В современных экономических реалиях управление безопасностью подразумевает не только меры по физической охране объектов, но и защиту информационных систем, управление рисками, связанными с киберугрозами, а также соблюдение норм соблюдения законодательства. Такой подход позволяет не только уменьшить вероятность возникновения инцидентов, но и минимизировать последствия выявленных угроз, прописывая конкретные действия на случай их реализации [11].

Управление безопасностью занимает центральное место в стратегии деятельности любой бизнес-структуры. Оно охватывает весь спектр действий, от базовых технологий безопасности до разработки корпоративной культуры, ориентированной на осознание и минимизацию рисков. Основная роль управления безопасностью заключается в следующем. Во-первых, защита активов. Эффективное управление безопасностью позволяет сохранить материальные и нематериальные активы компании, включая интеллектуальную собственность, данные клиентов и финансовые ресурсы. Во-вторых,

устойчивость к рискам. Бизнес-структуры, обладая налаженной системой управления безопасностью, существенно повышают свою устойчивость к экономическим атакам, правовым рискам и другим факторам, угрожающим их нормальному функционированию. В-третьих, повышение доверия. Надежная система управления безопасностью способствует повышению доверия со стороны клиентов, партнеров и акционеров, что, в свою очередь, улучшает репутацию компании на рынке. И в-четвертых, соответствие нормативным требованиям. В современном бизнесе крайне важно соблюдать законодательные и регуляторные требования, что требует внедрения стандартов управления безопасностью [4].

Таким образом, когда управление безопасностью рассматривается как важный элемент общекорпоративной стратегии, оно становится ключевым фактором, способствующим успешной работе и стабильному развитию бизнеса.

Система управления безопасностью бизнес-структуры состоит из нескольких ключевых компонентов, каждый из которых играет важную роль в создании устойчивой и эффективной структуры:

1. Анализ рисков. Включает в себя выявление и оценку потенциальных угроз, что позволяет понять уязвимости бизнеса и разработать соответствующие меры по их минимизации. Этап анализа рисков включает как качественные методы (интервью, опросы), так и количественные (статистический анализ данных).

2. Политики безопасности. Формирование документации, регламентирующей меры и процедуры безопасности. Это могут быть как внутренние инструкции, так и внешние стандарты (например, ISO 27001, ISO 22301), которые способствуют созданию структурированной системы.

3. Обучение и осведомленность сотрудников. Поскольку человеческий фактор является одним из основных источников рисков, регулярное обучение и повышение осведомленности сотрудников о необходимых мерах безопасности являются критически важными для предотвращения инцидентов.

4. Технологические меры. Внедрение современных технологий защиты информации, включая системы управления доступом, антивирусное программное обеспечение, шифрование данных и системы обнаружения вторжений.

5. Контроль и аудит. Регулярный мониторинг и аудит функционирования системы управления безопасностью позволяют выявлять недостатки и обновлять политику безопасности на основе актуальных данных и изменяющихся условий.

То есть, интеграция всех этих компонентов в единую систему позволяет бизнес-структурам эффективно управлять безопасностью, обеспечивать защиту от потенциальных угроз и минимизировать риски, способствуя устойчивому росту и развитию организации [1].

Современные экономические реалии и их влияние на безопасность бизнеса

Экономические кризисы, как правило, наносят серьезный ущерб всем сферам бизнеса, обостряя конкуренцию и создавая новые риски для устойчивости бизнес-структур. Последствия таких кризисов могут быть многообразными:

1. Сокращение объемов инвестиций. В условиях экономической неопределенности компании склонны к сокращению инвестиций, что может привести к снижению инновационной активности и, как следствие, к увеличению вероятности старения технологий и устаревания бизнеса.

2. Снижение спроса на товары и услуги. Рецессия или экономический спад неминуемо затрагивают потребительские расходы, что сказывается на доходах компаний и может привести к неустойчивым финансовым показателям. Сокращение доходов заставляет бизнес-структуры пересматривать свои стратегии управления безопасностью, а также уменьшать бюджет на защитные меры.

3. Увеличение мошенничества и правонарушений. В условиях кризиса возрастает вероятность правонарушений, включая коррупцию, присвоение средств и

киберпреступность [13]. Бизнесы становятся более уязвимыми к мошенническим действиям, так как сотрудники могут быть склонны к рисковым решениям.

4. Необходимость пересмотра корпоративных стратегий. Кризисы требуют от компаний быстрого реагирования и адаптации к новым условиям. Это нередко приводит к необходимости пересмотра подходов к управлению безопасностью, внедрению новых бюджетных мер и усилению контроля [2, 7, 8].

Таким образом, кризисы требуют от бизнес-структур гибкости и готовности к переменам, подчеркивая важность наличия устойчивой системы управления безопасностью.

С развитием информационных технологий и цифровых платформ бизнес-структуры сталкиваются с уникальными вызовами и угрозами, связанными с кибербезопасностью.

Увеличение числа кибератак, включая фишинг, ransomware и DDoS-атаки, ставит организации перед необходимостью внедрения комплексных систем защиты информации. Выросший объем данных, который обрабатывается бизнесами, делает их цельными объектами для злоумышленников. Поэтому возникает необходимость инвестирования в защиту. Интеграция современных технологий требует значительных финансовых вложений в системы киберзащиты, такие как антивирусные программы, firewall и другие меры защиты. При этом экономическая целесообразность таких инвестиций часто ставится под сомнение в условиях ограниченных ресурсов [5].

Применение новых технологий требует от сотрудников понимания рисков и методов защиты информации. Нехватка знаний может значительно повысить уязвимость бизнес-структуры, так как большинству кибератак предшествуют действия, неосторожные со стороны пользователей. С ростом числа происшествий в сфере кибербезопасности увеличивается и количество законов и норм, регулирующих защиту данных. Компании обязаны следовать этим требованиям, что приводит к дополнительным затратам и организационным изменениям.

Таким образом, новые технологии как вносят значительные улучшения в бизнес-процессы, так и создают новые риски, которые требуют гибкости в подходах к управлению безопасностью.

Глобализация открывает перед бизнес-структурами новые горизонты, но вместе с тем создает и ряд уникальных рисков. В условиях глобальной экономики компании сталкиваются с конкурентами со всего мира, что требует от них оптимизации своих процессов и безопасности, чтобы успешно функционировать на международных рынках. Глобализация в свою очередь приводит к увеличению длины и сложности цепочек поставок, вне зависимости от того, какое оборудование, материалы или услуги поставляются. Это создает дополнительные риски, связанные с потенциальными сбоями в поставках и уязвимостями в разных регионах.

И, конечно, геополитические риски. Текущие международные отношения могут влиять на стабильность рынка и защиту активов. Политическая нестабильность, экономические санкции и изменения в законодательстве могут существенно изменять условия ведения бизнеса за границей.

Таким образом, в условиях глобализации компании должны не только учитывать новые возможности, но и проводить полноценный анализ потенциальных угроз, связанных с международными операциями, что требует от них наличия гибкой и многоуровневой системы управления безопасностью.

В итоге, современные экономические реалии требуют от бизнес-структур не только адаптации к изменяющимся условиям, но и активного пересмотра подходов к управлению безопасностью, чтобы успешно преодолевать возникающие риски и устойчиво развиваться в условиях неопределенности.

Анализ рисков для бизнес-структур

Анализ рисков является важным аспектом управления любым бизнесом. Он позволяет организациям идентифицировать, оценить и минимизировать потенциальные

угрозы, которые могут повлиять на их деятельность. В данном разделе рассмотрим классификацию рисков, методы их оценки и анализа, а также примеры рисков, с которыми могут столкнуться предприятия в различных отраслях.

Риски можно классифицировать по различным критериям. Ниже приведены основные категории:

1. Финансовые риски: связаны с изменениями в рыночных условиях, валютными колебаниями, кредитными рисками и изменениями процентных ставок. Примером может служить рост процентной ставки, который увеличивает стоимость заимствований для компаний.

2. Операционные риски: связаны с внутренними процессами, системами и персоналом компании. Это могут быть проблемы с поставками, сбои в производственных системах или низкая квалификация сотрудников.

3. Стратегические риски: связаны с неправильным выбором стратегии развития или изменениями на уровне рынка. Например, компания, производящая традиционные автомобили, может столкнуться с рисками, связанными с переходом к электромобилям.

4. Репутационные риски: возникают из-за негативного восприятия компании общественностью. Например, кампании в социальных сетях могут резко повлиять на имидж бренда.

5. Регуляторные риски: возникают в результате изменения законодательства или нормативных актов. Например, новые экологичные требования могут потребовать от бизнеса значительных инвестиций в модернизацию технологий [3, 8].

Существует также несколько методов, которые позволяют оценить и проанализировать риски:

1. Качественный анализ: включает идентификацию рисков и их оценку с использованием экспертных мнений и опросов. Этот метод хорошо подходит для начала работы с рисками, позволяя быстро получить представление о ситуации.

2. Количественный анализ: включает использование статистических методов для количественной оценки рисков. Примеры включают анализ вариантов и моделирование Монте-Карло, которые помогают определить вероятности и потенциальные потери.

3. SWOT-анализ: позволяет оценить сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы, что дает возможность понять, какие риски являются наиболее значительными.

4. Метод сценариев: заключается в разработке различных сценариев, в которых оцениваются возможные последствия конкретных рисков. Это позволяет организациям подготовиться к различным исходам [9, 12].

Подводя итог, можно сказать, что анализ рисков является важным элементом стратегического планирования для любого бизнеса. Понимание классификации рисков и применение различных методов их оценки поможет компаниям более эффективно управлять своими ресурсами и быть готовыми к непредвиденным обстоятельствам.

Раздел 4. Стратегии управления безопасностью в условиях неопределенности

В условиях неопределенности, которые стали нормой в современном бизнесе, крупные и малые организации сталкиваются с множеством вызовов, требующих эффективных стратегий управления безопасностью. Организации должны разрабатывать и внедрять стратегии, которые обеспечивают безопасность активов, информации и репутации, оптимизируя при этом собственные ресурсы и процессы.

Разработка стратегий управления безопасностью начинается с всестороннего анализа существующих угроз и уязвимостей, с которыми сталкивается организация. Важными этапами этого процесса являются:

1. Оценка рисков: необходимо провести комплексную оценку потенциальных рисков. Это может включать в себя как внутренние, так и внешние риски, с которыми организация может столкнуться.

2. Определение приоритетов, где важно установить приоритеты для управления безопасностью, исходя из значимости каждой угрозы. Например, если информационные утечки представляют наибольшую опасность, организация должна сосредоточить усилия на защите своих данных.

3. Разработка политик и процедур. На основе проведенной оценки и установленных приоритетов разрабатываются политики и процедуры, которые направлены на предотвращение, минимизацию и реагирование на инциденты.

4. Обучение и осведомленность сотрудников. Внедрение стратегии управления безопасностью требует постоянного обучения и повышения осведомленности сотрудников, чтобы они понимали и соблюдали новые правила.

5. Мониторинг и пересмотр. Стратегия должна быть гибкой и регулярно пересматриваться в условиях меняющейся внешней среды и новых угроз [6].

Оптимизация процессов безопасности включает в себя ряд мероприятий, которые помогают организациям сократить затраты и повысить эффективность управления рисками. Основными направлениями оптимизации бизнес-структур в современных экономических реалиях должны стать:

- автоматизация процессов, которая предполагает внедрение технологий, таких как системы управления безопасностью, позволяет автоматизировать рутинные операции, снизив вероятность ошибок и повысив скорость реакции на инциденты.
- интеграция технологий при которой происходит объединение различных систем безопасности (физической, ИТ и персональной) в единую структуру повышения общей безопасности.
- использование аналитических инструментов для оценки эффективности существующих мер безопасности и выявления возможных уязвимостей.
- сокращение избыточных процедур и упрощение подходов к управлению безопасностью позволяет повысить реактивность системы при угрозах.
- взаимодействие с внешними партнерами предполагает координацию и взаимопомощь с другими организациями, правоохранительными органами, позволяя использовать лучшие практики и снижение рисков.

В условиях динамично меняющегося экономического ландшафта управление безопасностью бизнес-структур становится не просто необходимостью, а основополагающим элементом успешной деятельности. Проведенное исследование показало, что эффективное управление безопасностью предполагает комплексный подход, учитывающий, как внутренние, так и внешние риски, а также технологические и человеческие аспекты. В результате анализа ключевых аспектов управления безопасностью, включая стратегии, методы оценки рисков и примеры из практики, были сформулированы следующие выводы, рекомендации и перспективы для будущих исследований.

Во-первых, современные бизнес-структуры сталкиваются с возрастающим числом угроз, включая кибератаки, экономические нестабильности и изменения в законодательстве, что требует постоянного мониторинга и адаптации стратегий безопасности.

Во-вторых, наличие четкой и гибкой стратегии управления безопасностью является залогом защиты активов и минимизации рисков. Стратегии должны включать как технические, так и организационные меры.

В-третьих, эффективная реализация мер безопасности невозможна без активного участия и понимания со стороны всех сотрудников. Культура безопасности внутри компании способствует снижению человеческого фактора и увеличению общей устойчивости организации.

Рекомендуется активно внедрять новые технологии для автоматизации и улучшения процессов безопасности, включая системы мониторинга, аналитические инструменты и решения кибербезопасности.

Необходимо регулярно проводить тренинги для сотрудников, направленные на повышение осведомленности о рисках и обучение методам предотвращения угроз.

Каждая организация должна иметь готовые плановые мероприятия на случай возникновения чрезвычайных ситуаций. Это включает четкие инструкции для сотрудников на случай различных инцидентов.

Необходимо регулярно пересматривать и обновлять стратегии управления безопасностью в соответствии с изменениями в внешней среде и новым вызовам.

В контексте продолжающихся изменений и вызовов, управление безопасностью бизнес-структур будет оставаться актуальной и востребованной темой, требующей внимания и комплексного подхода как от бизнеса, так и от исследователей.

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. Баанов Р.С. Аутсорсинг безопасности: процессы и риски в управлении // Экономика и управление: вызовы и перспективы. 2024. Т. 18. № 3. С. 77-89.
3. Беляев Ю.А. Анализ рисков в управлении безопасностью: современные подходы и методологии // Журнал международного бизнеса. 2024. Т. 11. № 1. С. 24-36.
4. Громова Н.В. Аудит безопасности бизнес-структур в современных условиях: подходы и методы // Научный журнал «Экономика и управление». 2022. Т. 29. № 4. С. 88-99.
5. Дьякова Е.В., Алексеев И.Г. Управление бизнес-рискаами: теоретический и практический подходы // Энергетика и безопасность. 2024. Т. 12. № 2. С. 101-114.
6. Ершова А.К. Информационные технологии в управлении безопасностью бизнес-структур // Журнал информационных технологий. 2023. Т. 10. № 1. С. 35-47.
7. Жуков И.М. Управление рисками в бизнес-структурах: проблемы и решения // Российский экономический журнал. 2023. Т. 27. № 3. С. 45-58.
8. Ковалев Д.Е. Методы оценки рисков для бизнес-структур в условиях нестабильности // Проблемы теории и практики управления. 2023. Т. 14. № 8. С. 67-78.
9. Кузнецова Л.А., Фролов В.Я. Риски в управлении безопасностью: анализ и оценка // Современные исследования проблем экономики. 2023. Т. 19. № 2. С. 55-70.
10. Новиков А.К. Подходы к обеспечению безопасности бизнес-структур: теоретические аспекты // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. 2022. Т. 15. № 5. С. 112-123.
11. Павлова Н.П. Роль и важность управления безопасностью в современных бизнес-структурах // Научный вестник Юга России. 2023. Т. 8. № 4. С. 52-64.
12. Сидоров А.И., Петрова О.Л. Теоретические основы управления безопасностью бизнес-структур // Управление и финансы. 2023. Т. 22. № 1. С. 34-45.
13. Федорова Т.М. Проблемы и перспективы безопасности современных бизнес-структур // Вестник предпринимательства. 2022. Т. 7. № 6. С. 56-69.

Информация об авторе

Смирнов Евгений Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Smirnov Evgeny Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Соколов Никита Алексеевич
Московская международная академия

Особенности развития интернет-торговли в условиях цифровизации экономики

Аннотация. В статье рассматривается влияние цифровой экономики на интернет-торговлю, отмечая рост ее популярности и конкурентности. Автор выделяет ключевые изменения в сфере интернет-торговли, такие как появление новых бизнес-моделей, увеличение использования Искусственного Интеллекта и персонализированных предложений для клиентов. Статья подчеркивает важность постоянного обучения, адаптации и инноваций для успешного ведения бизнеса в данной сфере, а также предлагает стратегии управления интернет-торговлей в условиях цифровизации. Автор обсуждает рост объема рынка интернет-торговли в России, освещая динамику его развития с учетом факторов, таких как изменения в потребительском поведении и современные технологии. В конце статьи делается акцент на важности инноваций, автоматизации и персонализации для успешного развития интернет-торговли. Таким образом, основная идея статьи заключается в необходимости эффективного использования цифровых технологий, анализа данных, строительства сильного бренда и предоставления высококачественного сервиса для клиентов в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: интернет-торговля, интернет-магазины, маркетплейсы, цифровизация торговли, продажи, электронные услуги.

Sokolov Nikita Alekseevich
Moscow International Academy

Features of the development of online commerce in the context of digitalization of the economy

Annotation. The article examines the impact of the digital economy on online commerce, noting the growth of its popularity and competitiveness. The author highlights key changes in the field of online commerce, such as the emergence of new business models, increased use of Artificial Intelligence and personalized offers for customers. The article emphasizes the importance of continuous learning, adaptation and innovation for successful business in this area, and also suggests strategies for managing online commerce in the context of digitalization. The author discusses the growth of the e-commerce market in Russia, highlighting the dynamics of its development, taking into account factors such as changes in consumer behavior and modern technologies. At the end of the article, the emphasis is placed on the importance of innovation, automation and personalization for the successful development of online commerce. Thus, the main idea of the article is the need for effective use of digital technologies, data analysis, building a strong brand and providing high-quality service to customers in a digital economy.

Keywords: online commerce, online stores, marketplaces, digitalization of trade, sales, electronic services.

Цифровая экономика создает условия для быстрого роста интернет-торговли. Повышается доступность интернета, растет доверие к онлайн-платежам, а потребители все больше привыкают к удобству онлайн-покупок.

На сегодняшний момент интернет стирает географические границы, позволяя компаниям продавать товары и услуги по всему миру. Рынок интернет-торговли становится

все более конкурентным, что требует от компаний постоянного совершенствования своих услуг и технологий. Появляются новые бизнес-модели, такие как онлайн-маркетплейсы, дропшиппинг, социальная коммерция, которые меняют ландшафт интернет-торговли.

Данные о покупателях позволяют интернет-магазинам предлагать персонализированные предложения, что повышает лояльность клиентов.

Использование такого инструмента цифровой экономики как Искусственный Интеллект (далее - ИИ) позволяет оптимизировать логистику, персонализировать маркетинг, анализировать данные и предотвращать мошенничества, что повышает эффективность интернет-торговли.

В целом, интернет-торговля в условиях цифровизации экономики становится все более сложной и динамичной сферой, требующей постоянного обучения, адаптации и инноваций. Успех в этой сфере зависит от умения использовать новые технологии, анализировать данные, строить сильный бренд и создавать ценный опыт для клиентов.

Особенности развития интернет-торговли

Возможности современной цифровой инфраструктуры, позволяющие совершать покупки со смартфонов и планшетов продолжают расти. По данным аналитиков Ассоциации компаний интернет-торговли объем рынка в 2020 году достиг 2,7 триллионов рублей, а в 2023 составил уже 6,4 триллиона рублей [2]. Динамика развития рынка интернет-торговли представлена на рисунке 1.

Увеличение объема рынка на 42% за исследуемый период изначально было связано с пандемией, когда резко возрос спрос на покупки через сеть Интернет, но уже к 2021 году драйвером развития становится доверие людей к интернет-покупкам и услугам, мгновенное реагирование на любые запросы, предоставление качественных сервисов. В 2022 году отмечается увеличение доли непродовольственных онлайн покупок, особенно возросли продажи ювелирных изделий и часов, инструменты и садовая техника, а также в тройку лидеров вошла категория «аксессуары» (сумки, ремни и т.д.).

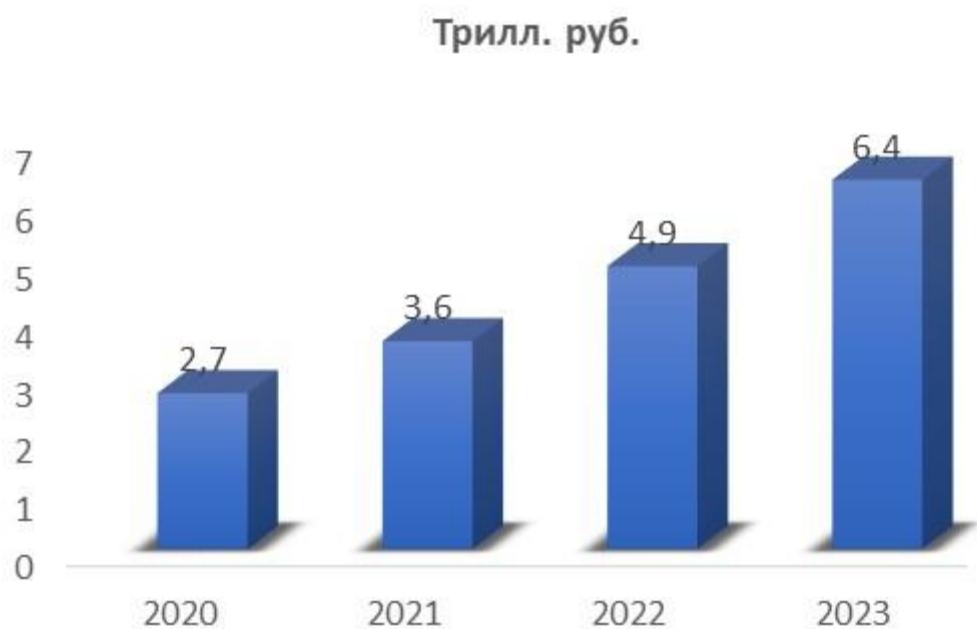


Рисунок 1 – Динамика рынка интернет-торговли с 2020 по 2023гг

С 2023г замено повышается вовлечение регионов страны в интернет продажи, так по итогам года отмечается, что более 52% обеспечивают десять регионов страны, таки как: Москва, более 17%, Московская область более 9%, Санкт-Петербург более 6%, Краснодарский край более 5%, Ростовская область составила 3%, Свердловская область

чуть больше 2,5%, Нижегородская область и Самарская область — 2%, республика Татарстан и Красноярский край около 1,7% соответственно [5]

Объем российского рынка интернет-торговли представлен на рисунке 2. За исследуемый период происходит увеличение доли локального рынка в сравнении с трансграничным. Так в 2020 г он составил 2781 млрд. руб., что на 3381 млрд. руб. меньше, чем в 2023г.

На такое развитие рынка в целом повлияли следующие факторы: санкционные ограничения, уход с российского рынка многих иностранных компаний, инфляция, снижение общего уровня доходов населения и их потребительской активности. [3].

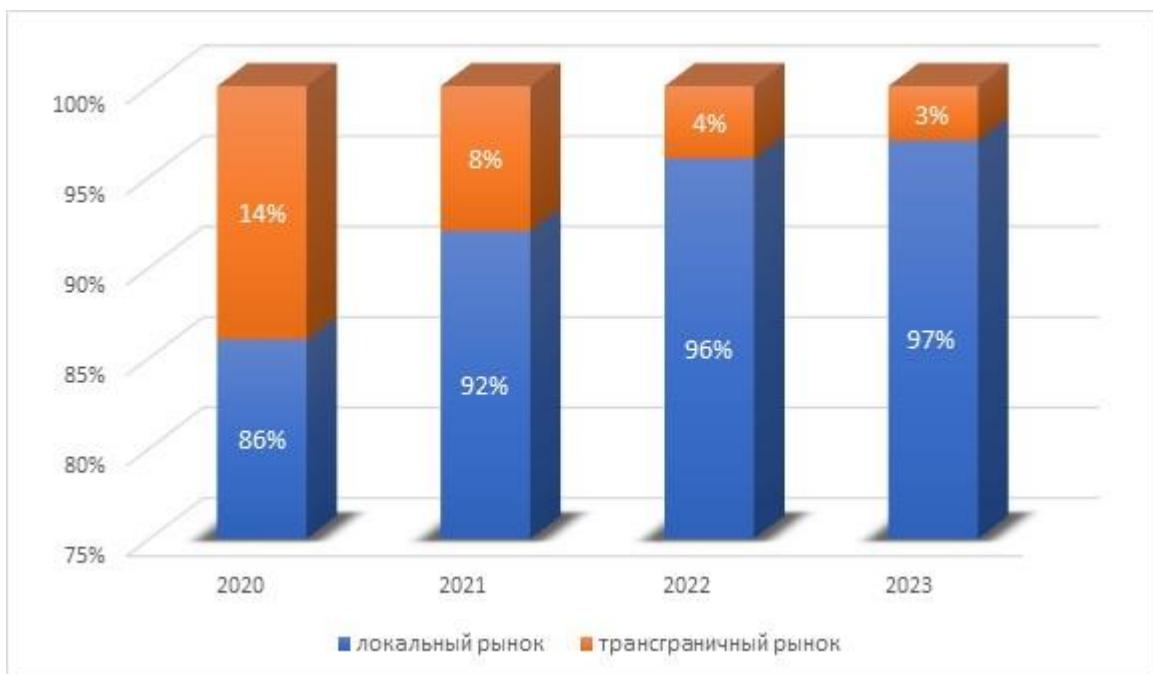


Рисунок 2 – Доля рынка интернет-торговли в общем объеме, %

Объем трансграничной торговли в абсолютных цифрах демонстрировал снижение в течение последних нескольких лет, однако в 2023 году он впервые увеличился с 2020 года. Представитель АКИТ отметил, что во второй половине 2023 года наблюдался значительный рост интернет-покупок, осуществляемых за границей. Он также подчеркнул, что продажи не ограничивались лишь иностранными интернет-магазинами: «Все больше зарубежных продавцов и производителей начали выходить на российский рынок через отечественные платформы» [5].

Изменения в потребительском поведении в онлайн-среде

Адаптация к новым реалиям влечет за собой изменения в покупательском поведении. Покупатели стали меньше обращать внимание на известные марки, на первый план выходит цена товара. Это подтверждается данным национального агентства финансовых исследований (НАФИ) – российская исследовательская компания, которая специализируется на изучении финансового поведения населения и бизнеса [6].

Уверенность в завтрашнем дне создает спрос на качественные товары, поскольку люди начинают инвестировать в улучшение своих жилищных условий и ремонт. Наблюдается рост продаж мебели, бытовой техники и других предметов интерьера, что также положительно сказывается на экономике [8].

В том числе, в следствии изменения реалий люди стали больше ценить время, проведенное дома и тратить его на хобби и развлечения. Таким образом, происходит рост покупок для развития и творчества, тем самым меняя потребительские предпочтения.

Для потребителя на первый план выходят такие показатели для покупки такие как цена, сроки доставки и экологичность. В условиях современности всё больше потребителей

надеются, что компании не только будут реагировать на их запросы, но и активно предугадывать их потребности. Персонализированный маркетинг становится стандартом, и бренды, которые не смогут предложить индивидуальные решения, могут потерять своих преданных клиентов [1].

Управление интернет-торговлей в условиях цифровизации

В условиях цифровизации интернет-торговля стремительно развивается и с этим появляются новые цифровые площадки, которые подразделяются на следующие виды:

- Обособленные онлайн-магазины - это инструмент реализации товаров и услуг с интегрированными платежными системами. Эти магазины не имеют представительств и не представлены торговой сетью с собственной территорией реализации товаров и услуг.

- Интегрированные онлайн-магазины - это инструмент реализации товаров и услуг, который включает в себя собственную территорию реализации продукции в виде торговой сети. Они представляются наиболее эффективными, так как упрощают торговые операции путем использования своих территорий.

- Магазины витрины - это инструмент реализации товаров и услуг организации, который подразумевает презентацию собственной продукции и последующие переговоры с клиентом. Отличается от вышеописанных тем, что подразумевает взаимодействие сторон без возможности мгновенной оплаты.

Интернет-аукционы — это инструмент реализации товаров и услуг, которые предоставляются разными продавцами. Также данная форма используется в сфере государственных закупок. В широком применении она представлена в виде возможности реализовывать продукцию физическими лицами путем объявлений. Имеют отличительную черту в виде динамики цен, которая характеризуется индивидуальными показателями.

Онлайн-платформы для организаций — это инструмент реализации товаров и услуг, который позволяет лишь организациям осуществлять торговые операции. Обычно содержит прямое утверждение невозможности сделать заказ продукции для физических лиц и требует подтверждение наличия юридического лица.

Управление онлайн-торговлей включает в себя ряд ключевых блоков:

1. Привлечение покупателей.

Для развития данного блока магазины развивают коммуникацию, с помощью таких цифровых технологий как Big data (серия подходов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных), развитие системы лояльности в виде различных цифровых бонусов, кешбеков и т. д.

2. Управление логистикой.

Подразумевает использование различных программ или взаимодействие с уже развитыми логистическими компаниями. Здесь преимуществом являются такие компании, у которых используется автоматизированная система процессов на складе: формирование потребности в технике, транспорте, людях, а также распределение работ по ресурсам, автоматизация ведение и формирование различных отчетов, цифровизация складских процессов. Лучшими логистическими платформами на сегодняшний день признаны Roolz, АТРАКС, Умная Логистика.

3. Работа с брендом.

Это программные предложения, которые помогают создавать фирменный стиль, такие как графика, логотип, видеоконтент и контент в социальных сетях. Маркетинговые инструменты дают бизнесу больше возможностей для масштабирования, повышения узнаваемости и роста, формируют повышенный интерес к оказываемым услугам или товарам, что в дальнейшем приводит к новым видам и увеличению количества заявок.

4. Управление развитием платежей и финансов.

Развитие способов приема платежей, с помощью банковских карт, электронных денег и т.д. В этом ранку помогают агрегаторы платежей. Эта платформа, позволяющая принимать деньги из множества источников: банковские карты, электронные деньги, со счета смартфона, различных платежных систем Pay и множества других. Самыми

популярными на сегодня являются такие как Ю Kassa (продвинутое решение от Яндекса); Robokassa; Единая касса и т.д.

5. Развитие бизнеса.

Обеспечение роста компании и расширения бизнеса. Менеджеры должны уметь анализировать рынок, определять потенциальные возможности для расширения бизнеса, разрабатывать.

Адаптация стратегий управления к новым требованиям рынка

В условиях современного онлайн-рынка необходимо адаптироваться к изменяющимся требованиям и применять инновационные подходы в управлении бизнесом. К самым распространенным из них можно отнести автоматизацию и управление данными, что прежде всего связано с развитием цифровых технологий и ростом объема данных. Торговые компании все чаще внедряют системы автоматизации и управления данными, что способствует эффективности работы и позволяет лучше управлять такими процессами, как запасы и закупки.

Вторым по значимости является персонализация. Изучая данные о покупателях компании эффективнее могут предлагать более персонализированные услуги и товары, учитывая индивидуальные предпочтения клиентов. Это позволяют делать новые цифровые технологии, как искусственный интеллект и машинное обучение.

Развитие сотрудничества сети компаний, так называемых экосистем, предполагающие совместную работу, чтобы предлагать совместные услуги и продукты возможно благодаря сотрудничеству в области исследований, производства, логистики и продаж.

Увеличение значимости объединения различных каналов коммуникации между компанией и клиентами в рамках единой общей системы, так называемой омниканальности. Торговые компании должны предлагать возможность покупать товары как в магазинах, так и онлайн. Для этого нужны современные технологии, такие как мобильные приложения и системы онлайн-оплаты и доставки.

Внедрение инноваций является также одним из основных ростов для компании. В этом случае требуется креативной подход и способность быстро адаптироваться к изменениям на рынке. Для конкурентоспособности компании необходимо внедрять новые технологии, методы производства и бизнес-модели.

Лидирующее место среди крупнейших маркетплейсов данного рынка занимает компания Wildberries, интернет-магазин Ozon, торговая площадка Яндекс и Мегамаркет [7].

Исследования аналитических данных маркетплейсов показало, что рынок интернет-торговли претерпевает ряд существенных изменений. Сегодня самые активные продажи фиксируются по сегменту продуктов питания. Вторым по популярности является мебель и товары для дома. Одежда и обувь занимают третью позицию [7].

Для выхода на продажу через маркетплейсы платформы предлагают различные привлекательные условия. Для продавцов это интересные бонусы, в виде бесплатных аналитических отчетов и внутренние программы лояльности. На старте селлерам часто делают скидку на заведение кабинета как новому клиенту, предлагают особые выгодные условия продвижения внутри площадки на первые объявления.

Для старта на маркетплейсах нужен минимальный стартовый капитал, а площадки могут взять на себя хранение и доставку заказов, так что партнеры и сотрудники могут быть не нужны. Такой формат довольно привлекателен для СМП.

В условиях развития цифровой экономики управление и развитие интернет торговли определяется бурным ростом и уже является не просто каналом для сбыта, а важной частью экосистемы.

В исследовании определено, что Интернет-торговля становится следующим крупных этапов развития сети. Крупные игроки активно инвестируют данное направление, что подтверждается кратным увеличением объема рынка и ростом рекламных бюджетов в этой сфере.

Таким образом, наблюдается активное развитие интернет-торговли, увеличение интернет-покупок, предлагая новые возможности для бизнеса и маркетинга.

Список источников

1. Курбанов М. Ш. Электронная торговля в условиях цифровизации российской экономики. Гостиничное дело. 2024;8
2. Рынок интернет-торговли в России 2020г [Электронный ресурс] // www.akit.ru - Режим доступа: <https://admin.akit.ru/wp-content/uploads/2021/10/Analitika-2020.pdf>
3. Итоги интернет-торговли за 2021г [Электронный ресурс] // www.akit.ru - Режим доступа: <https://www.akit.ru/news/3-6-trln-rublej-itogi-goda-v-internet-torgovle>
4. 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.
5. Итоги 2022 года от АКИТ // Журнал об электронной коммерции [Электронный ресурс] // e-pepper.ru - Режим доступа: <https://e-pepper.ru/news/itogi-2022-goda-ot-akit.html>
6. Рынок интернет-торговли в России по итогам 2023 года [Электронный ресурс] // www.akit.ru - Режим доступа: <https://ict.moscow/research/rynok-internet-torgovli-v-rossii-po-itogam-2023-goda/>
7. Лебедева Т. Эксперты обозначили главные изменения в потребительском поведении в 2024 году [Электронный ресурс] // www.spark.ru - Режим доступа: <https://spark.ru/user/178983/blog/217018/eksperti-oboznachili-glavnie-izmeneniya-v-potrebiteiskom-povedenii-v-2024-godu>
8. Сила перетока: почему интернет-поиск переходит в маркетплейсы [Электронный ресурс] // www.forbes.ru - Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/514981-sila-peretoka-poscemu-internet-poisk-perehodit-v-marketplejsy>
9. Селявский Ю.В., Дедов Е.Г., Курганова Н.Ю. Организация поставок товаров на склады маркетплейсов: к вопросу о разработке алгоритма подбора поставляемых товаров//Journal of Monetary Economics and Management.-2023.-№3. -С.8-16

Информация об авторе

Соколов Никита Алексеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Sokolov Nikita Alekseevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Сорокин Константин Сергеевич
Московская международная академия

Роль государственных и частных инвестиций в развитии регионального инновационного потенциала

Аннотация. В статье рассматривается роль государственных и частных инвестиций в стимулировании инновационного развития регионов в условиях преобразований отечественной экономики. Анализ включает рассмотрение государственных программ, субсидий, а также примеров успешного государственно-частного партнерства (ГЧП), поддерживающего инновационные инициативы через создание научных парков, исследовательских центров и образовательных учреждений. Особое внимание автор уделяет структуре инновационного потенциала, включающей ресурсы, поддержку и результаты, и правовым аспектам, решающим задачу успешного развития инноваций. Частные инвестиции играют важную роль в развитии инновационного потенциала регионов, способствуя интеграции в глобальные инновационные сети и росту конкурентоспособности. В статье также анализируется текущая ситуация на рынке ГЧП, включая рекордные объемы инвестиций и риски увеличения стоимости проектов. В заключении автор подчёркивает важность синергии между государственными и частными инвестициями для создания устойчивой инновационной экосистемы. Эффективное сотрудничество между государственными структурами и частными инвесторами способствует улучшению бизнес-климата, привлекает дополнительные инвестиции и усиливает экономическое развитие регионов, повышая их конкурентоспособность на мировом рынке. Целью исследования ставится рассмотрение влияния государственной поддержки и частных вложений в стимулирование развития инновационного потенциала регионов, который обуславливает экономический рост, создание рабочих мест и повышение качества жизни населения регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инновационный потенциал, развитие регионов, экономический рост, государственно-частное партнёрство.

Sorokin Konstantin Sergeevich
Moscow International Academy

The role of public and private investments in the development of regional innovation potential

Annotation. The article examines the role of public and private investments in stimulating the innovative development of regions in the context of transformations of the domestic economy. The analysis includes consideration of government programs, subsidies, as well as examples of successful public-private partnerships (PPPs) supporting innovative initiatives through the creation of science parks, research centers and educational institutions. The author pays special attention to the structure of innovation potential, including resources, support and results, and legal aspects that solve the problem of successful innovation development. Private investment plays an important role in developing the innovative potential of regions, contributing to integration into global innovation networks and increasing competitiveness. The article also analyzes the current situation in the PPP market, including record investment volumes and risks of increasing the cost of projects. In conclusion, the author emphasizes the importance of synergy between public and private investments to create a sustainable innovation ecosystem. Effective cooperation between government agencies and private investors contributes to improving the business climate, attracts

additional investments and strengthens the economic development of regions, increasing their competitiveness in the global market. The aim of the study is to consider the impact of government support and private investments in stimulating the development of the innovative potential of the regions, which causes economic growth, job creation and improvement of the quality of life of the population of the regions.

Keywords: investments, innovative potential, regional development, economic growth, public-private partnership.

В условиях глобальных экономических трансформаций и активно развивающихся технологий, инвестиции в инновации сегодня становятся важнейшим фактором для успешного регионального развития. Государственные и частные инвестиции играют значимую роль в создании и поддержке инновационного потенциала, способствуя экономическому росту, созданию рабочих мест и повышению качества жизни населения. Понимание роли инвестиций, как со стороны государства, так и от частных компаний, позволяет вырабатывать эффективные стратегии для стимулирования инновационного развития на региональном уровне, обуславливая актуальность и важность темы исследования.

Инновации представляют собой основу для формирования стоимости и создания материальных благ, развиваясь под влиянием трансформационных процессов. Изменения, происходящие во всех сферах: технологические, материальные, сервисные, демографические и геополитические «способствуют росту спроса и появлению альтернативных методов замещения основного капитала и использования «зрелых рынков». В результате глобальных преобразований инновации способствуют перераспределению ресурсов в более доходные и производительные отрасли» [1].

Целью настоящей работы является исследование инновационного потенциала на уровне регионов и роли государственных и частных вложений в развитие регионального инновационного потенциала.

Теоретическая часть исследования базируется на работах отечественных экономистов [1, 2, 3]. Источниками практического материала стали информационные ресурсы Национального Центра ГЧП [4] и публикации Министерства экономического развития Российской Федерации [5].

В исследовании автор применял методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Влияние государственных программ и субсидий на инновационное развитие регионов

Государственные инвестиции являются важным инструментом для стимулирования инновационного потенциала в регионах и включают: финансовое обеспечение посредством выделения грантов, содействие инновациям через субсидии и государственные программы. Так, программы поддержки стартапов молодых предпринимателей и создания инновационных центров способствуют формированию благоприятной инновационной среды для проведения научных исследований и внедрения новых технологий.

Государственные инвестиции также способствуют созданию инфраструктуры, необходимой для инновационного развития, к которой относятся: научные парки, исследовательские центры и образовательные организации. Эффективные государственные программы могут существенным образом повысить конкурентоспособность регионов, поддерживая их экономическое развитие и привлекая дополнительные вложения со стороны частных инвесторов.

Современная экономика России и регионов «ориентирована на масштабные инновационные преобразования. Эффективный механизм решения социально-экономических проблем нашей страны на современном этапе – это развитие инновационного государственно-частного партнерства (ГЧП)» [1].

Иновационный потенциал региона характеризуется уровнем предпринимательской активности и культуры, ориентированной на внедрение новых идей и технологий. Важным показателем инновационной привлекательности выступает уровень интеграции региона в международные научные и технологические сети, обуславливая доступ к передовым знаниям и практикам.

Мировая практика свидетельствует, что «долгосрочное устойчивое развитие производственного сектора и его конкурентоспособность на региональном уровне зависят не столько от наличия ресурсного потенциала, сколько от уровня инновационного развития региона» [1].

К такому выводу пришли эксперты, занимающиеся изучением в том числе и негативного опыта российского государства, которое, «несмотря на обширные запасы природных ресурсов, входит в число стран, не интегрированных в основную цепочку технологического обмена. Дальнейшее усугубление проблемы развития регионального инновационного потенциала заключается в нарастающей доминанте сырьевого сектора экономики и истощению финансовых ресурсов, поступающих от экспорта энергоносителей, которые зачастую изымаются из оборота и не направляются в качестве вложений в инновационно активные сектора экономики, снижая динамику инновационного развития регионов страны» [1].

Рассматривая структуру инновационного потенциала, можно дать её характеристику: единая структурная система, включающая в себя интеграцию трёх взаимосвязанных элементов: ресурсов, поддержки и результата, которые в своей совокупности образуют троичный союз, взаимно дополняют друг друга (рис. 1):



Рисунок 1. – Структура инновационного потенциала

Для обеспечения успешного инновационного развития региона важным условием является правовое обеспечение содействия со стороны государственных структур и со стороны частных инвесторов. Деятельность по правовому обеспечению решает задачи: формирует законодательную базу, регламентирующую процессы инновационного развития; осуществляет разработку и внедрение нормативных правовых актов, направленных на стимулирование инновационной деятельности на уровне регионов.

Формирование инновационной системы в регионе – это сложный процесс, требующий активной поддержки со стороны государства. Для создания благоприятной среды необходимо создание региональных структур, это могут быть инвестиционные

центры и фонды, способные эффективно использовать федеральные ресурсы, а также привлекать инвестиции от крупных компаний, включая сырьевые, для финансирования инновационных проектов.

Мировой накопленный опыт в части развития инновационного потенциала регионов свидетельствует, что «одним из важнейших финансовых инструментов формирования инновационной экономики, привлечения частного бизнеса для реализации национальных проектов и программ выступает государственно-частное партнерство» [2].

Сравнение успешных частных инвестиций и их влияния на инновационную экосистему

Частные инвестиции, включая венчурный капитал, бизнес-ангелов и корпоративные вложения, играют не менее важную роль в развитии регионального инновационного потенциала, чем реализация государственных программ и выделение субсидий на региональные инновации. Частные инвесторы зачастую готовы принимать на себя риски, связанные с новыми и неустойчивыми технологиями, которые могут стать основой для прорывных решений. Частный сектор в этом направлении обеспечивает финансовую поддержку стартапам и инновационным компаниям, способствуя их активному росту и развитию для успешного выхода на рынки.

Помимо этого, частные инвестиции способствуют интеграции региональных компаний в глобальные инновационные сети, не только расширяя их рыночные возможности, но и повышая конкурентоспособность на внешнем рынке за счёт доступа к международному опыту и технологиям.

В условиях современности реализация инновационных проектов на региональном уровне уже выходит за рамки государственного финансирования, возможности которого в последние годы резко ограничены.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере инноваций — это эффективный инструмент, позволяющий объединить ресурсы и экспертизу государственных органов и привлечь частные компании для реализации проектов, требующих как инвестиций, так и регуляторной поддержки. Такое сотрудничество стимулирует инновационную активность и способствует развитию новых технологий, способных изменить экономический ландшафт региона и страны. Основные формы ГЧП в этой сфере включают (табл. 1):

Таблица 1. Роль поддержки в стимулировании инновационного развития регионов

Виды поддержки	Назначение	Влияние
Финансовая поддержка	Государственные субсидии и гранты предоставляют финансирование для исследований, разработок и внедрения новых технологий	Сокращается финансовое бремя для компаний, особенно для стартапов и малых и средних предприятий (МСП), позволяет им инвестировать больше средств в инновационные проекты
Стимулирование частных инвестиций	Программы и субсидии могут включать софинансирование частных инвестиций или предоставление налоговых льгот	Меры стимулирующего характера делают инвестиции в инновационные проекты более привлекательными для частных инвесторов, способствуя росту частного капитала, направленного на развитие технологий

Виды поддержки	Назначение	Влияние
Создание инфраструктуры и экосистемы	Государственные программы могут поддерживать создание специализированной инфраструктуры (научно-исследовательские центры, инкубаторы и технопарки)	Способствует формированию инновационной экосистемы, в которой стартапы, исследовательские центры и компании могут эффективно взаимодействовать и обмениваться знаниями
Расширение доступа к информационным ресурсам и базам знаний	Программы могут включать поддержку образовательных инициатив, научных исследований и сотрудничества с НИИ	Помогает улучшить квалификацию кадров, повысить уровень научных исследований и укрепить связь между наукой и бизнес-структурными
Развитие региональной экономики	Инновационные проекты, финансируемые государством, могут создавать новые рабочие места и способствовать экономическому росту в регионах	Способствует диверсификации экономики региона, снижает уровень безработицы и улучшает социальное благополучие населения
Поддержка технологических стартапов и МСП	Субсидии могут предоставляться стартапам и малым предприятиям для разработки и коммерциализации новых технологий	Помогает преодолевать начальные этапы развития, когда доступ к финансированию и ресурсам особенно ограничен
Стимулирование инновационного климата	Государственные инициативы могут включать создание благоприятного правового и институционального климата для инноваций	Привлечение новых компаний и инвесторов в регион, улучшение условий для разработки и внедрения инноваций
Развитие межрегионального и международного сотрудничества	Государственные программы могут поддерживать проекты, направленные на развитие международного сотрудничества и интеграцию в глобальные инновационные сети	Способствует расширению рынка для местных инновационных продуктов и технологий, привлечению международных инвестиций

Таким образом, «государственно-частное партнерство в инновационной сфере, можно охарактеризовать как сотрудничество, при котором государство и бизнес выступают равноправными, и заинтересованными в друг в друге сторонами» [3].

В то же время, государственные программы и субсидии играют важную роль в создании условий для инновационного развития, особенно в регионах, где частные инвестиции могут быть недостаточными или рискованными, помогая стимулировать экономический рост, создавать новые рабочие места и улучшать качество жизни в регионах.

По данным исследования Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), «объём инвестиций в проекты государственно-частного партнерства в России, завершившихся коммерческим закрытием по итогам 2022 года, достиг 765 млрд. рублей, став рекордным показателем с 2018 года» [4].

В 2021 году «объём инвестиций в ГЧП-проекты был на 32% ниже и составил 523 млрд. рублей. Однако, несмотря на уменьшение общего объёма, доля частных инвестиций значительно возросла – в 2021 году составила 82% или 429 млрд. рублей, в то время как в 2022 году эта доля снизилась до 64% или 486 млрд. рублей» [4].

Увеличение масштабов вложений в 2022 году в развитие инновационного потенциала обусловлено ростом государственных инвестиций в инфраструктуру. Так, расходы федерального бюджета на проекты, связанные с развитием инфраструктуры, в 2022 году имели тенденцию к увеличению практически на 35% по сравнению с итогами 2021 года, объём работ капитального строительства региональной инфраструктуры вырос на 5% относительно показателей 2021 года. Расширение привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты является важным фактором для обеспечения устойчивого и динамичного развития экономики, особенно в условиях ограниченных государственных ресурсов. Итоги реализации государственно-частных проектов подчеркивают необходимость расширения привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты, способствуя развитию, наряду с инфраструктурой, и фондового рынка в Российской Федерации.

В 2022 году было заключено 336 контрактов в рамках ГЧП, зафиксировав максимальный показатель за три последних года и превысив на 22% результаты 2021 года.

Отметим, что существуют высокие риски возрастания затратной части уже реализуемых проектов, превышение по капитальным затратам которых возможно на 20-40% для ряда объектов, которые планируется ввести в эксплуатацию до конца 2025 года. В качестве компенсационных мер предлагается «использование длинных денег для рефинансирования качественных проектов с высоким кредитным рейтингом как возможное решение этой проблемы» [4].

Прогнозирование количества и объёма новых сделок является сложной задачей. Эксперты АКРА предполагают, что положение в сфере инвестирования в развитие регионального инновационного потенциала «останется напряжённой из-за дефицита кадров, техники и запчастей, перебоев с поставками материалов и инфляции. Эти факторы потребуют продолжения антикризисных мер, а преобладание роли государства и государственных компаний на рынке ГЧП, по мнению исследователей, будет адекватным ответом на вызовы времени» [4].

Финансовые и регуляторные меры государственной поддержки сыграли значительную роль в стабилизации рынка и увеличении числа проектов в 2022 году. В последние два года были внедрены различные программы и инструменты, такие как демографическая субсидия на строительство школ, программы по созданию межвузовских кампусов, развитие городского электротранспорта, федеральный проект «Бизнес-спринт», инфраструктурные облигации и другие. Реализуемые меры предоставили регионам бюджетное плечо, позволив осуществить многие проекты и обеспечить стабильность инвесторам.

Кроме того, правительство реализовало ряд мер по снижению рисков для участников проектов, включая расширение возможностей изменения существенных условий концессий и соглашений о ГЧП, а также возможность заключения концессий без конкурса при определенных условиях.

Наибольший объём инвестиций в развитие регионального инновационного потенциала в 2022 году пришелся на транспортный сектор (1/3 от общего объёма инвестиций), а также на социальный сектор, в котором реализуются различные программы поддержки.

С учётом рассмотренных выше факторов прогнозируется оценка результатам реализации проектов государственного-частного партнёрства в 2023 году. По результатам оценки динамики реализации проектов ГЧП в сфере развития инновационного потенциала регионов в 2023 году в первую десятку лидеров вошли регионы, представленные на рис. 2:

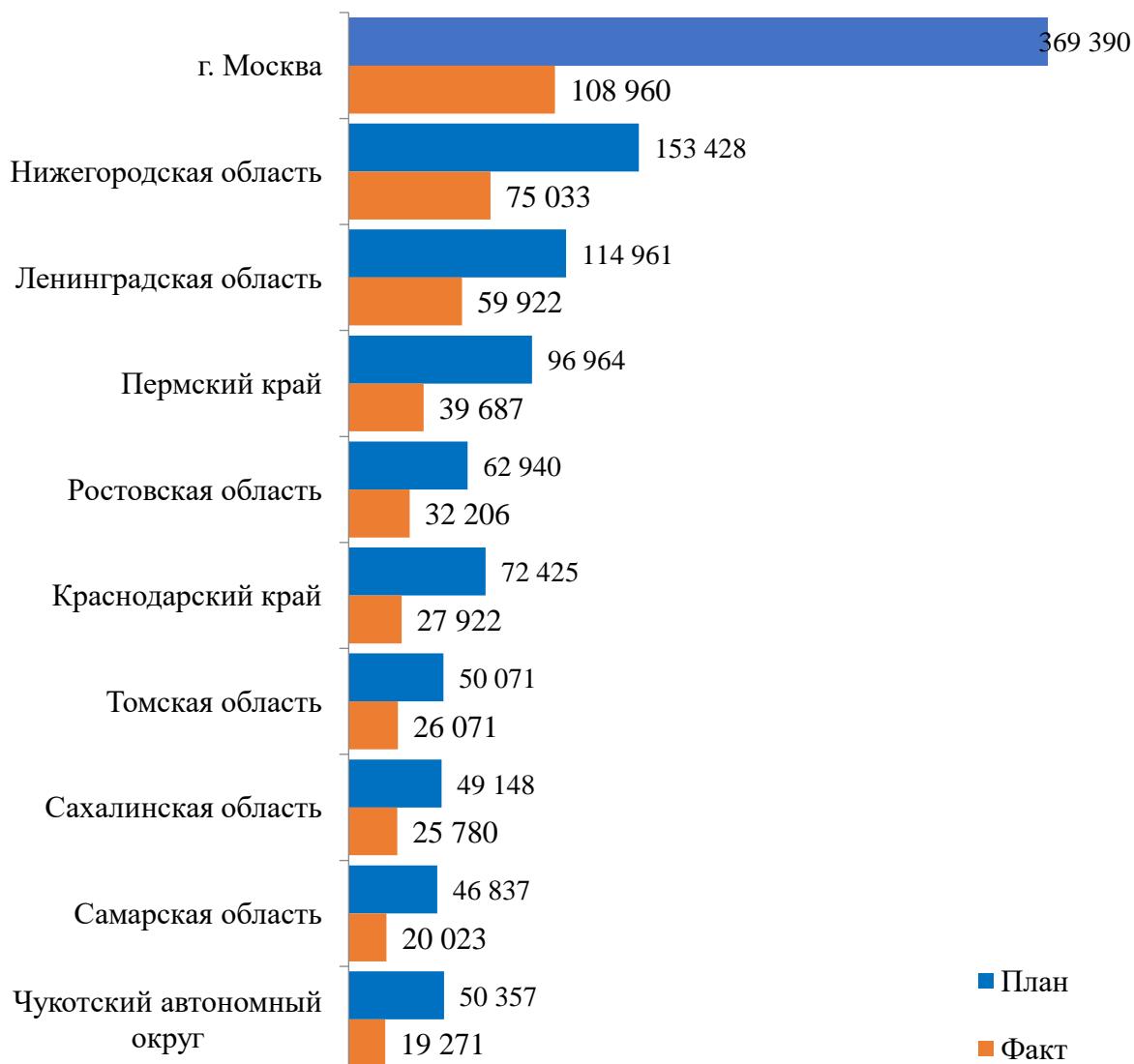


Рисунок 2. – Объём инвестиций по проектам ГЧП, 2023 г., млн руб. [5]

Синергия между государственными и частными инвестициями может значительно усилить развитие инновационного регионального потенциала. Государственно-частное партнерство сегодня является одним из эффективных механизмов для объединения ресурсов и экспертизы двух секторов. Совместные проекты могут включать в себя строительство научных лабораторий, развитие инновационных кластеров и проведение научных исследований [6].

Эффективное взаимодействие между государственными структурами и частными инвесторами помогает оптимальным способом использовать ресурсы и создавать устойчивую систему инновационного потенциала. Такое партнёрство способствует созданию благоприятного бизнес-климата и привлечению дополнительных ресурсов, что в свою очередь усиливает экономическое развитие региона.

В заключение отметим, роль государственных и частных инвестиций в развитии регионального инновационного потенциала невозможно переоценить. Государственные инвестиции создают необходимую инфраструктуру и поддерживают исследования, в то время как частные инвестиции обеспечивают финансирование и способствуют интеграции в глобальные инновационные сети. Синергия между этими двумя типами инвестиций помогает регионам достигать устойчивого роста, улучшать качество жизни и увеличивать свою конкурентоспособность в мировом экономическом пространстве.

Список источников

Информация об авторе

Сорокин Константин Сергеевич, аспирант, Московская международная академия, г. Москва, Россия

Information about the author

Sorokin Konstantin Sergeevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Степанов Дмитрий Владимирович
Московская международная академия

Развитие услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне

Аннотация. Работа представляет собой анализ текущих трендов и особенностей функционирования интернет-магазинов в данном сегменте. В первой части статьи рассматривается обзор рынка бытовой техники и электроники, где выявляются ключевые тенденции и факторы, способствующие росту онлайн-торговли. Далее, акцентируется внимание на специфике работы интернет-магазинов на региональном уровне, включая адаптацию к местным условиям и потребностям клиентов.

Статья подробно описывает основные услуги, предоставляемые интернет-магазинами, такие как доставка, сборка и консультирование, а также внедрение программ лояльности, что влияет на клиентский опыт и увеличение продаж. Не упомянуты из вида и проблемы, с которыми сталкиваются интернет-магазины, такие как логистика, конкуренция с традиционными розничными формами и сложные условия поставок.

В заключительной части обсуждаются перспективы и возможные направления развития интернет-магазинов, включая применение новых технологий и стратегий, направленных на улучшение обслуживания и удовлетворение потребностей клиентов. Анализ сделанных выводов может быть полезен для предпринимателей, стремящихся эффективно развивать свои онлайн-продажи в сфере бытовой техники и электроники на региональном уровне.

Ключевые слова: интернет-магазины, бытовая техника, электроника, региональный уровень, онлайн-шопинг, потребительские предпочтения, адаптация к региональным условиям, логистические цепочки, способы доставки, конкуренция, традиционная розничная торговля, перспективы развития, стратегии интернет-магазинов, рынок бытовой техники.

Stepanov Dmitry Vladimirovich
Moscow International Academy

Development of services of online stores of household appliances and electronics at the regional level

Annotation. The work is an analysis of current trends and features of the functioning of online stores in this segment. The first part of the article reviews the market of household appliances and electronics, which identifies key trends and factors contributing to the growth of online commerce. Further, attention is focused on the specifics of the operation of online stores at the regional level, including adaptation to local conditions and customer needs.

The article describes in detail the main services provided by online stores, such as delivery, assembly and consulting, as well as the implementation of loyalty programs, which affects the customer experience and increase sales. The problems faced by online stores, such as logistics, competition with traditional retail forms and difficult supply conditions, are not overlooked.

The final part discusses the prospects and possible directions for the development of online stores, including the use of new technologies and strategies aimed at improving customer service and meeting customer needs. The analysis of the findings can be useful for entrepreneurs seeking to effectively develop their online sales in the field of household appliances and electronics at the regional level.

Keywords: online stores, household appliances, electronics, regional level, online shopping, consumer preferences, adaptation to regional conditions, logistics chains, delivery methods, competition, traditional retail, development prospects, strategies of online stores, household appliances market.

Интернет-магазины стали неотъемлемой частью современной торговли, меняя привычные подходы к покупке товаров и услуг. Они предоставляют потребителям возможность приобретать товары без необходимости посещения физических магазинов, предлагая более широкий ассортимент и удобный процесс оформления заказа. В частности, интернет-магазины бытовой техники и электроники играют важную роль в удовлетворении растущих потребностей потребителей, обеспечивая доступ к высококачественной продукции и инновационным технологиям.

Статистика показывает, что рынок Интернет-торговли в России продолжает стремительно расти. С каждым годом увеличивается как общее количество интернет-магазинов, так и объем продаж в этой сфере. По данным последнего отчета, объем рынка онлайн-продаж бытовой техники и электроники в России в 2022 году составил более 500 миллиардов рублей, с прогнозами на дальнейший рост в ближайшие годы. Это указывает на то, что потребители все более активно выбирают онлайн-формат покупок, особенно в условиях динамично меняющегося рынка.

С учетом этих тенденций, изучение услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне приобретает особую актуальность. Региональные различия в потребительских предпочтениях, уровнях доходов и доступности логистических решений создают уникальные вызовы и возможности для интернет-торговцев. Понимание этих особенностей может помочь предпринимателям адаптироваться к требованиям локального рынка и разработать стратегии, способствующие повышению конкурентоспособности.

Цель данной статьи – проанализировать текущее состояние услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне, выявить ключевые характеристики их работы и изучить основные вызовы, с которыми они сталкиваются. Для достижения этой цели в статье будет рассмотрен обзор рынка, особенности работы интернет-магазинов, виды услуг, проблемы и перспективы дальнейшего развития.

Обзор рынка бытовой техники и электроники

Сектор бытовой техники и электроники в России представляет собой динамично развивающуюся отрасль, охватывающую широкий спектр товаров, от стиральных машин до смартфонов. По данным аналитических агентств, в 2021 году объем этого рынка составил около 1,2 триллиона рублей, что подтверждает его важную роль в экономике страны. В последние годы наблюдается рост интереса со стороны потребителей к энергоэффективным и интеллектуальным устройствам, что также способствует увеличению числа покупок через онлайн-каналы.

Согласно исследованиям, среди лидеров продаж остаются такие категории, как телевизоры, холодильники и мобильные устройства. Постоянное обновление технологий и увеличение ассортимента приводят к необходимости постоянного мониторинга рыночной ситуации и предпочтений потребителей, особенно на региональном уровне, где факторы, влияющие на решения о покупке, могут значительно варьироваться.

В последние годы сектор бытовой техники и электроники демонстрирует несколько ключевых тенденций. Во-первых, наметилась устойчивая тенденция к росту продаж через интернет. По данным аналитиков, доля онлайн-продаж на российском рынке бытовой техники и электроники в 2022 году достигла 30% и продолжает расти [15].

Во-вторых, наблюдается увеличение интереса к экологически чистой и энергоэффективной продукции. Потребители стали более внимательны к характеристикам устройств с точки зрения их воздействия на окружающую среду. Это создает новые возможности для интернет-магазинов, предлагающих такие товары [8].

Наконец, важной тенденцией является рост значимости цифровых технологий, таких как дополненная реальность и онлайн-консультирование, что значительно улучшает потребительский опыт и облегчает процесс выбора и покупки [15].

Пандемия COVID-19 оказала огромное влияние на все сферы экономики, однако именно сектор интернет-торговли получил мощный толчок к развитию в условиях ограничений. Резкое увеличение числа пользователей интернета и рост популярности онлайн-покупок стали следствием вынужденного отказа от традиционных форм торговли.

Анализ показывает, что многие компании, которые ранее не рассматривали онлайн-торговлю как приоритет, начали активные инвестиции в цифровизацию и развитие своих интернет-магазинов. По данным опросов, количество людей, совершающих покупки в онлайн-магазинах бытовой техники и электроники, увеличилось более чем на 40% за время пандемии, что свидетельствует о перемене потребительских привычек [5].

В результате указанных факторов можно заключить, что рынок бытовой техники и электроники в России имеет все предпосылки для дальнейшего роста. Увеличение интереса к онлайн-торговле, современные технологии и адаптация к новым потребительским ожиданиям станут основными движущими силами для развития данного сегмента в будущем.

Особенности работы интернет-магазинов на региональном уровне

Как показали исследования, работа интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне характеризуется значительными различиями в спросе на определённые группы товаров. Эти различия обусловлены рядом факторов, включая экономическое положение региона, уровень доходов населения, а также культурные и потребительские предпочтения. Спрос на бытовую технику и электронику значительно варьируется в зависимости от региона. Например, в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, наблюдается высокий интерес к инновационным и высококачественным продуктам, таким как умная бытовая техника и премиум-класса электроника. Исследования показывают, что молодые потребители в этих городах предпочитают покупать «умные» устройства.

В то же время, в менее населённых регионах, как, например, некоторые районы Сибири и Дальнего Востока, наблюдается иной подход к выбору техники. Жители таких мест чаще обращают внимание на цену и функциональность, отдавая предпочтение более доступным и простым в использовании устройствам, таким как электроника средней ценовой категории. Эта разница в спросе заставляет интернет-магазины адаптировать свой ассортимент товаров и маркетинговые кампании под конкретные целевые аудитории [3, 4].

Анализ данных по продажам разных категорий товаров позволяет интернет-магазинам оптимизировать свои товарные запасы и предлагать ассортименты, соответствующие ожиданиям клиентов в конкретных регионах. Важно также учитывать сезонные колебания спроса, которые могут варьироваться в зависимости от времени года и праздников [16].

В большинстве регионов России наблюдается умеренная конкуренция среди интернет-магазинов бытовой техники и электроники. Эта конкурентная среда создаёт условия для выхода на рынок новых участников и вынуждает существующие компании постоянно адаптироваться и улучшать качество предоставляемых услуг. Конкуренция приводит к более конкурентоспособным ценам и внедрению программ лояльности, что, в свою очередь, повышает удержание клиентов и способствует росту объемов продаж.

Однако в некоторых менее населённых и удаленных регионах конкурентное давление может быть низким, что предоставляет возможность для доминирования определённых игроков, однако замедляет общие темпы развития сектора. Возьмем, к примеру, город Новосибирск. В этом регионе несколько крупных интернет-магазинов, таких как "Эльдорадо" и "М.Видео", конкурируют с местными игроками, специализирующимиися на узконаправленной электронике. Это создает возможность для

некоторых компаний, как ООО «Завод «Океан», предложить уникальные услуги, например, локальные акции и специальные предложения для жителей определенных районов.

Конкуренция в этом случае способствует улучшению качества обслуживания и внедрению различных программ лояльности. Например, «М.Видео» запустило программу лояльности, предлагая бонусные баллы за каждую покупку, что привлекает больше клиентов и позволяет удерживать существующих. Это также подчеркивает важность активного участия в местных мероприятиях и сотрудничества с сообществами, что может помочь интернет-магазинам выделяться на фоне конкурентов и обеспечить свою репутацию.

Ключевой аспект работы интернет-магазинов на региональном уровне — это вопросы логистики и доставки. Эффективная логистика становится важным конкурентным преимуществом, обеспечивая быструю и надёжную доставку товаров. В условиях регионального разделения, сложности транспортной инфраструктуры и высоких расходов на доставку интернет-магазины вынуждены разрабатывать адаптированные бизнес-модели.

Некоторые компании инвестируют в создание собственных логистических центров, другие — сотрудничают с местными курьерскими службами, а третьи внедряют современные технологии отслеживания и управления доставкой. Все эти меры направлены на построение цепочек поставок, позволяющих минимизировать время ожидания и повысить уровень обслуживания клиентов. Логистика и доставка играют ключевую роль в бизнес-моделях интернет-магазинов, особенно на региональном уровне. Например, рассмотрим ситуацию с интернет-магазином "Ситилинк", который активно выявляет потребности своих клиентов и внедряет инновационные логистические решения. В регионах, таких как Республика Татарстан, «Ситилинк» предлагает услуги экспресс-доставки в течение нескольких часов после оформления заказа, что значительно повышает уровень удовлетворенности клиентов [9].

Однако логистика не всегда проста. В чисто логистически сложных зонах, таких как Дальний Восток, интернет-магазины сталкиваются с серьёзными вызовами, что может влиять на сроки доставки и затраты. Здесь компании разрабатывают специальные схемы доставки.

Эти аспекты показывают, что интернет-магазины должны динамично адаптироваться к условиям рынка, разрабатывать гибкие бизнес-модели и строить эффективные логистические цепочки для успешного функционирования на региональном уровне. Инвестиции в логистику и технологии отслеживания также способствуют повышению эффективности и клиентского сервиса, что важно для удержания конкурентного преимущества в онлайн-торговле.

Можно сделать вывод, что особенности работы интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне определяются множеством факторов, влияющих на спрос, уровень конкуренции и логистику. Адаптация бизнес-моделей к данным условиям является ключом к успешному развитию и эффективному обслуживанию клиентов в различных регионах страны.

Основные услуги, предоставляемые интернет-магазинами

В современном мире интернет-магазины бытовой техники и электроники не ограничиваются лишь онлайн-продажами. Они стремятся предоставить своим клиентам широкий спектр услуг, которые обеспечивают удобство, безопасность и удовлетворение потребностей покупателей. В этой главе мы рассмотрим ключевые услуги, которые помогают интернет-магазинам выделяться на фоне конкурентов, включая доставку и сборку, услуги подбора и консультирования клиентов, а также программы лояльности и специальные предложения для региональных потребителей.

Одной из основных услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники является доставка товаров. Эта услуга часто играет решающую роль в выборе магазина для покупателя. Многие крупные интернет-магазины, такие как «Эльдорадо» и «М.Видео», предлагают бесплатную доставку на определенные суммы заказа. Кроме того, они

разрабатывают гибкие тарифные планы для доставки в удаленные регионы, что позволяет значительно расширить свою клиентскую базу [11].

Помимо доставки, многие интернет-магазины предлагают услуги по сборке и установке приобретаемой техники. Например, компания "Технопарк" предлагает услуги по установке крупногабаритной техники, такой как стиральные машины и холодильники, а также подключению аудиосистем. Эти услуги важны как для повышения уровня удовлетворенности клиентов, так и для минимизации возможных ошибок при самостоятельной сборке [12].

Сервис подбора товаров и консультации также стал неотъемлемой частью работы интернет-магазинов. В условиях огромного ассортимента техники, покупателям часто требуется помочь в принятии решения. Онлайн-консультации, вебинары, чат-боты и секции «Вопрос-Ответ» на сайтах становятся популярными инструментами для общения с клиентами.

К примеру, интернет-магазин «Озон» внедрил систему рекомендательных сервисов, которые анализируют предыдущие покупки и предпочтения клиентов. Это позволяет пользователям находить наиболее подходящие товары, учитывая их потребности [2]. Более того, услуги квалифицированных консультантов, доступные по телефону или в чате, помогают потребителям получить рекомендации и задать вопросы о выбранной технике.

Программы лояльности становятся все более популярными среди интернет-магазинов, стремящихся удерживать клиентов и стимулировать повторные покупки. Эти программы могут включать специальные скидки, бонусные баллы или эксклюзивные предложения для зарегистрированных пользователей [7].

Интернет-магазин «Ситилинк» разработал программу лояльности, где покупатели могут накапливать бонусные баллы за каждую покупку и впоследствии расплачиваться ими за будущие заказы. Кроме того, различные акции и скидки, приуроченные к событиям (таким как «Черная пятница» или «Киберпонедельник»), запоминаются клиентами и способствуют созданию устойчивых отношений с ними [6]. Специальные предложения для региональных потребителей могут включать в себя адаптацию ценовой политики к местным условиям, а также уникальные подарки или услуги, доступные только в определённых регионах. Например, мелкие магазины могут предлагать индивидуальные кассовые решения для местных жителей, что может включать обучение использованию приобретенной техники.

Таким образом, интернет-магазины бытовой техники и электроники на региональном уровне предлагают множество услуг, направленных на удовлетворение потребностей клиентов. Эти услуги — от доставки и сборки до программ лояльности — становятся важными факторами, способствующими росту бизнеса и улучшению клиентского опыта. В конкурентной среде интернет-торговли наличие качественного сервиса может являться ключевым преимуществом, способным привлечь и удержать клиентов.

Проблемы и вызовы при развитии интернет-магазинов

Развитие интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне сопряжено с рядом серьёзных проблем, которые необходимо учитывать для успешного функционирования бизнеса.

Одним из главных препятствий для эффективного функционирования интернет-магазинов является, как уже говорилось, сложность логистики и доставки товаров, особенно в отдалённых и малонаселённых регионах. На региональном уровне интернет-магазины сталкиваются с ограниченной транспортной инфраструктурой, что может ведёт к увеличению временных затрат и повышению стоимости доставки.

Логистика доставки включает множество этапов: прием товаров от поставщиков, их хранение на складах, сборка заказов и, наконец, транспортировка к конечному покупателю. Каждый из этих этапов требует координации и ресурсов, что может стать вызовом,

особенно для небольших интернет-магазинов. Недостаток развитой логистической сети может привести к высоким затратам на доставку и увеличению срока выполнения заказов.

Существуют также проблемы с доставкой тяжёлой и крупногабаритной техники. Не все грузоперевозчики готовы работать с такими товарами, что вынуждает интернет-магазины искать специализированные логистические решения. Эти дополнительные сложности требуют от бизнесменов инвестиций в систему управления логистикой и выбор надежных партнёров для доставки [13].

Конкуренция с традиционными магазинами остаётся одной из значительных проблем для интернет-магазинов. Несмотря на растущую популярность онлайн-торговли, многие жители регионов по-прежнему предпочитают покупки в физическом магазине. Это объясняется возможностью сразу оценить и протестировать товар, а также отсутствием необходимости ожидания доставки.

Традиционные магазины уникальны в своей способности предоставлять клиентам мгновенный доступ к товарам, что можно рассматривать как конкурентное преимущество. Как следствие, интернет-магазины должны не только улучшать условия своего сервиса, но и предлагать уникальные ценовые предложения или дополнительные услуги, чтобы привлечь клиентов. Например, возможность получения товара в течение одного дня после заказа или специальные акции может балансировать конкуренцию с физическими магазинами [1].

Задержки с поставками остаются одной из наиболее острых проблем, влияющих на клиентский сервис интернет-магазинов. Они могут возникать по различным причинам: недоступность товара у поставщика, сложности во время транспортировки или задержки на таможне. Особенno остро данная проблема ощущается в период повышенного спроса, например, во время праздников или распродаж.

Задержка с доставкой может негативно сказаться на клиентском опыте. Если покупатели не получают свои заказы вовремя, это может привести к недовольству и снижению уровня доверия к интернет-магазину. В свою очередь, это может привести к потере клиентов и снижению уровня продаж. Кроме того, растущая конкуренция требует от интернет-магазинов обеспечения максимальной прозрачности и информирования клиентов о статусе доставки [3, 4].

Для решения этой проблемы многие интернет-магазины внедряют системы отслеживания посылок, что позволяет клиентам в реальном времени следить за движением своих заказов. Однако для устранения проблем с задержками необходимо также развивать партнёрские отношения с надежными поставщиками и логистическими компаниями.

Таким образом, интернет-магазины бытовой техники и электроники на региональном уровне сталкиваются с множеством проблем и вызовов, связанных с логистикой, конкуренцией и доставкой. Эти факторы прямо влияют на уровень клиентского сервиса и, следовательно, на успешность бизнеса. Эффективное решение этих вопросов через оптимизацию логистических процессов, модернизацию клиентского сервиса и активное взаимодействие с покупателями может оказать значительное влияние на развитие интернет-магазинов в сегменте бытовой техники и электроники.

Перспективы и возможные направления развития

Развитие услуг интернет-магазинов бытовой техники и электроники на региональном уровне зависит не только от текущих тенденций, но и от способности компаний адекватно адаптироваться к новым вызовам и возможностям. В этой главе будут рассмотрены ключевые направления, которые могут способствовать успешному развитию интернет-торговли в данном сегменте.

Одним из основных трендов, способствующих росту интернет-магазинов, является внедрение новых технологий. Например, использование дополненной реальности (AR) предоставляет уникальные возможности для визуализации продукции. Потенциальные покупатели могут увидеть, как техника будет выглядеть в их доме, что значительно снижает уровень возвратов и повышает удовлетворенность клиентов. AR так же дает возможность

тестировать функциональность устройства — как, например, работа стиральных машин или функционал кухонных гаджетов.

Совершенствование искусственного интеллекта (AI) также играет важную роль. Алгоритмы могут анализировать поведение пользователей, предлагать персонализированные рекомендации и прогнозировать тренды. Например, внедрение чат-ботов на сайтах интернет-магазинов позволяет обеспечить круглосуточную поддержку клиентов, что значительно улучшает их опыт взаимодействия с брендом.

Социальные сети становятся важным каналом для продвижения интернет-магазинов. Платформы позволяют магазинам не только рекламировать товары, но и взаимодействовать с клиентами в неформальном формате. Компании могут проводить конкурсы, акции и мастер-классы, повышая вовлеченность аудитории и формируя сообщество вокруг бренда.

Онлайн-реклама, включая контекстную и таргетированную рекламу, позволяет эффективно достигать целевой аудитории. Благодаря современным технологиям аналитики, интернет-магазины могут точно отслеживать результаты своих рекламных кампаний, оптимизируя бюджеты и повышая эффективность вложений.

Согласно экспертным оценкам, рынок интернет-магазинов бытовой техники и электроники продолжит расти в течение следующих 5-10 лет.

Ожидается, что ключевыми факторами этого роста станут:

- увеличение числа интернет-пользователей — постоянно растущее число пользователей Интернета в регионах будет способствовать повышению спроса на онлайн-услуги;
- развитие инфраструктуры доставки — усовершенствование логистических цепочек и доставка "в день заказа" будут способствовать росту доверия потребителей к интернет-магазинам;
- интеграция новых технологий — AI, AR, VR и IoT будут становиться все более доступными для применения в интернет-торговле, улучшая пользовательский опыт;
- поддержка государства и местных властей — программы поддержки и стимулирования онлайн-торговли на региональном уровне также будут способствовать росту данного сектора;
- изменение потребительских привычек — все больше клиентов будут выбирать комфорт онлайн-шопинга, что приведет к большей конкуренции среди интернет-магазинов [10, 12].

Таким образом, интернет-магазины бытовой техники и электроники имеют все шансы не только сохранить свои позиции на региональных уровнях, но и активно развиваться, внедряя инновации и адаптируясь к меняющимся условиям рынка.

Обобщая основные выводы, можно отметить, что интернет-магазины занимают важную нишу в розничной торговле и продолжают демонстрировать стабильный рост, адаптируясь к меняющимся потребительским предпочтениям и новым технологиям.

Ключевыми особенностями работы интернет-магазинов на региональном уровне являются потребность в учёте местных особенностей, развитие логистических цепочек и внедрение дополнительных услуг для повышения удовлетворённости клиентов. Однако, несмотря на позитивные тренды, предприниматели сталкиваются с серьезными вызовами, такими как высокая конкуренция и сложные условия доставки.

Важность постоянного адаптирования к изменениям на рынке не может быть переоценена. Технологический прогресс и изменения в поведении потребителей требуют от интернет-магазинов гибкости и готовности к внедрению инноваций. Это включает не только использование новых технологий, таких как AI и AR, но и активное взаимодействие с клиентами через социальные сети и онлайн-рекламу.

Для предпринимателей, стремящихся развивать онлайн-продажи в сфере бытовой техники и электроники на региональном уровне, можно предложить следующие рекомендации:

1. Анализ рынка и потребительских предпочтений – ведите регулярный мониторинг рынка для выявления новых трендов и потребностей клиентов в вашем регионе.
2. Оптимизация логистики – инвестируйте в логистику и улучшайте процессы доставки, чтобы обеспечить быстрый и надежный сервис.
3. Внедрение технологий – используйте современные технологии для повышения эффективности работы интернет-магазина и улучшения пользовательского опыта.
4. Управление брендом – стройте долгосрочные отношения с клиентами через программы лояльности и активное взаимодействие в социальных сетях.
5. Гибкость в стратегиях – будьте готовы к изменениям и не бойтесь экспериментировать с новыми подходами в продажах и рекламировании.

Следуя этим рекомендациям, онлайн-магазины бытовой техники и электроники смогут не только выжить в условиях рыночной конкуренции, но и занять лидирующие позиции на региональном уровне. Важно помнить, что успешные компании — это те, которые учатся и адаптируются к изменениям, поддерживая высокий уровень клиентского сервиса и внедряя инновации в свою деятельность.

Список источников

1. Алексеева Н. П. Маркетинг и PR для интернет-магазинов: пути повышения узнаваемости брендов // Журнал маркетинга и рекламы. 2023. Т. 19. № 3. С. 67-82.
2. Васильев М. А. Логистика и доставка товаров в e-commerce // Вестник логистики. 2023. Т. 10. № 2. С. 12-25.
3. Громов В. В. Рынок бытовой техники в России: состояние, проблемы и перспективы // Новости торговли и ритейла. 2022. Т. 10. № 1. С. 15-29.
4. Дьякова Т. В., Смирнова Л. Б. Потребительские предпочтения в эпоху онлайн-торговли: результаты опросов // Журнал потребительских исследований. 2024. Т. 8. № 2. С. 55-70.
5. Иванов А. В., Павлова С. Ю. Тренды и вызовы в онлайн-торговле: как пандемия изменила рынок бытовой техники // Журнал современных технологий и рынка. 2023. Т. 5. № 3. С. 34-50.
6. Кузнецов Д. А. Эволюция услуг в электронной коммерции: кейсы успешных интернет-магазинов // Маркетинговые исследования и практика. 2024. Т. 7. № 1. С. 45-64.
7. Кузнецова О. В. Программы лояльности в интернет-торговле: практика и стратегии // Современный маркетинг. 2024. Т. 5. № 3. С. 30-42.
8. Николаева Т.А., Всеволодова М.С. Энергоэффективность как тренд на рынке бытовой техники // Вестник российского экономического университета. 2023. Т. 12. № 4. С. 102-111.
9. Овчинников С. Р. Конкуренция с традиционной розницей: стратегические решения для интернет-магазинов // Российский экономический журнал. 2022. Т. 9. № 3. С. 22-36.
10. Панина Е. А. Технологические инновации в онлайн-ритейле: от VR до AI // Журнал инновационного менеджмента. 2023. Т. 6. № 4. С. 120-135.
11. Петров А. В. Тенденции и перспективы развития онлайн-торговли в России // Журнал цифровой экономики. 2023. Т. 12. № 4. С. 45-58.
12. Сидорова Е. И. Клиентский сервис в интернет-магазинах: современный подход // Международный журнал маркетинга и менеджмента. 2024. Т. 8. № 1. С. 23-34.
13. Сидорова М. Н. Логистика интернет-магазинов: анализ проблем и пути их решения // Экономика и менеджмент. 2022. Т. 12. № 2. С. 78-90.
14. Сидоров К.В., Петрова Е.А. Тренды онлайн-продаж на российском рынке бытовой техники // Экономика и предпринимательство: проблемы и решения. 2023. Т. 18. № 2. С. 45-58.
15. Смирнов Д.Ю., Комкова Е.Н. Влияние цифровых технологий на рынок бытовой техники // Современные проблемы экономики. 2024. Т. 16. № 1. С. 34-49.

16. Фролова А. Ю. Применение больших данных для оптимизации бизнеса интернет-магазинов // Современные технологии в менеджменте. 2023. Т. 11. № 5. С. 89-100.

Информация об авторе

Степанов Дмитрий Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Stepanov Dmitry Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Стецкий Владислав Александрович
Московская международная академия

Проектный подход в управлении деятельностью логистического предприятия

Аннотация. Проектный подход в логистике позволяет систематизировать процессы, структурировать действия и оптимизировать потоки ресурсов для достижения специфических целей. В статье рассмотрено понятие «проектного менеджмента» и представлено авторское видение исследуемого понятия. Также в статье рассмотрены этапы управления логистическим проектом с описанием основных шагов и обозначены основные преимущества проектного подхода в логистике. Сделаны выводы, что проектный подход к управлению логистической деятельностью предприятий открывает новые возможности для экономического развития России в связи с созданием благоприятных условий для роста внутреннего рынка и увеличения внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: проектный подход, логистическая деятельность, этапы проектного менеджмента, оптимизация логистических процессов.

Stetskiy Vladislav Alexandrovich
Moscow International Academy

Project approach in the management of the logistics enterprise

Annotation. The project approach in logistics allows you to systematize processes, structure actions and optimize resource flows to achieve specific goals. The article examines the concept of "project management" and presents the author's vision of the concept under study. The article also discusses the stages of logistics project management with a description of the main steps and identifies the main advantages of the project approach in logistics. It is concluded that the project approach to the management of logistics activities of enterprises opens up new opportunities for the economic development of Russia in connection with the creation of favorable conditions for the growth of the domestic market and the increase in foreign economic activity.

Keywords: project approach, logistics activities, stages of project management, optimization of logistics processes.

Логистика играет ключевую роль в экономическом развитии любой страны, и Россия не является исключением. Эффективное управление логистической деятельностью предприятий способно существенно повысить конкурентоспособность, снизить издержки и создать дополнительные рабочие места. Проектный подход позволяет систематизировать и оптимизировать логистические процессы, обеспечивая их более гибкое и динамичное управление.

1. Проектный подход в управлении организацией

Проектный подход позволяет структурировать управление деятельностью организаций, применяя методы и инструменты проектного менеджмента. Это включает планирование, координацию, контроль и завершение всех операций в рамках проекта.

Несмотря на значительное внимание ученых и практиков к теме управления проектами, до настоящего момента не удалось достичь единого мнения о том, что именно представляет собой модель управления проектом. Это связано с рядом факторов, включая специфику отрасли исследования или сферы практического внедрения, а также национальные особенности, такие как законодательство и практика ведения бизнеса.

Каждая отрасль имеет свои уникальные характеристики, которые влияют на подходы к управлению проектами. Например:

- строительная отрасль требует использования моделей, которые могут учитывать сложные цепочки поставок и управление ресурсами на различных этапах строительства;
- ИТ-индустрия ориентируется на гибкие методологии, такие как Agile и Scrum, которые позволяют быстро адаптироваться к изменениям требований;
- производственный сектор может использовать методы Lean управления для минимизации потерь и повышения эффективности.

Законодательство и культурные факторы также оказывают значительное влияние на модели управления проектами. Каждая страна имеет свои собственные нормы и стандарты, которые должны быть учтены. Например, в некоторых странах требуются определенные процедуры сертификации и использования технологий. Национальные особенности, такие как подходы к деловым переговорам, способы построения команд и стили руководства, также влияют на выбор и адаптацию моделей управления проектами.

Важным аспектом является также контекст, в котором внедряется управление проектом. Под контекстом подразумеваются:

1. Цели проекта. Конкретные цели, которые ставятся перед проектом, могут существенно различаться и, соответственно, требовать разных подходов. Например, цели могут быть связаны с повышением эффективности, снижением затрат, внедрением инноваций и т.д.
2. Заинтересованные стороны. Участники проекта, такие как заказчики, сотрудники, инвесторы и регуляторы, имеют свои требования и ожидания, которые должны быть учтены в модели управления проектом.
3. Ресурсы. Доступные ресурсы, включая время, деньги, персонал, технологии и материалы, играют ключевую роль в выборе модели управления проектом.

В управлении проектами понятие "проект" является ключевым и может быть определено несколькими способами. Рассмотрим основные определения проекта, основанные на действующих национальных и международных стандартах:

1. Временное предприятие. Проект определяется как временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата [1]. Это подчеркивает временной характер проектов и их направленность на уникальные результаты.
2. Комплекс взаимосвязанных мероприятий. Проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений [2]. Это определение подчеркивает взаимосвязь действий и ограниченность ресурсов и времени.
3. Целенаправленная деятельность временного характера. Проект — это целенаправленная деятельность временного характера, предназначенная для создания уникального продукта или услуги [3]. В этом определении сделан акцент на целенаправленности и временных рамках деятельности.
4. Уникальный процесс. Проект определяется как уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности, имеющий начальную и конечную даты выполнения, предпринимаемый для достижения цели, соответствующий установленным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам [4]. Здесь акцентируется внимание на координации и управляемости действий, а также на соблюдении ограничений и требований.

По мнению авторов Ручкина А.В. и Трофимова О.М. определения проектного менеджмента: «... объединены тремя общими смысловыми акцентами: последовательный (скоординированный) комплекс мероприятий, уникальность результата, ограниченность ресурсов (трудовых, финансовых, временных и т.д.) [5].

Автор статьи считает, что проектный менеджмент — это практика по инициации, планированию, выполнению, контролю и завершению работы команды для достижения

конкретных целей и выполнения установленного объема работы в установленные сроки и в рамках бюджета. Применение проектного подхода позволяет не только систематизировать и оптимизировать работы, но и обеспечить высокую гибкость и адаптивность в условиях изменений. Выбор правильной методологии и инструментов управления проектами в значительной степени определяет конечный успех проекта.

2. Основные этапы проектного подхода

Проектный подход в логистике позволяет систематизировать процессы, структурировать действия и оптимизировать потоки ресурсов для достижения специфических целей. Управление логистическим проектом включает несколько ключевых этапов, каждый из которых имеет свои особенности и задачи.

1. Инициация проекта. На этом этапе происходит формирование начальных условий для будущего проекта [6]. Основные шаги включают:

- определение задач и целей проекта (установление четких и измеримых целей, которые необходимо достичь);
- анализ потребностей (исследование потребностей всех заинтересованных сторон (клиенты, поставщики, внутренние подразделения));
- составление концепции проекта (подготовка предварительного описания проекта, которое включает в себя возможные пути его реализации и ожидаемые результаты);
- определение ключевых показателей эффективности (КПИ) (установление индикаторов, по которым будет оцениваться успешность проекта).

2. Планирование. Планирование — это один из самых критически важных этапов проекта, на котором разрабатывается детальный план действий. Этап включает в себя:

- разработка детального плана (создание дорожной карты, описывающей все этапы выполнения задач, а также распределение ответственности между участниками);
- определение ресурсоемкости (оценка и распределение необходимых ресурсов, включая труд, материалы, финансовые средства и технологии);
- создание графиков выполнения работ (использование диаграмм Ганта или других методов для визуализации сроков выполнения задач);
- идентификация и анализ рисков (определение потенциальных рисков, которые могут повлиять на выполнение проекта, и разработка стратегий их минимизации).

3. Исполнение. На этапе исполнения проекта осуществляется непосредственная реализация всех запланированных мероприятий:

- координация действий команды (управление командой, распределение задач и контроль выполнения работы);
- мониторинг прогресса (ведение регулярного учета выполненных задач и сравнение с установленными сроками и ресурсами).
- адаптация к изменениям (быстрая реакция на изменения внешней среды или внутренние проблемы, требующие корректировки плана).

4. Мониторинг и контроль. Это процессы, которые помогают отслеживать результаты проекта и корректировать действия в случае отклонений:

- регулярные отчеты (составление отчетов о выполнении ключевых показателей и статусе проекта, которые предоставляются заинтересованным сторонам);
- анализ отклонений (выявление причин отклонений от плана и принятие корректирующих мер);
- контроль качества (проверка соответствия результата установленным стандартам и требованиям).

5. Завершение проекта. Завершение включает в себя формальную сдачу результатов проекта и анализ его выполнения:

- подведение итогов (сравнение достигнутых результатов с целью проекта и оценка успешности);
- документация (подготовка финальной документации, включая отчеты, выводы и рекомендации для будущих проектов);

общение с заинтересованными сторонами (заключительные встречи и обсуждения с заказчиками и заинтересованными сторонами для получения обратной связи и выявления возможностей для улучшения);

- оценка результатов и уроков (формирование выводов на основе опыта проекта, что позволяет выявить удачные практики и ошибки для дальнейшей работы).

3. Преимущества проектного подхода в логистике

Проектный подход в логистике предоставляет множество преимуществ, которые способствуют эффективному управлению ресурсами и процессами, улучшению качества услуг и повышению конкурентоспособности компаний. Рассмотрим основные из них.

Во-первых, это оптимизация процессов и ресурсов, так как проектный подход позволяет систематизировать и структурировать все логистические операции. Это включает в себя: оптимизацию использования ресурсов; снижение издержек (идентификация избыточных расходов и их устранение); автоматизацию процессов.

Во-вторых, это улучшение координации и коммуникации, так как проектный подход способствует улучшению взаимодействия между различными подразделениями и участниками процесса: единое информационное пространство; планирование и контроль с четким распределением ролей и обязанностей и управление изменениями.

В-третьих, это повышение прозрачности и ответственности, так как проектный подход обеспечивает высокую степень прозрачности в управлении логистическими процессами, а именно: контроль и оценка (регулярный мониторинг выполнения задач и контроль за соблюдением сроков и бюджетов); ответственность; отчётность.

В-четвертых, управление рисками и проблема решения, что включает в себя специализированные инструменты для управления рисками и оптимизации решения проблем: идентификация и анализ рисков; разработка планов по управлению рисками: Создание и внедрение мероприятий по минимизации влияния рисков; эффективное решение проблем (быстрая реакция на возникшие проблемы и адаптация планов для их устранения).

В-пятых, повышение качества обслуживания и удовлетворенности клиентов: своевременность доставки (оптимизация маршрутов); качественное выполнение задач; персонализированное обслуживание.

В-шестых, стабильное улучшение и рост, так как проектный подход способствует устойчивому развитию компании и постоянному улучшению ее логистических процессов: анализ и использование полученного опыта; инновации; развитие компетенций.

В-седьмых, стратегическое управление и конкурентные преимущества, что позволяет компаниям сосредоточиться на стратегических целях и обеспечивать долгосрочное развитие: фокус на стратегические задачи; повышение конкурентоспособности.

Стоит сказать, что проектный подход в логистике открывает широкие возможности для улучшения оперативной деятельности и стратегического управления компанией. Он помогает оптимизировать использование ресурсов, улучшить координацию и коммуникацию, управлять рисками и повышать качество обслуживания. В результате этого компания получает более устойчивую, гибкую и эффективную логистическую систему, способную быстрее адаптироваться к изменениям внешнего окружения и удовлетворять потребности клиентов.

Возможно заключить, что этапы проектного подхода в логистике способствуют более эффективному управлению логистическими процессами и ресурсами. Каждый из этапов важен для достижения поставленных целей и обеспечения высококачественного выполнения проекта. Последовательное следование этим этапам позволяет не только оптимизировать текущие операции, но и повысить общую эффективность всей логистической системы предприятия. Кроме того, проектный подход к управлению логистической деятельностью предприятий открывает новые возможности для экономического развития России. Внедрение инновационных технологий и развитие

инфраструктуры создают благоприятные условия для роста внутреннего рынка и увеличения внешнеэкономической деятельности. Таким образом, управление логистикой на основе проектного подхода является стратегическим инструментом для устойчивого экономического развития страны.

Список источников

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. Американский национальный стандарт «Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK)». Пятое издание. PMI, 2013. 586 с.
10. ГОСТ Р 54869—2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»: утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 г. №1582-ст. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. ГОСТ Р 56715.5-2015 «Проектный менеджмент. Системы проектного менеджмента. Часть 5. Термины и определения»: утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 17 ноября 2015 г. №1828-ст. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Guide to Project Management ISO 21500:2012 [электронный ресурс]. URL:<https://projectmanagers.org/projectmanagement-guide/> (дата обращения 25.09.2015).
13. Ручкин А.В., Трофимова О.М. Управление проектами: основные определения и подходы. Вопросы управления. 2017. № 3 (46). С. 121-128.
14. Герасимович О.В., Новикова-Калита Е. Л., Волкова Е. В. Анализ организационной структуры логистического предприятия//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №8. С.177-185

Информация об авторе

Стецкий Владислав Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Stetskiy Vladislav Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Ткач Денис Николаевич

Московская международная академия

Современные тенденции и их влияние на развитие сферы ритейла

Аннотация. Современный ритейл находится в процессе масштабной трансформации, обусловленной цифровизацией, изменением потребительских предпочтений и внедрением инновационных технологий. В статье рассматриваются ключевые новые бизнес-модели ритейла, такие как омниканальность, подписки, Direct-to-Consumer (D2C), маркетплейсы и устойчивое развитие, которые позволяют компаниям адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Особое внимание уделено таким тенденциям, как рост электронной коммерции, внедрение новых технологий, персонализация и экологическая ответственность. Проанализированы примеры успешных практик, включая Amazon, Zara, IKEA и другие компании, демонстрирующие лидерство в инновациях и стратегической адаптации. Авторы также обсуждают вызовы, связанные с внедрением новых моделей, и перспективы их дальнейшего развития. Основные выводы подчеркивают значимость интеграции технологий, устойчивого развития и персонализированного подхода для конкурентоспособности ритейлеров в условиях глобализации.

Ключевые слова: ритейл, электронная коммерция, омниканальность, персонализация, инновации, экологическая ответственность.

Tkach Denis Nikolaevich

Moscow International Academy

Current trends and their impact on the development of the retail sector

Annotation. Modern retail is in the process of a large-scale transformation due to digitalization, changing consumer preferences and the introduction of innovative technologies. The article examines key new retail business models, such as omnichannel, subscriptions, Direct-to-Consumer (D2C), marketplaces and sustainable development, which allow companies to adapt to changing market conditions. Special attention is paid to such trends as the growth of e-commerce, the introduction of new technologies, personalization and environmental responsibility. Examples of successful practices are analyzed, including Amazon, Zara, IKEA and other companies demonstrating leadership in innovation and strategic adaptation. The authors also discuss the challenges associated with the introduction of new models and the prospects for their further development. The main conclusions emphasize the importance of technology integration, sustainable development and a personalized approach for the competitiveness of retailers in the context of globalization.

Keywords: retail, e-commerce, omnichannel, personalization, innovation, environmental responsibility.

Современный ритейл переживает этап глубокой трансформации под влиянием цифровизации, изменений в поведении потребителей и стремительного развития технологий. Классические подходы уступают место новым бизнес-моделям, основанным на интеграции цифровых платформ, персонализации и инновационных логистических решениях. Эти изменения обусловлены необходимостью адаптации к динамичным рыночным условиям, усилению конкуренции и возрастающим ожиданиям потребителей.

Данная статья посвящена анализу ключевых новых бизнес-моделей в ритейле, рассмотрению их особенностей и влияния на отрасль. Исследуются основные драйверы их развития, а также проблемы и перспективы, с которыми сталкивается ритейл в условиях цифровой трансформации.

Новые бизнес-модели в ритейле формируются под влиянием технологических изменений, изменений в потребительском поведении и тенденций глобализации [3]. Вот основные из них:

- Омниканальная модель – интеграция онлайн- и офлайн-каналов для создания бесшовного клиентского опыта.
- Модель подписки (Subscription-based) – регулярная поставка товаров или услуг за фиксированную ежемесячную или годовую плату.
- Direct-to-Consumer (D2C) – продажа продукции напрямую потребителю, минуя посредников.
- Модель маркетплейса – создание платформы для взаимодействия продавцов и покупателей (например, Amazon, Alibaba).
- Click-and-Collect – заказ онлайн с возможностью самовывоза в офлайн-точках.
- Сетевая торговля (Network-based commerce) – использование социальных сетей и мессенджеров как каналов продаж.
- Модель устойчивого ритейла (Sustainable retail) – акцент на экологическую ответственность и продажу товаров с минимальным углеродным следом.
- Модель shared economy – предоставление услуг или продуктов на условиях временного пользования (например, аренда одежды).
- Experience-based commerce – фокус на создании уникального опыта для клиента, совмещающей покупки с развлечениями и услугами.
- Модель Zero Inventory – продажа товаров на условиях предварительного заказа или с использованием системы "дропшиппинг", минимизирующей складские запасы.
- Гиперлокальная модель – акцент на удовлетворении потребностей локальных сообществ и быстрой доставке в пределах ограниченного радиуса.
- Мобильный ритейл (Mobile-first) – ориентированность на продажи через мобильные приложения и платформы.
- Аффилиативная модель (Affiliate retail) – партнёрство с инфлюенсерами и другими посредниками для продвижения товаров и услуг.
- Модель предиктивной аналитики – использование данных для прогнозирования покупательского поведения и автоматического формирования предложений.
- Бизнес-модель ритейла с использованием дополненной реальности (AR) – внедрение AR для улучшения клиентского опыта (например, виртуальная примерка товаров).
- Автоматизированный ритейл – полностью автоматизированные магазины без касс и персонала, такие как Amazon Go.

Эти бизнес-модели отражают переход ритейла от традиционных форм торговли к более инновационным и ориентированным на клиента подходам.

Вместе с тем, развитие новых бизнес-моделей в ритейле определяется несколькими ключевыми тенденциями. Рассмотрим основные тенденции в ритейле.

1. Рост электронной коммерции и омниканальности.

Электронная коммерция (e-commerce) демонстрирует устойчивый рост, становясь ключевым драйвером ритейла в условиях цифровой трансформации. Увеличение проникновения интернета, рост популярности мобильных устройств и улучшение логистических решений способствуют её стремительному развитию.

Электронная коммерция позволяет брендам преодолевать географические барьеры, предоставляя доступ к международным рынкам. Например, Amazon действует в более чем 20 странах, предлагая миллионам клиентов широкий ассортимент товаров и сервисов. Alibaba, лидер электронной коммерции в Азии, активно развивает платформу AliExpress,

которая ориентирована на международных покупателей, включая Европу, Латинскую Америку и Россию [3].

Мобильные устройства становятся основным каналом для покупок. По данным Statista, в 2023 году на мобильные устройства приходилось более 70% всех транзакций в электронной коммерции. Примером успешной мобильной стратегии является китайский ритейлер JD.com, который разработал удобное приложение с функцией персонализации и мгновенной оплаты. Amazon также активно развивает своё мобильное приложение, внедряя функции, такие как «сканируй и покупай».

Маркетплейсы стали важным элементом экосистемы электронной коммерции. Они предоставляют компаниям удобный канал для выхода на рынок, а покупателям — широкий выбор товаров. Такие платформы, как Etsy и eBay, ориентированы на малый бизнес и индивидуальных предпринимателей, позволяя им конкурировать на глобальном уровне.

Технологии искусственного интеллекта (ИИ) и больших данных позволяют улучшать персонализацию и прогнозирование покупок. Amazon, например, использует ИИ для рекомендаций, улучшая пользовательский опыт. Walmart внедряет алгоритмы машинного обучения для прогнозирования спроса и управления запасами.

Быстрая доставка становится ключевым конкурентным преимуществом. Amazon Prime предлагает доставку в течение одного дня, а в некоторых городах — в течение нескольких часов. JD.com в Китае внедрил дроны для доставки товаров в удалённые регионы, обеспечивая быстрое выполнение заказов даже в труднодоступных местах.

Омниканальность — это стратегия, при которой ритейлеры интегрируют все доступные каналы продаж (онлайн, офлайн, мобильные приложения и социальные сети) в единую систему, создавая для клиентов бесшовный опыт взаимодействия с брендом.

Ритейлеры всё чаще используют физические магазины как дополнение к онлайн-платформам [2]. Примером является Target, который разработал модель «click-and-collect», позволяющую клиентам заказывать товары онлайн и забирать их в магазине. IKEA интегрировала цифровые технологии в свои магазины, предоставляя клиентам возможность использовать мобильное приложение для навигации и планирования покупок.

Мобильные приложения играют ключевую роль в омниканальной стратегии. Например, Starbucks внедрила приложение, которое позволяет клиентам заказывать и оплачивать кофе заранее, минимизируя время ожидания в очереди. Кроме того, приложение интегрировано с программой лояльности, что повышает вовлечённость клиентов.

Социальные сети становятся важным инструментом для реализации омниканальности. Платформы, такие как Instagram и Facebook, предлагают функции шопинга, позволяя клиентам покупать товары, не покидая приложения. Бренд H&M активно использует Instagram Shopping, предоставляя возможность просматривать ассортимент и оформлять заказы через соцсети.

Компании создают экосистемы, объединяющие онлайн и офлайн-сервисы. Примером является Alibaba с её экосистемой New Retail, которая включает платформы Tmall и Taobao, а также сеть офлайн-магазинов Freshippo, где можно оплачивать покупки через приложение и использовать AR-технологии для получения информации о товарах.

Ритейлеры внедряют разнообразные варианты доставки и возврата товаров, включая пункты самовывоза и возможность возврата товаров в физические магазины. Nike развивает программу «Buy Online, Return in Store», предлагая удобный сервис для своих клиентов.

Омниканальность позволяет собирать данные о клиенте из разных каналов и использовать их для персонализации предложений. Sephora, например, объединяет данные из своих приложений, магазинов и сайта, чтобы предлагать клиентам персонализированные рекомендации и услуги, такие как виртуальный подбор косметики.

Примеры успешной омниканальной стратегии [1]:

Walmart. Компания внедрила платформу Walmart+, которая сочетает онлайн-заказы с экспресс-доставкой и услугами самовывоза. Физические магазины используются как распределительные центры, что позволяет ускорить выполнение заказов.

Zara. Zara активно развивает омниканальную модель, интегрируя мобильное приложение, сайт и физические магазины. Например, клиенты могут заказать товар онлайн, примерить его в магазине и сразу приобрести.

Apple. Магазины Apple Store стали примером успешной интеграции онлайн и офлайн-каналов. Клиенты могут исследовать товары на сайте, а затем посетить магазин для консультации или получения товара.

Рост электронной коммерции и внедрение омниканальной стратегии трансформируют современный ритейл, делая его более удобным, персонализированным и гибким. Компании, такие как Amazon, Zara и Alibaba, демонстрируют, как интеграция технологий и разнообразных каналов может повысить лояльность клиентов и укрепить конкурентные позиции на рынке.

2. Персонализация.

Персонализация становится одной из ключевых тенденций в современном ритейле, кардинально изменяя подходы к взаимодействию с клиентами. Она заключается в адаптации продуктов, услуг и коммуникаций под индивидуальные предпочтения каждого потребителя, что позволяет ритейлерам не только повышать лояльность клиентов, но и увеличивать объём продаж. Благодаря развитию технологий больших данных, искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения, компании получили возможность анализировать поведение покупателей, их предпочтения, историю покупок и взаимодействий с брендом, создавая персонализированный опыт на всех этапах покупательского пути.

Технологии персонализации широко применяются в онлайн-ритейле. Например, Amazon использует алгоритмы машинного обучения для анализа предпочтений клиентов и формирования рекомендаций. Каждый пользователь видит персонализированные предложения на основе своих покупок, просмотров товаров и интересов. Этот подход увеличивает вероятность совершения покупки и повышает уровень вовлечённости. Другим примером является Netflix, который адаптирует интерфейс и рекомендации фильмов и сериалов для каждого пользователя, что делает сервис максимально удобным и релевантным.

В физическом ритейле персонализация также приобретает важное значение. Например, Sephora внедряет технологии дополненной реальности (AR), позволяющие клиентам с помощью мобильного приложения или интерактивных устройств в магазинах подбирать косметику, учитывая их индивидуальные особенности, такие как тон кожи. Сотрудники магазинов имеют доступ к профилю клиента через CRM-системы, что позволяет предлагать ему товары, соответствующие его предпочтениям.

Программы лояльности играют важную роль в персонализации. Такие компании, как Starbucks, предлагают клиентам бонусы и скидки, основанные на их привычках. Приложение Starbucks Rewards анализирует заказы клиента и предлагает напитки или блюда, которые могут ему понравиться, а также персональные акции, что стимулирует повторные покупки.

Социальные сети и цифровой маркетинг открывают новые возможности для персонализации в ритейле. Бренды, такие как H&M и Zara, используют таргетированную рекламу, основанную на анализе поведения пользователей в интернете, их интересах и демографических данных. Клиенты видят рекламу и предложения, которые наиболее точно соответствуют их потребностям, что повышает конверсию и вовлеченность.

Технологии ИИ и чат-боты активно используются для персонализации клиентского опыта. Например, виртуальные помощники в интернет-магазинах помогают клиентам выбрать товары на основе их предпочтений, а также предоставляют информацию о скидках и акциях. Это упрощает процесс покупок и создаёт ощущение индивидуального подхода.

Персонализация также активно применяется в области ценообразования. Динамическое ценообразование позволяет ритейлерам изменять цены в реальном времени, учитывая спрос, конкуренцию и поведение покупателей. Например, авиакомпании и

крупные онлайн-магазины, такие как eBay, используют персонализированные стратегии ценообразования, предлагая клиентам оптимальные варианты на основе их предпочтений и активности.

В целом, персонализация в ритейле направлена на создание уникального клиентского опыта, который стимулирует лояльность и увеличивает ценность бренда в глазах потребителей. Инновационные технологии и использование данных позволяют компаниям адаптироваться к потребностям каждого покупателя, обеспечивая конкурентное преимущество на быстро меняющемся рынке.

3. Экологическая ответственность.

Экологическая ответственность становится важной тенденцией в ритейле, отражая растущие ожидания потребителей, связанные с устойчивым развитием и экологической осознанностью. Современные покупатели всё чаще предпочитают бренды, которые заботятся об окружающей среде, внедряют экологически чистые процессы и минимизируют негативное воздействие на природу. Ритейлеры, стремящиеся удовлетворить эти ожидания, активно внедряют стратегии экологической ответственности, охватывающие широкий спектр направлений: от производства и логистики до упаковки и утилизации.

Одним из ключевых аспектов экологической ответственности является использование устойчивых материалов и минимизация отходов. Многие компании переходят на производство товаров из переработанных или биоразлагаемых материалов. Например, IKEA активно использует переработанное дерево и пластик в своей продукции, а также внедряет проекты по переработке старой мебели. Adidas разрабатывает обувь из переработанного океанического пластика в сотрудничестве с организацией Parley for the Oceans, подчеркивая важность борьбы с загрязнением морей.

Упаковка стала ещё одной важной областью для внедрения экологических решений. Ритейлеры стремятся сократить использование пластика и внедрить альтернативы, такие как биоразлагаемые материалы или многоразовые упаковки. Amazon, например, запустил инициативу Frustration-Free Packaging, направленную на снижение количества упаковочного материала и улучшение его переработки. Аналогично, крупные сети, такие как Tesco и Walmart, внедряют программы по сокращению пластиковых пакетов и предлагают экологичные альтернативы.

Логистика и транспорт также играют важную роль в стратегии экологической ответственности. Компании оптимизируют цепочки поставок, чтобы сократить выбросы углекислого газа. Это включает использование электромобилей для доставки, развитие складов с низким энергопотреблением и переход на возобновляемые источники энергии. Например, Walmart поставил цель достичь нулевых выбросов углекислого газа по всей цепочке поставок к 2040 году, что включает использование экологически чистого транспорта и энергии.

Ритейлеры также вводят инициативы, направленные на уменьшение пищевых отходов. Это особенно актуально для продуктовых сетей, таких как Carrefour и Kroger, которые сотрудничают с благотворительными организациями для передачи излишков продуктов питания нуждающимся. Такие программы помогают снизить количество отходов и одновременно вносят социальный вклад.

Концепция замкнутой экономики становится популярной среди ритейлеров, стремящихся продлить жизненный цикл продуктов. Например, компании, такие как Patagonia и H&M, запускают программы по возврату и переработке старой одежды. Patagonia также активно продвигает ремонт своей продукции, стимулируя клиентов использовать вещи дольше, а не покупать новые.

Образовательные и информационные кампании играют важную роль в повышении экологической осознанности потребителей. Многие ритейлеры внедряют инициативы, направленные на информирование клиентов о важности переработки, снижении углеродного следа и поддержке устойчивого потребления. Например, Lush активно

продвигает свои безупаковочные продукты и предлагает скидки клиентам, возвращающим использованную упаковку.

Энергетическая эффективность магазинов и складов также становится важным направлением. Ритейлеры инвестируют в энергоэффективные технологии, такие как солнечные панели, светодиодное освещение и системы управления энергией. Starbucks, например, стремится открыть более 10 000 «зелёных» кофеен к 2025 году, используя возобновляемые источники энергии и экологически чистые строительные материалы.

Кроме того, ритейлеры всё чаще используют свои платформы для поддержки экологических инициатив. Например, бренды, такие как The Body Shop, поддерживают проекты по восстановлению лесов и защите биоразнообразия. Такие инициативы помогают улучшить репутацию бренда и укрепляют его связь с осознанными потребителями.

Экологическая ответственность не только способствует сохранению окружающей среды, но и предоставляет ритейлерам конкурентное преимущество. Устойчивые практики привлекают лояльных клиентов, снижают затраты и повышают доверие к бренду. Таким образом, внедрение экологических стратегий становится не просто трендом, а необходимым условием для успешного развития ритейла в долгосрочной перспективе.

4. Внедрение новых технологий.

Внедрение новых технологий является одной из ключевых тенденций, определяющих развитие современной индустрии ритейла. Это связано с необходимостью повышения операционной эффективности, улучшения клиентского опыта и адаптации к быстро меняющимся требованиям потребителей. Новые технологии затрагивают все аспекты ритейла, включая управление запасами, маркетинг, логистику, взаимодействие с клиентами и анализ данных.

Одной из наиболее заметных технологий, внедряемых в ритейле, является искусственный интеллект (ИИ). ИИ используется для прогнозирования спроса, оптимизации цепочек поставок, персонализации клиентского опыта и автоматизации рутинных задач. Например, Amazon применяет ИИ для улучшения работы своей логистической сети, предсказывая, какие товары будут востребованы в определённых регионах, и заранее перемещая их на ближайшие склады. Это позволяет сократить время доставки и повысить удовлетворённость клиентов. Также компании, такие как Sephora, используют ИИ для создания персонализированных рекомендаций, анализируя поведение покупателей и их предыдущие покупки.

Большие данные (Big Data) играют важную роль в анализе потребительского поведения. С их помощью ритейлеры могут изучать предпочтения клиентов, определять успешность рекламных кампаний и разрабатывать стратегии ценообразования. Walmart, например, активно использует аналитику больших данных для прогнозирования спроса и управления запасами, что помогает минимизировать затраты и избежать дефицита товаров.

Технологии дополненной и виртуальной реальности (AR и VR) находят всё большее применение в ритейле, особенно в таких сегментах, как мода и интерьер. IKEA предлагает своим клиентам приложение IKEA Place, которое позволяет «примерить» мебель в интерьере с использованием AR. Это упрощает процесс выбора товаров и улучшает пользовательский опыт. Аналогично, косметические бренды, такие как L'Oréal и MAC, внедряют AR-решения, которые позволяют клиентам виртуально тестировать косметику перед покупкой.

Автоматизация магазинов и складов становится ещё одной важной областью внедрения технологий. Магазины без касс, такие как Amazon Go, используют камеры, датчики и технологии компьютерного зрения для отслеживания покупок клиентов и автоматической оплаты. В результате процесс покупок становится быстрее и удобнее. На складах ритейлеры внедряют робототехнику для ускорения сборки заказов и управления запасами. Например, компания Ocado, специализирующаяся на онлайн-ритейле продуктов питания, использует полностью автоматизированные склады, где роботы управляют процессами упаковки и доставки.

Мобильные технологии также играют важную роль в ритейле [5]. Мобильные приложения позволяют клиентам совершать покупки, получать персонализированные предложения, отслеживать заказы и участвовать в программах лояльности. Starbucks активно развивает своё приложение, предлагая клиентам возможность предзаказывать напитки и накапливать бонусы, что повышает удобство и стимулирует повторные покупки.

Интернет вещей (IoT) становится всё более популярным в управлении розничными точками. Умные полки, подключённые к IoT, могут автоматически отслеживать уровень запасов и уведомлять персонал о необходимости пополнения. Например, компания Kroger использует такие технологии для оптимизации управления запасами и обеспечения бесперебойной работы магазинов.

Блокчейн-технологии находят применение в управлении цепочками поставок и обеспечении прозрачности. Благодаря блокчейну ритейлеры могут отслеживать происхождение товаров, подтверждать их подлинность и обеспечивать безопасность данных. Walmart активно использует блокчейн для мониторинга цепочки поставок продуктов питания, что позволяет быстро выявлять проблемы с качеством и обеспечивать безопасность продукции.

Новые бизнес-модели предоставляют ритейлерам значительные возможности для роста [4]:

- Увеличение клиентской лояльности. Персонализация и удобство сервисов усиливают приверженность клиентов бренду.
- Расширение рынков. Цифровизация позволяет ритейлерам выходить на новые рынки с минимальными затратами.
- Устойчивое развитие. Экологически ответственные бизнес-модели привлекают внимание современного потребителя.
- Интеграция инноваций. Технологии ИИ и IoT открывают новые горизонты для оптимизации процессов и повышения эффективности.

Новые бизнес-модели в ритейле отражают глубокие изменения в отрасли, обусловленные цифровизацией, глобализацией и изменениями потребительских предпочтений. Платформенная модель, D2C, подписки и другие инновационные подходы создают новые возможности для повышения конкурентоспособности и роста. Однако их внедрение связано с рядом вызовов, которые требуют стратегического планирования и адаптации. В долгосрочной перспективе успех ритейла будет зависеть от способности компаний к интеграции новых технологий, гибкости бизнес-процессов и удовлетворения растущих ожиданий потребителей.

Список источников

1. Година О.В., Максименко Л.С., Таташева Э.В., Точиев М.Б. Особенности и перспективы инновационного развития розничной торговли в современных условиях. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. № 1 (88). С. 31-38.
2. Климанова Я.Д., Басаев З.В. Стратегии цифровой трансформации бизнес-моделей на российском рынке розничной торговли. Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 6. С. 1723-1742.
3. Костиогло В.Х., Титовец М.И., Титовец Е.И. Маркетплейсы как инструмент трансформации в области электронной коммерции в России. Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Т. 14. № 4-1. С. 763-772.
4. Куимов В.В., Щербенко Е.В., Юшкова Л.В. Информационные потоки экономики кооперационно-сетевых взаимодействий. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 155-159.
5. Мага Е.В. Глобальные тренды развития ритейл-сектора. Вопросы экономики и финансов: современное состояние и актуальные проблемы. Материалы научно-практической национальной конференции. 2018. С. 166-171.

6. Мамий Е.А., Авджеян Н.М. Практические аспекты оценки финансовой стабильности компаний–ритейлера в современных условиях//Актуальные вопросы современной экономики. 2021.- №10. С. 68-75

Информация об авторе

Ткач Денис Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Tkach Denis Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Хабров Андрей Викторович

Московская международная академия

Обеспечение жизнеспособности организации на основе управления стратегическими ресурсами

Аннотация. Формирование условия для развития элементов стратегического ресурсного управления в компаниях обусловлено несколькими методологическими сложностями. Одним из важных факторов в комплексе сложностей при формировании и внедрении стратегии управления ресурсами в компаниях является именно выбор наиболее эффективной концепции. Научно-технический прогресс, инновации, новые формы ведения бизнеса, а также новые виды ресурсов оказывают достаточно весомое влияние на все аспекты функционала компаний и всех процессов обеспечения жизнедеятельности компаний. Обеспечение жизнеспособности организации на основе управления стратегическими ресурсами – эта программа действий, разработанная собственником и руководством компании, она выступает как констатация намерения, в которой определены средства для достижения целей с учетом долгосрочного распределения ресурсов, а также с учетом гибкости соответствия этих ресурсов и возможностей компаний, включая особенности внешнего окружения бизнеса.

Создание конкурентных преимуществ является одной из главных задач в управлении стратегическими ресурсами. Для разработки конкурентных преимуществ, безусловно, важными являются производственные возможности и мощности, финансовые средства, человеческий капитал, процессы организации и распределения ресурсов, которые могут быть именно составляющими устойчивости и превосходства в экономическом пространстве.

Обеспечить жизнеспособность компаний крайне важно при условии разработки и выполнения плана управления стратегическими ресурсами — комплекса конкретных мероприятий, для достижения долгосрочных целей хозяйствующих субъектов. Управление стратегическими ресурсами – важное условие успеха деятельности каждой компании. Это и ориентир движения в бизнес-среде, и самый важный компонент выживания в высококонкурентной борьбе.

Ключевые слова: проектный подход, логистическая деятельность, этапы проектного менеджмента, оптимизация логистических процессов.

Khabarov Andrey Viktorovich

Moscow International Academy

Ensuring the viability of the organization through the management of strategic resources

Annotation. The formation of conditions for the development of elements of strategic resource management in companies is due to several methodological difficulties. One of the important factors in the complex of difficulties in the formation and implementation of a resource management strategy in companies is precisely the choice of the most effective concept. Scientific and technological progress, innovations, new forms of doing business, as well as new types of resources have a significant impact on all aspects of the functional of companies and all processes of ensuring the life of companies. Ensuring the viability of an organization based on the management of strategic resources is an action program developed by the owner and management of the company, it acts as a statement of intent, which defines the means to achieve goals, taking into account the long-term allocation of resources, as well as taking into account the flexibility of

matching these resources and capabilities of the company, including the specifics of the external business environment.

Creating competitive advantages is one of the main tasks in managing strategic resources. To develop competitive advantages, of course, production capabilities and capacities, financial resources, human capital, organization and resource allocation processes are important, which can be components of sustainability and superiority in the economic space.

It is extremely important to ensure the viability of companies, provided that a strategic resource management plan is developed and implemented — a set of specific measures to achieve the long-term goals of business entities. Strategic resource management is an important condition for the success of each company. This is both a landmark of movement in the business environment, and the most important component of survival in a highly competitive struggle.

Keywords: competitive advantage, business, company, strategy, strategic resources, ensuring the viability of the organization, management of strategic resources.

Актуальность исследования состоит в следующем. В направлении развития, масштабирования компании и обеспечения ее жизнедеятельности, важную роль играют процессы управления стратегическими ресурсами.

При разработке Стратегии компании, как основного документа для долгосрочных перспектив выживания каждого хозяйствующего субъекта, абсолютным условием является наличие релевантной информации о самых эффективных способах, методах и методиках управления имеющимися ресурсами в компании, в том числе управление различными видами деятельности разными видами в рамках одного бизнеса не только для выживания, но и для конкурентных преимуществ.

Целью данной статьи является исследование некоторых аспектов обеспечения жизнедеятельности компаний на основе управления стратегическими ресурсами.

Задачами данного исследования являются:

- обзор основных научных взглядов на формирование и реализацию стратегии управления ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компаний;
- рассмотреть особенности современного управления стратегическими ресурсами.

Посредством грамотно разработанной стратегии и управления на ее основе, стратегическими ресурсами компаний (персонал, финансы, производство и т.п.) и ее последовательной реализации, повышается и стоимость компании, и эффективность основных составляющих, таких как организационные направления деятельности, организационная структура, КРП основных подразделений, т.к. для их развития, а также для расширения масштабов деятельности и широты ассортимента услуг и товаров и т.п. важно эффективное распределение ресурсов.

Отметим также, что среди основных принципов, которые следует учитывать при разработке эффективного плана управления ресурсами стратегического характера, одним из важнейших является принцип минимизации рисков потери этих ресурсов или их неэффективное использование.

Формирование и реализация стратегии управления ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компаний.

Формирование и реализация стратегии управления ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компаний выступает в роли одного из ключевых направлений применения различных управленческих инструментов для совершенствования, экономического роста реализации возможностей и развития компаний.

В целом под управлением стратегическими ресурсами понимают комплекс направлений деятельности, которые были выделены управленцами компании на определенный временной промежуток, посредством которых планируется получение новых конкурентных преимуществ в постоянно меняющихся условиях деятельности, а также обеспечение интересов и прав всех заинтересованных сторон.

По мнению Фаузер В.В.: «Важным направлением в развитии корпоративной (портфельной) стратегии – стратегии, которая описывает общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности, играет отдельное направление, которое соединяет воедино управление всеми важнейшими стратегическими ресурсами компании. Управление важнейшими стратегическими ресурсами компании показывает, как управлять различными видами ресурсов в конкретном бизнесе, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг.

Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом. Здесь принимаются вопросы о слиянии, приобретении или выходе из того или иного бизнеса. Именно на этом уровне определяется и согласовывается продуктовая стратегия предприятия» [4].

Поскольку осуществляемые решения на данном уровне имеют влияние на всю компанию, они характеризуются большей степенью сложности. Так, в том числе рассматриваются вопросы продуктовой стратегии, а также приобретения или слияния с той или иной компанией, выхода на новый рынок и т.д.

Как отмечено в исследовании Левиной М. В.: «...стратегия и управление основными стратегическими ресурсами компании характеризуют общую тенденцию развития предприятия в целом, и показывают, как за счёт механизма управления уравновесить портфель услуг и портфель товаров в различных видах бизнеса. Основная цель данного уровня – своевременное инвестирование в хозяйствственные подразделения предприятия.

Следует отметить, что управление стратегическими ресурсами – наиболее сложная в плане реализации на практике задача общей стратегии развития компании, поскольку подразумевает распределение ресурсов (инвестирование), поддержание эффекта синергии (общий эффект от кооперации подразделений выше эффекта отдельно взятого), диверсификацию, возможную реорганизацию структуры компании, интегрирование, перепрофилирование подразделений, оптимизацию закупки, сбыта, утилизации и т.д.»[3].

Наглядно все элементы управления стратегическими ресурсами и линии их взаимосвязи показаны на рисунке 1.

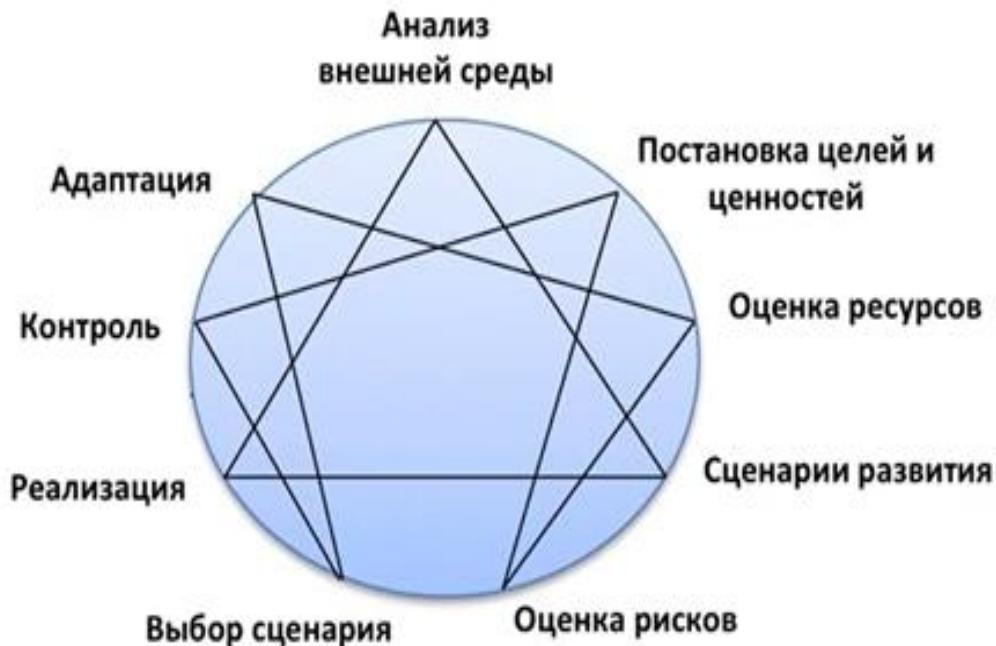


Рисунок 1 – Элементы управления стратегическими ресурсами

Рассмотрим подходы к разработке плана управления стратегическими ресурсами в целях качественного обеспечения жизнедеятельности компании при формировании корпоративной стратегии промышленных организаций (таблица 1):

Таблица 1 – Научные направления и подходы к разработке плана мероприятий управления стратегическими ресурсами

Корпоративная стратегия развития	
Революционный подход	Инерционный подход
Содержание подходов	
Формирование новой товарной политики	Обновление производственных мощностей
Смена профиля деятельности	Развитие технологической составляющей
Выход на новый товарный рынок	Совершенствование корпоративной культуры

Кардинальные перемены в области грамотного использования стратегических ресурсов в деятельности организации, могут предполагать, например, такие мероприятия:

- использование аутсорсинга или же перемены в профиле деятельности организации;
- выпуск обновленных видов товаров, возможно, разработка инновационных продуктов и т.д.

Революционный подход в разработке плана управления стратегическими ресурсами наиболее эффективно применять в условиях:

- возникновения трудностей во взаимосвязи направлений достижения стратегических целей и задач;
- активно происходящих перемен в экономике или отрасли;
- неопределенности ресурсного потенциала.

В свою очередь, инерционный подход в разработке плана управления стратегическими ресурсами промышленной организации подразумевает принятие таких мер:

- изменения в сфере социальной структуры (учитывая преобразование системы подготовки сотрудников, а также развитие корпоративной культуры в целом);
- совершенствование структуры производственных мощностей с помощью модернизации производства на основе использования новых технологий, которые отличаются большей степенью эффективности;
- общее развитие системы управления, в том числе и организационное развитие компании.

Особенности современного управления стратегическими ресурсами

Грамотное управление стратегическими ресурсами компаний в рамках обеспечения ее жизнедеятельности способствует изменению в положительном ключе таких факторов в деятельности компании, как:

- содействие преодолению кризиса;
- формирование соответствия мер и решений, принимаемых различными подразделениями, общей цели компании, отсутствие противоречий между ними;
- увеличение эффективности распределения ресурсов между различными подразделениями;
- эффективное осуществление стратегии диверсификации;
- совершенствование кадровой политики компании;
- учет прав и интересов всех заинтересованных сторон;
- обеспечение эффективного контроля над результатами деятельности и реализацией стратегии и др.

Можно выделить следующие виды мер, принимаемых в ходе разработки направлений управления стратегическими ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компаний:

- ориентированность на выявление методов достижения среди партнеров компании синергического эффекта, и его использование в качестве преимущества перед конкурентами.

В процессе расширения деятельности (с помощью инновационных процессов, инструментов и технологий) компания получает новое конкурентное преимущество перед остальными компаниями, которые осуществляют переход на совершенно незнакомую для них деятельность;

- направленность на совершенствование общих показателей, необходимо, чтобы принимаемые действия увеличивали эффективность работы компании, ее доходность и конкурентоспособность;

- формирование для компании инвестиционных приоритетов;

- оптимальное распределение имеющихся ресурсов;

- разработку условий для диверсификации.

Таким образом, для того, чтобы управление стратегическими ресурсами организации было эффективным, важно, чтобы все ее составляющие (финансы, производство, технологии, структура, персонал и др.) находились во взаимосвязи и не противоречили друг другу. При условии достижения этой согласованности, управление стратегическими ресурсами организации называют внутренне последовательным.

Безусловно, избежать рисков невозможно, поэтому, их следует учитывать при разработке стратегии и стараться минимизировать их влияние на организацию.

Таким образом, разработка оптимальной структуры управления стратегическими ресурсами выступает в качестве одного из важнейших составляющих обеспечения эффективности деятельности организации.

По мнению Алексеенко А.А. [2] целесообразной, возможно считать такую экономическую ситуацию, которая позволит соблюсти сохранение эффективности использования имеющихся стратегических ресурсов у хозяйствующих субъектов.

Например, результатом этапа общего сопоставления плановых и фактических данных сводных отчетных форм в плане управления стратегическими ресурсами – вероятные цели и фактические результаты исполнения сводного плана, введенные, например, в программу «1С: Предприятие: Управление планированием», могут выдать схему прогнозирования плана продаж, увеличивающую финансовые результаты предприятия и приводящие к выполнению намеченного финансового плана.

Современные процессы управления стратегическими ресурсами для обеспечения жизнедеятельности компаний предполагают постоянную работу как непосредственно со всеми имеющимися стратегическими ресурсами (персонал, производство, технологии, финансы, учет и др.), так и постоянный мониторинг всех взаимодействий между ними, и их взаимосвязь.

Кроме того, это постоянная непрерывная работа, так как невозможно в условиях сегодняшней экономики написать один план стратегического развития организации, а дальше просто следовать его реализации [5].

Формируя основные направления по управлению стратегическими ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компании, организация разрабатывает в зависимости от факторов неопределенности сценарии, которые считает возможными и желаемыми, а также рассчитывает их экономическую эффективность, и выбирает тот сценарий, и тот план управления стратегическими ресурсами, связанный с ним, которые будут оценены как наиболее вероятные и наиболее перспективные.

Важным процессом в управлении стратегическими ресурсами в рамках обеспечения жизнедеятельности компаний является реализация того стратегического плана, который был разработан компанией и который касается всех ее важных ресурсов.

Если в процессе мониторинга ресурсов выясняется, что какие-то факторы неопределенности были установлены неверно, если какой-то фактор кардинально изменился, тогда необходимо создавать сценарий и план адаптации с точки зрения

ресурсов, и с точки зрения выбора возможного сценария, то есть проводить анализ внешней среды – какой из факторов влияет на определенный ресурс компании, например как уровень конкуренции влияет на ценовую политику компании, что связано с таким важным ресурсом, в первую очередь, как финансы, и также с производством, персоналом, технологиями.

Что, в свою очередь, определяет эту взаимосвязь в управлении стратегическими ресурсами, как значимую. А это в свою очередь формирует весь стратегический цикл современной экономики, как непрерывный процесс [1].

Таким образом, долгосрочные решения в обеспечении жизнедеятельности компании на основе грамотного, своевременного и всестороннего процесса управления стратегическими ресурсами очень важны в жизни компании

Именно принятие или непринятие того или иного решения в рамках управления стратегическими ресурсами, как основы жизнедеятельности компании, оказывает стратегическое влияние на дальнейшее положение организации на рынке и повышении ее конкурентоспособности и расширении конкурентных преимуществ в отрасли.

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. Аветисян А.С. Система политического менеджмента корпораций в общем цикле принятия и реализации стратегических решений. // Вопросы политологии. 2020. Т. 10. № 11 (63). С. 3161–3166.
3. Алексеенко, А.А. Выбор стратегии управления предприятием на основе SWOT-анализа // Социальные науки. - 2019. - № 1. - С. 63–66.
4. Левина, М. В. Стратегии. Корпоративный, деловой, функциональный и операционный типы стратегий / М. В. Левина, К. Б. Дейнова // Наука и Образование. – 2022. – Т. 5. – № 1.
5. Фаузер, В. В. Корпоративные стратегии / В. В. Фаузер // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2005. – № 3. – С. 91-97.
6. Мельников А. С. Метод SWOT-анализа: этапы проведения, основные преимущества//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №6. С. 877-881

Информация об авторе

Хабров Андрей Викторович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Khabarov Andrey Viktorovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Чернов Александр Владимирович

Московская международная академия

Инструментарий риск-менеджмента при реализации сделок слияния и поглощения компании на примере банка ВТБ (ПАО)

Аннотация. Важность сделок M&A в современных экономических отношениях видится в том, что сделки слияния и поглощения, оказывают огромное влияние на изменение (чаще в сторону повышения) рыночной стоимости компании и таким образом повышают качество, масштаб и эффективность деятельности хозяйствующего субъекта путем роста ресурсов.

Во время кризиса, особенно финансового, огромное внимание в банках, в аспекте выстраивания системы риск-менеджмента в рамках антикризисного управления, безусловно, уделяется грамотной организации имеющихся ресурсов и удержанию клиентской базы, выстраиванию таких внутренних процессов, которые бы вели к не снижению уровня финансовых показателей, прежде всего, таких как ликвидность и достаточность капитала.

Проведение своевременного, всестороннего регулярного сбора необходимых сведений о ситуации (рассматривая как внешние, так и внутренние условия), ее оценка и анализ, прогнозирование вероятного развития событий и разработка соответствующих мер, являются первоочередными в плане антикризисного управления в каждой банковской организации. Кроме этого, важным также является организация эффективной системы качества, внутреннего анализа и контроля.

Посредством эффективной реализации этих и других антикризисных мер, возможно, предотвратить наступление негативных последствий для банка. Поэтому тема важна и актуальна для ее исследования.

Ключевые слова: сделки слияний и поглощений, риск-менеджмент, инструменты проведения сделок, эффективность бизнеса, банковские риски, высококонкурентная среда.

Chernov Alexander Vladimirovich

Moscow International Academy

Risk management tools for the implementation of mergers and acquisitions of a company on the example of VTB bank (PJSC)

Annotation. The importance of M&A transactions in modern economic relations is seen in the fact that mergers and acquisitions have a huge impact on changing (more often upward) the market value of a company and thus increase the quality, scale and efficiency of an economic entity by increasing resources.

During the crisis, especially the financial one, great attention in banks, in terms of building a risk management system within the framework of crisis management, is certainly paid to the competent organization of available resources and retention of the customer base, building such internal processes that would lead to a decrease in the level of financial indicators, primarily such as liquidity and capital adequacy.

Conducting timely, comprehensive, regular collection of necessary information about the situation (considering both external and internal conditions), its assessment and analysis, forecasting the likely development of events and developing appropriate measures are priorities in terms of crisis management in each banking organization. In addition, it is also important to organize an effective quality system, internal analysis and control.

Through the effective implementation of these and other anti-crisis measures, it is possible to prevent the onset of negative consequences for the bank. Therefore, the topic is important and relevant for its research.

Keywords: mergers and acquisitions, risk management, transaction tools, business efficiency, banking risks, highly competitive environment.

Согласно данных последнего анализа PwC «Глобальные тенденции в области слияний и поглощений»[3], увеличение оценочной стоимости компаний, путем проведения сделок слияния и поглощения, растет.

Инструментами риск-менеджмента в банках, в том числе и при проведении сделок слияния и поглощения, являются:

1. Стress-тестирование. Это методика оценки финансовой устойчивости банка путем моделирования различных кризисных сценариев. Проведение стресс-тестирования позволяет выявить уязвимые места в деятельности банка и принять меры по их устранению.

2. Резервные фонды. Банк должен иметь достаточные резервы и запасы для погашения потенциальных убытков, связанных с возможными кризисными ситуациями. Правильное формирование резервных фондов – важный элемент антикризисного управления в системе риск-менеджмента банка.

3. Регулярный мониторинг и анализ рисков. Банк должен постоянно отслеживать и анализировать риски, с которыми он сталкивается, чтобы своевременно принимать меры по их управлению и предотвращению потенциальных убытков.

4. Кризисное управление. В банке должен быть разработан и протестирован план действий в случае возникновения кризисной ситуации. Кризисное управление предполагает быструю реакцию, координацию действий и эффективное взаимодействие всех участников процесса.

Таким образом, применение различных инструментов и методик риск-менеджмента в банках, особенно при проведении сделок слияния и поглощения, играет ключевую роль в обеспечении их финансовой устойчивости и надежности.

Разработка и внедрение эффективной антикризисной стратегии помогает предотвратить финансовые кризисы, минимизировать убытки и обеспечить стабильное функционирование банка в условиях нестабильного экономического окружения.

Анализ и планирование деятельности коммерческого банка являются важными инструментами риск-менеджмента, поскольку позволяют банку оперативно реагировать на изменения во внешней среде, прогнозировать возможные кризисные ситуации и принимать меры по их предотвращению.

Цель данной статьи является исследование различных инструментов и методик риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения.

Задачи:

- дать характеристику рисков и их структурирования в банках;
- рассмотреть элементы упреждающего риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения, на примере банковской организации ВТБ (ПАО).

Далее мы рассмотрим основные принципы деятельности коммерческого банка в рамках-риск-менеджмента.

Раздел 1. Характеристика рисков и их структурирования в банках

Анализ рисков в деятельности банка включает в себя совокупность методов и подходов, направленных на изучение и оценку основных показателей его деятельности, анализ финансового состояния, оценку рисков и т.д. Анализ позволяет выявить слабые места банка, определить потенциальные угрозы и риски, а также выявить возможности для улучшения эффективности деятельности.

Рассмотрим состояние риск-менеджмента в деятельности банка ВТБ (ПАО) за 2021-2023 гг. и инструментах, применяемых для снижения рисков при проведении сделок

слияния и поглощения. И начнем с краткого анализа показателей банка, тесно связанных с проведением сделок M&A.

Поскольку деятельность коммерческих банков осуществляется в условиях риска, есть вероятность возникновения кризисных ситуаций. Следствием кризиса для банков могут стать неспособность выполнять свои обязательства и реализовывать банковские операции, что в итоге может привести к банкротству кредитной организации.

Приобретение исследуемым банком ВТБ (ПАО), посредством сделки слияния и поглощения, банков: ПАО «ФК Открытие» и «РНКБ», оказало огромное влияние на изменение достаточности капитала, что в свою очередь повлекло необходимость создания антикризисной программы банка, включающей в себя мониторинг последствий проведения сделки слияния и поглощения.

Созданная в банке система риск-менеджмента призвана проводить мониторинг основных финансовых и экономических показателей деятельности банка, во избежание кризисных моментов системы риск-менеджмента, особенно в состоянии проведения сделки слияния и поглощения.

Вся прибыль за 2024 год пойдет на восстановление капитала. Такие мероприятия запланированы в антикризисном плане исследуемого нами банка, ввиду чего, важнейшее значение имеет разработка и применение современных эффективных методов снижения рисков в банках, особенно при проведении сделок слияния и поглощения.

На уровень риск-менеджмента и на применение конкретных инструментов в банке, а также на выстраивание антикризисной программы влияет изменение и уровень следующих экономических и финансовых показателей банка: ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости, деловой активности, кредитного, валютного, инвестиционного, фондового, информационного и рыночного риска [1].

Помимо использования льгот от регуляторного послабления, для укрепления капитальной базы, в рамках антикризисного управления, были утверждены следующие мероприятия по снижению рисков, в том числе для основы проведения сделок слияния и поглощения:

- планирование проведения дополнительной эмиссии акций;
- по мониторингу капитализации, такого важного финансового показателя, как чистая прибыль;
- организационные процессы с купонами в рамках работы с бессрочными субординированными облигациями.

Важной составляющей грамотного риск-менеджмента банка при проведении сделок слияния и поглощения и его инструментов в банке ВТБ (ПАО), (даже самой важной), является управление капиталом. И на сегодняшний день важным направлением в управлении капиталом и в снижении рисков в рамках антикризисном управлении именно капиталом в банке, является эмиссия ценных бумаг.

Банк в интересах акционеров рассчитывал в 2023 году привлечь более 100 млрд. руб. Всё это, конечно, позитивно для капитала банка, но негативно для миноритарных акционеров, чья доля в обыкновенных акциях размается более чем в два раза. Это означает, что с будущей прибыли на одну акцию будет приходиться меньше дивидендов.

Раздел 2. Элементы упреждающего риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения

В качестве основных принципов управления рисками в рамках эффективного применения инструментов риск-менеджмента банк выделяет:

- конкретно определенные полномочия сотрудников и всех участников группы;
- независимость подразделений, в том числе подразделения по управлению рисками;
- подробную финансовую отчетность;
- применение современных методов управления рисками;
- проведение аналитики [2].

В свою очередь, основные процессы управления рисками банка ВТБ в рамках плана антикризисного управления включают: идентификацию, оценку, контроль, поддержание баланса и раскрытие информации. Выше в финансовом анализе мы привели примеры действия плана антикризисного управления в исследуемом нами банке.

Таким образом, в том числе и благодаря эффективному риск-менеджменту, банк ВТБ демонстрирует высокую устойчивость и способность к адаптации, а также стабильно занимает позиции среди лидеров на рынке современных и технологичных отечественных финансовых продуктов и сервисов.

Одним из ключевых направлений работы банка ВТБ (ПАО) в рамках реализации плана риск-менеджмента и применения ряда инструментов риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения для достижения целей устойчивого развития, согласно стратегии, является провеедней в жизнь направлений устойчивого развития банка, в том числе и тех банков, которые путем сделки слияния и поглощения вошли в группу ВТБ.

Основными элементами в рамках упреждающего риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения исследуемого нами банка ВТБ (ПАО) являются:

1. Мониторинг и анализ экономической среды: необходимо постоянно отслеживать экономическую ситуацию, изменения в макроэкономической политике, общие тенденции развития банковской системы и другие факторы, могущие повлиять на ее стабильность. Анализ экономической среды позволяет выявить потенциальные угрозы и риски, своевременно принять меры по их нейтрализации.

2. Регулятивные меры по обеспечению финансовой стабильности. Регулятивные органы имеют целый набор инструментов для обеспечения устойчивости банковской системы.

К ним относятся требования к капиталу и ликвидности банка, контроль оценки и управления риска, нормативы по предоставлению кредитов и др. Регулятивные меры направлены на минимизацию рисков и обеспечение финансовой устойчивости банка [4].

3. Регулярный мониторинг финансового состояния банка. Для оценки финансового состояния банка проводятся регулярные аудиты и стресс-тестирование, а также анализ кредитного портфеля, операционного риска и других параметров деятельности банка.

Мониторинг финансового состояния банка позволяет выявлять тенденции развития рисков и принимать меры по их устранению.

4. Развитие системы досрочной реализации кредитов. Эффективная система досрочной реализации кредитов позволяет скорректировать кредитный портфель банка и минимизировать риски неисполнения обязательств заемщиками. При возникновении кризисной ситуации банк должен иметь возможность быстро и эффективно реализовать проблемные кредиты.

Безусловно, в качестве одного из самых значимых методов риск-менеджмента при проведении сделок слияния и поглощения является мониторинг ситуации. Должен проводиться регулярный сбор необходимых сведений о ситуации (рассматривая как внешние, так и внутренние условия), ее оценка и анализ, прогнозирование вероятного развития событий и разработка соответствующих мер.

Важно также организовать эффективную систему внутреннего анализа и контроля. Посредством эффективной реализации таких мер, возможно, предотвратить наступление негативных последствий для банка.

Так, для организации эффективного антикризисного управления современного российского банка важен налаженный механизм управления рисками, четкий план действий в случае наступления кризиса для минимизации его последствий и оперативного преодоления, в том числе и в результате проведения сделок слияния и поглощения.

Одной из основных причин возникновения банковских кризисов является несбалансированность между активами и пассивами банка, случившаяся при присоединении банком другого банка и его активов и пассивов.

Банки привлекают депозиты и привлекательно распределяют их в виде кредитов, инвестиций и других финансовых операций. Если банк неправильно оценивает риски своих активов и кредитных портфелей, то он может столкнуться с проблемой недостаточности капитала.

Другой причиной снижения эффективности системы риск-менеджмента является недостаточная прозрачность и надзор в банковской системе при проведении сделки слияния и поглощения.

Если банки скрывают информацию о своих активах, рисках и убытках, то регуляторы могут не оценить реальную ситуацию и не принять своевременных мер для предотвращения кризиса. Также неэффективный механизм надзора и контроля может создать условия для мошеннических схем и финансовых афер.

Еще одной предпосылкой возникновения банковских кризисов является неэффективное управление в банковской системе.

Для предотвращения банковских нестабильных ситуаций, связанных с проведением сделки слияния и поглощения необходима комплексная стратегия, включающая в себя улучшение регулирования и надзора банковской системы, повышение прозрачности и открытости банков, эффективное управление и контроль, а также мониторинг макроэкономической ситуации и управление рисками. Только таким образом можно обеспечить устойчивое развитие банка и предотвратить возникновение кризисов, связанных со сделками M&A.

Можно сделать вывод, что посредством использования современных эффективных методов и инструментов риск-менеджмента, банк может предусмотреть меры на случай наступления сложных ситуаций, связанных проведением сделки M&A и оперативно его преодолеть, предотвратить или избежать наступления ее негативных последствий для своей деятельности.

Список источников

1. Абубакаров А. Б. Антикризисное управление в банках: современные вызовы и стратегии преодоления / А. Б. Абубакаров // Финансовый журнал. - 2018. - № 5(10). – С. 25-39.
2. 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.
3. Гараев И. Н. Проблемы антикризисного управления в современных банках: анализ и рекомендации / И. Н. Гараев // Банковское дело. – 2020. - № 2(25). – С. 42-57.
4. Доклад PwC «Глобальные тенденции в области слияний и поглощений»// URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4661948?ysclid=m0ju87a15u875510459>. (дата обращения 01.09.2024).

Информация об авторе

Чернов Александр Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Chernov Alexander Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Чичеров Илья Вадимович

Московская международная академия

Оптимизация инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния цифровизации экономики на инвестиционную политику акционерных обществ. Тема оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики сегодня приобретает особую актуальность как в связи с возрастанием роли цифровых технологий, так в условиях трансформации бизнес-моделей, обусловленных введением санкций со стороны зарубежных стран. Россия, с её обширной географической протяжённостью и неоднородностью экономического климата, сегодня предстаёт полем битвы, на котором санкции и контранкции вносят изменения в инвестиционную политику акционерных обществ. В работе рассматриваются новые возможности и риски, возникающие в связи с цифровыми технологиями, а также предлагаются решения для оптимизации инвестиционного процесса. Автор исследует взаимосвязь между инвестициями и развитием цифровой экономики, показывая, как инвестиции способствуют внедрению инноваций и формированию новой инфраструктуры. В работе также рассматриваются основные формы инвестирования, доступные акционерным обществам: отложения собственных средств до привлечения капитала на фондовом рынке и венчурного финансирования. Целью работы является формирование рекомендаций по совершенствованию инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровой трансформации российской экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, инвестиционная политика, акционерные общества, цифровые технологии, оптимизация.

Chicherov Ilya Vadimovich

Moscow International Academy

Optimization of the investment policy of joint-stock companies in the context of digitalization of the economy

Annotation. The article is devoted to the study of the impact of digitalization of the economy on the investment policy of joint-stock companies. The topic of optimizing the investment policy of joint-stock companies in the context of the digitalization of the economy is becoming particularly relevant today both in connection with the increasing role of digital technologies and in the context of the transformation of business models due to the imposition of sanctions by foreign countries. Russia, with its vast geographical extent and heterogeneous economic climate, today appears to be a battlefield where sanctions and counter-sanctions are making changes to the investment policy of joint-stock companies. The paper examines new opportunities and risks arising in connection with digital technologies, as well as offers solutions to optimize the investment process. The author explores the relationship between investment and the development of the digital economy, showing how investments contribute to innovation and the formation of new infrastructure. The paper also examines the main forms of investment available to joint-stock companies: from investing their own funds to raising capital on the stock market and venture financing. The purpose of the work is to form recommendations for improving the investment policy of joint-stock companies in the context of the digital transformation of the Russian economy.

Keywords: digital economy, investment policy, joint stock companies, digital technologies, optimization.

Тема оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики сегодня приобретает особую актуальность как в связи с возрастанием роли цифровых технологий, так в условиях трансформации бизнес-моделей, обусловленных введением санкций со стороны зарубежных стран. Россия, с её обширной географической протяжённостью и неоднородностью экономического климата, сегодня предстаёт полем битвы, на котором санкции и контрсанкции вносят изменения в инвестиционную политику акционерных обществ (АО). Неравномерное распределение последствий санкционного давления отражает географическую и экономическую палитру страны. Регионы, активно задействованные на мировом рынке и в инвестиционной деятельности, ощущают трудности в большей степени, другие компании, опирающиеся на потребности внутреннего рынка, могут относительно спокойно существовать [1].

Ключевые вопросы, требующие рассмотрения в рамках исследования проблемы оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики, заключаются в следующем: как цифровизация влияет на инвестиционные решения акционерных обществ, какие новые инструменты и методы инвестирования доступны в цифровой среде, как акционерные общества могут оптимизировать свою инвестиционную политику для получения максимальной отдачи в условиях цифровизации.

Переход к цифровой экономике требует от компаний, в том числе и организованных в форме акционерных обществ, глубокой трансформации инвестиционной политики. Необходимо создать условия, способствующие привлечению инвестиций в цифровые технологии и инфраструктуру, стимулируя инновации и рост.

Целью работы является формирование рекомендаций по совершенствованию инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровой трансформации российской экономики.

В ходе исследования вопросов оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ были использованы нормативные правовые документы, регулирующие деятельность акционерных обществ в Российской Федерации, и определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности [2, 3]. Проблемы управления инвестиционной деятельностью предприятия в условиях цифровой трансформации экономики затрагиваются в работах российских исследователей [1, 4-7].

В работе применены методы эмпирического и системного анализа.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется стремительным ростом информатизации и интеграцией цифровых технологий во все сферы жизнедеятельности человека. Тенденция к цифровой трансформации способствует радикальным изменениям, затрагивая не только функционирование предприятий и организаций, но и принципиально перестраивая инвестиционные процессы и стратегии.

Цифровая трансформация, охватывающая все сферы человеческой деятельности, оказывает глубокое влияние на экономику, в том числе на инвестиционную политику акционерных обществ. С одной стороны, цифровые технологии открывают новые горизонты для инвестирования, повышая эффективность и прозрачность процессов. С другой стороны, цифровизация порождает новые риски, которые необходимо учитывать при принятии инвестиционных решений.

В условиях перехода к цифровой экономике, инвестиции в развитие цифровых технологий становятся ключевым фактором экономического роста акционерных обществ. При этом государство, выступающее в роли инвестора, застройщика и потребителя информационно-коммуникационных технологий и услуг, играет определяющую роль в формировании цифровой среды [1].

Трансформационная перестройка бизнес-моделей, обусловленная внедрением цифровых технологий в современном обществе, открывает новые возможности для инвестиционной деятельности акционерных обществ. Поэтому сегодня инвестиции в цифровые технологии становятся не просто инструментом повышения эффективности, но и фактором создания новых бизнес-моделей и рынков.

Повышенное внимание научного сообщества направлено на изучение влияния цифровизации экономики на инвестиционную деятельность акционерных обществ. Цифровые технологии, с одной стороны, способствуют оптимизации и автоматизации инвестиционных процессов, делая их более эффективными и прозрачными. С другой стороны, цифровизация открывает новые возможности для привлечения инвестиций через платформы краудфандинга или венчурного финансирования.

Можно отметить, что взаимосвязь между инвестиционной политикой компании и внедрением цифровых технологий носит двусторонний характер. Инвестиции в цифровую экономику способствуют внедрению новых технологий и формированию цифровой инфраструктуры, в свою очередь, создавая новые возможности для инвестиционной деятельности.

Таким образом, цифровизация экономики, завершающаяся в настоящее время, становится катализатором инвестиционной трансформации, стимулируя вложение финансовых ресурсов в развитие цифровых технологий и формирование новых инвестиционных моделей, ориентированных на развитие цифровой экономики. «Инвестиционная деятельность акционерного общества – это процесс, направленный на приобретение и управление активами, с целью получения дохода в будущем» [4].

Экономическая сущность инвестиций по различным классификационным признакам, на наш взгляд, основным критерием является классификация по форме капитальных вложений (рис. 1):

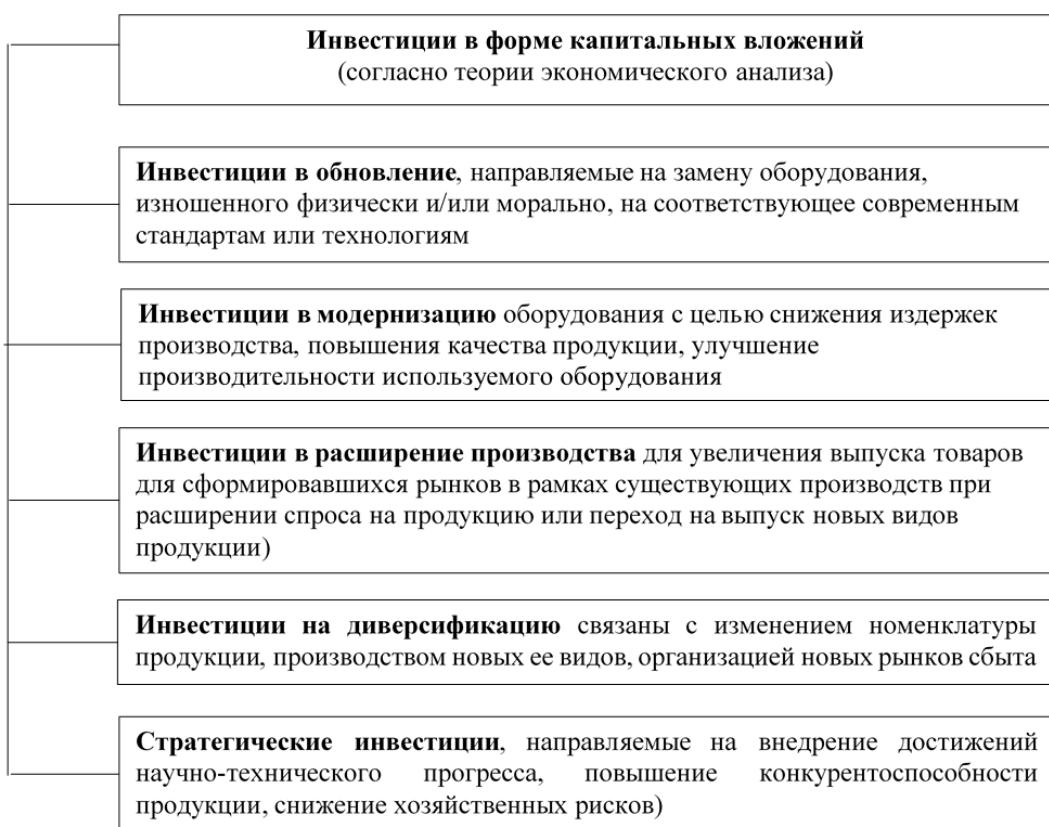


Рис. 1. – Классификация инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений [5].

Основополагающим элементом формирования инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики является разработка «стратегической концепции развития инвестиционной деятельности», которая должна охватывать следующие аспекты:

- стратегические направления инвестиционной политики – определение долгосрочных целей инвестиционной политики в контексте цифровой трансформации;
- интеграцию цифрового развития в инвестиционную политику – разработку механизмов стимулирования инвестиций в цифровые технологии, инфраструктуру и человеческий капитал;
- объединение инвестиционной политики и стратегии цифрового развития – создание условий для реализации цифровых стратегий за счёт привлечения инвестиций;
- взаимодействие различных типов государственной политики – координация инвестиционной политики с другими государственными стратегиями, направленными на развитие цифровой экономики (образование, наука, инфраструктура);
- институциональная синергия – создание механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государственных институтов и частного сектора в сфере цифровых инвестиций.

Ключевой концепцией формирования инвестиционной политики акционерного общества в цифровой экономике является комплексный подход, обеспечивающий взаимодополняемость и взаимосвязь цифровых стратегий и инвестиционных политик.

Основные принципы комплексного подхода при формировании инвестиционной политики акционерных обществ в условиях перехода к цифровой экономике:

- 1) стимулирование инноваций за счёт создания благоприятной среды для развития цифровых технологий и инноваций, привлекая инвестиции в исследование и развитие (Research and Development), стартапы и венчурное финансирование;
- 2) развитие инфраструктуры с помощью привлечения инвестиций в развитие цифровой инфраструктуры, включая широкополосную связь, облачные технологии и кибербезопасность;
- 3) развитие человеческого капитала, ставящее своей задачей инвестирование в образование и повышение квалификации сотрудников в сфере информационных технологий и цифровых компетенций;
- 4) создание прозрачной и предсказуемой среды, подразумевающей упрощение регуляторных процедур, повышение прозрачности и предсказуемости инвестиционного климата;
- 5) содействие международному сотрудничеству, нацеленному на развитие международных партнёрств в сфере цифровых инвестиций.

Акционерные общества, функционирующие на отечественном рынке, имеют в своём арсенале различные виды инструментов для привлечения инвестиций, способствующих оптимизации инвестиционной политики компаний. Основные формы инвестирования можно классифицировать следующим образом:

1. Вложение собственных средств, наиболее распространенный метод инвестирования среди акционерных обществ, позволяет компании использовать накопленные ресурсы для финансирования собственных потребностей и реализации будущих проектов.
2. Привлечение средств на фондовом рынке, благодаря размещению акций на фондовых биржах компании могут привлечь масштабные инвестиции от широкого круга инвесторов, увеличивая объёмы финансирования и способствуя росту капитала.
3. Банковское кредитование, получение займов в банках и кредитных организациях представляет собой более рискованный подход, но в то же время позволяет получить необходимые средства в пользование на более продолжительный срок, чем краткосрочные кредиты.
4. Венчурное инвестирование, будучи вложением средств в перспективные, но пока не проверенные проекты, несёт высокую степень риска, однако может принести значительную прибыль в случае успешной реализации.

По мнению экспертов, «инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьироваться» [6].

Реализация инвестиционной политики акционерных обществ в цифровой экономике требует комплексного подхода, включающего ряд необходимых направлений:

- разработку законодательной базы, определяющей правовые нормы, которые способны регулировать привлечение инвестиций в цифровую экономику;
- формирование системы финансовых инструментов – разработка и внедрение государственных программ финансирования, субсидирования и налоговых стимулов позволит увеличить объём инвестиций в цифровые технологии;
- оказание информационной поддержки, в рамках которой будет предоставляться инвесторам достоверная информация о развитии цифровой экономики и инвестиционных возможностях;
- мониторинг и оценка, регулярная оценка эффективности инвестиционной политики в цифровой экономике и её корректировка с учётом текущих потребностей акционерных обществ [8].

Основные элементы инвестиционной политики для цифровой экономики представлены на рис. 2:



Рисунок 1. – Основные элементы инвестиционной политики для цифровой экономики [7]

Как видим из приведённой схемы, процесс интеграции цифрового развития в инвестиционную политику и интеграция инвестиционной политики в стратегии цифрового развития тесно взаимосвязаны и обуславливают необходимость вливания инвестиций в цифровые технологии.

Цифровизация экономики оказывает влияние на инвестиционную политику акционерных обществ, открывая новые возможности для роста эффективности деятельности компаний за счёт:

- повышения эффективности инвестирования, в связи с тем, что цифровые технологии позволяют оптимизировать инвестиционные процессы, автоматизируя сбор и анализ информации, моделирование и прогнозирование, сокращая время и затраты на принятие управленческих решений;
- расширения доступа к капиталу, так как цифровые платформы (краудфандинг и блокчейн), значительным образом облегчают доступ к финансированию для инновационных проектов и стартапов;
- появления новых инвестиционных инструментов, среди которых: цифровые активы (криптовалюты и токенизированные ценные бумаги), открывающих новые возможности для диверсификации портфелей и получения прибыли;
- инвестирования в цифровые активы, открывающие возможность инвестировать в компании, которые занимаются разработкой цифровых технологий, искусственного интеллекта, облачных сервисов и других перспективных направлений.

В то же время, нельзя не упомянуть и о новых рисках, связанных с цифровизацией экономики:

- расширение спектра киберугроз, обусловленных тем, что цифровизация повышает риск кибератак, которые могут привести к утечке данных, финансовым потерям и репутационному ущербу;
- трансформация в бизнес-моделях в условиях цифровизации экономики может привести к появлению широкого круга конкурентов и изменению правил игры на рынке, требуя определённой гибкости и адаптации инвестиционных стратегий;
- непредсказуемость развития цифровых технологий, ведь стремительное развитие цифровых технологий создает неопределенность, подвергая инвестиционные решения повышенному риску.

Цифровизация экономики открывает новые возможности для оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ, но требует учёта сопутствующих рисков. Оптимизация инвестиционного процесса акционерных обществ в условиях цифровизации заключается в адаптации стратегий, повышении уровня кибербезопасности, инвестировании в инновации и развитии навыков сотрудников.

Таким образом, акционерные общества сегодня имеют возможность выбирать наиболее подходящие инструменты инвестирования, в зависимости от своих целей, финансовых возможностей и степени готовности рисковать.

В качестве рекомендаций с целью оптимизации инвестиционной политики акционерных обществ в условиях цифровизации экономики, можно предложить следующие:

- разработать стратегию цифровой трансформации, учитывающую специфику деятельности компаний и отрасли;
- уделять приоритетное внимание вопросам кибербезопасности и внедрять современные технологии защиты данных;
- инвестирование в компании, занимающиеся разработкой цифровых технологий, может стать важным фактором роста и развития бизнеса.

Список источников

1. Оптимизация инвестиционных связей современной России // Под ред. А.В. Кузнецова. – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 120 с.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «Об акционерных обществах». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 19.09.2024).
3. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющей в форме капитальных вложений». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 19.09.2024).
4. Куватова О. Финансово-инвестиционная деятельность акционерных обществ и их роль в экономике страны // International Journal of Finance and Digitalization, 2023. – URL: chrome-extension://efaidnbmnnibpcajpcgkclefindmkaj/https://www.ijfd.uz/2023.pdf (дата обращения: 19.09.2024).
5. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учебное пособие / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 316 с.
6. Корниенко В.С. Пути усовершенствования процесса управления инвестиционной деятельностью предприятия // В.С. Корниенко, В.А. Экова // NovaInfo.Ru, 2017. – Т. 2. – № 67. – С. 200-203.
7. Муха Д.В. Роль инвестиционной политики в формировании и развитии цифровой экономики // Вестник Института экономики НАН Беларуси, 2021. – Вып. 2. – С. 83-96.
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. Нана Жан Оценка экономической эффективности разработки стратегии диверсификации в бизнес-системах в условиях цифровизации//Journal of Monetary Economics and Management. - 2024.- №1. – С.30-34

Информация об авторе

Чичеров Илья Вадимович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Chicherov Ilya Vadimovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Щербаков Владимир Николаевич
Московская международная академия

Влияние государственной политики на формирование инновационной инфраструктуры предприятия

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние государственной политики на формирование инновационной инфраструктуры предприятий, анализируется понятие и структура инновационной инфраструктуры, выделяясь ключевые компоненты, такие как научные учреждения, венчурные капиталы и инкубаторы. Также обсуждается взаимодействие между этими компонентами и их значение для повышения конкурентоспособности и снижения рисков внедрения инноваций. Рассматриваются основные направления, включая законодательные инициативы и финансовую поддержку (гранты, субсидии), а также разрабатываемые стратегии и программы. Внимание уделяется влиянию государственной политики на инновационные процессы, приводятся примеры успешных программ, а также обсуждаются недостатки и проблемы на пути их реализации.

Также представлено практическое исследование на предмет влияния государственной политики на предприятия. В ней описывается методология исследования, включающая методы сбора и анализа данных, а также кейс-стадии успешных и неуспешных примеров. Эмпирические данные подчеркивают реальное воздействие государственной политики на конкретные кейсы предприятий. Также сформулированы рекомендации по улучшению государственной политики, обобщаются полученные результаты и делаются выводы об эффективности существующих мер и подчеркивается важность образования и сотрудничества как факторов успешного формирования инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: государственная политика, инновационная инфраструктура, предприятия, научные учреждения, конкурентоспособность, риски внедрения инноваций, законодательные инициативы, финансовая поддержка, гранты, субсидии, стратегии и программы, инновационные процессы, эмпирическое исследование, рекомендации, образование, сотрудничество.

Shcherbakov Vladimir Nikolaevich
Moscow International Academy

The impact of government policy on the formation of an enterprise's innovation infrastructure

Annotation. This article examines the impact of government policy on the formation of innovative infrastructure of enterprises, analyzes the concept and structure of innovation infrastructure, highlighting key components such as scientific institutions, venture capital and incubators. The interaction between these components and their importance for improving competitiveness and reducing the risks of innovation are also discussed. The main directions are considered, including legislative initiatives and financial support (grants, subsidies), as well as strategies and programs being developed. Attention is paid to the impact of public policy on innovation processes, examples of successful programs are given, as well as shortcomings and problems in their implementation are discussed.

A practical study on the impact of government policy on enterprises is also presented. It describes the methodology of the study, including methods of data collection and analysis, as well as the case stages of successful and unsuccessful examples. Empirical evidence highlights the real impact of government policy on specific business cases. Recommendations for improving public

policy are also formulated, the results obtained are summarized and conclusions are drawn about the effectiveness of existing measures, and the importance of education and cooperation as factors for the successful formation of innovative infrastructure is emphasized.

Keywords: government policy, innovative infrastructure, enterprises, scientific institutions, competitiveness, risks of innovation, legislative initiatives, financial support, grants, subsidies, strategies and programs, innovation processes, empirical research, recommendations, education, cooperation.

В современных условиях глобализации и ускоренного технологического прогресса создание и развитие инновационной инфраструктуры становится важным для успешной деятельности предприятий. Инновации служат основным двигателем конкурентоспособности, позволяя компаниям не только адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, но и активно формировать новые ниши и сегменты. При этом роль государственной политики в процессе формирования инновационной инфраструктуры приобретает все большую значимость, поскольку именно она определяет условия функционирования научных учреждений, венчурного капитала и других ключевых элементов системы поддержки инноваций.

Учитывая растущие вызовы, с которыми сталкиваются предприятия, такие как изменения в потребительских предпочтениях, необходимость внедрения передовых технологий, а также высокую конкуренцию как на внутреннем, так и на внешнем рынке, необходимость эффективной государственной поддержки становится очевидной. Эффективная государственная политика не только способствует формированию устойчивой и динамичной инновационной инфраструктуры, но и повышает уровень инвестиций в научные исследования и разработки, создавая тем самым базу для роста и развития бизнеса.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность организаций и институтов, обеспечивающих поддержку процессов разработки и внедрения новых технологий и идей. Она включает в себя научные учреждения, исследовательские центры, технологические парки, инкубаторы и венчурные капиталы. Для предприятий наличие такой инфраструктуры создает условия для повышения их эффективности и конкурентоспособности. Инновационная инфраструктура позволяет компаниям сократить время и риски, связанные с внедрением новых продуктов и услуг, а также обеспечивает доступ к необходимым знаниям и технологиям. В результате, успешное функционирование инновационной инфраструктуры способствует ускорению роста компаний и остро необходимым инновациям в экономиках стран.

Государственная политика играет важную роль в создании и поддержании эффективной инновационной инфраструктуры. Она включает в себя законодательные инициативы, финансовую поддержку, разработку стратегий и программ, направленных на стимулирование научных исследований и коммерциализацию инноваций. Четко сформулированная политика может создать благоприятную экосистему для бизнеса, прокладывая путь к инвестициям и сотрудничеству между государственными учреждениями, научными организациями и частным сектором.

Цель данного исследования заключается в определении влияния государственной политики на создание инновационной инфраструктуры предприятий и анализ ее последствий для экономического роста. Для достижения поставленной цели выявлены следующие задачи:

1. Исследовать компоненты инновационной инфраструктуры и их взаимосвязи, а также оценить их значение для повышения конкурентоспособности;
2. Проанализировать основное содержание государственной политики в области инноваций, включая законодательные инициативы и финансовую поддержку;
3. Рассмотреть примеры успешных программ государственной поддержки, а также выявить проблемы и недостатки в реализации существующих мер;

4. Оценить влияние государственной политики на конкретные предприятия через анализ эмпирических данных и кейс-стадий;

5. Разработать рекомендации по улучшению государственной политики в сфере поддержки инновационной инфраструктуры.

Эти задачи помогут в более глубоком понимании исследуемой проблемы и подготовят практические рекомендации для совершенствования государственной политики в области инноваций.

Теоретические основы инновационной инфраструктуры

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность институтов, организаций и взаимодействий, направленных на поддержку и развитие инновационных процессов в экономике. Она включает в себя не только исследовательские и образовательные учреждения, но и финансовые, административные и бизнес-структуры, которые обеспечивают реализацию инновационных идей и технологий. Основные компоненты инновационной инфраструктуры включают научные учреждения, такие как университеты и исследовательские институты, которые занимаются фундаментальными и прикладными исследованиями; венчурные капиталы, предоставляющие финансовые ресурсы для стартапов и новых инициатив; инкубаторы и акселераторы, помогающие молодым компаниям развиваться и выходить на рынок; а также технопарки и кластеры, способствующие концентрации ресурсов и экспертизы. Каждый из этих компонентов играет важную роль в инновационном процессе. Научные учреждения обеспечивают создание новых знаний и технологий, которые могут быть коммерциализированы. Венчурные капиталы, в свою очередь, предоставляют необходимые финансовые средства, что особенно критично для стартапов, испытывающих сложности с доступом к традиционным источникам финансирования. Инкубаторы и бизнес-акселераторы предлагают менторскую поддержку и обучающие программы, которые помогают начинающим предпринимателям развивать свои идеи и превращать их в жизнеспособные бизнесы. Технопарки и кластеры формируют экосистемы, где происходит обмен знаниями и технологиями, активизируя взаимодействие между различными участниками инновационного процесса [13].

Взаимодействие между компонентами инновационной инфраструктуры является ключевым фактором, повышающим эффективность всего инновационного процесса. Например, совместная работа научных учреждений и бизнеса способствует выявлению потребностей рынка и адаптации исследований к реальным условиям. Развитие венчурного капитала в партнерстве с инкубаторами и акселераторами создает дополнительные возможности для финансирования и реализации инновационных проектов. Синергия между всеми участниками инновационной экосистемы может значительно ускорить процесс разработки и внедрения новых продуктов и технологий.

Значение инновационной инфраструктуры для предприятий невозможно переоценить. Во-первых, она способствует повышению конкурентоспособности компаний, обеспечивая доступ к новым знаниям, технологиям и ресурсам. В условиях глобальной конкуренции наличие развитой инновационной инфраструктуры позволяет предприятиям быстрее адаптироваться к изменениям на рынке и эффективно реагировать на вызовы. Компании, использующие силы инновационной инфраструктуры, могут быстрее выводить продукцию на рынок, внедрять современные технологии и предлагать клиентам уникальные решения.

Во-вторых, качественно организованная инновационная инфраструктура снижает риски, связанные с внедрением инноваций. Инновации, как правило, сопровождаются высокими затратами и неопределенностью. Однако наличие поддержки со стороны научных учреждений и венчурных капиталов, а также обучение и менторская помощь от инкубаторов и акселераторов, позволяют существенно уменьшить эти риски. Например, со стороны научных учреждений можно получить проверки идей и прототипов, а венчурные

капиталы могут разработать гибкие финансовые модели, подходящие под специфические требования каждого проекта.

Таким образом, инновационная инфраструктура играет критическую роль в формировании благоприятной среды для развития предприятий. Она не только способствует повышению их конкурентоспособности и снижению рисков внедрения инноваций, но и создает условия для долгосрочного инновационного роста и устойчивого развития экономики в целом.

Государственная политика в области инноваций

Современная экономика трудно представляет без активного внедрения инноваций, что требует от государств формирования соответствующей политики. Государственная политика в области инноваций направлена на создание и развитие инновационной инфраструктуры, повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также на стимулирование научных исследований и разработок. В данной главе рассматриваются основные направления государственной политики, законодательные инициативы, механизмы финансовой поддержки, стратегии и программы, а также влияние этих элементов на инновационные процессы [8].

Основными направлениями государственной политики в области инноваций стали:

- поддержка научных исследований и разработок. Национальные научные приоритеты определяются через стратегические документы, их реализация поддерживается через инновационные центры и парки.
- развитие человеческого капитала. Важным аспектом является подготовка кадров для новых отраслей, что осуществляется через программы переподготовки и повышения квалификации.
- стимулирование частных инвестиций в инновационные проекты с помощью налоговых льгот, субсидий и грантов.
- создание инновационных кластеров и зон опережающего развития, в которых компании могут получать доступ к самым современным исследованиям и ресурсам [10, 14].

Наблюдается активизация законодательных инициатив, направленных на упрощение условий для ведения инновационного бизнеса. Одним из ярких примеров является законопроект о налоговых льготах для компаний, занимающихся научными исследованиями и разработками, что позволяет предприятиям сократить свои расходы и инвестировать сэкономленные средства в дальнейшие инновации. Кроме того, вводятся новые меры, упрощающие получение патентов и лицензий, что способствует более быстрому внедрению новых товаров и технологий [9].

Ключевым инструментом государственной политики в области инноваций остается финансовая поддержка. Основными формами её реализации являются гранты на научные исследования и разработки, предоставляемые через фонды, такие как Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ).

Предлагаются через местные и региональные программы субсидии на внедрение новых технологий для малых и средних предприятий, а также достаточно перспективна программа "Стартап-Грант", которая предлагает предпринимателям до 15 миллионов рублей на реализацию инновационных проектов в области информационных технологий, биотехнологий и других высокотехнологичных сфер [3].

Продолжается реализация стратегий и программ, таких как «Национальная программа "Цифровая экономика России"», которая направлена на внедрение цифровых технологий и увеличение их доли в экономике. Также разрабатываются стратегии в области "Зеленых" технологий и биотехнологий, что отражает актуальные изменения в потребительских предпочтениях и борьбе с климатическими изменениями.

Государственная политика играет фундаментальную роль в формировании инновационных процессов. Она обеспечивает важные стимулы для разработки и внедрения новых технологий, формирует условия для роста научного потенциала и способствует улучшению инфраструктуры. Политика в области инноваций влияет на как на крупные

компаний, так и на стартапы, создавая возможности для быстрого роста. Эффективная государственная поддержка позволяет реализовывать уникальные идеи и делать прорывные разработки [4].

В числе успешных программ можно выделить:

1. Программа "Сколково", ставящая целью создание мирового центра в области высоких технологий, привлекшая множество стартапов и иностранных инвестиций.

2. Программа "Веди с собой" в сфере агротехнологий, фокусирующаяся на модернизации сектора сельского хозяйства через внедрение инновационных технологий и оптимизацию цифровых процессов.

3. "Цифровая экономика" — программа, направленная на трансформацию экономических процессов через цифровизацию, которая уже показала свои результаты в ряде крупных российских компаний.

Несмотря на результаты, реализация государственной политики в области инноваций сталкивается с рядом проблем. Наиболее актуальной является бюрократическое время на получение субсидий и грантов, что отталкивает потенциальных участников от участия в государственных программах. Также необходимо улучшить коммуникации между государством и частным сектором, что поможет лучше понимать потребности бизнеса и соответственно адаптировать программы поддержки. Недостаточная координация между различными органами власти при реализации инновационных программ, что иногда приводит к их дублированию или неэффективному распределению ресурсов [7].

Государственная политика в области инноваций сейчас продолжает активно развиваться и направлена для поддержки и прогресса инновационной инфраструктуры. Однако для достижения максимального эффекта необходимо решение существующих проблем и дальнейшее совершенствование механизмов государственной поддержки.

Практическое исследование влияния государственной политики на предприятия

Влияние государственной политики на бизнес может варьироваться от создания благоприятных условий для роста до введения ограничений, способствующих финансовым трудностям. Данная статья проводится в формате практического исследования, в котором мы рассмотрим методологию исследования, методы сбора и анализа данных, а также примеры успешных и неуспешных предприятий в контексте воздействия государственной политики.

Исследование влияния государственной политики на предприятия включает в себя несколько этапов. Во-первых, формулируются гипотезы о том, как различные аспекты государственной политики могут влиять на бизнес. Затем определяется целевая группа — предприятия, находящиеся в зоне влияния конкретной государственной инициативы [5].

Основными методами исследования являются качественные методы которые включают в себя интервью с предпринимателями и представителями государственных органов. Количественные методы при помощи опросов и анкетирования для получения статистических данных по изучаемой теме. И кейс-стадии, которые представляют собой глубокий анализ отдельных случаев, иллюстрирующих влияние государственной политики на предприятия. Кейс-стадии представляют собой один из самых эффективных методов исследования, позволяя проанализировать ситуации в конкретных предприятиях и выявить закономерности влияния государственной политики. Для выделения кейсов исследуются различные предприятия, которые были затронуты изменениями в государственной политике, таких как законодательные изменения, налоги, субсидии и регулирование. В процессе анализа кейсов используются интервью с ключевыми участниками, такими как руководители компаний, экономисты и политологи. Эти данные помогают составить более полное представление о том, как адаптация предприятий влияет на их производительность и успех.

Эмпирические данные, собранные с помощью опросов и статистических методов, предоставляют количественную основу для анализа. Например, можно проанализировать влияние на уровень занятости, рост доходов и другие экономические показатели до и после введения новой политики. При этом важным аспектом является использование статистических инструментов для выявления устойчивых закономерностей и корреляций [2,5].

Иновационная инфраструктура играет важную роль в поддержке и развитии бизнеса, особенно в условиях глобальной конкуренции. В мире бизнеса можно выделить как успешные, так и неуспешные примеры, демонстрирующие влияние государственной политики на формирование инновационной инфраструктуры предприятия.

В этом контексте несколько стран выделяются своими успешными стратегиями, которые привели к созданию и укреплению инновационной инфраструктуры. Рассмотрим подробнее четыре таких примера [11, 12].

С момента своего независимого существования Сингапур сосредоточил внимание на создании высокоразвитой инновационной экономики. Государственная политика была направлена на привлечение иностранных инвестиций и развитие собственного технологического сектора. Основным игроком в этом направлении стал государственный фонд Singapore Economic Development Board (EDB), который активно привлекает инвестиции в науку и технологии.

Ключевыми инициативами являются субсидии и гранты для стартапов и исследовательских проектов, а также создание технологических парков, таких как Fusionopolis и Biopolis, которые обеспечивают необходимые условия для научных исследований и разработок. Поддержка образовательных учреждений способствует подготовке кадров для высокотехнологичных отраслей.

В итоге, Сингапур стал горячей точкой для множества международных компаний в области технологий, таких как Google и Facebook, которые открыли свои исследовательские центры в стране. Это свидетельствует о высоком уровне инновационной инфраструктуры и ее способности динамично развиваться.

Швеция занимает одно из первых мест в мире по уровню инноваций, и это во многом стало результатом активной государственной политики. Ключевыми элементами стратегии являются значительные инвестиции в научные исследования и разработки (НИОКР), направленные на содействие созданию инновационных продуктов.

Государственные агентства, такие как VINNOVA, предоставляют поддержку высокотехнологичным проектам, а также применяют стимулы для частного сектора, чтобы он инвестировал в инновации через налоговые льготы.

В результате этих усилий в Швеции зародились мощные компании, такие как Spotify и Ericsson, которые стали пионерами в своих отраслях. Это привело к созданию одной из самых сильных и разнообразных экономик в Европе, основанной на технологических достижениях.

Южная Корея смогла быстро построить инновационную инфраструктуру благодаря стратегии «Первая цифровая нация». Основные меры государственной политики включают разработку современных ИТ-инфраструктур, таких как 5G, которые активно поддерживаются государством.

Также был создан ряд стартап-акселераторов, таких как Korea Startup Commons, направленных на поддержку нового поколения предпринимателей. Кроме того, инвестиции в технологии будущего, например, в искусственный интеллект и робототехнику, стали важной частью государственной стратегии.

Благодаря этим мерам Южная Корея заняла одно из ведущих мест в мире по внедрению технологий. Известные компании, такие как Samsung и LG, стали мировыми лидерами в своих отраслях, что позволяет им оказывать значительное влияние на глобальный рынок.

Израиль стал одним из ведущих центров технологических инноваций благодаря поддержке государства. Ключевые меры включают государственные гранты и субсидии для стартапов через Israel Innovation Authority, которая активно содействует развитию новых технологий. Создание технопарков и инкубаторов также играет важную роль в поддержке стартапов и новых инициатив. Эти меры имеют дополнительную поддержку в виде инвестиций в образование и кадровое развитие, что позволяет готовить квалифицированных специалистов для высоких технологий. Благодаря этим усилиям Израиль заслуженно считается «нацией стартапов». Такие компании, как Waze и Mobileye, были основаны здесь и впоследствии превратились в известные мировые бренды, что стало ярким примером успеха израильской инновационной экосистемы.

Положительные примеры Сингапура, Швеции, Южной Кореи и Израиля демонстрируют, как целевая и стратегически продуманная государственная политика может формировать инновационную инфраструктуру. Эти страны показывают, что поддержка высоких технологий, предпринимательства и образования приводит к созданию здоровой инновационной экосистемы, которая является ключевым фактором устойчивого экономического роста.

Государственная политика, направленная на поддержку инноваций и создание соответствующей инфраструктуры, не всегда приводит к желаемым результатам. Иногда вмешательство государства может оказаться контрпродуктивным, создавая препятствия для развития предприятий и тормозя инновационный прогресс. В этом разделе мы рассмотрим несколько неудачных примеров, иллюстрирующих отрицательное влияние государственной политики на формирование инновационной инфраструктуры [11, 12].

После распада Советского Союза России было необходимо создать новую инновационную инфраструктуру, которая могла бы поддерживать предпринимательство и высокие технологии. Хотя разработка и внедрение российских стартапов в начале 2000-х годов начали набирать популярность, государственная политика не всегда была эффективной.

Основные проблемы включали в себя недостаточность финансирования, несмотря на существование различных государственных инициатив и программ, таких как Фонд содействия инновациям, фактическое финансирование часто оказывалось недостаточным для запуска и масштабирования бизнеса. Неэффективная бюрократия также создавала большие препятствия для стартапов, а отсутствие инфраструктурной поддержки лишило многие инновационные проекты доступа к качественной инновационной инфраструктуре, такой как технопарки и бизнес-инкубаторы.

Из-за этих проблем возникла ситуация, когда многие перспективные стартапы не могли развиваться. Даже такие технологии, как «Электронная Россия» и другие ИТ-проекты, которые получили значительные государственные инвестиции, оказались неэффективными и не принесли ожидаемого результата.

Венесуэла, обладая одними из крупнейших запасов нефти в мире, в начале 2000-х годов приняла решение о национализации своей экономики. Правительство предполагало, что это обеспечит поддержку внутреннего производства и технологических инноваций. Однако такие действия привели к критическим проблемам. Ограничение частной инициативы из-за национализации важных секторов экономики снизило уровень частной предпринимательской деятельности и привело к нехватке инвестиций. Усиление государственного контроля и бюрократии сделало запуск новых компаний сложным и дорогим, что парализовало инновационную атмосферу. Кроме того, сочетание плохих экономических решений и падения цен на нефть привело к экономическому кризису, который усугубил разработку инновационных проектов.

Венесуэла столкнулась с катастрофическим состоянием экономики и была вынуждена уменьшить свои инновационные усилия. Многие предприятия не смогли развиваться и закрылись, что негативно сказалось на общем уровне технологического прогресса в стране.

Индия на протяжении последних двух десятилетий демонстрировала высокие темпы экономического роста и стала одним из основных центров аутсорсинга и ИТ-услуг. Однако политическая и регуляторная среда создавала большое количество препятствий для инновационного роста. К основным проблемам относятся сложная процедура регуляции и лицензирования, где многочисленные требования по лицензированию и сертификации тормозили скорость внедрения новых технологий. Неравномерная инфраструктура также создавала сложности, так как значительные различия в доступности и качестве инфраструктуры в различных регионах затрудняли доступ к базовым ресурсам и услугам для стартапов. Проблемы с коррупцией добавляли дополнительный уровень барьеров, когда стартапы сталкивались с необходимостью платить взятки для получения лицензий и разрешений. Такой подход не позволил стране в полной мере реализовать свой инновационный потенциал, особенно в малом и среднем бизнесе. Хотя некоторые индийские стартапы добились успеха, например, Flipkart, другие остаются в тени из-за существующих барьеров.

Бразилия активно пытается создавать условия для инновационного роста через развитие программ поддержки стартапов и высоких технологий. Одной из таких программ было создание сети специализированных инкубаторов, представленных через систему под названием SEBRAE. Несмотря на положительные намерения, возникли ряд проблем. Недостаток координации между различными уровнями власти создал разницы в реализации программ и лицензирования между регионами. Ограничение финансирования многих программ ставило под сомнение их эффективность. Кроме этого, слабая поддержка для предпринимательства на уровне местных властей привела к низкому уровню вовлеченности и плохим условиям для стартапов.

Многие стартапы были вынуждены закрыться или переехать в другие страны, где их окружала более благоприятная инновационная среда. Это подорвало уверенность в государственных инициативах в Бразилии и способствовало снижению инвестиций в данный сектор.

Эти примеры наглядно показывают, как государственная политика может оказать негативное влияние на формирование инновационной инфраструктуры. От недостатка финансирования и бюрократии до неудачных программ и коррупции, недостаточно продуманная государственная интервенция может разрушить инновационные инициативы и затормозить развитие экономики. Чтобы избежать подобных ошибок, государства должны стремиться к открытому диалогу с бизнесом и учитывать мнения предпринимателей при разработке своих политических стратегий.

Изучив успешные и неуспешные кейсы, мы можем выделить несколько ключевых выводов о влиянии государственной политики. Например, поддержка инноваторов через налоговые льготы может значительно способствовать росту числа успешных стартапов. В то же время резкие изменения в политике, такие как сокращение субсидий или введение ограничений, могут привести к банкротству или значительным финансовым потерям для предприятий.

Становится очевидным, что влияние государственной политики на предприятия – это сложный и многогранный процесс, который требует детального изучения и анализа. Используя кейс-стадии и эмпирические данные, исследователи могут лучше понять, как и почему политика влияет на бизнес, что позволит развивать более эффективные стратегии для поддержки предпринимательства.

Рекомендации по улучшению государственной политики

На основании проведенного анализа успешных и неуспешных примеров влияния государственной политики на инновационную инфраструктуру предприятий можно выделить несколько ключевых рекомендаций для повышения эффективности государственных мер. Важно создать адаптивную законодательную среду, регулярно пересматривать и адаптировать действующее законодательство с учетом современных экономических и технологических реалий. Это позволит устранить избыточную

бюрократию и снизить барьеры для предпринимательства, упростив процедуры лицензирования и регистрации новых предприятий, сокращая сроки и объем обязательных документов. Также необходимо уделить особое внимание поддержке образования и профессионального обучения, развивая образовательные программы, направленные на подготовку кадров для высокотехнологичных отраслей. Важно формировать тесные связи между образовательными учреждениями и бизнесом для обеспечения соответствия учебных программ потребностям рынка, создавая программы стажировок и практического обучения в сотрудничестве с передовыми компаниями, чтобы студенты могли получать реальный опыт и навыки [6, 10].

Кроме того, необходимо стимулировать сотрудничество между предприятиями и научными учреждениями, развивая механизмы государственно-частного партнерства, которые помогут интегрировать научные исследования и новшества в практику бизнеса. Создание фондов и программ финансирования совместных исследований и разработок между предприятиями и университетами будет способствовать максимальному использованию научного потенциала. Улучшение базовой инфраструктуры, такой как транспортные системы и здания для стартапов и технопарков, также является критически важным шагом, так как это обеспечит предприятиям доступ к необходимым ресурсам и услугам, существенно ускоряя инновационные процессы. Внедрение современных технологий, таких как 5G и облачные вычисления, в инфраструктуру создаст условия для высоких скоростей обработки информации и доступа к данным.

Важно поддерживать стартапы через государственные инкубаторы и акселераторы, что поможет выявить и развить таланты на ранних этапах и сделать такие программы более привлекательными для предпринимателей, предоставляя финансовую и менторскую поддержку [16]. Параллельно с этим необходимо осуществлять поддержку региональных инкубаторов, которые способствуют развитию бизнеса вне крупных городов. Повышение уровня прозрачности и упрощение процедур отчетности в государственных органах уменьшит коррупцию и создаст более благоприятную деловую среду. Проведение регулярных аудитов и оценок эффективности работы государственных структур, ответственных за реализацию программ, внесет свой вклад в повышение доверия со стороны бизнеса [14].

Проанализировав существующие меры государственной политики в области формирования инновационной инфраструктуры, можно сделать вывод, что для достижения значительных результатов необходимо усиление акцентов на образовании и сотрудничестве. Эффективность действующих мер ограничивается многими факторами, такими как плохая координация между государственными органами, бюрократия и недостаток инвестиций. Однако успешные примеры, такие как Сингапур и Швеция, демонстрируют, что скординированные усилия в области образования и активное сотрудничество между бизнесом, научными учреждениями и государственными органами приводят к значительным успехам в создании благоприятной инновационной среды. Образование и сотрудничество являются ключевыми факторами успеха государственной политики в формировании инновационной инфраструктуры предприятий. Инвестиции в человеческий капитал и налаживание эффективного диалога между всеми участниками экосистемы сделают государственную политику более целенаправленной и устойчивой, способствуя развитию инновационной экономики и повышению глобальной конкурентоспособности страны.

В заключение можно констатировать, что государственная политика играет ключевую роль в формировании и развитии инновационной инфраструктуры предприятий. Теоретические основы инновационной инфраструктуры подчеркивают её значимость не только для отдельного бизнеса, но и для национальной экономики в целом, поскольку успешные инновации способны стимулировать экономический рост, увеличивать конкурентоспособность и привлекать инвестиции.

На основе анализа государственной политики в области инноваций мы выявили, что поддержка высоких технологий и стартапов, а также развитие образовательных и научных программ оказывают значительное влияние на создание здоровой экосистемы для инноваций. Примеры успешных стран, таких как Сингапур и Швеция, демонстрируют, как грамотные меры государственной поддержки могут привести к динамичному развитию бизнес-среды и реализации перспективных технологических решений. В то же время, изучая неуспешные кейсы, такие как те, что были представлены в Южной Корее и Израиле, мы пришли к выводу, что недостаток координации, громоздкие бюрократические процедуры и отсутствие гибкости в политике могут тормозить инновационные процессы и вызывать экономические потери для предприятий.

Предложенные рекомендации по улучшению государственной политики подчеркивают необходимость создания адаптивной законодательной среды и поддержки сотрудничества между государством, бизнесом и научными учреждениями. Важно не только улучшить механизмы финансирования и поддержки стартапов, но и наладить эффективные каналы коммуникации и обмена знаниями. Внедрение программ менторства и стажировок будет способствовать подготовке высококвалифицированных кадров, необходимых для реализации инновационных проектов.

Таким образом, для достижения значительных результатов в формировании инновационной инфраструктуры необходимо обеспечить целенаправленное и комплексное управление в области государственной политики. Взаимодействие всех сторон — государства, бизнеса и образовательных учреждений — является залогом создания успешной инновационной экосистемы, которая будет способствовать устойчивому росту и развитию предприятий в условиях быстро меняющегося мира. Правильная направленность государственной политики в этой области создаст условия для реализации потенциала предприятий и приведёт к укреплению экономической стабильности и конкурентоспособности страны в глобальном масштабе.

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. Васильев С. Н. Государственные инвестиции в инновации: анализ практик и эффектов. Журнал экономики и предпринимательства. 2022. №11(4). С.35-42.
3. Дмитриева О. Е., & Иванов, Р. Л. Инновационные экосистемы и государственная поддержка: эффективность мер государственного стимулирования // Российский журнал экономической политики. 2024. Т. 7. № 4. С. 55–70.
4. Евдокимова Т. В. (2023). Рекомендации по улучшению государственной политики в области инноваций. Журнал международных исследований, 12(4), 50-67.
5. Зайцева Е. П. (2023). Анализ успешных примеров государственной поддержки инновационной инфраструктуры. Вестник Высшей школы экономики, 32(5), 88-102.
6. Кузнецов И. А. (2023). Государственная политика в области инноваций: новые тренды и подходы. М.: Институт научной информации по общественным наукам.
7. Куликов А. А. Развитие инновационной инфраструктуры в России: вызовы и решения // Анализ и экономика. 2023. Т. 10. № 2. С. 87–101.
8. Лебедев Д. В. (2022). Бюрократия и инновации: как государство может поддержать стартапы. Журнал новых технологий, 18(3), С.45-60.
9. Министерство экономического развития Российской Федерации. Основные направления государственной политики в сфере инновационного развития. URL:<https://www.economy.gov.ru> (дата обращения 22.08.2024).
10. Петров Д. С., & Королева, А. В. Поддержка инновационных предприятий: успешные кейсы государственной программы // Журнал управления инновациями. 2024. Т. 13. № 1. С. 12–25.

11. Сидорова Е. И. Государственная политика в области поддержки стартапов: практика и перспективы // Вестник инновационной экономики. 2023. Т. 11. № 3. С. 45–58.
12. Сидорова Н. А., & Федоров, И. В. Инновационная инфраструктура как фактор экономического роста: опыт зарубежных стран // Экономика и жизнь. 2023. № 6. С. 34–40.
13. Кузнецова Е. П. Стратегии создания инновационных кластеров: международный опыт и российская практика // Инновации и развитие: международный журнал. 2022. Т. 9. № 2. С. 50–65.
14. Силин А. Б. (2022). Инновационная инфраструктура: теоретические основы и современные практики. М.: Издательство «Проект».
15. Тихомиров С. Н. (2022). Государственная поддержка инновационной деятельности в России: достижения и проблемы. Экономика и управление, 26(8), С.75-90.
16. Тихонова О. С. (2024). Кейс-методы в исследовании государственного воздействия на инновации. Журнал менеджмента и бизнеса, 20 (1), С.12-25.

Информация об авторе

Щербаков Владимир Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Shcherbakov Vladimir Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

УДК 330

DOI 10.26118/2782-4586.2024.18.82.101

Юрченко Вадим Олегович

Московская международная академия

Инновационные проекты развития инфраструктуры электротранспорта в России: методы оценки и перспективы

Аннотация. Статья посвящена исследованию методов оценки эффективности управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта и связанных с ними рисков. Инновационные проекты в области развития инфраструктуры электротранспорта играют важную роль в достижении целей устойчивого развития и снижении негативного воздействия транспорта на окружающую среду. Однако успех инновационных проектов в любой сфере во многом зависит от эффективности управления ими. Вопросы эффективности инновационных проектов на российском рынке электротранспорта России сегодня приобретают всё большую актуальность, обуславливая важность данного исследования. По итогам исследования автор делает вывод, что эффективность управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта является одним из ключевых факторов их успеха. Для оценки эффективности управления проектами используются различные методы: анализ бюджетной, технической, экономической и социальной эффективности. При управлении проектами также важно учитывать риски, связанные с финансами, техникой, окружающей средой и обществом. Выявление и оценка рисков позволяют принять необходимые меры для минимизации их воздействия на проект и достижения поставленных целей.

Ключевые слова: инновационные проекты, транспортная политика, инфраструктура электротранспорта, эффективность управления, методы оценки.

Yurchenko Vadim Olegovich
Moscow International Academy

**Innovative electric transport infrastructure development projects in Russia:
assessment methods and perspectives**

Annotation. The article is devoted to the study of methods for evaluating the effectiveness of management of innovative projects for the development of electric transport infrastructure and related risks. Innovative projects in the field of electric transport infrastructure development play an important role in achieving sustainable development goals and reducing the negative impact of transport on the environment. However, the success of innovative projects in any field largely depends on the effectiveness of their management. The issues of the effectiveness of innovative projects in the Russian electric transport market in Russia are becoming increasingly relevant today, which determines the importance of this study. Based on the results of the study, the author concludes that the effectiveness of management of innovative projects for the development of electric transport infrastructure is one of the key factors for their success. Various methods are used to assess the effectiveness of project management: analysis of budgetary, technical, economic and social efficiency. When managing projects, it is also important to take into account the risks associated with finance, technology, the environment and society. Identification and assessment of risks make it possible to take the necessary measures to minimize their impact on the project and achieve the set goals.

Keywords: innovative projects, transport policy, electric transport infrastructure, management efficiency, assessment methods.

Проекты развития инфраструктуры электротранспорта инновационного характера сегодня являются одним из приоритетных направлений в современной транспортной

политике многих стран. Эффективность функционирования транспортной системы оказывает существенное воздействие на экономическую и социальную жизнь государства, касаясь интересов различных социальных групп.

В 2020 году, в период локдауна, вызванного вспышкой коронавирусной инфекции, мировое сообщество испытalo серьезные трудности, существенно повлиявшие на экономику и жизнедеятельность населения. Ограничения передвижений людей через границы, колебания на мировых рынках сырья, сокращение деловой активности, уменьшение спроса на товары и услуги, в том числе транспортные, оказали значительное влияние на транспортный комплекс. Министерством транспорта РФ была предложена программа развития российской транспортной системы, декларирующая инновационный путь развития экономики РФ [1].

Инновационные проекты в области развития инфраструктуры электротранспорта играют важную роль в достижении целей устойчивого развития и снижении негативного воздействия транспорта на окружающую среду. Однако успех инновационных проектов в любой сфере во многом зависит от эффективности управления ими. В данной статье рассматриваются методы оценки эффективности управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта и связанные с ними риски.

В работе использованы материалы государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» [1]. Вопросы эффективности инновационных проектов на российском рынке электротранспорта России сегодня приобретают всё большую актуальность, среди исследователей инновационной деятельности предприятий электротранспортного отечественного машиностроения можно отметить работы Н.А. Храмцовой, Р.И. Храмцова, М.В. Ларичевой, И.В. Зайцевского [2-3].

Практический материал получен из Годового отчета о ходе реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» за 2023 год [4], направлениях поддержки инноваций в производстве [5], доклада о реализации транспортной стратегии Российской Федерации до 2023 года [6], и экспертно-аналитического доклада о перспективах развития рынка электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России [7].

Автором применены методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Методы оценки эффективности управления инновационными проектами

Инновационные проекты, ставящие своей целью повышение уровня качества транспортных услуг, «реализуются с целью увеличения конкурентоспособности услуг фирмы по отношению к услугам-заменителям. Данные нововведения осуществляются для улучшения фактических качественных характеристик перевозочного процесса в сравнении с аналогичными перевозками, производимыми конкурентами. Инновации данной группы непосредственно влияют на потребительские свойства транспортной продукции» [2].

Конкурентная борьба в отрасли электротранспорта на современном этапе развития науки и техники способствует стремительному росту технологических инноваций, обуславливая создание новых предприятий, активно использующих инновационные проекты в своей деятельности, и стимулируя разработку адекватных времени моделей ведения бизнеса, тем самым формируя новые рынки электротранспорта.

С позиции экономики, «строительство новых магистралей и транспортных развязок, а также поддержка автомобильной промышленности являются сегодня менее эффективными вариантами в сравнении с развитием городского пассажирского электротранспорта» [3].

Эффективность управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта можно оценивать, применяя следующие методы:

1. Анализ бюджетной эффективности – основан на сравнении фактических затрат на инновационный проект с плановыми расходами и позволяет выявить отклонения от плана и определить причины их возникновения.

2. Оценка технической эффективности – направлен на измерение результатов инновационного проекта в отношении запланированных технических характеристик и показателей, позволяет определить, насколько проект соответствует требованиям и стандартам, предъявляемым к инфраструктуре электротранспорта.

3. Анализ экономической эффективности – опирается на сравнение затрат и результатов инновационного проекта с затратами и результатами альтернативных вариантов, позволяет дать оценку, насколько проект экономически целесообразен и выгоден по сравнению с другими возможными решениями.

4. Оценка социальной эффективности – направлен на измерение социальных последствий инновационного проекта, среди которых можно выделить: создание рабочих мест, развитие инфраструктуры в районе расположения проекта, улучшение качества жизни населения и т.д. Этот метод позволяет характеризовать проект с позиции вклада в достижение социальных целей развития.

Среди рассмотренных выше методов оценки эффективности управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта в России большее применение получил анализ бюджетной эффективности.

В качестве примеров применения метода анализа бюджетной эффективности в России можно привести проекты по модернизации инфраструктуры электротранспорта в городах Москве и Санкт-Петербурге. Так, в рамках проекта «Московский транспорт 2020» было запланировано потратить 670 млрд. рублей на развитие инфраструктуры общественного транспорта, в том числе на строительство новых линий метро, модернизацию существующих и приобретение нового подвижного состава. Анализ бюджетной эффективности проекта показал, что запланированные расходы соответствуют запланированным результатам, и проект был успешно реализован в сроки и в рамках запланированного бюджета.

Также, в рамках проекта «Санкт-Петербургский транспорт 2022» было запланировано потратить 175 млрд. рублей на развитие инфраструктуры общественного транспорта, в том числе на строительство новых линий метро, модернизацию существующих и приобретение нового подвижного состава. Анализ бюджетной эффективности проекта показал, что плановые расходы соответствуют полученным результатам, и проект позволил осуществить переход на принципиально новый единый стандарт качества в области пассажирских автобусных перевозок [4].

Управление инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта на современном этапе

В процессе управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта могут возникать следующие виды рисков:

1) финансовые риски, связанные с несовпадением фактических затрат на проект с запланированными расходами, а также с непредвиденными расходами, вызванными изменениями рыночной конъюнктуры, колебаниями курсов валют, изменениями в налогообложении и т.д.;

2) риски технического характера, обусловленные несоответствием технических характеристик и показателей проекта запланированным, а также вызванные использованием новых технологий и инноваций;

3) риски негативного воздействия на экологию, которые в ходе реализации могут негативно отразиться на окружающей среде: загрязнением воздуха, воды и почвы, шумовым загрязнением, риски для флоры и фауны и т.д.

4) социальные риски, которые могут выразиться через социальные последствия проекта, в том числе и положительные: создание рабочих мест, развитие инфраструктуры в районе расположения проекта, улучшение качества жизни населения и т.д.

Выявление и оценка рисков является важным этапом в управлении инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта. Для этого используются методы оценки рисков: анализ рисков, метод Монте-Карло, метод экспертных оценок и т.д.

Перспективы развития инфраструктуры электротранспорта

В скором времени на отечественном рынке электротранспорта могут появиться беспроводные зарядные устройства для электротранспорта. Так, в феврале 2023 года первое изобретение подобного рода было презентовано сотрудниками Нового физтеха Университета ИТМО и их партнёром, компанией «Яблочков», являющейся резидентом фонда «Сколково». Устройство представляет собой «две компактные коробочки, между которыми формируется магнитное поле. В ближайшее время исследователи планируют увеличить мощность станции, что позволит заряжать электробусы или автономные погрузчики за 30 минут» [5].

Одной из актуальных проблем в современном мире использования технических средств является риск возгорания литий-ионных и других аккумуляторов в случае дорожно-транспортных происшествий или экстремальных климатических условий. Для решения этой проблемы несколько отечественных компаний, таких как «Системы Пожаротушения» и «БэттериЛАБ», активно занимаются разработками системы защиты и предотвращения возгорания батарей.

Также в настоящее время в России проводятся работы по тестированию электротранспорта для различных целей. Компания «Электромобили Мануфэкчуринг рус» анонсировала начало приёма предзаказов на поставку электрогрузовиков марки EVM PRO, который собирается в нескольких конфигурациях: еврофургон, промтоварный фургон и изотермический фургон. «Транспорт оснащен российской силовой установкой, бортовой электроникой и программным обеспечением собственной разработки. В «Сколково» создали новый тяговый электродвигатель, предназначенный для крупной сельскохозяйственной техники, квадроциклов и погрузчиков. Новый мотор также подойдет для малой техники коммунальных служб. Разработка успешно прошла испытания и готова к реальной эксплуатации» [5].

Целенаправленная политика развитых стран по трансформации мировой экономики и формированию нового мирового уклада, базовым отличием которого станет альтернативный топливно-энергетический баланс, призывает активно содействовать этому процессу все страны, в том числе Россию. Несмотря на богатые запасы углеводородного сырья, Россия «не может игнорировать тот факт, что основной потребитель энергии – транспорт – начал интенсивно сокращать потребление ископаемого топлива. Важнейшим стимулом для изменений в этом процессе стало увеличение предложения альтернативных источников энергии» [6].

Для стимулирования разработки отечественных инновационных проектов развития инфраструктуры электротранспорта необходимо формировать комплексные «якорные» проекты, которые сосредотачивают в едином пространстве организационные, научные, технологические и производственные, ресурсы и могут обеспечить прогрессивное развитие в фундаментальных секторах российского рынка электротранспорта.

В России сегодня имеется значительный потенциал для реализации инициатив инновационного характера. Создание передового инжинирингового центра по разработке электромобилей открывает перспективы для динамичного роста отечественного электротранспорта. При наличии государственной поддержки, центр может стать не только лидером в своей области, но и привлечь к себе яркие таланты со всей страны, стимулируя инновации и создавая новую экономическую модель с глобальным потенциалом.

Для рынка электромобилей, в том числе в России, характерно наличие большого неудовлетворённого спроса. Стимулирующие программы поддержки инновационных проектов развития электротранспорта могли бы покрыть этот спрос, обеспечив выход страны в лидеры формирующегося нового глобального электромобильного рынка.

Сценарий развития инфраструктуры электротранспорта в России по мнению ряда авторов, представляющих консорциум организаций, заинтересованных в развитии рынка электромобилей, представлен на рис. 1:

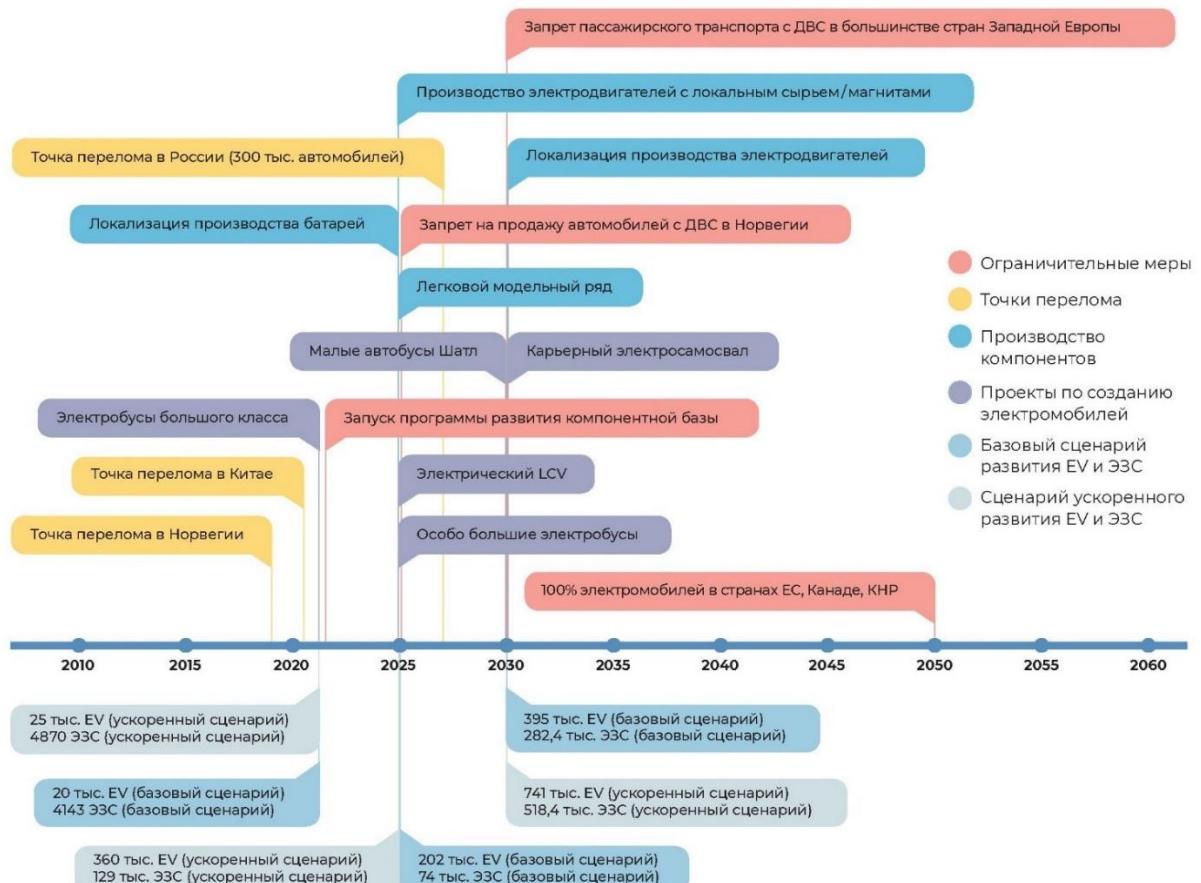


Рисунок 1. – Сценарий развития инфраструктуры электротранспорта в России [6]

Рынок электромобилей в настоящее время приближается к «точке перелома», при которой спрос, подпитываемый потребительским интересом, начинает превосходить усилия производителей по его стимулированию. Достижение порогового уровня в 3-5% доли рынка сигнализирует о наступлении нового этапа, когда рынок превращается в саморегулируемую систему, уже не полностью зависимую от инициативы производителей. С увеличением доли электромобилей до 15% наблюдается бурный рост спроса и активное внедрение новых технологий производства. На уровне 40% рынок «ломается», преобразуясь в новое состояние, основанное на новой норме. В 2020 году продажи электромобилей в мире составили 4,2% от общего объема глобального рынка легкового транспорта – 3,1 млн. машин. Ожидаемые институциональные изменения и технологические прорывы на мировом рынке приведут к тому, что отрасль перейдет от стадии роста рынка к стадии массового быстрого перехода в ближайшие годы (рис.2).

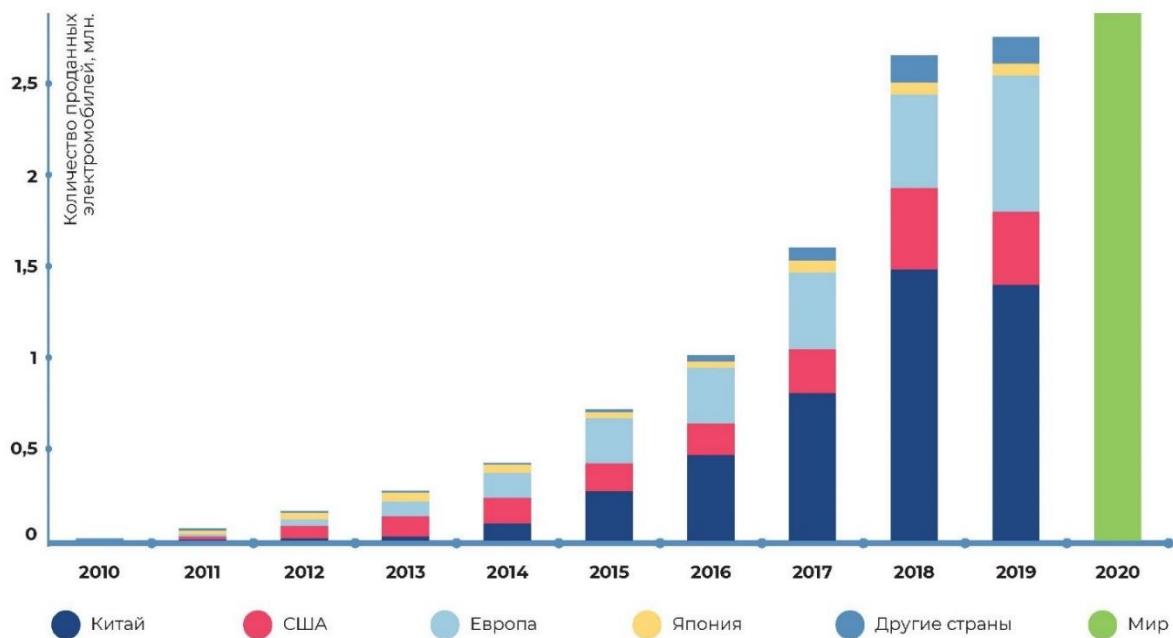


Рисунок 2. – Количество проданных электромобилей в 2010-2020 гг., млн. шт. [6]

Отметим, что «перелом» рынка электромобилей «уже начался в отдельных регионах мира, таких как Западная Европа и Китай, где в 2020 году продажи электромобилей составили 2,6 млн. машин. Эти страны являются лидерами в развитии глобального рынка электромобилей и ориентированы на изменения автомобильной индустрии в сторону роста доли электромобилей, задавая тренды на мировом рынке» [6].

Эффективность управления инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта является одним из ключевых факторов их успеха. Для оценки эффективности управления проектами используются различные методы: анализ бюджетной, технической, экономической и социальной эффективности. При управлении проектами также важно учитывать риски, связанные с финансами, техникой, окружающей средой и обществом. Выявление и оценка рисков позволяют принять необходимые меры для минимизации их воздействия на проект и достижения поставленных целей.

В настоящее время развитие отечественной науки в ряде направлениях имеет достаточно высокий уровень, также имеется потенциал в виде компаний с организованным инновационным производством во многих отраслях и регионах страны, но несмотря на это «наблюдается медленное продвижение инноваций и вялая динамика их осуществления. Основной причиной этого является низкая инновационная активность и нежелание частных инвесторов вкладывать средства в развитие науки» [2].

В результате, эффективное управление инновационными проектами развития инфраструктуры электротранспорта является залогом успешного внедрения инноваций в транспортной отрасли и достижения целей устойчивого развития.

Список источников

1. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы». URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286331/ (дата обращения: 15.09.2024).
2. Храмцова Н.А., Храмцов Р.И. Эффективность инновационных проектов в транспортных предприятиях // Стратегии бизнеса. 2019. – № 9 (65).

3. Ларичева М.В., Зайцевский И.В. Методика стимулирования инновационной деятельности предприятий электротранспортного машиностроения с использованием госзаказа // ТДР, 2011. – № 2.

4. Годовой отчет о ходе реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» за 2023 год. URL:<https://mintrans.gov.ru/documents?type=11> (дата обращения: 15.09.2024).

5. Электротранспорт в 2023 году: меры поддержки и инновации в производстве // РБК. Тренды. URL:<https://trends.rbc.ru/trends/industry/64a50fe69a79476c590db326?from=copy> (дата обращения: 15.09.2024).

6. Доклад о реализации транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года. Отчетный период: 2023 год. URL:<https://mintrans.gov.ru/documents?type=11> (дата обращения: 15.09.2024).

7. Перспективы развития рынка электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России: экспертно-аналитический доклад / Д.В. Санатов [и др.]; под ред. А.И. Боровкова, В.Н. Княгинина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021.

Информация об авторе

Юрченко Вадим Олегович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Yurchenko Vadim Olegovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Ягмурев Батыр

Московская международная академия

Интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России

Аннотация. В данной статье рассматривается интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России. Аутсорсинг как стратегия управления ресурсами и процессами бизнеса приобретает все большую популярность среди российских компаний, стремящихся оптимизировать свои операции. В работе анализируются теоретические аспекты аутсорсинга и его отличие от традиционных моделей ведения бизнеса, а также его влияние на эффективность предпринимательской деятельности. Мы представляем ряд примеров успешного применения аутсорсинга в российских компаниях, при этом акцентируется внимание на проблемах и перспективах его интеграции в инфраструктуру бизнеса. Статья может служить полезным пособием для практикующих менеджеров и исследователей, стремящихся повысить эффективность своих операций через внедрение аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, инфраструктурное обеспечение, предпринимательская деятельность, оптимизация бизнес-процессов, модель интеграции, малый и средний бизнес, эффективность бизнеса.

Yagmurov Batyr
Moscow International Academy

Integration of outsourcing in the system of infrastructural support of entrepreneurial activity in Russia

Annotation. This article discusses the integration of outsourcing into the system of infrastructure support for entrepreneurial activity in Russia. Outsourcing as a strategy for managing business resources and processes is becoming increasingly popular among Russian companies seeking to optimize their operations. The paper analyzes the theoretical aspects of outsourcing and its difference from traditional business models, as well as its impact on the effectiveness of entrepreneurial activity. We present a number of examples of successful outsourcing applications in Russian companies, while focusing on the problems and prospects of its integration into the business infrastructure. The article can serve as a useful guide for practicing managers and researchers seeking to improve the efficiency of their operations through the introduction of outsourcing.

Keywords: outsourcing, infrastructure support, entrepreneurial activity, optimization of business processes, integration model, small and medium-sized businesses, business efficiency.

В условиях современных экономических реалий, характеризующихся нестабильностью и конкурентной борьбой, российские предприятия сталкиваются с необходимостью оптимизации своих бизнес-процессов и повышения эффективности операций. В этом контексте аутсорсинг, как стратегическая модель управления ресурсами, приобретает особую значимость. Аутсорсинг позволяет компаниям сосредоточиться на своих ключевых компетенциях, передавая второстепенные функции сторонним исполнителям, что способствует сокращению издержек, повышению качества услуг и ускорению инновационных процессов. Однако для полноценного внедрения аутсорсинга

требуется соответствующая инфраструктура, которая бы обеспечивала эффективное взаимодействие всех участников бизнес-процессов.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день внедрение аутсорсинга в предпринимательскую деятельность не только остается актуальным, но и становится необходимым условием успешной работы на конкурентном рынке. Понимание взаимосвязи аутсорсинга и инфраструктурного обеспечения бизнеса может существенно изменить подход к управлению как крупными, так и малыми и средними предприятиями.

Целью данного исследования является анализ интеграции аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России. Мы ставим перед собой следующие задачи: во-первых, выявить и систематизировать теоретические основы аутсорсинга и его роль в бизнесе; во-вторых, рассмотреть существующие модели интеграции аутсорсинга в инфраструктуру; в-третьих, проанализировать успешные практические примеры применения аутсорсинга в российских компаниях и, в-четвертых, определить проблемы и перспективы развития аутсорсинга в контексте его интеграции в предпринимательскую инфраструктуру. Достижение этих задач позволит более глубоко понять влияние аутсорсинга на эффективность российской экономики и предложить рекомендации для его более широкого внедрения в практику предпринимательства.

Теоретические основы аутсорсинга

Аутсорсинг, как экономическое явление, представляет собой процесс передачи определенных функций или бизнес-процессов внешним исполнителям с целью повышения эффективности и конкурентоспособности организаций. Это концепция, основанная на принципах специализированной деятельности, где фокусировка на ключевых компетенциях компании позволяет более результативно развивать те направления, которые имеют стратегическое значение для бизнеса. Новый взгляд на аутсорсинг, как на стратегический инструмент, открывает возможности для инноваций и оптимизации внутренних процессов за счет замещения их выполнением специализированными организациями.

Существуют различные виды аутсорсинга, классифицируемые по объектам передачи и характеру выполняемых функций. В частности, аутсорсинг может охватывать такие сферы, как информационные технологии, бухгалтерский учет, управление персоналом, логистика и даже исследования и разработки. Подходы к аутсорсингу могут быть разными — от полной передачи функционала до частичного, при котором определенные аспекты деятельности остаются в ведении самой компании. На основе этой классификации формируются модели взаимодействия аутсорсера и заказчика, которые определяют не только структуру и этапы интеграции, но и уровень ответственности сторон [5].

Исторически аутсорсинг начал активно развиваться в мировой практике в середине XX века, однако его признание в России произошло значительно позже. В начале 1990-х годов, в период перехода к рыночной экономике, российские предприятия столкнулись с необходимостью адаптации к новым условиям, что способствовало переходу на аутсорсинг как метод управления ресурсами. Сначала это явление имело характер эксперимента и проводилось в основном в крупных корпорациях, однако с течением времени, когда рынок начал формироваться и развиваться, аутсорсинг стал более доступным и для малых и средних компаний.

В нашей стране аутсорсинг изначально применялся в основном в областях, связанных с информационными технологиями и бухгалтерским учетом, а со временем охватил более широкий спектр функций, включая логистику и управление кадрами. Несмотря на существующие отличия в подходах и восприятии, рассказавшие о процессе интеграции аутсорсинга, все же можно констатировать, что эта модель управления успешно закрепилась в практике российских компаний и стала стандартом в ряде отраслей [1, 7].

Одним из очевидных преимуществ аутсорсинга является возможность сосредоточиться на стратегических направлениях деятельности. Передача неосновных функций освобождает управленческий и производственный потенциал, позволяя уделять больше внимания инновациям и развитию продукта, что в итоге увеличивает конкурентоспособность. Однако наряду с этим, аутсорсинг также имеет свои недостатки, к которым можно отнести возможные риски, связанные с потерей контроля над качеством предоставляемых услуг. Необходимость выбора надежного партнера, внедрения эффективных механизмов взаимодействия и мониторинга исполнения контракта становятся определяющими факторами успешной интеграции аутсорсинга в бизнес-процессы.

Важно отметить, что решение о переходе на аутсорсинг требует всестороннего анализа как внутренней структуры компании, так и внешней среды, в которой она функционирует. Задача руководства заключается не только в правильной оценке потенциальных выгод, но и в учете возможных рисков, что позволяет сформировать обоснованный стратегический подход к внедрению этого инструмента. В конечном итоге, аутсорсинг выступает мощным драйвером бизнес-успеха, обеспечивая гибкость и адаптивность в условиях динамично меняющегося рыночного ландшафта.

Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности

Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, обеспечивающих эффективное функционирование бизнеса и способствующих созданию благоприятной деловой среды. Это многоаспектное явление охватывает как физические компоненты, такие как транспортные и логистические сети, коммуникационные системы и коммерческие площади, так и нематериальные активы, включая правовые и финансовые учреждения, научные и образовательные организации, а также систему поддержки предпринимательства со стороны государственных и общественных структур.

Ключевыми составляющими инфраструктуры для бизнеса являются транспортная доступность, которая позволяет минимизировать затраты на логистику и существенно ускоряет процесс доставки товаров и услуг; современные информационно-коммуникационные технологии, способствующие эффективной организационной коммуникации и расширению рынков сбыта; и поддержка со стороны финансовых институтов, которые обеспечивают доступ к необходимым ресурсам и инвестициям. Также важную роль играют научно-образовательные компоненты, которые гарантируют наличие квалифицированной рабочей силы и способствуют внедрению инновационных технологий в производственные процессы [1,7].

Влияние инфраструктуры на эффективность предпринимательства является многогранным и ощутимым. Современная и хорошо развитая инфраструктура, наряду с доступным финансированием и квалифицированным персоналом, способствует повышению конкурентоспособности компаний. Наличие качественной инфраструктуры позволяет не только снижать операционные затраты, но и ускорять процесс выхода на рынок, что особенно важно в условиях глобальной конкуренции. Более того, развитая инфраструктура обеспечивает возможность для бизнес-экспериментов и внедрения новых идей, способствуя диверсификации и росту предпринимательской активности.

В контексте интеграции аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, наличие развитой инфраструктуры создает необходимые условия для успешной реализации аутсорсинговых стратегий. Во-первых, аутсорсинг зачастую требует стабильных и надежных транспортных и логистических решений, что непосредственно связано с качеством инфраструктуры. Во-вторых, для успешного взаимодействия между аутсорсером и клиентом необходима высокоэффективная система коммуникаций, которая является частью общей предпринимательской инфраструктуры.

Таким образом, инфраструктурное обеспечение играет ключевую роль в формировании конкурентных преимуществ предприятий. Чем более совершенна и доступна инфраструктура, тем выше уровень доверия к бизнес-партнерам, что, в свою очередь, способствует снижению бизнес-рисков и повышению общей эффективности предпринимательской деятельности. Интеграция аутсорсинга в сложившуюся инфраструктуру может служить одним из самых эффективных инструментов для оптимизации предприятия и достижения высоких результатов в условиях динамичного рынка.

Интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения

Интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России представляет собой важный элемент стратегического управления, способствующий повышению эффективности и гибкости бизнес-процессов. В современных условиях, когда конкуренция на рынке усиливается, а потребительские предпочтения становятся все более вариативными, предприятия обращаются к различным моделям аутсорсинга для оптимизации своих операций. Эти модели могут быть разнообразными и охватывать специализированные услуги, такие как ИТ-аутсорсинг, логистика, бухгалтерский учет и HR-услуги, что позволяет сфокусироваться на основных компетенциях и ключевых бизнес-процессах.

Аутсорсинг играет важную роль в оптимизации бизнес-процессов, так как позволяет предприятиям не только снизить затраты на содержание внутренних ресурсов, но и получить доступ к современным технологиям и методам управления. Например, передача функций, связанных с управлением складскими запасами или логистикой внешним компаниям, позволяет повысить эффективность работы и сократить время на выполнение операций. Это может привести к более быстрой реакции на изменения в спросе, сокращению сроков поставки и, как следствие, к укреплению позиций на рынке. Кроме того, аутсорсинг позволяет снизить риски, связанные с изменениями в законодательстве или экономической среде, так как специализированные фирмы, занимающиеся аутсорсингом, имеют более глубокое знание специфики своих направлений и способны оперативно адаптироваться к новым условиям [4].

Примеры успешной интеграции аутсорсинга в инфраструктуру бизнеса в России являются наглядными иллюстрациями преимуществ данной стратегии. К примеру, некоторые крупные производственные предприятия, такие как «Северсталь» и «Русал», активно применяют аутсорсинговые модели для управления определенными бизнес-процессами, связанными с периферийными функциями, такими как уборка производственных помещений, ИТ-поддержка и даже маркетинг. Это позволило им сосредоточиться на своих основных операциях и повысить общую производительность труда. В другом примере, успешные стартапы в сфере высоких технологий формируют коллaborации с аутсорсинговыми компаниями в области разработки ПО, что в итоге ускоряет время вывода продукта на рынок и повышает его конкурентоспособность [3].

Таким образом, интеграция аутсорсинга в инфраструктурное обеспечение оказывает значительное влияние на эффективность и конкурентоспособность бизнеса в России, позволяя компаниям адаптироваться к изменяющимся условиям и реализовывать свои стратегические цели посредством более рационального использования ресурсов и оптимизации процессов. Аутсорсинг, будучи неотъемлемой частью современной бизнес-модели, подтверждает свою значимость для достижения устойчивого роста и развития предприятий в условиях неопределенности и динамичности рынка.

Практическое применение аутсорсинга в российских компаниях

За последние годы аутсорсинг стал неотъемлемой частью стратегического управления в российских компаниях, особенно малом и среднем бизнесе. Применение аутсорсинга в различных сферах обеспечивает не только снижение операционных затрат, но и позволяет сосредоточиться на основных бизнес-процессах. В 2023-2024 годах можно

выделить несколько успешных кейсов, демонстрирующих эффективность аутсорсинга как инструмента для оптимизации функционирования компаний.

Множество примеров компаний в России, которые используют аутсорсинг, являются доказательством высокой эффективности управленческой технологии. Она — инструмент оптимизации издержек и ресурсов предприятия, а также увеличения его доходов. В России услугами подрядчиков при ведении деятельности пользуется множество организаций. Среди наиболее распространенных сфер применения аутсорсинга можно выделить следующие:

- ИТ-обслуживание (оборудование, ПО, настройка работы, сервис);
- строительство (решение проектных задач по строительству и ремонту);
- бухгалтерский учет (ведение финансовой отчетности, расчет ЗП, налогов, проведение платежей);
- логистика (погрузка/разгрузка, перевозка, хранение ТМЦ);
- маркетинг (организация и проведение промо-акций, создание и ведение онлайн-ресурсов).

Для достижения оптимального развития компании, руководству целесообразно сосредоточить свои усилия на эффективном выполнении основных бизнес-процессов, в то время как вспомогательные процессы следует передавать на аутсорсинг. В частности, если организация специализируется на производстве товаров, она должна направлять свои ресурсы на увеличение объемов производства и улучшение качества выпускаемой продукции, а такие аспекты, как логистика и маркетинг, можно делегировать специализированным внешним исполнителям [1].

Малые и средние предприятия все чаще прибегают к аутсорсингу бухгалтерского учета, передавая эти функции на аутсорсинг специализированным подрядчикам. В качестве примера аутсорсинга в повседневной жизни можно привести клининговые услуги, которые активно используются множеством организаций, нанимающих профессиональных уборщиков для поддержания чистоты в помещениях. Данная управленческая стратегия находит широкое применение также в строительной отрасли, где заказчик обычно заключает контракт с генеральным подрядчиком, который берет на себя координацию проекта. Генеральный подрядчик, в свою очередь, разбивает проект на отдельные задачи и обращается к специалистам, исполняющим конкретные виды работ. То есть, аутсорсинг становится многоуровневым процессом, в котором каждая задача может передаваться различным исполнителям, что способствует более эффективному выполнению проекта в целом.

Влияние аутсорсинга на малый и средний бизнес в России сложно переоценить. Во-первых, аутсорсинг предоставляет доступ к передовому опыту и технологиям, которые часто недоступны малым компаниям из-за финансовых ограничений. Выбор аутсорсинговых партнеров в областях, таких как ИТ, бухгалтерия или логистика, позволяет малым предприятиям снизить капитальные затраты и минимизировать риски, связанные с управлением этими процессами.

Во-вторых, значительное время, затрачиваемое на непрофильные функции, может быть перераспределено на ключевые направления деятельности. Это, в свою очередь, способствует повышению общей продуктивности труда и, как следствие, росту доходов. Например, согласно исследованию, проведенному НИУ ВШЭ в 2023 году, более 65% опрошенных малых компаний, которые применяли аутсорсинг, отметили заметное увеличение своей выработки и значительно повысили свою конкурентоспособность.

В-третьих, аутсорсинг также позволяет значительно улучшить клиентский сервис. Поставляя поддержку клиентам через специализированные аутсорсинговые компании, малый и средний бизнес избегает перегрузок и повышает уровень удовлетворенности клиентов. Это также способствует созданию положительного имиджа на рынке и дальнейшему росту клиентской базы [7,8].

Таким образом, аутсорсинг в малом и среднем бизнесе России в 2023-2024 годах демонстрирует свою важность как стратегического инструмента для оптимизации бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности. Успешные примеры компаний, внедривших аутсорсинговые стратегии, показывают, что такая интеграция способствует достижению устойчивого роста и адаптации к быстро меняющимся условиям рынка.

Проблемы и перспективы развития аутсорсинга в России

Несмотря на растущую популярность аутсорсинга как стратегического инструмента управления, его применение в России сталкивается с рядом значительных проблем. Во-первых, это недостаточная осведомленность руководителей компаний о возможностях применения аутсорсинга. Многие предприниматели рассматривают аутсорсинг исключительно как способ сократить затраты, не понимая его потенциал для повышения эффективности бизнес-процессов и инновационного развития [12]. Нередко встречается мнение, что передача функций на аутсорсинг приведет к потере контроля над качеством выполняемых работ.

Во-вторых, нехватка квалифицированных поставщиков услуг является серьезным препятствием для активного развёртывания аутсорсинга в малом и среднем бизнесе. Отсутствие профессионалов, обладающих достаточным опытом и компетенциями в специфических областях, приводит к тому, что компании сталкиваются с рисками некачественного исполнения аутсорсинг-соглашений.

Третьей важной проблемой являются правовые трудности. Сложное и не всегда понятное законодательство в области труда, налогообложения и финансового регулирования затрудняет процесс заключения и исполнения аутсорсинговых контрактов. Отсутствие ясных нормативных актов и стандартов в этой области создает правовую неопределенность и противоречия, что, в свою очередь, может приводить к судебным спорам и финансовым потерям.

Четвертая трудность связана с культурным восприятием аутсорсинга как явления. В российском бизнес-сообществе традиционно укоренилось представление о том, что все ключевые процессы необходимо осуществлять внутри компаний. Это сопротивление внедрению аутсорсинга культурно обусловлено, и оно требует значительных усилий для изменения привычек и установок бизнеса [2].

Несмотря на существующие проблемы, внедрение аутсорсинга в инфраструктуру предпринимательства в России имеет значительные перспективы. Прежде всего, развитие информационных технологий и цифровизации бизнеса создает благоприятные условия для аутсорсинга. Системы управления, облачный сервис и автоматизация процессов позволяют малым и средним предприятиям легко делегировать задачи и контролировать их выполнение удаленно, что, в свою очередь, ведет к повышению гибкости и адаптивности бизнеса.

Второй важной перспективой является растущее признание аутсорсинга как инструмента повышения конкурентоспособности. Все больше компаний начинают осознавать, что аутсорсинг может не только сократить затраты, но и существенно улучшить качество предоставляемых услуг, благодаря доступу к специализированным знаниям и технологиям. Эффективно работающий аутсорсинговый партнер способен предложить инновационные решения, что позволяет компаниям сосредоточиться на развитии своих уникальных компетенций.

Третья перспектива интеграции аутсорсинга связана с возможностью создания экосистемы аутсорсинга. Компании, интегрировав аутсорсинг в свои бизнес-процессы, могут стать частью более широких сетей сотрудничества, где взаимодействие между участниками ведет к оптимизации ресурсов и обмену знаниями. Это может привести к созданию новых услуг и увеличению добавленной стоимости [1].

В целом, интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России имеет свои вызовы, однако перспективы его развития выглядят весьма обнадеживающе. Устремление к оптимизации процессов,

внедрение новых технологий и изменение корпоративной культуры — ключевые факторы, которые помогут преодолеть существующие трудности и вывести аутсорсинг на новый уровень в отечественном бизнесе.

В ходе данного исследования были рассмотрены ключевые аспекты интеграции аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России. Анализ существующих проблем и перспектив аутсорсинга позволил выделить основные выводы:

1. Актуальность аутсорсинга. В современных условиях в условиях глобализации и цифровизации аутсорсинг выступает эффективным инструментом для повышения конкурентоспособности бизнесов. Он позволяет оптимизировать затраты, улучшить качество предоставляемых услуг и сосредоточиться на стратегических компетенциях.

2. Проблемы внедрения. Вместе с тем, внедрение аутсорсинга в российском предпринимательстве сталкивается с серьезными трудностями, такими как недостаток информации и опыта у руководителей компаний, нехватка квалифицированных поставщиков услуг и юридическая неопределенность, что существенно ограничивает его потенциал.

3. Перспективы развития. Развитие информационных технологий и рост признания аутсорсинга как способа повышения эффективности бизнеса создают благоприятные условия для его роста. Формирование экосистемы аутсорсинга может способствовать развитию новых услуг и улучшению взаимодействия между игроками рынка.

На основании полученных результатов исследования представлены следующие рекомендации для бизнеса и государственной политики:

1. Рекомендации для бизнеса:

– повышение осведомленности. Рекомендуется организовать обучающие программы и семинары для предпринимателей о преимуществах и возможностях аутсорсинга, а также успешных кейсах его применения.

– выбор надежных партнеров. При выборе аутсорсинговых компаний необходимо проводить тщательный отбор поставщиков услуг, используя критерии качества, репутации и профессионализма.

– использование технологий. Инвестиции в современные информационные технологии для управления аутсорсингом помогут улучшить контроль за выполнением задач и повысить эффективность взаимодействия с аутсорсинговыми партнерами.

2. Рекомендации для государственной политики:

– создание законодательной базы. Необходима разработка четких и понятных законодательных норм, регулирующих аутсорсинг, что поможет снизить правовые риски и повысить доверие бизнеса к аутсорсинговым практикам.

– поддержка инноваций. Государственные программы могут стимулировать малые и средние предприятия к внедрению аутсорсинга через финансовые инструменты и субсидии, поддерживающие инновационные решения.

– развитие инфраструктуры. Создание информационных платформ и центров компетенции для поддержки аутсорсинга будет способствовать обмену опытом и улучшению качества услуг на рынке.

Итак, интеграция аутсорсинга в систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в России представляет собой актуальную стратегию, способствующую повышению эффективности и конкуренции на российском рынке. Решение существующих проблем и реализация предложенных рекомендаций создадут дополнительные возможности для роста и развития бизнеса в стране.

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. Аутсорсинг: опыт внедрения и применения в России // Центр стратегических инициатив. 2022. URL:<https://csi-russia.ru/aoutsourcing-report-2022> (дата обращения 18.08.2024).
3. Григорьев Р.В., Петрова Т.Ю. Аутсорсинг как инструмент оптимизации бизнес-процессов: опыт и практика // Современные проблемы экономики и управления. 2022. Т. 18. № 4. С. 55-63.
4. Коваленко И.Л. Успешные практики аутсорсинга в логистике: анализ российской практики // Научные записки РГЭУ. 2023. Т. 11. № 5. С. 53-60.
5. Кузнецов А.С. Аутсорсинг в современной предпринимательской деятельности: ключевые тенденции и перспективы // Журнал предпринимательства и бизнеса. 2023. Т. 9. № 3. С. 102-110.
6. Кузнецова Л.А. Теоретические основы аутсорсинга: понятие, виды и применение в современных условиях // Научный журнал «Экономика и управление». 2022. Т. 29. № 3. С. 100-115.
7. Лебедев А.К. Аутсорсинговые стратегии в условиях неопределенности: анализ и рекомендации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2023. Т. 24. № 1. С. 34-45.
8. Никитина М.Ю. Применение аутсорсинга в малом бизнесе России: преимущества и недостатки // Вопросы экономики и управления. 2022. Т. 19. № 3. С. 71-79.
9. Сидорова В.Л. Инновационные подходы к управлению аутсорсингом в российских компаниях // Научные труды Российского университета транспорта. 2024. Т. 30. № 1. С. 80-89.
10. Трофимова Е.А. Управление аутсорсингом в условиях цифровизации: новые вызовы и возможности // Современные исследования социально-экономических проблем. 2024. Т. 22. № 2. С. 88-97.
11. Филатов И.Г. Роль аутсорсинга в развитии инфраструктуры бизнеса в России: вызовы и возможности // Инновационные технологии и бизнес. 2021. Т. 15. № 2. С. 23-30.
12. Шевченко Д.Е. Стратегическое управление аутсорсингом в бизнесе: теоретические основы и практические аспекты // Журнал современных исследований. 2021. Т. 17. № 6. С. 99-106.
13. Баринова Е. Б. Аутсорсинг в России: опыт и проблемы Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №5. С.561-571

Информация об авторе

Ягмурев Батыр, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Yagmurov Batyr, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Малахова Анна Юрьевна

Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко

Система наставничества в государственной корпорации «Росатом»

Аннотация. В статье рассматривается значимость технологии наставничества в процессе адаптации молодых специалистов в государственных организациях, а также ее влияние на снижение текучести кадров и повышение мотивации сотрудников. Автор подчеркивает необходимость масштабирования наставничества как системы, способствующей профессиональному развитию и социализации работников. В качестве примера успешного внедрения данной технологии анализируется опыт государственной корпорации «Росатом». Описаны различные виды наставничества, реализуемые в компании, в том числе наставничество для практикантов, молодых специалистов, кадрового резерва и руководителей начального звена. Особое внимание уделяется менторингу как инструменту передачи управленческой мудрости и развития лидерских качеств. В статье отмечается, что наставничество играет ключевую роль в формировании корпоративной культуры, способствует повышению эффективности работы, снижению уровня профессионального выгорания и сохранению квалифицированных кадров. Сделан вывод о целесообразности внедрения данной системы в других государственных организациях для обеспечения их устойчивого развития и конкурентоспособности.

Ключевые слова: молодые специалисты, технология наставничества, профессиональная адаптация, наставник, наставляемый.

Malakhova Anna Yurievna

National Research Institute of Public Health named after N.A. Semashko

Mentoring system in the state corporation "Rosatom"

Annotation. The article examines the importance of mentoring technology in the process of adaptation of young professionals in government organizations, as well as its impact on reducing staff turnover and increasing employee motivation. The author emphasizes the need to scale mentoring as a system that promotes professional development and socialization of employees. The experience of the state corporation Rosatom is analyzed as an example of the successful implementation of this technology. Various types of mentoring implemented in the company are described, including mentoring for interns, young professionals, the personnel reserve and entry-level managers. Special attention is paid to mentoring as a tool for transferring managerial wisdom and developing leadership skills. The article notes that mentoring plays a key role in shaping corporate culture, contributes to improving work efficiency, reducing professional burnout and retaining qualified personnel. It is concluded that it is advisable to implement this system in other government organizations to ensure their sustainable development and competitiveness.

Keywords: young professionals, mentoring technology, professional adaptation, mentor, mentored.

На современном этапе развития общества и трудовых отношений важное место отводится инструментам, способствующим комфортной адаптации молодых специалистов в новом трудовом коллективе. Государственные организации различного уровня внедряют инновационные технологии, способствующие молодым специалистам не только успешно адаптироваться в компании, но и мотивировать их остаться на работе на наиболее долгое время. Вместе с тем точечное наставничество в отдельно взятой организации не может

оказаться мотивирующим инструментом по работе в государственном секторе. Следовательно, актуальным становится вопрос по масштабированию технологии наставничества, применимых в отдельно взятых государственных корпорациях на все организации, которые сталкиваются с проблемой нехватки молодых и перспективных специалистов. Наставничество должно стать не только методом осуществления наиболее комфортной профессиональной адаптации, но и инструментом развития системы государственных организаций в целом в части способа трудовой мотивации молодых специалистов в каждой государственной организации.

Наставничество по своей сути представляет весьма сложную системную технологию, на внедрение которой может потребоваться определенное время. К плюсам внедрения такой технологии можно отнести повышение эффективности работы сотрудников в компании. При этом стоит отметить тот факт, что технология наставничества не является инновационной. Она уже достаточно давно зарекомендовала себя во многих компаниях в качестве эффективного метода адаптации и обучения персонала. Можно сказать, что наставничество существовало еще с древнейших времен, когда мастера передавали навыки своего ремесла ученикам. Сейчас эта технология активно используется коммерческими компаниями с целью привлечения «новичков» в производственный процесс.

Практика наставничества сегодня рассматривается учеными как социальный институт адаптации персонала. Акцент в таком социальном институте делается на практическую составляющую.

Интересным представляется тот факт, что система наставничества должна быть активирована с того момента, когда работник занимает вакантную должность, для того, чтобы помочь ускорить процессы социализации сотрудника в коллективе и интегрировать его в производственную деятельность предприятия. Также с помощью наставничества можно обеспечить переход новых работников на требуемый уровень рабочих результатов.

Таким образом, в процессе наставничества происходит формирование эффективных каналов коммуникации внутри организации, что, в свою очередь, способствует созданию положительного социально – психологического климата в коллективе и стимулирует слаженную работу в команде. При этом наставничество как элемент системы развития новых сотрудников не должно быть изолировано от других ее компонентов. Рассмотрим взаимосвязь наставничества с другими системами управления персоналом.



Рис 1. Наставничество в системе развития новых сотрудников

В рамках настоящей статьи будет рассмотрен опыт внедрения наставничества в государственной корпорации «Росатом». В соответствии с едиными отраслевыми методическими указаниями по развитию системы наставничества в госкорпорации «Росатом» [1] и ее организациях под наставничеством понимается целенаправленная деятельность, при которой более опытный и квалифицированный в определенной сфере деятельности работник (наставник) передает наставляемому знания, умения и навыки, необходимые для эффективного выполнения должностных обязанностей/трудовых функций/индивидуального плана развития. При этом в корпорации существует несколько видов наставничества:

- наставничество для практикантов;
- наставничество для вновь принятых молодых работников;
- наставничество для передачи ключевых знаний и навыков;
- наставничество для молодых работников, назначаемых на должности руководителей начального звена управления;
- наставничество для участников управленческого кадрового резерва.

Важным представляется выделение отдельного ряда задач для каждого из видов наставничества в компании. Так, например, в рамках наставничества для практикантов решаются задачи по отбору лучших практикантов с целью их дальнейшего трудоустройства, задачи по адаптации этих практикантов к условиям труда в организации, а также привлечение привлекательности корпорации для выбора ее в качестве профессиональной отрасли для студентов профильных учебных заведений.

Второй вид наставничества для вновь принятых молодых работников помогает сократить сроки практического освоение работников трудовых/должностных обязанностей и помогает работнику быстрее приступить к самостоятельной работе с учетом приобретенных знаний, адаптироваться работнику к корпоративной культуре, усвоить традиции и правила поведения в организации отрасли. Также этот вид наставничества способствует сокращению текучести персонала в первый год работы в организации и помогает снизить издержки на привлечение и адаптацию нового персонала.

Третий вид наставничества, предполагающий передачу ключевых знаний, обеспечивает преемственность поколений на ключевых технических должностях. Он позволяет передавать ключевые знания и компетенции, способствующие повышению мотивации работников к профессиональному развитию.

Ускорить процесс адаптации к работе на новом уровне управления и снизить риски по неэффективному выполнению задач помогает четвертый вид наставничества для молодых работников, назначаемых на руководящие должности начального звена.

И наконец, менторинг или наставничество для управленческого кадрового состава повышает степень готовности участников управленческого кадрового состава к тому, чтобы занять следующую должность, сформировать у них стратегическое мышление. Менторинг способен поддержать кадры в планировании карьеры и реализации поставленных задач, позволяет расширить возможности для взаимодействия и сотрудничества в рамках организации, а также укрепить корпоративную культуру.

Учитывая вышесказанное, можно сказать, что наставничество является неотъемлемой частью корпоративной культуры компании «Росатом» и является одним из лучших опытов реализации такой технологии в целом. Без этой технологии невозможно себе представить эффективную передачу накопленного опыта, ценностей компаний и совершенствование бизнес-процессов. Важно отметить, что в корпорации «Росатом» ежегодно лучшие наставники получают специальные награды «Наставник года» в рамках отраслевой премии «Человек Росатома» [2].

Так, в компании ежегодно проводятся чемпионаты AtomSkills среди лучших наставников. К участию в них привлекаются опытные эксперты-наставники. Подготовка наставников курируется блоком инженерных компетенций Корпоративной Академии Росатома. Это направление наставничества

является самым массовым в корпорации. Также в компании реализуются чемпионаты WorldSkills, и для участников этих чемпионатов, а также призеров чемпионата AtomSkills подготовлен «Курс для экспертов-методистов, экспертов-наставников, экспертов по оценке». В настоящее время успешно завершили обучение и получили сертификаты 350 экспертов из 12 учебных заведений и 50 предприятия компании «Росатом».

Для практикующих наставников Корпоративной Академии Росатома разработан курс повышения квалификации «Мастерская по инструментам наставничества в практическом обучении. Обзор международной практики». В рамках указанного курса уже опытные наставники приобретают опыт владения ключевыми инструментами деятельности наставника на основе опыта зарубежных стран и получают навыки по привлечению лучших мировых практик в этой сфере. Так, например, в 2021 году 165 наставников окончили данные курсы повышения квалификации и сейчас успешно трудятся в компании.

Для штатных сотрудников компании «Росатом» имеется возможность прохождения образовательного курса «Практики наставничества в профобучении и подготовке кадров». В настоящее время число выпускников программы превысило 300 человек.

Также в корпорации «Росатом» функционирует «Школа наставников», ученики которой становятся членами сообщества наставников корпорации по развитию инженерно-технического творчества в школьной среде. Уже более 350 человек прошли обучения в «Школе наставников».

В 2023 году в корпорации «Росатом» была запущена еще одна программа для наставников - «Кейс-мастерская. Как разработать и применять кейсы в процессе и оценке результатов обучения». Слушатели указанной программы разрабатывают собственные кейсы по внедрению и применению образовательных результатов на практике в профессиональной деятельности.

Как уже отмечалось ранее, в корпорации «Росатом» фигурирует такой вид наставничества, как менторинг. Такой вид наставничества является уникальным. В процессе менторинга происходит коммуникация перспективными руководителям низшего и среднего звена топ-менеджеров. В данном варианте наставничества происходит парное взаимодействие руководителей различного уровня. Такое взаимодействие является весьма эффективным, поскольку позволяет сотрудникам развивать личностные и профессиональные качества. Задача ментора в данном случае помочь курируемому руководителю взглянуть на бизнес со стороны, помочь становлению нового бизнес лидера, поделиться своими знаниями и опытом, при этом одновременно повысив уровень своих лидерских компетенций.

Нужно отметить, что готовность передачи управленческой мудрости, опыта и искренне помогать наставляемым сотрудникам в раскрытии своего потенциала и личностном развитии является отличительной чертой топ-руководителей корпорации «Росатом». К таким топ-руководителям относятся А.Е. Лихачев, К.Б. Комаров, Т.А. Терентьева, Ю.О. Вржесень, Е.М. Абакумов, С.А. Обозов и другие.

Менторинг для корпорации «Росатом» является уже своеобразной традицией. Как отмечает заместитель генерального директора компании «Росатом» по персоналу Татьяна Терентьева: «Для Росатома менторинг — это не дань моде. Менторинг прочно укоренился в нашей организации. Это то, что помогает нам эффективно решать текущие задачи и принимать будущие вызовы».

На данный момент в компании «Росатом» насчитывается более полутора тысяч пар ментор (наставник) – менти (подопечный), которые успешно трудятся в компании. В 2021 году в компании было создано сообщество менторов и менти в корпоративной социальной сети «Росатом LIFE», которое продолжает функционировать и осуществлять поиск новых менторов. Также в корпорации на регулярной основе проводятся «Клубы менторов», в рамках которых менторы обмениваются опытом, обсуждают идеи развития бизнеса и сотрудников, делятся секретами успешных кейсов. Так же взаимодействие менторов

корпорации проводится в рамках так называемых менторских гостиных, представляющих собой камерные встречи наставников с 5-6 подопечными. Каждая из таких встреч, как правило, посвящена определенной тематике, которой ментор дает свою экспертную оценку. Менты (подопечные) в свою очередь в рамках таких встреч могут задать своим наставникам интересующие их вопросы.

Таким образом, на сегодняшний день система наставничества в корпорации «Росатом» является весьма разветвленной и насчитывает в себе множество направлений от менторинга до экспертной поддержки участников процесса в рамках отраслевых чемпионатов профессионального мастерства по методике WorldSkills.

Настолько развитая система наставничества позволяет развиваться не только молодым специалистам компании и новым сотрудникам, но и мотивирует на развитие сотрудников, занимающих руководящие должности, происходит взаимообмен опытом и знаниями, что существенно повышает привлекательность компании и способствует ее развитию в целом [3; 4; 5].

Можно предположить, что такая развитая система наставничества является весьма эффективной. Поскольку молодым специалистам, нуждающимся во всесторонней помощи при освоении новой профессии, имеющей свою специфику, но не всегда получающим помочь от коллег, приходится весьма трудно. В результате молодые сотрудники приступают к самостоятельной работе, не овладев необходимыми навыками, и как следствие, это может привести к выгоранию.

Именно поэтому важнейшая задача кадровой политики любой организации сегодня это не только действенный отбор поступающих на службу кадров, но и сохранение высокопрофессиональных, морально устойчивых и опытных сотрудников, которые впоследствии также могут стать наставниками для молодого поколения. Наставничество в корпорации «Ростатом» реализовано именно таким образом.

Таким образом, наставничество является мощным инструментом личного и профессионального роста. Это дает возможность поделиться своими знаниями и опытом с другими, а также учиться и расти самостоятельно. Наставничество позволяет передать эти знания следующему поколению профессионалов [6; 7; 8].

В заключении следует отметить, что наставничество является важнейшим компонентом личного и профессионального роста как для наставника, так и для наставляемого сотрудника.

Какова же роль наставника в этом процессе? На самом деле сложно переоценить его роль в процессе организации адаптации новичка в коллективе. Во-первых, наставник или ментор обеспечивает новому сотруднику всестороннюю поддержку, помогает ему в поиске ценной для него информации, и наиболее предприимчивые и амбициозные сотрудники, собрав это все в совокупности способны достичь больших успехов в профессиональной сфере, правильно применив предоставленные ему ресурсы. Кроме того, полученные молодыми специалистами навыки и информация помогают им успешно ориентироваться в профессиональном плане и достигать поставленные задачи на максимальном уровне.

Вместе с тем наставничество помогает быть в теме современных достижений науки и практики.

Таким образом, можно с высокой долей уверенности говорить о том, что технология наставничества является важнейшей вехой в личном и карьерном росте одновременно для нового сотрудника и для наставника.

Внедрение технологии наставничества в корпорациях государственного сектора также может стать инструментом удержания на службе молодых специалистов.

Список источников

1. Региональный институт кадровой политики: Единые отраслевые методические рекомендации по развитию системы наставничества в госкорпорации

«Росатом» и ее организациях, утверждены приказом госкорпорации «Росатом» от 13.04.2015 № 1/352-П.

2. Росатом: Система наставничества в «Росатоме». Режим доступа: <https://www.rosatom.ru/career/sotrudnikam/sistema-nastavnichestva-v-rosatome/> [21.11.2024]

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. Ананченкова П.И., Шапиро С.А. Цифровая трансформация корпоративного обучения: теоретический аспект. Труд и социальные отношения. 2022. Т. 33. № 3. С. 11-21.

Ананченкова П.И., Шапиро С.А. Гибридизация рабочего места как перспективная форма занятости. Труд и социальные отношения. 2022. Т. 33. № 4. С. 30-41.

5. 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.

6. Tarick M., Ananchenkova P. New skills for new social reality. Labour and Social Relations Journal. 2019. Т. 30. № 1. С. 130-137.

7. Ананченкова П.И. Человеческие ресурсы в системе обеспечения предприятия. Труд и социальные отношения. 2013. Т. 24. № 12. С. 3-12.

Информация об авторе

Малахова Анна Юрьевна, аспирант ФГБНУ «Национальный НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко», г. Москва, Россия

Information about the author

Malakhova Anna Yurievna, PhD student at the National Research Institute of Public Health named after N.A. Semashko, Moscow, Russia

УДК 332.05

DOI 10.26118/2782-4586.2024.87.81.105

Осетров Максим Артемович

ОЧУВО «Московский инновационный университет»

Кравченко Лариса Николаевна

ОЧУВО «Московский инновационный университет»

Формирование основных показателей устойчивого развития региональных экономических систем

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты устойчивого развития региональных экономических систем на современном этапе развития экономики. Определены и систематизированы ключевые факторы, влияющие на устойчивое развитие регионов, включая экономические, природно-ресурсные, человеческие, институциональные, инновационные, социальные, информационно-коммуникационные, политические, экологические, финансовые и инфраструктурные. Представлены основные группы показателей оценки устойчивого развития, а также приведены примеры показателей, входящих в каждую группу. Проанализированы современные подходы к оценке показателей. Особое внимание удалено комплексному характеру оценки устойчивости региональных экономических систем.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная экономика, показатели развития, экономическая система, факторы устойчивого развития, методы оценки, региональное управление.

Osetrov Maxim Artemovich

Moscow Innovation University

Kravchenko Larisa Nikolaevna

Moscow Innovation University

Formation of key indicators for sustainable development of regional economic systems

Annotation. The article examines theoretical aspects of sustainable development of regional economic systems at the current stage of economic development. Key factors influencing regional sustainable development are identified and systematized, including economic, natural resource, human, institutional, innovative, social, information and communication, political, environmental, financial, and infrastructural factors. The main groups of indicators for assessing sustainable development are presented, along with examples of indicators within each group. Modern approaches to indicator assessment are analyzed. Special attention is paid to the comprehensive nature of sustainability assessment of regional economic systems.

Key words: sustainable development, regional economy, development indicators, economic system, sustainable development factors, assessment methods, regional management.

Актуальность исследования устойчивого развития региональных экономических систем обусловлена комплексом взаимосвязанных факторов, определяющих необходимость поиска новых подходов к обеспечению стабильного и сбалансированного развития регионов в современных условиях. Результаты таких исследований имеют не только теоретическую, но и важную практическую значимость для совершенствования

системы регионального управления и обеспечения национальной экономической безопасности.

Под устойчивым развитием региональных экономических систем понимается способность региона обеспечивать стабильное, сбалансированное и поступательное социально-экономическое развитие на основе эффективного использования имеющегося потенциала, адаптации к изменениям внешней среды и удовлетворения потребностей населения при сохранении возможностей для будущих поколений. Данное определение подчеркивает динамический характер устойчивости и необходимость учета долгосрочной перспективы развития региона.

Факторы, влияющие на устойчивое развитие регионов, представляют собой сложную систему взаимосвязанных условий и обстоятельств, определяющих возможности и ограничения регионального развития.

Экономические факторы играют фундаментальную роль в обеспечении устойчивого развития регионов. К ним относятся: структура региональной экономики и уровень ее диверсификации; инвестиционная привлекательность региона; состояние производственной инфраструктуры; уровень инновационной активности предприятий; развитость финансово-кредитной системы; степень интеграции в межрегиональные и международные экономические связи; эффективность использования производственных ресурсов; уровень предпринимательской активности [1].

Природно-ресурсный потенциал региона существенно влияет на возможности его устойчивого развития. Это включает наличие и доступность природных ресурсов, климатические условия, географическое положение, транспортную доступность, экологическую емкость территории. Важно отметить, что наличие богатых природных ресурсов не гарантирует устойчивого развития, но создает дополнительные возможности при их эффективном использовании.

Человеческий капитал является критически важным фактором устойчивого развития регионов. Сюда входят демографические характеристики населения, уровень образования и профессиональной подготовки, состояние здоровья населения, трудовая мобильность, предпринимательские способности, социальная активность граждан, культурные традиции и ценности.

Институциональные факторы формируют среду для устойчивого развития региона. Они включают качество регионального управления, эффективность правовой системы, развитость рыночных институтов, уровень коррупции, защищенность прав собственности, качество делового климата, развитость гражданского общества и механизмов общественного контроля [1].

Инновационные факторы приобретают все большее значение в современных условиях. К ним относятся: научно-технический потенциал региона, уровень развития инновационной инфраструктуры, интенсивность исследований и разработок, степень внедрения новых технологий, наличие механизмов трансфера технологий, развитость системы подготовки инновационных кадров [1].

Социальные факторы непосредственно влияют на качество жизни населения и устойчивость регионального развития. Это состояние социальной инфраструктуры, доступность и качество образования и здравоохранения, уровень социальной защиты населения, развитость рынка труда, степень социального неравенства, качество жилищных условий.

Информационно-коммуникационные факторы в эпоху цифровизации становятся все более значимыми. Они включают уровень развития цифровой инфраструктуры, степень цифровизации экономики и социальной сферы, доступность современных информационных технологий, цифровую грамотность населения.

Политические факторы определяют общие условия развития региона. К ним относятся политическая стабильность, качество государственного управления,

эффективность межбюджетных отношений, характер взаимодействия региональных и федеральных властей, геополитическое положение региона.

Экологические факторы приобретают особую значимость в контексте устойчивого развития. Они включают состояние окружающей среды, уровень антропогенной нагрузки, эффективность природоохранных мероприятий, развитость системы экологического мониторинга, внедрение экологически чистых технологий [1].

Финансовые факторы определяют возможности региона по финансированию программ развития. Это бюджетная обеспеченность региона, уровень финансовой автономии, эффективность бюджетных расходов, развитость финансовых рынков, доступность кредитных ресурсов.

Инфраструктурные факторы создают материальную основу для устойчивого развития. Они включают состояние транспортной системы, энергетической инфраструктуры, коммунального хозяйства, логистических комплексов, телекоммуникационных сетей.

Внешние факторы также оказывают существенное влияние на устойчивое развитие регионов. К ним относятся глобальные экономические тенденции, международная конкуренция, санкционные режимы, изменения на мировых рынках, технологические сдвиги в мировой экономике.

Все перечисленные факторы находятся в сложном взаимодействии и могут как усиливать, так и ослаблять друг друга. Успешное управление устойчивым развитием региона требует комплексного учета всех факторов и их взаимного влияния, а также способности адаптироваться к их изменениям во времени. При этом важно понимать, что значимость различных факторов может меняться в зависимости от специфики конкретного региона и этапа его развития.

Исходя из вышеописанного можно выделить основные группы показателей устойчивого развития региональных экономических систем [2]:

- экономические показатели. Например, ВРП на душу населения, уровень инвестиционной активности, индекс промышленного производства, показатели внешнеэкономической деятельности;

- социальные показатели. Например, уровень жизни населения, занятость и безработица, демографические показатели, развитие социальной инфраструктуры;

- экологические показатели. Например, уровень загрязнения окружающей среды, эффективность использования природных ресурсов, затраты на охрану окружающей среды;

- инновационные показатели. Например, уровень инновационной активности предприятий, доля высокотехнологичных производств, развитие научно-исследовательского потенциала.

При этом, оценка устойчивости региональных экономических систем может быть произведена с помощью разных подходов. Рассмотрим самые распространенные в современной практике.

1. Комплексный подход предполагает всестороннюю оценку различных аспектов регионального развития, включая экономические, социальные, экологические и институциональные параметры. В рамках данного подхода используются интегральные показатели, позволяющие получить обобщенную оценку устойчивости региональной системы.

2. Индикативный подход основывается на формировании системы индикаторов, характеризующих различные аспекты устойчивости региональной экономической системы. При этом для каждого индикатора устанавливаются пороговые значения, выход за пределы которых сигнализирует о наличии угроз устойчивому развитию.

3. Динамический подход фокусируется на анализе траектории развития региона во времени. В рамках данного подхода исследуются тренды ключевых показателей, оценивается стабильность их динамики, анализируются циклические колебания и

структурные сдвиги в региональной экономике. Особое внимание уделяется способности системы сохранять положительную динамику развития в долгосрочном периоде.

4. Сравнительный подход предполагает оценку устойчивости региональной экономической системы через сопоставление показателей развития различных регионов. Это позволяет выявить относительные преимущества и недостатки исследуемого региона, определить лучшие практики регионального развития и оценить конкурентные позиции региона. В рамках данного подхода широко используются методы рейтингования и кластерного анализа.

5. Ресурсный подход к оценке устойчивости фокусируется на анализе эффективности использования различных видов ресурсов региона (природных, трудовых, финансовых, информационных). Оценивается достаточность ресурсного обеспечения для устойчивого развития, эффективность ресурсопользования, способность региона к воспроизведению ресурсного потенциала.

6. Инновационный подход акцентирует внимание на оценке способности региональной экономической системы к инновационному развитию. Анализируются показатели инновационной активности, уровень технологического развития, эффективность инновационной инфраструктуры, интенсивность процессов создания и внедрения инноваций.

7. Риск-ориентированный подход предполагает оценку устойчивости региональной экономической системы через призму анализа рисков и угроз устойчивому развитию. Выявляются потенциальные источники нестабильности, оценивается вероятность и возможные последствия реализации различных рисков, анализируется способность системы противостоять негативным воздействиям.

8. Экосистемный подход рассматривает региональную экономическую систему как сложную экосистему, включающую множество взаимосвязанных элементов. Оценивается качество взаимодействия между различными участниками региональной экосистемы, эффективность сетевых связей, способность системы к самоорганизации и адаптации.

9. Цифровой подход к оценке устойчивости основывается на использовании современных цифровых технологий и больших данных для анализа состояния региональной экономической системы. Применяются методы интеллектуального анализа данных, предиктивной аналитики, машинного обучения для выявления закономерностей и прогнозирования развития региональной системы.

10. Стейкхолдерский подход предполагает оценку устойчивости региональной экономической системы с учетом интересов различных заинтересованных сторон. Анализируется степень удовлетворенности различных групп стейкхолдеров, эффективность механизмов согласования интересов, наличие социальных конфликтов.

В современной практике оценки устойчивости региональных экономических систем часто используется интеграция различных подходов, что позволяет получить более полную и объективную картину состояния региональной системы. При этом выбор конкретных подходов и методов оценки определяется спецификой региона, целями исследования и доступностью информационной базы.

Важной тенденцией является развитие автоматизированных систем мониторинга устойчивости региональных экономических систем, позволяющих осуществлять непрерывный сбор и анализ данных о состоянии региона. Это обеспечивает возможность оперативного выявления проблем и принятия своевременных управлеченческих решений.

Таким образом, формирование показателей устойчивого развития региональных экономических систем происходит на основе комплексного учета различных факторов и охватывает четыре ключевые группы индикаторов: экономические, социальные, экологические и инновационные. При этом оценка данных показателей может осуществляться с использованием различных подходов - от комплексного и индикативного до риск-ориентированного и цифрового, что позволяет получить всестороннюю оценку

устойчивости региональной экономической системы и выявить потенциальные направления её развития.

Список источников

1. Региональная экономика и пространственное развитие : учебник для вузов / Л. Э. Лимонов [и др.] ; под общей редакцией Л. Э. Лимонова ; под редакцией Б. С. Жихаревича, О. В. Русецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 445 с.
2. Дмитриева Е.В. Формирование механизмов устойчивого развития региональных экономических систем // Финансовые рынки и банки. - 2024. - №3. – С.257-262.
3. Жангирова Р.Н. Актуальные вопросы и перспективные направления устойчивого развития экономики// Актуальные вопросы современной экономики -2020.- №5. С.776-781

Информация об авторах

Осетров Максим Артемович, аспирант, ОЧУВО «Московский инновационный университет», г. Москва, Россия
Кравченко Лариса Николаевна, к.э.н., доцент, ОЧУВО «Московский инновационный университет», г. Москва, Россия

Information about the authors

Osetrov Maxim Artemovich, graduate student, Moscow Innovation University, Moscow, Russia
Kravchenko Larisa Nikolaevna, Ph.D., Associate Professor, Moscow Innovation University, Moscow, Russia

Малеванный Антон Валерьевич

Московская международная академия

Особенности и перспективы развития электронной торговли в России в зависимости от социально-экономического развития региона

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и перспективы развития электронной торговли в России в зависимости от социально-экономического развития различных регионов. В условиях стремительного роста цифровых технологий и изменения потребительских привычек, электронная торговля становится важным сектором экономики. Целью статьи является анализ социально-экономических факторов, влияющих на развитие электронной торговли в регионах, а также выявление перспективных направлений для стимулирования этого сектора. Рассматриваются примеры успешного внедрения электронных торговых платформ, анализируются барьеры и возможности, которые влияют на потребительский рынок в разных регионах. В итоге предлагаются рекомендации по оптимизации механизмов поддержки электронной торговли, с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: электронная торговля, социально-экономическое развитие, регионы России, потребительский рынок, цифровые технологии, торговые платформы, барьеры и возможности.

Malevanyi Anton Valerievich

Moscow International Academy

Features and prospects of e-commerce development in Russia depending on the socio-economic development of the region

Annotation. The article examines the features and prospects of the development of electronic commerce in Russia, depending on the socio-economic development of various regions. With the rapid growth of digital technologies and changing consumer habits, e-commerce is becoming an important sector of the economy. The purpose of the article is to analyze the socio-economic factors affecting the development of e-commerce in the regions, as well as to identify promising areas for stimulating this sector. Examples of successful implementation of electronic trading platforms are considered, barriers and opportunities that affect the consumer market in different regions are analyzed. As a result, recommendations are proposed for optimizing e-commerce support mechanisms, taking into account regional peculiarities.

Keywords: e-commerce, socio-economic development, Russian regions, consumer market, digital technologies, trading platforms, barriers and opportunities.

Электронная торговля стала неотъемлемой частью современного экономического процесса, а в условиях глобальной цифровизации и пандемии COVID-19 её значение только возросло. С каждым годом всё большее количество российских граждан выбирают онлайн-шопинг как удобный и быстрый способ приобретения товаров и услуг, что в свою очередь позволяет бизнесу адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Изменения в потребительских привычках, рост интернет-платформ и цифровизация представляют собой многогранные и динамичные процессы, стоящие в центре современного бизнеса. В этой связи актуальность исследования особенностей и перспектив развития электронной торговли в России возрастает, особенно с учетом влияния социально-экономических факторов, которые характерны для каждого региона.

Россия, обладая своим многообразием регионов, демонстрирует значительные различия в уровне развития электронной торговли. Некоторые регионы, такие как Москва и Санкт-Петербург, ведут по темпу и объему онлайн-торговли, в то время как в других, удаленных или экономически менее развитыми областях, этот сегмент рынка остается на стадии заниженного развития. Это связано с множеством факторов, среди которых можно выделить уровень доходов населения, инфраструктуру, доступ к интернету, образовательные характеристики и информационную грамотность. Минимизация этих различий и предложение путей для оптимизации уровня электронной торговли в регионах требует глубокого анализа.

Целью данной статьи является всестороннее исследование особенностей и перспектив развития электронной торговли в России с акцентом на социально-экономические условия в различных регионах. Для достижения этой цели были поставлены несколько задач: изучить современные технологии и бизнес-модели, применяемых в электронной торговле, а также их адаптация к региональным особенностям, исследовать влияния доходов населения, уровня цифровизации и инфраструктуры на развитие сектора в различных регионах, исследовать различия в уровне и качестве электронной торговли в разных частях страны, а также выявление успешных практик и моделей, определить главных преимущества и недостатки, с которыми сталкивается электронная торговля в России, а также прогнозирование ее развития на ближайшие годы и на основе проведенного анализа предложить стратегические рекомендации для бизнеса, государственных структур и образовательных учреждений, направленные на стимулирование роста и устойчивого развития сектора электронной торговли.

Таким образом, это исследование нацелено на изучение не только текущих тенденций, но и определение путей эффективного развития электронной торговли в России, принимая во внимание социально-экономические условия различных регионов.

Теоретические аспекты электронной торговли

Электронная торговля (e-commerce) — это любые продажи товаров онлайн. Чаще всего это покупка вещей в интернет-магазинах, на сайтах, маркетплейсах и в соцсетях. Электронная торговля охватывает широкий спектр коммерческих операций, осуществляемых с использованием интернет-технологий. В соответствии с определением, данное электронной коммерции широко используется в научной литературе, электронная торговля включает любые бизнес-транзакции, которые происходят через интернет [3].

Основными компонентами электронной торговли являются торговля товарами, включает продажу физических товаров через онлайн-магазины; торговля услугами, охватывающая предоставление нематериальных услуг, таких как интернет-банкинг, онлайн-образование, консультационные услуги и т.д.; информационные технологии, использующая современные ИТ-решения для осуществления торговли.

Электронную торговлю можно классифицировать по нескольким критериям:

1. По типу участников:
 - B2C (Business to Consumer) - бизнес продает товары и услуги конечным потребителям.
 - B2B (Business to Business), происходящие между компаниями.
 - C2C (Consumer to Consumer) - потребители продают товары и услуги другим потребителям (например, через платформы, такие как Авито или eBay).
 - C2B (Consumer to Business) - потребители предлагают свои товары или услуги бизнесу.
 - 2. По географическому охвату:
 - местная - торговля ограничена одним регионом;
 - национальна - охватывает страну;
 - международная - включает участников из разных стран.
 - 3. По степени открытости:
 - открытая, доступна любому желающему;

– Закрытая, доступ ограничен определенной группой пользователей [1,7].

Историческое развитие электронной торговли в России.

История

развития электронной торговли в России началась в конце 90-х гг., когда в интернете появились «предвестники» современных площадок для электронной торговли, представляющие на тот момент простые доски объявлений. Они связывали потребителя и поставщика для последующей сделки offline.

Качественный скачок в развитии электронной коммерции в сегменте b2b в России произошел в 2001–2002 годах. В исследовании Boston Consulting Group, опубликованном в начале 2001 года, констатировалось наличие более пятидесяти российских электронных торговых площадок (ЭТП), большая часть которых была создана в металлургии и отраслях ТЭК. А уже к концу 2001 года число B2B-проектов в различных отраслях российской экономики удвоилось и перевалило за сотню. Электронная торговля в России начала развиваться в начале 1990-х годов, когда с глобализацией интернета в стране стали появляться первые интернет-магазины. Первым известным примером является компания "Союз мультимедиа", стартовавшая в 1992 году. Однако широкое распространение электронной торговли произошло в середине 2000-х, когда начали активно развиваться интернет-платформы и растет доступ к интернету [11].

2010-е годы отмечены стремительным ростом в России количества интернет-магазинов, активным использованием мобильных приложений для покупок, внедрением современных методов онлайн-платежей.

Экономические последствия пандемии COVID-19 в 2020-е годы катализировали рост электронной торговли, так как многие потребители стремились перейти на онлайн-шопинг, что привело к развитию новых моделей бизнеса.

Электронная торговля продолжает эволюционировать, создавая новые возможности для бизнеса и потребителей. Важно понимать не только теоретические аспекты её определения и классификации, но и учитывать исторические предпосылки, которые формируют современный рынок. Учитывая важность электронной торговли в условиях цифровизации экономики, ее дальнейшее развитие будет способствовать как росту бизнеса, так и улучшению качества жизни потребителей в России.

Социально-экономические факторы, влияющие на развитие электронной торговли

Электронная торговля стала важной частью экономики во всем мире, и Россия не является исключением. Развитие электронной торговли в России сильно зависит от множества факторов, среди которых ключевую роль играют социально-экономические параметры. Понимание того, как уровень доходов населения, состояние инфраструктуры и уровень образования влияют на электронную торговлю, позволяет разработать эффективные стратегии и рекомендации для ее дальнейшего развития. Определим основные социально-экономические факторы, способствующие или, наоборот, замедляющие рост электронной торговли в России.

Уровень доходов жителей региона напрямую влияет на их потребительские возможности и покупательскую способность. Более высокий доход населения соответствует более высокому уровню потребления, что, в свою очередь, способствует росту электронной торговли. Исследования показывают, что в регионах с высоким уровнем доходов акты покупки через интернет происходит более активно. И это очевидно, люди с высоким доходом имеют возможность разнообразно тратить свои средства на покупку товаров и услуг, а также потребители с высоким уровнем дохода чаще знакомятся с новыми технологиями и форматами покупок, что влияет на их предпочтения.

В то же время, в регионах с низкими доходами населения электронная торговля может сталкиваться с проблемами. В таких местах уровень доверия к онлайн-магазинам может быть ниже, а доступ россиян к качественному интернет-сервису может быть ограничен, что значительно затрудняет развитие сектора.

Развитие инфраструктуры и доступ к интернету являются ключевыми факторами, способствующими росту электронной торговли. От качества и доступности интернет-соединения зависит, насколько быстро и удобно пользователи смогут совершать покупки онлайн. Основными аспектами, влияющими на развитие, являются качество интернет-соединения - более высокие скорости интернета предоставляют пользователям комфортные условия для онлайн-шопинга. Это касается как пользователей в городских, так и в сельских районах.

Доступность логистики развита логистика (курьерская служба, транспортные компании) позволяет обеспечить быструю доставку товаров, что также влияет на доверие потребителей к онлайн-покупкам.

Развитие платежных систем, то есть доступ к современным методам расчетов (например, мобильные платежи, электронные кошельки), способствует удобству покупок и стимулирует рост рынка.

Однако в некоторых удаленных и развивающихся регионах наблюдаются проблемы с интернет-покрытием и транспортной доступностью, что может привести к низкому развитию электронной торговли.

Образование играет важную роль в понимании и использовании технологий, связанных с электронной торговлей. Уровень цифровой грамотности населения напрямую влияет на их способности пользоваться интернет-ресурсами и совершать онлайн-покупки [3].

Важными аспектами в развитии электронной торговли в России является цифровая грамотность. Население с высоким уровнем знаний о технологиях и интернете более охотно использует возможности электронной торговли, включая онлайн-платежи и использование мобильных приложений. Но, при этом необходимо учитывать уровень грамотности и кибербезопасности среди населения. Развитие курсов и программ, направленных на обучение цифровым навыкам, поможет повысить общий информационной безопасности [4].

Эти факторы имеют значительное влияние на сегментацию электронной торговли, поскольку освещают не только текущие потребности, но и возможные будущие поколения потребителей.

Социально-экономические факторы, такие как уровень доходов населения, состояние инфраструктуры и уровень образования, играют решающую роль в развитии электронной торговли в России. Понимание этих взаимодействий и соответствующих причин позволит лучше адаптировать бизнес-модели к требованиям различных регионов [13]. В дальнейшем это создает возможности для более эффективного использования электронных платформ и увеличения степени вовлеченности потребителей в online-торговлю. Для обеспечения доступа к онлайн-услугам и их популяризации необходимо комплексное развитие каждого из этих факторов.

Региональный анализ электронной торговли в России

Электронная торговля в России в последние годы демонстрирует стабильный рост, что обусловлено развитием цифровых технологий, изменением потребительских привычек и доступом к интернету. Однако уровень развития этого сектора варьируется между различными регионами страны. В данной статье проведен региональный анализ электронной торговли в России на 2024 год, рассматривая сравнительный анализ некоторых ключевых регионов, таких как Москва, Сибирь и Кавказ, а также успешные примеры внедрения онлайн-платформ в этих регионах [8,10].

Таблица 1 – Сравнительный анализ регионов

	Объем рынка	Число интернет-магазинов	Уровень проникновения интернета	Средний доход населения	Наиболее востребованная онлайн-платформа
Москва	1,2 трлн. рублей.	более 15 000	99%	82 000 рублей в месяц.	OZON
Сибирь	150 млрд. рублей	около 6 000	84%.	54 000 рублей в месяц.	WB
Кавказ	80 млрд. рублей	около 3 500	70%	45 000 рублей в месяц.	Lamoda

Сравнительный анализ регионов показал, что Москва продолжает оставаться ведущим центром электронной торговли в России. На столицу приходится около 30% всего объема онлайн-продаж в стране. Москва отличается высоким уровнем доверия потребителей к онлайн-покупкам, наличием развитой инфраструктуры для доставки товаров и широким выбором маркетплейсов [6]. В Ozon активно развиваются программы лояльности. Система накопительных баллов, специальные акции и скидки на любимые товары сделали шопинг не только удобным, но и выгодным. Более того, что Ozon стал своеобразной культурной площадкой для местных бизнесменов, предоставляя возможность малым и средним предпринимателям развивать свои дела, выходя на широкий рынок. Это способствовало не только росту бизнеса, но и разнообразию товаров, что благоприятно сказалось на потребительском интересе.

Сибирь, как регион, имеет свои особенности в развитии электронной торговли. Здесь объем онлайн-торговли составляет примерно 150 млрд рублей, что связано с низкой плотностью населения и удаленностью от крупных логистических центров.

В Сибири наблюдается неравномерное развитие, где более крупные города (например, Новосибирск) демонстрируют выросший интерес к интернет-покупкам, а меньшие населенные пункты испытывают трудности с доступностью и качеством услуг. Wildberries занимает лидирующие позиции в Сибири с объемом онлайн-продаж около 50 млрд рублей в этом регионе [11]. Успех платформы можно объяснить стремлением ее управляющей команды адаптировать сервис к потребительским привычкам местного населения. Например, они открыли несколько пунктов выдачи заказов в наиболее удаленных и труднодоступных местах. Это позволило значительно улучшить доступность и увеличить общий объем продаж.

Кавказ является одним из наиболее быстрорастущих регионов в области электронной торговли, однако рынок здесь все еще находится на начальной стадии развития. Объем онлайн-продаж составляет приблизительно 80 млрд рублей. Причинами ограниченного роста являются проблемы с логистикой и невысокий уровень цифровой грамотности населения, что сдерживает активность на рынке. Lamoda активно развивает свой бизнес в Кавказском регионе, предлагая широкий выбор одежды и обуви. В 2024 году компания ориентируется на достижения оборота в 15 млрд рублей на локальных рынках. Они реализовали программу по местной доставке, что позволило улучшить скорость выполнения заказов и повысить уровень удовлетворенности клиентов. Рекламные кампании с акцентом на местные традиции и предпочтения помогли Lamoda сформировать сильный имидж на рынке [11].

Рейтинг маркетплейсов за 2024 год демонстрирует следующие показатели:

1. Маркетплейс Wildberries номер один в России, который занимает это почетное место уже 6 лет подряд — с 2016 года. Платформа присутствует и за рубежом: в Турции, Беларуси, США, Казахстане и других странах. Приоритетные направления —

одежда и обувь, но можно продавать и электронику, товары для дома, аксессуары и так далее. На сайт и приложение Wildberries ежедневно заходит 7 миллионов человек, а количество заказов — 780 тысяч в сутки. Всего у Wildberries 27 миллионов постоянных покупателей. Стратегии Wildberries включают быструю доставку и широкую продуктовую линейку, что делает платформу особенно привлекательной для потребителей. Имплементация технологии "амбелдированный" маркетинга (персонализированные рекомендации по покупкам) также способствовала увеличению конверсии и удержания клиентов.

2. Старейший российский интернет-магазин, основанный в 1998 году. Ozon — универсальная площадка без крена в какую-либо товарную категорию. Здесь с успехом можно продавать все: от наборов сухофруктов до стройматериалов. На сегодняшний день у Ozon 25 миллионов активных покупателей, а число заказов — более 180 тысяч в день. Пункты выдачи и курьерская доставка «Озона» охватывает 85 миллионов человек в нашей стране.

3. «Яндекс.Маркет» только начинает завоевывать рынок, и данных пока немного. Основная категория товаров онлайн-платформы — бытовая техника и электроника. В последние годы развиваются и другие направления. Плюсы площадки для продавцов: большая дневная аудитория — порядка 7 миллионов человек; прямые продажи на площадке и возможность хранения товаров на ее складах или собственных, услуги хранения и доставки оплачиваются отдельно; тарифы маркетплейса прежде всего зависят от категории продаваемого товара (размер ставки на сегодня до 22,5%), подробно про стоимость услуг для партнеров можно прочитать здесь; работа с производителями и продавцами, зарегистрированными как ИП или юридические лица [1,7].

Региональный анализ электронной торговли в России показывает значительные различия в уровне развития между различными регионами. Москва преуспевает по объему продаж и количеству интернет-магазинов, в то время как Сибирь и Кавказ имеют свои специфические проблемы, которые необходимо решать для стимулирования роста. Примеры успешных онлайн-платформ, таких как Ozon, Wildberries и «Яндекс.Маркет», служат основой для изучения эффективных стратегий, которые могут быть применены в различных условиях российских регионов. Для дальнейшего успеха электронной торговли важно продолжать образование потребителей, развивать инфраструктуру и адаптировать технологии, что позволит улучшить позиции рынка в разных уголках страны.

Барьеры и возможности для развития электронной торговли в регионах

Развитие электронной торговли в российских регионах сталкивается с определенными барьерами, которые требуют рассмотрения и анализа. В данной статье мы проведем анализ существующих препятствий и обсудим перспективные направления для дальнейшего развития этого сектора.

Анализируя существующие препятствия в развитии электронной торговли приходим к следующим выводам.

Во-первых, одним из наиболее заметных барьеров для развития электронной торговли в регионах является недостаточная инфраструктура. В некоторых удаленных и малонаселенных районах отсутствует стабильный доступ к высокоскоростному интернету. Это ограничивает возможности как потребителей, так и поставщиков в использовании онлайн-платформ для продаж. По данным Росстата, в 2024 году только 60% сельских территорий обеспечены доступом к качественному интернету, что создает трудности для электронной коммерции [8,9].

Во-вторых, вопрос финансовой грамотности в регионах также остается актуальным. Многие жители не понимают, как пользоваться электронными платежными системами, что снижает их возможности для совершения онлайн-покупок. Статистические данные показывают, что около 40% населения в удаленных районах не знает, как оформить и осуществить покупку через интернет, что является серьезным препятствием на пути к развитию электронной торговли.

В-третьих, еще одним значимым препятствием является нехватка локальных поставщиков и недостаток контента на региональных платформах. Многие маркетплейсы и онлайн-магазины сосредоточены на крупных городах, что затрудняет доступ к местным товарам для потребителей на периферии. Это не только снижает интерес к онлайн-шопингу, но и отрицательно сказывается на местном производителе, возможности которого остаются недооцененными.

В-четвертых, законодательные ограничения также сказываются на развитии электронной торговли. Важно отметить, что у регионов могут быть свои специфические требования к налогообложению и лицензированию. Многие малые предприятия сталкиваются с трудностями в соблюдении законодательства, что препятствует их выходу на рынок электронной торговли [1].

Одним из перспективных направлений усовершенствования инфраструктуры является улучшение интернет-инфраструктуры в регионах. Вложения в развитие сети 5G и расширение доступа к высокоскоростному интернету могут значительно увеличить количество людей, готовых совершать онлайн-покупки. Также стоит акцентировать внимание на разработке технологий, позволяющих обеспечить доступ в удаленных населенных пунктах.

Поддержка локальных производителей также может стать стимулом для местных производителей и развитие программ поддержки для малых и средних предприятий в регионах могут стать катализатором роста электронной торговли. Создание локальных маркетплейсов с фокусом на региональные товары поможет привлечь потребителей, заинтересованных в уникальных предложениях.

Необходимо пересмотреть законодательные и налоговые барьеры для малых и средних предприятий, работающих в сфере торговли. Разработка гибкого и понятного законодательства поможет упростить процесс выхода на рынок для новых игроков и снизит риски для существующих компаний [7].

Таким образом, развитие электронной торговли в регионах сегодня сталкивается с множеством препятствий, начиная от инфраструктурных ограничений и заканчивая низким уровнем финансовой грамотности населения. Однако при правильном подходе, включая усовершенствование инфраструктуры, обучение, поддержку местных производителей и разработку гибкого законодательства, можно создать благоприятные условия для успешного развития электронной торговли. Внедрение этих перспективных направлений поможет не только улучшить качество жизни жителей регионов, но и значительно повысить экономическую активность в стране в целом.

Рекомендации по стимулированию электронной торговли в регионах

Развитие электронной торговли (е-комерции) в России приобретает все большую актуальность на фоне глобальных изменений в экономике и потребительских предпочтениях. Важно понимать, что различные регионы страны имеют разные уровни социально-экономического развития, что накладывает свои требования и условия на подходы к поддержке электронной торговли.

Предложения по политике поддержки электронной торговли в России в зависимости от социально-экономического развития региона:

1. Адаптация программ поддержки.

Необходимо адаптировать государственные программы поддержки электронной торговли с учетом социально-экономического уровня региона. В более развитых городах можно сосредоточиться на поддержке инновационных стартапов, внедрении современных технологий и расширении международных связей. В то же время, менее развитые регионы требуют акцента на инфраструктуре, доступе к интернету и обучении местного населения, чтобы повысить уровень цифровой грамотности.

2. Поддержка инфраструктурных инициатив

Важным аспектом в менее развитых регионах является создание и улучшение инфраструктуры – доступного интернета, логистики и складских помещений.

Государственное финансирование и частные инвестиции должны направляться на реализацию проектов, обеспечивающих физическую и цифровую доступность. Такие инициативы могут включать создание хабов для электронной торговли, улучшение транспортной инфраструктуры и обеспечение высокоскоростного интернета в удаленных населенных пунктах.

3. Субсидии и налоговые льготы

В зависимости от социально-экономического положения региона, необходимо вводить субсидии и налоговые льготы для малых и средних предприятий, работающих в сфере электронной торговли. В развитых регионах такие меры могут касаться лишь стартапов и инновационных проектов, тогда как в менее развитых территориях – поддерживать все локальные предприятия, включая традиционные бизнесы, которые идут в онлайн.

4. Поддержка образовательных программ

Государству следует инициировать и финансировать образовательные программы по цифровым технологиям и электронной коммерции в регионах. Это поможет местным жителям получить необходимые навыки и знания для успешной работы в электронной торговле. Учебные курсы, семинары и онлайн-обучение, направленные на приобретение финансовой грамотности и знаний по информационной безопасности могут быть предложены совместно с местными университетами и колледжами [8].

Роль государства и частного сектора в развитии электронной торговли в России в зависимости от социально-экономического развития региона:

1. Государственное регулирование и поддержка.

Государство должно играть ключевую роль в разработке политики, поддерживающей электронную торговлю в зависимости от социально-экономического контекста. Это включает в себя установление четких правил работы в сфере е-коммерции, обеспечение защиты прав потребителей и создание стабильной правовой базы. Важно, чтобы государственные органы активно вовлекали местные власти, предоставляя им возможность адаптировать общие положения к уникальным условиям региона.

2. Партнерство между государством и частным сектором.

Государство должно активно сотрудничать с частным сектором для стимулирования роста электронной торговли. Это партнерство может проявляться в совместных инициативах, таких как создание современных логистических центров, развитие платформ цифровых услуг и участие в рамках кластерных проектов. Частный сектор, в свою очередь, должен предоставлять свои экспертизу и технологии для реализации государственных программ.

4. Инвестиции и инновации.

Частный сектор играет важную роль в привлечении инвестиций и внедрении новых технологий. Например, на уровне крупного бизнеса и стартапов возможны венчурные инвестиции и меценатство для развития электронной торговли в регионах. Частные компании могут выступать в роли не только коммерсантов, но и менторов для местных предпринимателей, деля свой опыт и ресурсы.

4. Привлечение международного опыта.

С учетом глобальных тенденций, важно использовать международный опыт в развитии электронной торговли. Российской стороне стоит изучать успешные практики других стран, адаптируя их к российским условиям, и внедрять наиболее эффективные подходы в зависимости от степени социально-экономического развития конкретного региона.

В результате всестороннего исследования особенностей и перспектив развития электронной торговли в России, акцентированного на социально-экономические условия в различных регионах, мы пришли к важным выводам. Анализ показал, что специализированный подход необходим для учета разнообразия регионов страны: уровень

доходов населения, степень цифровизации и развитая инфраструктура оказывают значительное влияние на динамику и качество e-commerce.

Исследование выявило явные различия в уровне и качестве электронной торговли в разных частях России. В то время как крупные города демонстрируют высокие темпы роста и разнообразие интернет-сервисов, менее развитые регионы сталкиваются с рядом ограничений, что приводит к невыгодным условиям для местных предпринимателей и потребителей.

Прогнозируя развитие электронной торговли в России на ближайшие годы, можно отметить, что ожидается дальнейший рост сегмента, особенно в регионах с активно развивающейся инфраструктурой и повышением уровня жизненных стандартов. При должном внимании со стороны государства, бизнеса и образовательных учреждений, возможна реализация стратегий, направленных на устранение существующих барьеров и стимулирование роста сектора.

В качестве стратегических рекомендаций для обеспечения роста и устойчивого развития электронной торговли в России можно выделить: увеличение инвестиций в цифровую инфраструктуру, реализацию образовательных программ по повышению финансовой грамотности в регионах, поддержку местных производителей и развитие программ субсидирования для малого и среднего бизнеса.

Таким образом, системный подход к развитию электронной торговли с учетом социальных и экономических особенностей различных регионов обеспечит не только экономическое процветание, но и улучшит качество жизни для многих граждан, что является ключевым фактором успешного будущего этой сферы.

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. Бурцев, Н. С. Перспективы электронной торговли в условиях постковидной экономики // Экономика и управление. 2022. Т. 3. № 1. С. 15-29.
3. Громова, Н. В. Анализ развития электронной торговли в России в условиях цифровизации // Вестник Российской академии наук. 2022. Т. 92. № 5. С. 261-268.
4. Грязнова, И. А., Маслов, А. В. Электронная торговля в России: состояние и тенденции развития // Научный вестник Российского экономического университета. 2021. № 2. С. 34-47.
5. Кузнецова, Л. М., Тарасамова, О. В. Социально-экономические факторы, влияющие на развитие электронной торговли в регионах России // Вестник Тульского государственного университета. 2023. № 1. С. 78-84.
6. Лебедев, И. Ю. Влияние социально-экономических факторов на развитие электронной торговли в российских регионах // Экономические науки. 2023. Т. 8. № 1. С. 45-59.
7. Лозовский, Е. А. Исследование влияния цифровых технологий на развитие бизнеса: онлайн-торговля в России // Научный журнал. 2024. № 2. С. 42-55.
8. Михайлова, Т. И. Электронная торговля в России: тенденции и прогнозы // Социологические исследования. 2021. № 7. С. 55-62.
9. Росстат. URL:<https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204/> Данные по социально-экономическому развитию регионов России (дата обращения: 08.08.2024).
10. Ткачёв, Р. В. Инфраструктура электронной торговли в России: проблемы и перспективы // Успехи современного естествознания. 2022. Т. 12. № 3. С. 135-144.
11. Федеральная служба государственной статистики: официальные данные о развитии электронной торговли в России [Электронный ресурс]. URL:<http://www.gks.ru/folder/12134> (дата обращения: 03.08.2024).

12. Фомин, А. П. Электронная коммерция как фактор экономического роста регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2023. Т. 9. № 4. С. 100-115.
13. Шаркова, Е. О. Новые подходы к исследованию электронной торговли в России // Управление экономическими системами. 2021. № 1. С. 22-30.
14. Макеева Т.С. Электронная коммерция: что это, принцип работы, виды электронной коммерции//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №2. С.20-25

Информация об авторе

Малеванный Антон Валерьевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Malevanyi Anton Valerievich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Медвецкая Анна Константиновна
Московская международная академия

Теоретические основы формирования территориальных сервисных кластеров

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы формирования территориальных сервисных кластеров как важного инструмента социально-экономического развития регионов. Сервисные кластеры определяются как территориально сконцентрированные объединения предприятий и организаций, специализирующихся на предоставлении услуг, которые взаимодействуют посредством кооперации и конкуренции. Описаны ключевые характеристики кластеров: географическая концентрация, отраслевая специализация, инновационная активность, кооперация и конкуренция. Приведены примеры успешных кластеров в различных отраслях, включая туристические, ИТ- и логистические кластеры. Выделены факторы формирования кластеров, такие как наличие инфраструктуры, квалифицированные кадры, государственная поддержка и высокий рыночный спрос. Указано, что дальнейшее развитие кластеров связано с интеграцией цифровых технологий, укреплением международных связей и повышением инновационного потенциала.

Ключевые слова: территориальный кластер, сервисный кластер, инновации, кооперация, отраслевая специализация, региональное развитие.

Medvetskaya Anna Konstantinovna
Moscow International Academy

Theoretical foundations of the formation of territorial service clusters

Annotation. The article discusses the theoretical foundations of the formation of territorial service clusters as an important tool for the socio-economic development of regions. Service clusters are defined as geographically concentrated associations of enterprises and organizations specializing in the provision of services that interact through cooperation and competition. The key characteristics of clusters are described: geographical concentration, industry specialization, innovation activity, cooperation and competition. Examples of successful clusters in various industries, including tourism, transport and logistics clusters, are given. The factors of cluster formation are highlighted, such as the availability of infrastructure, qualified personnel, government support and high market demand. It is indicated that the further development of clusters is associated with the integration of digital technologies, strengthening international relations and increasing innovation potential.

Keywords: territorial cluster, service cluster, innovation, cooperation, industry specialization, regional development.

Современные экономические системы всё чаще ориентируются на кластерный подход, который обеспечивает конкурентные преимущества на региональном уровне. Территориальные сервисные кластеры представляют собой объединение предприятий, организаций и учреждений, расположенных в определённой географической зоне, специализирующихся на предоставлении услуг. Такой подход позволяет значительно повысить эффективность экономической деятельности за счёт концентрации ресурсов, кооперации участников и синергетического эффекта.

Данная статья посвящена изучению теоретических основ формирования территориальных сервисных кластеров, анализу их ключевых характеристик, факторов успешного развития и роли в социально-экономическом развитии регионов.

Сервисный кластер — это территориально сконцентрированное объединение предприятий, организаций и учреждений, специализирующихся на предоставлении услуг определённого типа, которые взаимосвязаны посредством кооперации и конкуренции [1]. Такие кластеры формируются вокруг одного или нескольких ключевых предприятий и включают широкий спектр участников: поставщиков, подрядчиков, образовательные учреждения, исследовательские центры и органы власти. Цель сервисного кластера — создание синергетического эффекта за счёт интеграции ресурсов, повышения качества предоставляемых услуг и стимулирования инноваций, что способствует устойчивому социальному-экономическому развитию региона.

Понятие территориального сервиса кластера базируется на концепциях кластерного развития, предложенных такими исследователями, как М. Портер, Р. Маршалл и Э. Гувер. Согласно М. Портеру, кластер представляет собой группу географически связанных компаний и организаций, действующих в определённой сфере, которые усиливают конкурентоспособность друг друга благодаря взаимодействию и кооперации. В контексте сервисных кластеров акцент делается на услугах как ключевом продукте, создающем добавленную стоимость.

Основными чертами территориальных сервисных кластеров являются:

- Географическая концентрация. Компании и учреждения, входящие в кластер, располагаются в пределах одной территории. Географическая концентрация сервисного кластера представляет собой пространственное сосредоточение участников, таких как предприятия, организации и другие структуры, в пределах определённой территории. Это позволяет создать условия для их эффективного взаимодействия, кооперации и обмена ресурсами, что способствует повышению производительности и конкурентоспособности. Физическая близость участников упрощает логистику, снижает транспортные и коммуникационные издержки, а также облегчает обмен информацией и опытом. Развитая инфраструктура, включая транспортные, информационные и энергетические сети, поддерживает деятельность участников и обеспечивает их устойчивое развитие. Концентрация в одном регионе способствует рациональному использованию природных, человеческих и технологических ресурсов, характерных для данной территории. Это позволяет участникам кластера более эффективно использовать локальные преимущества [2]. Географическая близость также облегчает установление партнёрских связей и способствует созданию сетевых взаимодействий, которые ускоряют внедрение инноваций, улучшают качество услуг и способствуют разработке новых продуктов. Важным аспектом является культурная и социальная общность участников, которые, находясь в одном регионе, часто имеют схожие традиции и ценности, что упрощает коммуникацию и согласование интересов. В целом, географическая концентрация служит важной основой для успешного функционирования сервисного кластера, обеспечивая синергетический эффект, стимулируя инновации и повышая конкурентоспособность региона.

- Секторная специализация. Участники кластера сосредоточены на предоставлении определённого вида услуг (например, туризм, логистика, информационные технологии). Секторальная специализация заключается в сосредоточении участников кластера на предоставлении услуг или производстве продуктов в определённой области или отрасли. Такая специализация позволяет создать уникальную экосистему, в которой компании, образовательные учреждения, исследовательские центры и другие структуры работают над достижением общих целей, связанных с развитием конкретного сектора. Это способствует повышению уровня профессиональной экспертизы и качества предоставляемых услуг за счёт сосредоточения усилий и ресурсов в узкоспециализированной области [3]. Компании, входящие в кластер, могут эффективно координировать свои действия, делиться знаниями, развивать совместные проекты и внедрять инновации, что укрепляет их позиции на рынке.

Отраслевая специализация также позволяет кластерам быстрее адаптироваться к изменениям рыночных условий, поскольку участники обладают глубоким пониманием отраслевых тенденций и потребностей. Кроме того, она создаёт условия для более тесного взаимодействия с клиентами и удовлетворения их специфических запросов, что повышает лояльность и конкурентоспособность. В рамках специализированного сектора участники кластера могут использовать стандарты и практики, которые способствуют унификации и повышению эффективности деятельности, а также снижению затрат. Таким образом, отраслевая специализация играет ключевую роль в успешном функционировании кластера, стимулируя его развитие и обеспечивая устойчивое конкурентное преимущество.

- Инновационная активность. Кластеры способствуют внедрению передовых технологий и повышению качества предоставляемых услуг. Инновационная активность в рамках сервисного кластера заключается в постоянном внедрении новых технологий, процессов, продуктов и услуг, что позволяет участникам кластера повышать свою конкурентоспособность и адаптироваться к изменениям рыночных условий. Она основана на тесном взаимодействии компаний, научно-исследовательских институтов, образовательных учреждений и других участников, которые совместно разрабатывают и внедряют передовые решения. Такая активность включает использование новых цифровых технологий, автоматизацию процессов, искусственный интеллект и большие данные для повышения эффективности и качества предоставляемых услуг.

Инновационная активность также проявляется в создании благоприятной среды для обмена знаниями и опытом между участниками кластера, что способствует более быстрому распространению передовых практик и идей. Совместные проекты и программы, направленные на развитие новых технологий или услуг, становятся важным фактором роста кластера. Кроме того, участники активно внедряют инновации в свои бизнес-модели, что позволяет им предлагать клиентам уникальные продукты и услуги, повышать их ценность и удовлетворять потребности рынка [3].

Финансирование научных исследований, участие в государственных программах поддержки инноваций и сотрудничество с венчурными фондами являются ключевыми элементами инновационной деятельности. Такой подход помогает кластерам не только удерживать позиции на рынке, но и становиться лидерами в своих отраслях, задавая тренды и стандарты. Инновационная деятельность способствует созданию синергетического эффекта, когда взаимодействие участников позволяет достигать более высоких результатов, чем они могли бы добиться в одиночку. Это делает инновационность центральным элементом успешного функционирования любого сервисного кластера.

- Кооперация и конкуренция. Компании одновременно сотрудничают для достижения общих целей и конкурируют за клиента, что стимулирует их развитие. Кооперация и конкуренция в рамках сервисного кластера являются двумя взаимодополняющими аспектами, которые формируют его уникальную динамику и обеспечивают устойчивое развитие. Кооперация заключается в тесном взаимодействии участников кластера, включая компании, научно-исследовательские организации, образовательные учреждения и государственные структуры, для достижения общих целей. Это может включать совместную разработку продуктов и услуг, обмен ресурсами и знаниями, проведение исследований, реализацию инфраструктурных проектов и формирование единой маркетинговой стратегии. Взаимодействие способствует повышению эффективности работы каждого участника, позволяет экономить ресурсы и укреплять конкурентные позиции на рынке.

В то же время конкуренция между участниками кластера стимулирует их к повышению качества предоставляемых услуг, внедрению инноваций и росту производительности. Конкуренция создаёт здоровую рыночную среду, в которой компании стремятся превзойти друг друга, предлагая клиентам более выгодные и качественные решения. Это способствует не только индивидуальному росту предприятий, но и общему

развитию кластера, поскольку конкуренция побуждает всех участников повышать стандарты и совершенствовать свою деятельность.

Эта двойственность позволяет кластеру одновременно использовать преимущества сотрудничества и рыночного соперничества. Кооперация создает основу для синергетического эффекта, когда объединение усилий дает результат, превосходящий сумму вкладов отдельных участников, а конкуренция поддерживает высокий уровень активности, мотивации и инновационности. Таким образом, кооперация и конкуренция являются ключевыми элементами, обеспечивающими динамичное развитие и конкурентоспособность сервисного кластера.

Таким образом, территориальные сервисные кластеры можно рассматривать как специфическую форму организации бизнеса, где услуги играют центральную роль в создании экономической ценности.

Успешное формирование территориальных сервисных кластеров зависит от ряда факторов, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы:

- Наличие инфраструктуры. Развитая транспортная, информационная и энергетическая инфраструктура создаёт благоприятные условия для работы участников кластера.
- Квалифицированные кадры. Высокий уровень профессиональной подготовки работников обеспечивает качество предоставляемых услуг.
- Наличие ключевых предприятий. Лидеры рынка играют важную роль в формировании кластера, задавая стандарт качества и привлекая новых участников.

Внешние факторы:

- Региональная политика. Государственная поддержка в виде субсидий, налоговых льгот и образовательных программ стимулирует развитие кластеров.
- Рыночный спрос. Высокая потребность в услугах определённого типа создаёт основу для устойчивого развития кластера.
- Глобализация. Международные связи и доступ к мировым рынкам расширяют возможности участников кластера.

Рассмотрим примеры территориальных сервисных кластеров.

Туристические кластеры. Туристический кластер представляет собой объединение различных организаций, предприятий и учреждений, которые сосредоточены в одной географической зоне и ориентированы на развитие туризма. Такой кластер формируется вокруг ключевых туристических объектов, таких как природные достопримечательности, исторические памятники, культурные центры или курортные зоны. Его цель — создание комплексной системы услуг, способствующей привлечению туристов, повышению их удовлетворённости и увеличению экономической отдачи региона [3].

Основой туристического кластера является синергия между различными участниками, такими как отели, рестораны, туристические агентства, транспортные компании, музеи, развлекательные заведения и местные ремесленники. Эти элементы взаимодействуют для создания единой туристической экосистемы, в которой каждый участник дополняет и усиливает друг друга. Например, отели могут сотрудничать с туроператорами, предоставляя пакеты услуг, включающие проживание, экскурсии и питание, а транспортные компании обеспечивают удобную логистику для туристов.

Ключевым фактором успеха туристического кластера является инфраструктура. Для привлечения туристов необходимы качественные дороги, удобный доступ к транспортным узлам (аэропортам, железнодорожным станциям), развитая система общественного транспорта, а также наличие современного жилья. Также важно создать условия для комфорта и безопасности туристов, включая информационные центры, указатели, системы навигации и медицинские услуги.

Важной составляющей туристического кластера является маркетинг. Участники кластера объединяют усилия для продвижения региона как туристического направления.

Это может включать совместные рекламные кампании, участие в международных туристических выставках, развитие онлайн-платформ для бронирования и продвижение региона в социальных сетях. Эффективный маркетинг позволяет повысить узнаваемость кластера и привлечь больше туристов.

Инновации играют важную роль в развитии туристического кластера. Это могут быть цифровые технологии, такие как мобильные приложения для планирования поездок, виртуальные экскурсии, системы онлайн-бронирования и отзывы туристов. Также важны экологические инициативы, направленные на устойчивое развитие региона, например, использование экологичных транспортных средств, внедрение программ переработки отходов и сохранение природных ресурсов.

Примером успешного туристического кластера является регион Альп, где сосредоточены горнолыжные курорты, отели, рестораны и инфраструктура для активного отдыха. Благодаря скоординированным усилиям участников регион предлагает комплексные услуги, включая аренду снаряжения, обучение лыжному спорту, экскурсии и мероприятия для всей семьи. Это привлекает миллионы туристов ежегодно и обеспечивает значительный вклад в экономику региона.

Таким образом, туристический кластер способствует созданию целостной системы, которая привлекает туристов, обеспечивает их высококачественным обслуживанием и стимулирует экономическое развитие региона. Успех такого кластера зависит от координации участников, развития инфраструктуры, внедрения инноваций и эффективного маркетинга.

ИТ-кластеры. Силиконовая долина в США является ярким примером успешного ИТ-кластера, где компании, университеты и исследовательские центры взаимодействуют для создания инновационных решений. ИТ-кластер представляет собой территориальную концентрацию компаний, научно-исследовательских институтов, образовательных учреждений и других организаций, специализирующихся на разработке, внедрении и продвижении информационных технологий. Основная цель ИТ-кластера — создание благоприятной экосистемы для инноваций, повышение конкурентоспособности участников и стимулирование регионального экономического развития за счёт использования технологий [4].

ИТ-кластеры формируются в регионах, где существуют благоприятные условия для развития высокотехнологичного бизнеса, такие как наличие квалифицированных кадров, развитая инфраструктура, поддержка со стороны государства и ведущих образовательных и научных учреждений. В рамках ИТ-кластера участники объединяются для обмена знаниями, совместной работы над проектами, коммерциализации технологий и привлечения инвестиций.

Ключевыми компонентами ИТ-кластера являются:

- ИТ-компании. В кластер входят как крупные корпорации, так и малый и средний бизнес, занимающийся разработкой программного обеспечения, созданием аппаратных решений, консалтингом и предоставлением цифровых услуг. Крупные компании выступают лидерами кластера, задавая тон развитию отрасли и обеспечивая доступ к международным рынкам.

- Научно-исследовательские центры. Эти учреждения играют важную роль в разработке новых технологий и создании научной базы для инноваций. Совместные проекты между компаниями и исследовательскими организациями способствуют ускорению внедрения новых решений.

- Образовательные учреждения. Вузы и профессиональные учебные заведения готовят квалифицированные кадры для работы в сфере информационных технологий. Многие ИТ-кластеры сотрудничают с университетами для создания специализированных учебных программ и проведения научных исследований.

- Стартапы. Молодые инновационные компании привносят гибкость и креативность в развитие кластера. Они активно используют ресурсы кластера, такие как акселерационные программы, наставничество и доступ к венчурному финансированию.

- Инфраструктура. Для успешной работы ИТ-кластера важны наличие офисных и коворкинг-пространств, центров обработки данных, облачных платформ и других технологических решений, которые поддерживают развитие цифрового бизнеса.

- Государственная поддержка. Государственные программы, включающие налоговые льготы, субсидии, гранты и инфраструктурное развитие, способствуют созданию условий для роста и привлечения участников в кластер.

Примером успешного ИТ-кластера является Кремниевая долина в США. Она объединяет крупные корпорации, такие как Google, Apple, Facebook, и стартапы, которые работают над созданием новейших технологий. Успех Кремниевой долины обусловлен наличием ведущих университетов, таких как Стэнфорд и Беркли, которые готовят высококвалифицированных специалистов. Также важную роль играют венчурные фонды, обеспечивающие доступ к инвестициям для стартапов, и культура инноваций, стимулирующая предпринимательство.

Другим примером является ИТ-кластер Бангалора в Индии, который стал центром аутсорсинга и разработки программного обеспечения. Бангалор привлекает компании низкими затратами на ведение бизнеса, большим количеством высококвалифицированных специалистов и поддержкой правительства. Сегодня этот регион стал международным центром ИТ-разработок и аутсорсинга.

ИТ-кластеры играют важную роль в региональном и национальном экономическом развитии, способствуя созданию рабочих мест, привлечению инвестиций и ускорению внедрения инноваций. Они стимулируют сотрудничество между участниками, ускоряют разработку новых технологий и укрепляют позиции региона на мировом рынке информационных технологий. Успешное развитие ИТ-кластера зависит от интеграции усилий бизнеса, государства и образовательных учреждений, что создаёт синергетический эффект и способствует долгосрочному росту.

Логистические кластеры. Логистический кластер представляет собой географически ограниченное объединение предприятий и организаций, специализирующихся на оказании логистических услуг, включая транспортировку, складирование, управление цепочками поставок и дистрибуцию [5]. Логистические кластеры играют ключевую роль в экономике, обеспечивая эффективное перемещение товаров и материалов, минимизацию издержек и повышение конкурентоспособности компаний, работающих в различных отраслях.

Основные особенности логистических кластеров включают:

- Концентрацию инфраструктуры. В логистических кластерах обычно сосредоточены крупные транспортные узлы, такие как порты, аэропорты, железнодорожные терминалы и автомагистрали. Наличие такой инфраструктуры обеспечивает удобство для участников кластера и сокращает затраты на транспортировку и хранение.

- Широкий спектр услуг. Участники логистических кластеров предлагают разнообразные услуги, включая мультимодальные перевозки, таможенное оформление, управление складскими запасами, упаковку и маркировку товаров. Это позволяет клиентам кластера получать комплексное обслуживание, что улучшает координацию и снижает затраты.

- Интеграция технологий. В логистических кластерах широко применяются современные технологии, такие как системы управления складом (WMS), транспортом (TMS) и цепочками поставок (SCM). Использование данных и аналитики позволяет оптимизировать маршруты, управлять запасами и прогнозировать спрос.

- Кооперация участников. Компании внутри кластера сотрудничают, обмениваясь информацией, ресурсами и технологиями. Это способствует повышению эффективности и

снижению затрат за счет использования общих складских мощностей, транспортных средств и другой инфраструктуры.

- Глобальная связь. Логистические кластеры часто являются частью международных торговых коридоров, что обеспечивает доступ к мировым рынкам. Это особенно важно для компаний, занимающихся экспортом и импортом.

Роттердамский порт в Нидерландах является одним из крупнейших логистических кластеров в мире. Его успех обусловлен уникальным географическим положением, развитой инфраструктурой и высоким уровнем координации участников. Порт соединён с важнейшими торговыми маршрутами, включая морские, железнодорожные и автомобильные коридоры. Это делает его ключевым пунктом для доставки товаров в Европу.

На территории порта расположены крупные складские комплексы и терминалы, оснащенные современными системами управления запасами. В порту внедряются цифровые технологии, такие как платформа PortBase, которая позволяет отслеживать грузы в режиме реального времени, управлять документами и оптимизировать логистические процессы. Порт активно взаимодействует с логистическими компаниями, таможенными органами и производителями для упрощения процессов и повышения эффективности.

Формирование территориальных сервисных кластеров является важным инструментом повышения конкурентоспособности регионов. Основываясь на теоретических подходах и практических примерах, можно утверждать, что успех их развития зависит от грамотного управления, государственной поддержки и активного взаимодействия участников. Будущее развитие территориальных кластеров связано с интеграцией цифровых технологий, глобализацией и ростом инновационной активности, что делает их одним из ключевых драйверов экономического роста в XXI веке.

Список источников

1. Сивачева К.А., Мартиросян В.В. Региональные сервисные кластеры: перспективы развития в условиях импортозамещения. Крымский экономический вестник. 2014. № 6 (13). С. 120-122.
2. 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.
3. Аракелян А.Г. Развитие туризма в мировом и отечественном опыте реализации кластерных инициатив. Sochi Journal of Economy. 2020. Т. 14. № 4. С. 346-354.
4. Лунева Е.А., Плохих Ю.В., Кулик Н.А. Кластерный подход в формировании инновационной среды сервисных организаций. Фундаментальные исследования. 2017. № 11-1. С. 239-243.
5. Боев А.Г. К вопросу о содержании и дифференциации понятий промышленный комплекс, кластер и индустриальный парк. Организатор производства. 2020. Т. 28. № 2. С. 7-17.
6. Минин Д. Л., Шилинскайт И. А. Кластерный подход в обеспечении развития хозяйственных систем//Международный экспедитор.- 2021.- №1 – С.9-11.

Информация об авторе

Медвецкая Анна Константиновна, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Medvetskaya Anna Konstantinovna, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Меркудинов Игорь Игоревич
Московская международная академия

Тенденции в международной торговле информационными технологиями

Аннотация. Международная торговля информационными технологиями играет центральную роль в формировании современной глобальной экономики, стимулируя инновации и экономический рост. В статье анализируются ключевые тенденции, такие как рост экспорта программного обеспечения и услуг, глобализация цепочек поставок, усиление роли Китая и Юго-Восточной Азии, цифровизация торговли и фокус на инновациях. Особое внимание уделено факторам, влияющим на динамику торговли, включая технологическое развитие, экономическую интеграцию, протекционизм, регулирование данных и цифровое неравенство. Рассматриваются проблемы регулирования торговли ИТ-продуктами, вызванные разнородностью правовых систем, киберугрозами и отсутствием унифицированных стандартов. Для устранения барьеров и повышения эффективности торговли предложено укреплять международное сотрудничество, развивать цифровую инфраструктуру и адаптировать глобальные соглашения к современным вызовам. Особое значение придаётся созданию условий для интеграции развивающихся стран в мировой ИТ-рынок.

Ключевые слова: международная торговля, информационные технологии, цифровизация, экспорт услуг, глобализация, протекционизм, инновации, кибербезопасность.

Merkudinov Igor Igorevich
Moscow International Academy

Trends in international trade in information technology

Annotation. International trade in information technology plays a central role in shaping the modern global economy, stimulating innovation and economic growth. The article analyzes key trends such as the growth of software and services exports, the globalization of supply chains, the strengthening of the role of China and Southeast Asia, the digitalization of trade and a focus on innovation. Special attention is paid to the factors influencing the dynamics of trade, including technological development, economic integration, protectionism, data regulation and digital inequality. The problems of regulating trade in IT products caused by the heterogeneity of legal systems, cyber threats and the lack of unified standards are considered. To eliminate barriers and increase trade efficiency, it is proposed to strengthen international cooperation, develop digital infrastructure and adapt global agreements to modern challenges. Special importance is attached to creating conditions for the integration of developing countries into the global IT market.

Keywords: international trade, information technology, digitalization, export of services, globalization, protectionism, innovation, cybersecurity.

Международная торговля информационными технологиями (ИТ) занимает важное место в современной глобальной экономике. Развитие ИТ-сектора ускоряет процесс глобализации, повышает производительность труда и создает новые экономические возможности. В условиях стремительного развития цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные и интернет вещей, международная торговля ИТ приобретает стратегическое значение для стран, стремящихся укрепить свои позиции на мировом рынке.

Данная статья посвящена анализу ключевых тенденций в международной торговле информационными технологиями, исследованию факторов, влияющих на динамику торговли, и изучению вызовов, с которыми сталкиваются страны в условиях цифровизации.

Текущие тенденции в международной торговле информационными технологиями

1. Рост экспорта программного обеспечения и услуг. Современная международная торговля ИТ характеризуется смещением акцента с аппаратных решений на программное обеспечение и цифровые услуги. По данным ЮНКТАД, на долю услуг, связанных с информационными технологиями, приходится более 60% мирового экспорта ИТ-продуктов. Такие страны, как США, Индия и Китай, лидируют в экспорте программного обеспечения, услуг по разработке, консалтингу и аутсорсингу.

В таблице 1. Представлены данные, отражающие динамику мирового экспорта высокотехнологичной продукции.

Таблица 1. Динамика мирового экспорта высокотехнологичной продукции стран с высоким, средним и низким уровнем подушевого ВВП в 2010-2020 гг., млрд долл. [1].

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Страны с высоким уровнем дохода	1,29	1,39	1,37	1,4	1,43	1,35	1,36	1,65	1,78	1,74	1,69
Страны со средним и низким уровнем дохода	н.д.	н.д.	0,84	0,92	0,93	0,93	0,88	1,01	1,13	1,12	н.д.

2. Глобализация цепочек поставок. Производство информационных технологий стало важной частью глобальных цепочек поставок. Продукция, например, смартфоны или полупроводники, разрабатывается, изготавливается и собирается в разных странах. Это позволяет снизить себестоимость производства, но в то же время усиливает зависимость от стабильности международной торговли и логистики [2].

3. Рост роли Китая и стран Юго-Восточной Азии. Китай является ключевым игроком в международной торговле ИТ-продукцией, занимая лидирующие позиции в производстве электронных устройств и компонентов. Страны Юго-Восточной Азии, включая Вьетнам, Малайзию и Индонезию, активно развиваются свой ИТ-сектор, привлекая инвестиции в производство и экспорт высокотехнологичной продукции. В Таблице 2 содержаться данные о крупнейших мировых экспортёрах высокотехнологичной продукции.

Таблица 2. Страны — лидеры по объему высокотехнологичного экспорта в 2010-2021 гг. [3]

Страна	Высокотехнологичный экспорт, млрд. долл.		Изменение за 2010-2021 гг. (%)
	2010	2021	
Китай	474,3	942,3	98
Гонконг	148,2	431,6	191
Германия	179,6	209,7	17
США	166,0	169,2	2
Южная Корея*	132,1	164,0	24
Сингапур	131,8	159,9	21
Япония	129,8	116,5	-10
Малайзия	65,7	108,7	65
Вьетнам*	6,1	101,5	1564
Нидерланды	77,5	101,2	30
Весь мир**	н.д.	2850,0	н.д.

4. Фокус на инновациях и исследованиях. Государства все чаще инвестируют в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) для разработки конкурентоспособных технологий. США, Европейский союз, Южная Корея и Япония являются мировыми лидерами в области инноваций, что способствует укреплению их позиций на международной арене.

5. Цифровизация торговли. Электронные торговые площадки и платформы, такие как Alibaba, Amazon и Microsoft Azure Marketplace, способствуют ускорению международной торговли ИТ. Эти платформы упрощают доступ малых и средних предприятий к мировым рынкам.

На международную торговлю информационными технологиями влияет широкий спектр факторов, среди которых технологическое развитие, экономическая интеграция, протекционизм и geopolитические вызовы, развитие человеческого капитала, регулирование данных и кибербезопасность.

Прогресс в области ИТ, включая развитие облачных технологий, искусственного интеллекта и сетей 5G, способствует росту спроса на инновационные решения. Технологическое лидерство становится важным конкурентным преимуществом для стран-экспортёров. Торговые соглашения, такие как Североамериканское соглашение о свободной торговле (USMCA) и Европейский экономический союз, упрощают

международную торговлю ИТ-продуктами за счёт устранения барьеров и гармонизации стандартов. Усиление торговых ограничений, введение санкций и напряжённость в отношениях между странами, например, между США и Китаем, затрудняют свободный обмен ИТ-продуктами. Ограничения на экспорт технологий и лицензий могут замедлить инновационное развитие. Высокий уровень квалификации рабочей силы является необходимым условием для развития ИТ-сектора и повышения конкурентоспособности стран. Государства с развитыми системами образования и подготовки кадров, такие как Индия и Южная Корея, выигрывают в международной торговле ИТ. Введение строгих требований к защите данных и кибербезопасности, таких как GDPR в Европейском союзе, влияет на динамику торговли ИТ-продуктами. Компании должны учитывать нормативные требования, что увеличивает издержки и усложняет международную торговлю.

Международная торговля ИТ-продуктами сталкивается с рядом вызовов, таких как рост протекционизма, цифровое неравенство между странами и угрозы кибербезопасности. Однако эти проблемы открывают возможности для сотрудничества и разработки новых моделей торговли.

Переход на экологически чистое производство и развитие технологий с минимальным углеродным следом становится важным направлением для компаний и стран, стремящихся к устойчивому развитию. Усиление роли цифровых платформ в международной торговле ИТ поможет улучшить доступ к рынкам, особенно для малых и средних предприятий [4]. Создание единых стандартов и соглашений в области цифровой торговли, таких как Соглашение об информационных технологиях (ITA) в рамках ВТО, способствует устраниению торговых барьеров.

Регулирование международной торговли информационными технологиями сталкивается со множеством сложностей, вызванных быстрым развитием технологий, глобализацией и противоречиями между интересами стран. Одной из главных проблем является разнородность правовых систем и стандартов. Законодательство разных стран существенно различается, что затрудняет разработку единых правил для торговли ИТ-продуктами и услугами. Например, стандарты защиты данных в Европейском союзе, США и странах Азии не совпадают, что создаёт дополнительные барьеры для международной торговли [5]. Усиление протекционизма и торговых войн также создаёт значительные трудности. Введение тарифов, экспортных ограничений и запретов на использование определённых технологий сдерживает развитие торговли и дестабилизирует глобальные цепочки поставок, как это происходит в случае технологической войны между США и Китаем. Кроме того, в области цифровой торговли отсутствуют унифицированные международные нормы. Существующие соглашения, такие как Информационное технологическое соглашение (ITA) в рамках ВТО, охватывают лишь некоторые аспекты торговли и не учитывают современные вызовы, включая цифровые услуги и кибербезопасность.

Рост числа киберугроз требует соблюдения строгих правил безопасности, что приводит к введению требований по локализации данных и контролю за экспортом технологий двойного назначения. Это ограничивает трансграничные потоки данных и товаров. В то же время нерешённые вопросы интеллектуальной собственности, такие как пиратство, нарушение авторских прав и патентные споры, создают дополнительные риски для компаний, работающих на международных рынках. Ещё одной проблемой является цифровое неравенство между развитыми и развивающимися странами. Недостаток цифровой инфраструктуры и квалифицированных специалистов в развивающихся странах делает их менее конкурентоспособными на международной арене. К этому добавляется недостаточная прозрачность торговых соглашений, что затрудняет доступ малых и средних предприятий к международным рынкам и ограничивает участие развивающихся стран в формировании торговых правил. Усиление требований к конфиденциальности данных, таких как GDPR в ЕС или PIPL в Китае, также создаёт барьеры для глобальных ИТ-

компаний, затрудняя свободный обмен данными и предоставление услуг в международном масштабе.

Для решения этих проблем требуется международное сотрудничество, направленное на унификацию стандартов, разработку прозрачных правил и устранение барьеров. Это включает в себя формирование новых глобальных соглашений, адаптированных к цифровой экономике, а также поддержку развивающихся стран в их интеграции в мировой рынок информационных технологий.

Международная торговля информационными технологиями является ключевым драйвером экономического роста и инноваций в XXI веке. Рост экспорта цифровых услуг, развитие глобальных цепочек поставок и интеграция новых технологий создают новые возможности для стран и компаний. Для успешного развития международной торговли ИТ необходимо устранение барьеров, укрепление международного сотрудничества и адаптация к вызовам цифровой эпохи.

Список источников

1. The World Bank Data. High-technology exports. URL:<https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?view=chart> (дата обращения: 1.08.2024 г.)
2. Воронина О.В. Цифровая торговля как элемент глобальной торговой системы в условиях развития информационных и цифровых технологий. Экономический вестник. 2022. Т. 1. № 1. С. 41-46.
3. World Bank Data. High-technology exports. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?view=chart> (дата обращения: 1.08.2024 г.)
4. Гаврилко Г.Н. О международной торговле информационными технологиями. В книге: Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития. материалы IX Международной научной конференции: в 4 томах. 2008. С. 299-302.
5. Савинов Ю.А., Абрамова А.В. Международная торговля информационными технологиями: вопросы регулирования. Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 2. С. 26-34.

Информация об авторе

Меркудинов Игорь Игоревич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Merkudinov Igor Igorevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Михаил Сергеевич

Московская международная академия

Модели и методы экономического управления мультитранспортными предприятиями

Аннотация. Статья посвящена исследованию моделей и методов экономического управления мультитранспортным предприятием на современном этапе развития транспортной системы. В условиях международных санкций мультитранспортные перевозки становятся важным звеном в функционировании транспортной системы России. Автор исследует модели и методы экономического управления мультитранспортными предприятиями, направленные на оптимизацию логистических процессов и повышение эффективности деятельности транспортной отрасли. Рассматриваются ключевые аспекты интегрированного управления, анализа данных и управления рисками, а также практическое применение АВС-анализа, оптимизации логистических процессов и экономического моделирования. Выявлено, что мультитранспортные предприятия играют ключевую роль в современной логистической инфраструктуре, обеспечивая комплексное управление транспортными операциями и интеграцию различных видов транспортных средств. Экономическое управление мультитранспортным предприятием требует применения специфических моделей и методов, способных обеспечить эффективное функционирование и устойчивое развитие в условиях динамичного рынка и сложной внутренней структуры. Целью работы является исследование моделей и методов экономического управления мультитранспортным предприятием, способствующих развитию транспортной инфраструктуры в России.

Ключевые слова: управление, эффективность, мультимодальные перевозки, мультитранспортные предприятия, транспортная система.

Mikhail Mikhail Sergeyevich

Moscow International Academy

Models and methods of economic management of multitransport enterprises

Annotation. The article is devoted to the study of models and methods of economic management of a multitransport enterprise at the present stage of development of the transport system. In the context of international sanctions, multitransport transportation is becoming an important link in the functioning of the Russian transport system. The author explores models and methods of economic management of multitransport enterprises aimed at optimizing logistics processes and improving the efficiency of the transport industry. The key aspects of integrated management, data analysis and risk management are considered, as well as the practical application of ABC analysis, optimization of logistics processes and economic modeling. It is revealed that multitransport enterprises play a key role in modern logistics infrastructure, providing integrated management of transport operations and integration of various types of vehicles. The economic management of multitransport enterprises requires the use of specific models and methods capable of ensuring effective functioning and sustainable development in a dynamic market and a complex internal structure. The purpose of the work is to study models and methods of economic management of a multitransport enterprise that contribute to the development of transport infrastructure in Russia.

Keywords: management, efficiency, multimodal transportation, multitransport enterprises, transport system.

Сегодня, в условиях санкционного давления от зарубежных стран мультитранспортные перевозки играют важную роль в функционировании транспортной системы России. Мультитранспортные перевозки позволяют российским рынкам снижать зависимость от ряда транспортных коридоров и стран, так как использование различных видов транспорта помогает находить альтернативные маршруты и исключать из логистических цепочек регионы, на которые наложены санкции или которые стали менее доступными.

В условиях санкционных ограничений мультитранспортные перевозки позволяют эффективно распределять грузопотоки между различными видами транспорта, существенно снижая общие затраты на логистику за счёт выбора наиболее экономичных и эффективных транспортных маршрутов и видов транспорта.

На фоне неопределённости геополитической обстановки и в условиях частых изменений международной торговли мультитранспортные перевозки предоставляют возможность оперативно адаптироваться к новым возможностям. Компании, для которых мультитранспортные перевозки являются частью бизнеса, могут оперативно переключаться между различными видами транспорта и маршрутами в зависимости от изменений в транспортной инфраструктуре.

Развитие мультитранспортных перевозок способствует развитию рынка логистических услуг и повышению конкурентоспособности российских компаний на международных рынках. Эффективное использование различных транспортных средств позволяет предложить клиентам более гибкие и надёжные решения по доставке грузов.

Актуальность исследования моделей и методов экономического управления мультитранспортным предприятием сегодня является актуальным в связи с тем, что инвестиции в мультитранспортные перевозки способствуют совершенствованию и модернизации транспортной инфраструктуры в России. Развитие транспортных узлов, терминалов и контейнерных площадок способствует более эффективному управлению грузопотоками и поддерживает стабильность национальной экономики.

Следовательно, мультитранспортные перевозки являются важным инструментом для России, позволяющим обеспечить стабильность и эффективность транспортной системы в условиях международных санкций.

Целью работы является исследование моделей и методов экономического управления мультитранспортным предприятием, способствующих развитию транспортной инфраструктуры в России.

В ходе работы над теоретической частью исследования были использованы работы отечественных экономистов, занимающихся вопросами современных особенностей развития мультитранспортных предприятий [1-4].

Источниками практического материала стали материалы, опубликованные Федеральной службой государственной статистики о перевозке грузов в России [5].

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

Мультитранспортные (мультимодальные) предприятия – это организации, которые предоставляют услуги по перевозке грузов с использованием нескольких видов транспорта в рамках одной логистической цепочки. Мультитранспортные предприятия управляют комплексными перевозками, которые могут включать в себя железнодорожный, автомобильный, морской и воздушный транспорт, и координируют все этапы транспортировки, от отправки до доставки конечного пункта.

Транспортная отрасль оказывает влияние на социально-экономическое развитие страны, регионов, обеспечивая транспортировку материалов и оборудования к месту производства и доставку готовой продукции как в стране, так и её пределы, а также осуществляя транзитную перевозку грузов. Важность эффективного управления мультитранспортными предприятиями заключается в том, что «повышение эффективности результата работы всех сфер народного хозяйства в большой степени зависит от качества,

рациональности и экономичности перевозок. Таким образом, показатель эффективности работы транспорта нельзя ограничивать схемой доходы минус издержки, а следует оценивать совокупностью технических и экономических показателей» [1].

Структура перевозок грузов по видам транспорта в Российской Федерации за период 2018-2023 годы приведена на рис 1:

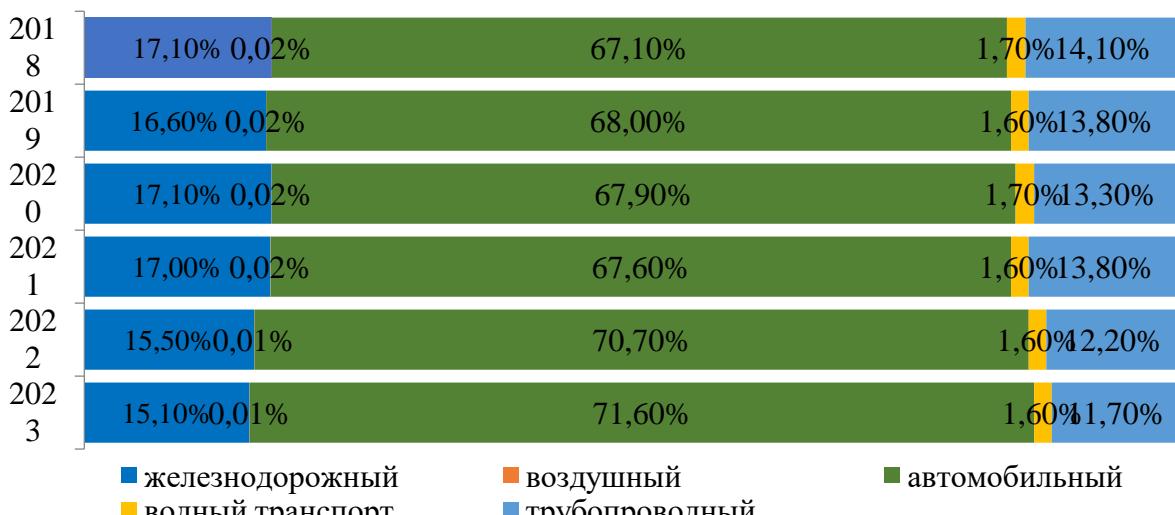


Рисунок 1. – Структура перевозок грузов по видам транспорта в РФ, 2018-2023 гг., %

Источник: [5].

Как свидетельствуют данные, основной объём грузоперевозок принадлежит автомобильному транспорту, который обеспечивает около 2/3 всего объёма перевозок, на втором месте по объёмам перевозок – железнодорожный транспорт, на третьем месте – трубопроводные перевозки.

Основные функции, выполняемые мультитранспортными предприятиями, приведены на рис. 2:

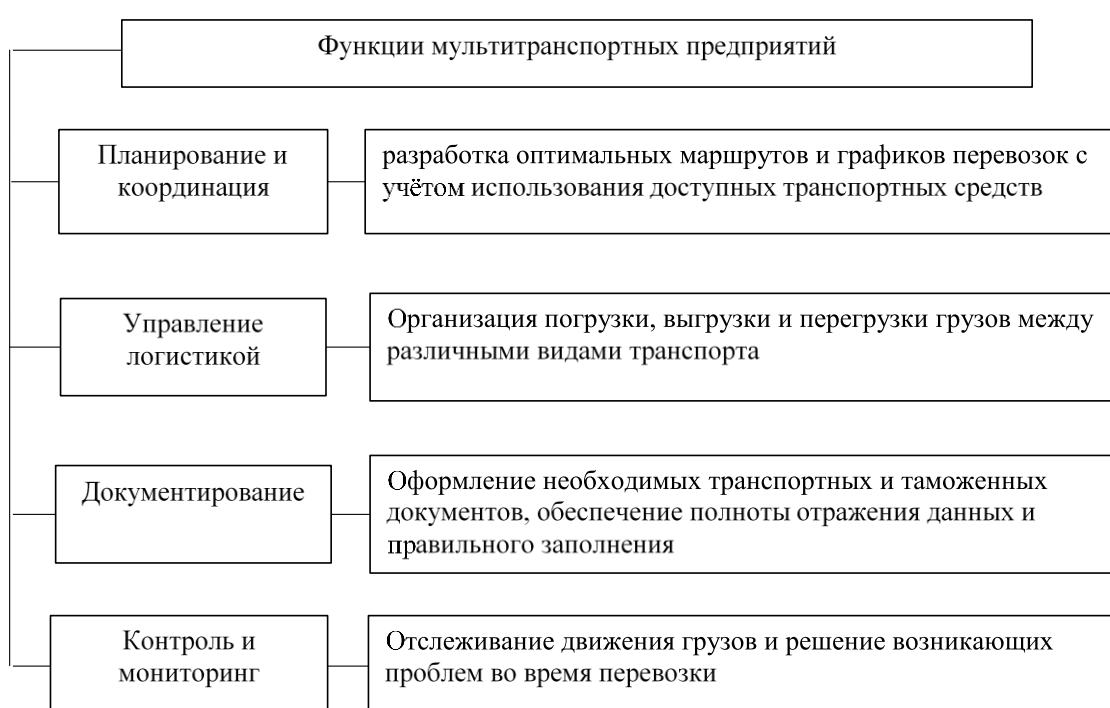


Рисунок 2. – Основные функции, выполняемые мультитранспортными предприятиями

Источник: составлено автором.

Мультитранспортные предприятия помогают повысить эффективность перевозки и сократить время доставки грузов, предоставляя интегрированные решения для сложных транспортных задач.

Одна из задач развития транспортной отрасли заключается в увеличении объёма мультитранспортных перевозок грузов, позволяя свести к минимуму диспропорции между использованием различных видов транспорта и, тем самым, «оптимизировать транспортную систему в целях удовлетворения потребностей, как экономического роста, так и устойчивого развития» [2].

Объёмы перевозки грузов по видам транспорта в Российской Федерации за период 2018-2023 годы представлены на рис. 3:

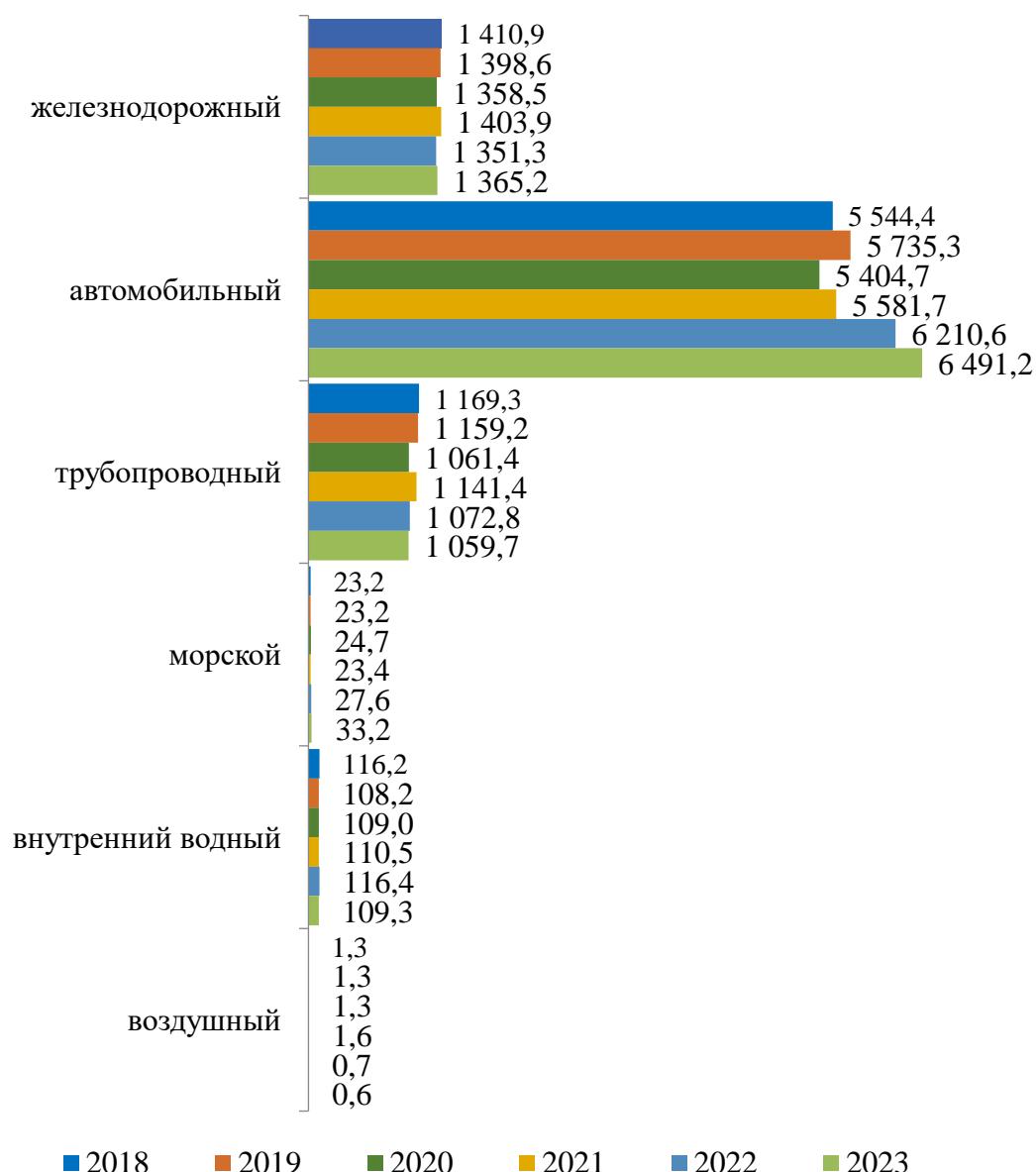


Рисунок 3. – Перевозки грузов по видам транспорта в РФ, 2018-2023 гг., млн. тонн [5].

Согласно показателям, объём перевозок автомобильным транспортом в последние 3 года имеет тенденцию к росту, объёмы перевозок железнодорожным и трубопроводным транспортом практически не имеют колебаний, перевозки воздушным транспортом сократились вдвое.

Развитие транспортной отрасли на современном этапе имеет тенденцию к расширению использования мультитранспортных перевозок. Разработка эффективных моделей и методов управления мультитранспортным предприятием выступает сегодня одним из инструментов содействия такому развитию.

Рассмотрим основные модели экономического управления мультитранспортным предприятием:

1. Модель интегрированного управления.

Интегрированное управление мультитранспортным предприятием предполагает координацию всех видов транспортных операций в рамках единой системы. Рассматриваемая модель управления мультитранспортным предприятием основана на интеграции информационных систем, оптимизации процессов и объединении ресурсов. Ключевыми аспектами в модели интегрированного управления являются координация цепочек поставок, планирование и контроль выполнения операций. Использование современных информационных технологий, в силе которых – системы управления транспортом, позволяет оптимизировать маршруты, снижать затраты и повышать эффективность управления мультитранспортным предприятием.

2. Модель управления на основе анализа данных.

Анализ данных (Data Analytics) становится важным инструментом для принятия обоснованных управленческих решений в сложных экономических условиях. Мультитранспортные предприятия сегодня широко применяют методы анализа больших данных (Big Data), машинного обучения и прогнозирования для оценки эффективности операций, планирования ресурсов и выявления потенциальных рисков [6]. Модели управления на основе анализа данных помогают прогнозировать спрос, оптимизировать маршруты и улучшать обслуживание клиентов.

3. Модель управления рисками.

Модель управления рисками мультитранспортного предприятия направлена на идентификацию, оценку и управление рисками, связанными с транспортными операциями. Основное внимание уделяется рискам, связанным с изменениями в рыночной конъюнктуре, техногенными авариями и экологическими факторами. Для управления рисками используются методы количественного и качественного анализа, сценарные методы и стресс-тестирование. Использование модели управления рисками позволяет мультитранспортным предприятиям минимизировать негативное воздействие на деятельность компаний и обеспечить её устойчивость в условиях неопределенности.

В деятельности мультитранспортного предприятия, помимо модели экономического управления, важное значение имеют применяемые методы. Методы экономического управления основываются на правильном использовании экономических законов производства. Рассмотрим методы экономического управления, применяемые мультитранспортными предприятиями:

1) метод АВС-анализа – позволяет классифицировать ресурсы и затраты по важности и значимости. В управлении мультитранспортным предприятием этот метод используется для определения приоритетности управления различными видами транспортных средств и грузов. Классификация на три категории (A, B, C) помогает сосредоточить внимание на наиболее важных аспектах, оптимизировать затраты и ресурсы.

2) метод оптимизации логистических процессов – включает использование математических моделей и алгоритмов для улучшения распределения ресурсов и планирования маршрутов. Методы линейного программирования, алгоритмы оптимизации и модели транспортных сетей применяются для минимизации затрат на перевозку, максимизации загрузки транспортных средств и повышения оперативности доставки.

3) метод экономического моделирования – предполагает использование математических и экономических моделей для прогнозирования и анализа финансовых показателей. В управлении мультитранспортным предприятием применяются модели для оценки эффективности инвестиционных проектов, расчёта затрат и прибыли, а также для

прогнозирования финансовых потоков. Модели могут включать элементы финансового анализа, например, NPV (чистая приведенная стоимость) и IRR (внутренняя норма доходности).

Практическое применение моделей и методов экономического управления мультитранспортным предприятием заключается в следующем:

- оптимизация логистических операций: примером успешного применения методов оптимизации является крупное мультитранспортное предприятие, внедрившее систему TMS для управления маршрутами и за счёт этого сократившее время доставки на 15% и снизившее затраты на топливо на 10%. Оптимизация маршрутов и планирование грузоперевозок улучшили общий уровень сервиса и удовлетворенность клиентов;

- управление рисками в условиях неопределенности: использование модели управления рисками в мультитранспортном предприятии, которое столкнулось с кризисом в поставках. Применение сценарного анализа и стресс-тестирования помогло предприятию подготовиться к различным кризисным ситуациям и разработать стратегии для минимизации негативных последствий. В результате, компания смогла сохранить стабильность операционных процессов и поддерживать высокие стандарты обслуживания.

Модели и методы экономического управления мультитранспортными предприятиями являются важными инструментами для повышения эффективности и устойчивости в условиях динамичного рынка. Интегрированное управление, анализ данных и управление рисками представляют собой ключевые компоненты успешного функционирования мультитранспортного предприятия. Использование современных методов оптимизации, ABC-анализа и экономического моделирования позволяет эффективно управлять ресурсами, минимизировать затраты и повышать уровень обслуживания. Применение данных методов на практике демонстрирует их значимость и потенциал для достижения конкурентных преимуществ и устойчивого развития.

По мнению экономистов, «при выборе видов транспорта и оптимальных маршрутов движения транспортных средств, считается, что главными задачами являются достижение максимального экономического эффекта и сокращение времени доставки товара» [3].

Отметим, что «в связи с макроэкономическими и geopolитическими вызовами, вставшими перед страной и бизнесом, и изменением ситуации на внешних рынках по отношению к поставкам товаров из России и в страну, вектор основных грузопотоков сместился с Запада на Восток» [4].

В заключение отметим, что успешное внедрение и использование моделей и методов управления требует постоянного обновления знаний, адаптации к изменениям в рыночной среде и внедрения инновационных решений. Использование эффективных моделей и методов управления позволит мультитранспортным предприятиям эффективно справляться с вызовами современного рынка и обеспечивать высокие результаты своей деятельности.

Мультитранспортные предприятия играют ключевую роль в современной логистической инфраструктуре, обеспечивая комплексное управление транспортными операциями и интеграцию различных видов транспортных средств. Экономическое управление мультитранспортным предприятием требует применения специфических моделей и методов, способных обеспечить эффективное функционирование и устойчивое развитие в условиях динамичного рынка и сложной внутренней структуры.

Список источников

1. Малышев М.И. Обзор исследований в области повышения эффективности мультимодальных перевозок на основе технологических решений // Научный вестник МГТУ ГА, 2020. – № 23 (4). С. 58-71.
2. Бутакова Н.А. Современные особенности развития мультимодальной перевозки грузов в международной торговле // Управленческое консультирование, 2015. – № 10. – С. 32-39.

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. Розина А.П. Управление мультимодальными перевозками при закупке товаров на внешнем рынке // Тенденции экономического развития в XXI веке: материалы III междунар. науч. конф., Минск, 1 марта 2021 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А.А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2021. – С. 753-756.
5. Гулый И.М. Перспективы развития перевозок грузов по маршрутам мультимодального международного транспортного коридора «Север-Юг» // Экономика Центральной Азии, 2022. – Том 6. – № 4. – С. 341-354.
6. Перевозки грузов // Федеральная служба государственной статистики. URL:<https://rosstat.gov.ru/statistics/transport> (дата обращения: 27.08.2024).
7. Степика Д. В. Эффективность транспортного коридора «Север-Юг»//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №11. С.776-781

Информация об авторе

Михаиль Михаил Сергеевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Mikhail Sergeyevich Mikhal, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Пегов Алексей Николаевич

Московская международная академия

Анализ и оценка финансовой устойчивости лизинговой компании

Аннотация. В статье рассматривается значимость финансовой устойчивости лизинговых компаний в условиях нестабильной экономической среды. Лизинговые операции, будучи важным инструментом обновления основных средств предприятий, приобретают особую актуальность в периоды экономических кризисов, когда традиционные источники финансирования ограничены. В условиях современной России, с учетом стратегии импортозамещения и разорванных логистических цепочек, роль лизинга в поддержании экономической стабильности предприятий возрастает. Автор анализирует ключевые аспекты финансовой устойчивости лизинговых компаний, включая управление активами и пассивами, оценку кредитных и рыночных рисков, а также внедрение современных аналитических методов и информационных технологий для повышения точности анализа. Исследование подчеркивает важность комплексного управления рисками и адаптации к изменяющейся рыночной среде. Целью статьи является рассмотрение основных этапов анализа и оценки финансовой устойчивости лизинговой компании с целью выявления ключевых факторов, влияющих на стабильность и развитие компании, предоставляющей услуги финансовой аренды и разработка рекомендаций по повышению эффективности управления финансовыми рисками и улучшению финансово-экономических показателей в условиях современной рыночной среды.

Ключевые слова: лизинговые компании, операции финансовой аренды, финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, оценка рисков.

Pegov Alexey Nikolaevich

Moscow International Academy

Analysis and assessment of the financial stability of the leasing company

Annotation. The article examines the importance of financial stability of leasing companies in an unstable economic environment. Leasing operations, being an important tool for updating fixed assets of enterprises, become especially relevant during periods of economic crises when traditional sources of financing are limited. In the conditions of modern Russia, taking into account the import substitution strategy and broken logistics chains, the role of leasing in maintaining the economic stability of enterprises is increasing. The author analyzes key aspects of the financial stability of leasing companies, including asset and liability management, assessment of credit and market risks, as well as the introduction of modern analytical methods and information technologies to improve the accuracy of analysis. The study highlights the importance of integrated risk management and adaptation to a changing market environment. The purpose of the article is to consider the main stages of analysis and assessment of the financial stability of a leasing company in order to identify key factors affecting the stability and development of a company providing financial lease services and to develop recommendations to improve the effectiveness of financial risk management and improve financial and economic performance in a modern market environment.

Keywords: economic development, construction companies, competitiveness, economic sustainability, economic stability.

Для национальной экономики роль лизинговых операций (финансовой аренды) в кризисные периоды приобретает особую значимость, обусловленную тем фактом, что большая доля основных фондов предприятий приходит в состояние морального и физического износа, а имеющихся в распоряжении предприятий традиционных финансовых ресурсов недостаточно для их обновления [1]. Сегодня, в условиях ограниченного трансфера высоких технологий и разорванных логистических цепочек, благодаря стратегии импортозамещения, активно развивается промышленность в России. Лизинг оборудования также имеет важное значение благодаря своему позитивному влиянию на экономическую стабильность предприятий.

Финансовая устойчивость лизинговых компаний играет важную роль в обеспечении стабильности и развития финансового сектора экономики в современном мире. Анализ и оценка финансовой устойчивости лизинговых компаний является сегодня актуальной темой, рассматривающей ключевые показатели, влияющие на деятельность компаний, предоставляющих услуги финансовой аренды.

Лизинговые операции являются одним из эффективных инструментов финансирования, который позволяет компаниям обновлять основные средства без значительных единовременных затрат. В условиях нестабильной экономической ситуации вопрос финансовой устойчивости лизинговых компаний приобретает особую значимость. Финансовая устойчивость лизинговых компаний влияет на их способность выполнять обязательства перед клиентами и инвесторами, поддерживая при этом стабильное развитие бизнеса.

Целью данной статьи является рассмотрение основных этапов анализа и оценки финансовой устойчивости лизинговой компании с целью выявления ключевых факторов, влияющих на стабильность и развитие компании, предоставляющей услуги финансовой аренды, а также разработка рекомендаций по повышению эффективности управления финансовыми рисками и улучшению финансово-экономических показателей в условиях современной рыночной среды.

В статье использованы нормативные правовые акты, регламентирующие операции лизинга (финансовой аренды) [2, 3]. Как с помощью лизинговых операций можно повысить финансовую устойчивость предприятия рассматривали отечественные исследователи Е. Мельцас, Л. Амукова, М. Амутинов. Вопросам анализа и оценки финансового состояния лизинговой компании уделено внимание также в работах отечественных экономистов [4-5]. В работе использованы данные РА «Эксперт» [6].

Автором при подготовке статьи были использованы методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Лизинг (финансовая аренда) представляет собой систему экономических и правовых взаимодействий, возникающих в процессе выполнения договора лизинга, включая приобретение объекта лизинга. Договор лизинга – это соглашение, по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество, указанное лизингополучателем, у выбранного им продавца, и передать это имущество лизингополучателю во временное владение и пользование за установленную плату, на определенный срок и на установленных условиях.

Согласно нормам гражданского законодательства, «по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование» [2].

Особенности договора финансовой аренды (договора лизинга) устанавливаются Федеральным законом от 29.10.1998 N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», который регламентирует «лизинг имущества, относящегося к непотребляемым вещам..., передаваемым во временное владение и в пользование физическим и юридическим лицам [3].

За последние десять лет прослеживается устойчивая тенденция к повышению оснащённости технологическим оборудованием процессов анализа и оценки финансового состояния лизинговых компаний за счёт внедрения современных математических методов и анализа больших данных.

Объектом лизинга могут выступать любые непотребляемые материальные объекты, включая предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество.

Для улучшения скоринговых моделей и аналитических инструментов в деятельность лизинговых компаний активно интегрируются дополнительные информационные источники, что способствует более точному анализу финансового состояния и операций компаний в данном секторе экономики.

В Российской Федерации в качестве лизингодателей могут выступать юридические лица и физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют функции лизингодателей в соответствии с законодательством и своими учредительными документами. Лизингополучателями могут быть как физические, так и юридические лица. Продавцами, в свою очередь, выступают физические или юридические лица, которые, согласно договору купли-продажи с лизингодателем, обязуются продать имущество, являющееся предметом лизинга, в установленный срок. Примечательно, что в рамках одного лизингового отношения продавец может также выступать и в роли лизингополучателя.

Оценка рисков и их влияние на деятельность лизинговых компаний остаются ключевыми аспектами анализа, определяющими перспективы их присутствия на рынках или сокращения масштабов деятельности, а также важными инструментами для повышения финансово-экономических показателей и обеспечения устойчивого развития компаний, осуществляющих лизинговые операции. [4].

В рамках данного исследования рассмотрим теоретические аспекты финансовой устойчивости лизинговых компаний.

Финансовая устойчивость – это способность организации своевременно и в полном объёме выполнять свои финансовые обязательства. В деятельности лизинговых компаний, финансовая устойчивость напрямую связана с эффективностью управления активами и пассивами, уровнем ликвидности, капитализацией, качеством кредитного портфеля и управлением рисками.

Финансовая устойчивость лизинговых компаний выступает ключевым фактором, определяющим способность организации функционировать в долгосрочной перспективе и сохранять конкурентные позиции на рынке. В теоретическом аспекте данный термин охватывает совокупность характеристик, обеспечивающих надёжность компании в вопросах выполнения своих обязательств перед кредиторами, инвесторами и клиентами, а также способность адаптироваться к изменениям во внешней среде.

Финансовая устойчивость компаний связана с эффективным управлением как активами, так и пассивами и выражается в поддержании оптимального уровня ликвидности, достаточной капитализации и сбалансированности структуры финансовых ресурсов [7]. Важную роль для успешной деятельности лизинговой компании играет мониторинг рисков, связанных с изменением процентных ставок и курсов валют.

В рамках анализа финансовой устойчивости лизинговых компаний рассматриваются следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, уровень финансовой независимости, соотношение заемных и собственных средств, а также рентабельность активов и капитала. Эти коэффициенты позволяют не только оценить текущее состояние лизинговой компании, но и спрогнозировать её способность к долгосрочному развитию и преодолению возможных кризисных ситуаций.

Финансовая устойчивость современной лизинговой компании также зависит от качества управления и способности компаний к использованию инноваций и модернизации

бизнес-процессов, обуславливая повышение её адаптивности и финансовой устойчивости в условиях рыночной неопределенности.

Важным этапом в анализе и оценке финансовой устойчивости лизинговой компании выступают ключевые показатели, используемые для оценки финансовой устойчивости лизинговой компании и выражаемые качественными и количественными характеристиками [5]:

Таблица 1. – Качественные и количественные показатели финансовой устойчивости лизинговых компаний

Коэффициент	Формула расчета
Количественные показатели	
Коэффициент автономии (финансовой независимости) – показывает соотношение доли собственных средств в общем объеме активов компании. Высокое значение указывает на высокий уровень финансовой устойчивости и низкую степень зависимости от заемных средств	Собственные средства / Активы
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансового левериджа) – характеризует степень зависимости компании от внешних заимствований. Чем ниже коэффициент, тем меньше риск компании не выполнить свои обязательства перед кредиторами	Заемные средства / Чистый капитал
Коэффициент покрытия обязательств – свидетельствует о том, насколько прибыль от деятельности компании может покрыть процентные обязательства. Высокий показатель говорит о способности организации вовремя погашать долговые обязательства	Прибыль до налогообложения / Процентные расходы
Коэффициент маневренности собственного капитала – характеризует способность компании поддерживать гибкость в управлении собственными средствами и наличие свободных ресурсов для осуществления текущих операций	Оборотные средства / Собственный капитал
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) – свидетельствует о способности компании покрывать имеющиеся краткосрочные обязательства оборотными активами, хорошая ликвидность оценивается коэффициентом со значением выше 1	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости – показывает долю долгосрочных обязательств в объеме капитала организации, характеризуя её долгосрочную устойчивость	Долгосрочные обязательства / Собственный капитал + Долгосрочные обязательства
Качественные показатели	
Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая доля краткосрочных обязательств компании может быть погашена немедленно за счет наиболее ликвидных активов	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения / Краткосрочные обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности – отражает способность компании погашать краткосрочные обязательства за счет ликвидных активов	(Оборотные активы – Запасы) / Краткосрочные обязательства
Коэффициент покрытия обязательств – определяет, насколько активы компании превышают её обязательства, являясь показателем общей финансовой устойчивости	Активы / Общие обязательства

Коэффициент	Формула расчета
Коэффициент рентабельности активов – показывает уровень эффективного использования компанией активов для генерирования прибыли. Чем выше значение, тем эффективнее используется капитал	Чистая прибыль / Средняя стоимость активов
Коэффициент рентабельности собственного капитала – даёт представление об эффективности использования собственного капитала компании. Высокий уровень коэффициента свидетельствует о способности компании извлекать прибыль в больших объёмах на каждый рубль вложенного собственного капитала.	Чистая прибыль / Средняя стоимость капитала
Коэффициент задолженности – показывает долю обязательств в общей сумме активов компании. Чем ниже значение, тем меньшая часть активов финансируется за счет заемных средств	Общие обязательства / Активы

Показатели финансовой устойчивости лизинговых компаний позволяют оценить их способность поддерживать стабильное финансово-экономическое положение в результате деятельности и характеризуют их способность рассчитываться по обязательствам в долгосрочной перспективе.

Для анализа финансовой устойчивости лизинговой компании используются следующие методы:

1) анализ коэффициентов, с помощью которого можно выявить соотношение финансовых показателей различного характера и дать оценку структуре капитала, ликвидности и платежеспособности компании;

2) анализ чувствительности, помогающий с помощью моделирования финансовой модели дать оценку изменению ключевых факторов на итоговые показатели проекта;

3) стресс-тестирование, с помощью которого моделируют различные негативные сценарии (например, экономический кризис) и анализируют, как лизинговая компания сможет справиться с ними.

В рамках исследования финансовой устойчивости важная роль уделяется практическому применению методов оценки финансовой устойчивости на примере конкретной лизинговой компании.

На этом этапе проведения анализа рассматривают применение вышеперечисленных методов на примере конкретной лизинговой компании. Анализируется динамика финансовых показателей лизинговой компании за последние несколько лет, оценивается влияние внешних факторов на её финансовую устойчивость и делаются выводы о текущем состоянии и перспективах.

Следующим этапом предполагается рассмотрение рисков, влияющих на финансовую устойчивость лизинговых компаний, которые очень часто подвержены влиянию различных рисков, включая:

- кредитные риски, связанные с невозвратом арендных платежей;
- рыночные риски, обусловленные изменением процентных ставок и валютных курсов;
- операционные риски, вызываемые ошибками в управлении, сбоями в информационных системах.
- риски, влияющие на финансовую устойчивость лизинговых компаний.

Таким образом, финансовая устойчивость лизинговых компаний подвергается воздействию довольно большого числа рисков, каждый из которых может существенно ослабить их позиции на рынке и снизить способность выполнять финансовые обязательства.

Отметим, что кредитные риски занимают центральное место среди угроз, с которыми сталкиваются лизинговые компании. Риски этой категории связаны с возможной неспособностью арендаторов выполнять свои обязательства по договору лизинга, приводя к дефициту ликвидности и увеличению числа невозвратных активов в портфеле компании.

Если говорить о рыночных рисках, то они также оказывают значительное влияние на финансовую устойчивость лизинговых компаний. Изменения процентных ставок, колебания валютных курсов и другие факторы макроэкономической среды могут привести к существенным изменениям в доходах и расходах компании, в свою очередь негативно влияя на рентабельность и стабильность бизнеса в целом.

Операционные риски связаны с внутренними процессами лизинговой компании, включая ошибки в управлении, сбои в информационных системах и нарушения в цепочках поставок. Риски этого плана могут привести к снижению эффективности и устойчивости лизинговой компании на рынке.

Следовательно, комплексное управление рисками, включающее их идентификацию, оценку и минимизацию, является неотъемлемым элементом обеспечения финансовой устойчивости лизинговых компаний в условиях изменчивой рыночной среды.

В 2023-м году российский рынок лизинговых операций показал наиболее высокие темпы роста объёма бизнеса, связанного с предоставлением финансовой аренды, среди европейских стран. Несмотря на значительное снижение курса рубля в этот период, тенденция расширения объёма лизинговых сделок в валюте евро показала существенный рост, составив 56% по сравнению с периодом 2022-го года. В 2023-м году российский рынок операций финансовой аренды закрепился на пятой ступени среди европейских стран, заняв эту позицию в 2022-м году. В итоге, доля российского лизингового рынка в общем объёме среди европейских стран увеличилась с 6% до 9%, а доля лизингового портфеля показала рост с 9% до 13%.

Для успешного функционирования в условиях изменяющейся экономической среды лизинговые компании должны постоянно мониторить свою финансовую устойчивость и адаптироваться к новым вызовам.

В последние несколько лет лизинговые компании во всём мире демонстрируют тенденцию к усиленному контролю над основными финансовыми рисками, выступая результатом комплексного анализа и объективной оценки ключевых показателей деятельности и финансовых результатов. Важным элементом этого тренда становится всесторонняя оценка качества портфеля ценных бумаг и внедрение дополнительных инструментов управления финансовым состоянием лизинговых компаний.

По итогам деятельности 2023 года оборот лизинговых компаний России достиг рекордного уровня с объёмом в 3,59 трлн. рублей, что можно объяснить ростом цен на имущество и восстановлением активности в экономической сфере отечественного бизнеса [5].

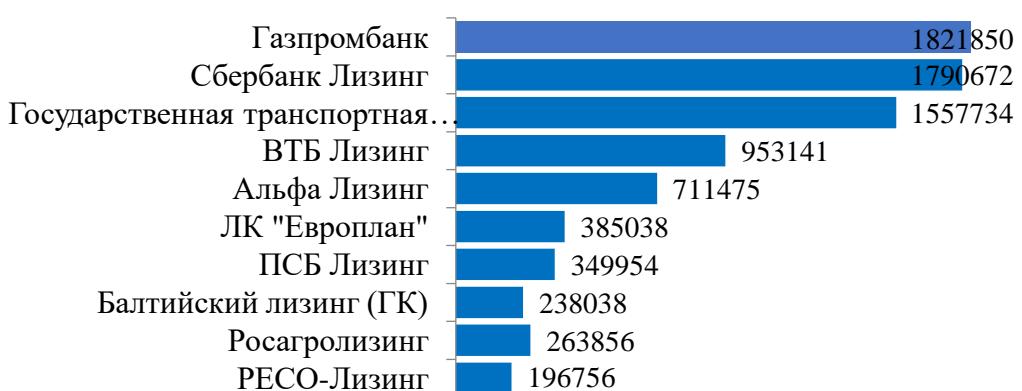


Рисунок 3. – Топ-10 лизинговых компаний России по объёму лизингового портфеля по итогам 2023 года

Одним из приоритетных направлений для повышения финансовой устойчивости лизинговых компаний на сегодняшний день является постоянный мониторинг кредитных, рыночных и финансовых рисков, а также разработка эффективных стратегий их минимизации.

Рассматривая будущее сектора финансовой аренды и стремясь повысить прибыльность лизингового бизнеса, важно отметить необходимость разработки и внедрения новых продуктов и проектов. Реализация этих направлений расширить клиентскую базу, а также повысить эффективность взаимодействия с текущими клиентами лизинговых компаний. При этом не стоит забывать, что в наше время на первый план выходит удовлетворенность и лояльность клиентов.

В заключение отметим, что финансовая устойчивость лизинговой компании является ключевым фактором её успеха в долгосрочной перспективе. Эффективный анализ и управление финансовой устойчивостью требуют комплексного подхода, включающего анализ финансовых коэффициентов, оценку влияния внешних факторов и управление рисками.

Современные экономические процессы, ставшие серьёзным испытанием для российской экономики, в то же время обуславливают интенсивный рост национального рынка финансовой аренды. Реализация различных государственных программ, направленных на поддержку малых и средних предприятий, стратегия импортозамещения, развитие лизинговых операций как финансового инструмента создают потребность в дополнительном инвестировании и привлечении финансирования в деятельность лизинговых организаций, поднимая, в свою очередь, вопрос о необходимости всесторонней оценки финансовой устойчивости лизинговых компаний с точки зрения кредиторов [5].

Список источников

1. Мельцас Е., Амукова Л., Амутинов М. Лизинг как инструмент повышения финансовой устойчивости предприятия в кризисный период // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2012. – № 1. – С. 503-506.
2. Ст. 665 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/34ecc7b79293f29e40e4bf84047d4ea58c9cf3e6/. (дата обращения: 17.08.2024).
3. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.04.2023) «О финансовой аренде (лизинге)». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/. (дата обращения: 17.08.2024).
4. 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.
5. Пегов А.Н. Некоторые аспекты оценки рисков в анализе финансового состояния лизинговых компаний. Путеводитель предпринимателя, 2023. – Т. 16. № 4. – С. 60-64.
6. Ковалев Вит. В., Воронова Е.А. Логика и критерии оценки финансового состояния лизинговой компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, 2019. – Т. 35. Вып. 1. – С. 50-82.
7. Рынок лизинга по итогам 2023 года: время ренессанса // Рейтинговое Агентство «Эксперт», 06.03.2024. URL: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2023/>. (дата обращения: 17.08.2024).
8. Отришко Д. А., Жилинская К. В. Преимущества и недостатки лизинга // Экономика и безопасность. — 2024 №1. — URL: <https://voenvestnik.ru/PDF/6ES124.pdf>
9. Таран Д. С., Ромась Е.С., Жилинская К.В. Лизинг в современных условиях//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №12. С 517-521

Информация об авторе

Пегов Алексей Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Pegov Alexey Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Мытницкий Александр Николаевич
Московская международная академия

Модернизация железнодорожной инфраструктуры как фактор поддержки национальной экономики

Аннотация. В статье рассматривается роль модернизации железнодорожной инфраструктуры Российской Федерации как ключевого фактора, способствующего устойчивому развитию национальной экономики и повышению её конкурентоспособности на глобальной арене транспортного сообщения. Железнодорожный транспорт, являясь фундаментальным элементом национальной транспортной системы, оказывает значительное влияние на экономическое развитие страны и поддержание её территориальной целостности. В работе анализируются основные направления модернизации, включая цифровизацию транспортных процессов, обновление подвижного состава, повышение энергоэффективности и экологичности, а также развитие международных транспортных коридоров. В статье подчеркивается важность комплексного подхода к модернизации инфраструктуры для обеспечения её надёжности и эффективности. Приводятся данные о развитии железнодорожной инфраструктуры и рассматриваются достигнутые результаты. Цель статьи заключается в рассмотрении роли процесса модернизации железнодорожной инфраструктуры как ключевого фактора, способствующего поддержке национальной экономики и определении основных тенденций в сфере железнодорожных перевозок.

Ключевые слова: национальная экономика; логистика; железнодорожный транспорт; транспортная система; модернизация; инфраструктура.

Mytnitsky Alexander Nikolaevich
Moscow International Academy

Modernization of railway infrastructure as a factor in supporting the national economy

Annotation. The article examines the role of modernization of the railway infrastructure of the Russian Federation as a key factor contributing to the sustainable development of the national economy and increasing its competitiveness in the global transport arena. Railway transport, being a fundamental element of the national transport system, has a significant impact on the economic development of the country and the maintenance of its territorial integrity. The paper analyzes the main directions of modernization, including digitalization of transport processes, renewal of rolling stock, improvement of energy efficiency and environmental friendliness, as well as the development of international transport corridors. The article emphasizes the importance of an integrated approach to infrastructure modernization to ensure its reliability and efficiency. Data on the development of railway infrastructure are presented and the results achieved are considered. The purpose of the article is to consider the role of the railway infrastructure modernization process as a key factor contributing to the support of the national economy and determining the main trends in the field of railway transportation.

Keywords: national economy; logistics; railway transport; transport system; modernization; infrastructure.

Сфера железнодорожных пассажиро- и грузоперевозок Российской Федерации выступает в современных условиях развития транспортно-логистических цепочек фундаментальным элементом национальной транспортной системы. Надёжное и

эффективное функционирование железнодорожного комплекса выступает основополагающим фактором, который способствует совершенствованию в экономическом плане, внедрению инновационных технологий и осуществлению устойчивого роста экономики. Сегодня, в условиях трансформации транспортно-логистических цепочек под давлением санкций, железнодорожный транспорт выполняет стратегическую функцию в укреплении международных позиций России.

Аспекты правового характера, регулирующие деятельность железнодорожной сферы в Российской Федерации изложены в «Федеральном законе от 10 января 2003 года № 17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации, который определяет основной порядок функционирования, управления и использования железнодорожной инфраструктуры, а также права и обязанности участников транспортного процесса» [1].

Постановление Совета Федерации ФС РФ от 12 апреля 2023 года № 156-СФ рассматривает вопросы перспективного развития железнодорожного транспорта в России. В этом нормативном правовом документе обсуждаются важные направления модернизации железнодорожной инфраструктуры, повышения эффективности работы железнодорожного сектора, а также меры, направленные на улучшение качества обслуживания пассажиров и направления повышения грузоперевозок [2].

Модернизация железнодорожной инфраструктуры сегодня выступает фактором поддержки национальной экономики, что обусловило актуальность рассматриваемой темы.

Цель статьи заключается в рассмотрении роли процесса модернизации железнодорожной инфраструктуры как ключевого фактора, способствующего устойчивому развитию и поддержке национальной экономики, а также определении основных тенденций в сфере железнодорожных перевозок.

Материал статьи опирается на нормативные правовые источники, регулирующие деятельность железнодорожного сектора в Российской Федерации и рассматривающие вопросы перспективного развития отечественного железнодорожного транспорта [1, 2]. Направления модернизации железнодорожной инфраструктуры России и её роль в поддержке национальной экономики рассмотрены в работах К.С. Юрина, О.В. Обуховой, В.Д. Андрианова [3-4].

Источниками практического материала стали данные реализации национального проекта «План комплексной модернизации и расширения магистральной инфраструктуры», представленные на Интернет-ресурсе Федерального агентства железнодорожного транспорта [5].

В ходе исследования использованы методы эмпирического, системного и сравнительного анализа.

Состояние железнодорожной отрасли оказывает непосредственное воздействие на способность государства эффективно выполнять свои основные задачи, направленные на защиту национального суверенитета, сохранение территориальной целостности и обеспечения безопасности страны. С позиции глобализации состояние железнодорожной инфраструктуры влияет на способность страны интегрироваться в международные логистические цепочки и эффективно осуществлять деятельность в сфере перевозок.

Необходимо подчеркнуть, что железнодорожный транспорт занимает ведущую позицию «в удовлетворении потребностей населения страны в транспортных услугах, оказывая значительное влияние на сбалансированное социально-экономическое развитие различных регионов и укрепление ресурсной автономии Российской Федерации, способствуя повышению глобальной конкурентоспособности страны на международных транспортных рынках» [3].

В качестве доминирующего участника на российском рынке железнодорожного сообщения, по объёмам перевозок и географическому охвату железнодорожных путей, выступает компания ОАО «РЖД». Тем не менее, безусловное первенство по показателям объёмов перевозок не гарантирует достижения высоких финансово-экономических результатов работы железнодорожной отрасли. Одним из существенных ограничений на

пути повышения рентабельности деятельности компании являются установленные государственные тарифы на услуги железнодорожных перевозок пассажиров и грузов, а также ряд обязательств по осуществлению социально значимых, но экономически нерентабельных перевозок.

«В условиях усиливающейся конкуренции в высокодоходных сегментах рынка ОАО «РЖД» вынуждено разрабатывать и внедрять стратегии, ориентированные на повышение качества предоставляемых услуг и повышение эффективности процесса железнодорожного сообщения. На современном этапе развития железнодорожной отрасли, наряду с необходимостью разработки инновационных подходов в управлении железнодорожным транспортом с целью укрепления конкурентоспособности компании и создания благоприятных условий для успешного функционирования на рынке, особое значение приобретает модернизация железнодорожной инфраструктуры» [5].

Инфраструктура в секторе железнодорожных перевозок играет значимую роль в обеспечении устойчивого экономического роста и социального развития государства и общества. В условиях глобальной конкурентной среды модернизация железнодорожного транспорта становится не только необходимостью для повышения эффективности перевозок, но и важнейшим фактором поддержки национальной экономики. В этой связи модернизационные процессы в железнодорожной отрасли России рассматриваются как стратегическая задача, направленная на укрепление экономических позиций страны и её интеграцию в мировую транспортную систему.

Железнодорожный транспорт с давних времён является основой транспортной системы Российской Федерации, обеспечивая значительную часть грузо- и пассажироперевозок. Эффективность деятельности железнодорожной отрасли имеет прямую зависимость с экономическими показателями, включая скорость товарооборота, доступность регионов и развитие промышленного производства. В условиях протяженной территории страны и разнообразия географических условий железнодорожный транспорт остается важнейшим элементом, связывающим российские регионы, способствуя их экономическому и социальному выравниванию. В то же время сегодня перед железнодорожным сообщением встают вызовы, обуславливающие необходимость модернизации железнодорожной инфраструктуры и открывающие новые перспективы.

Модернизация железнодорожной инфраструктуры обусловлена необходимостью повышения её конкурентоспособности в условиях усиливающихся требований к качеству и скорости перевозок. В настоящее время основными вызовами, с которыми сталкивается железнодорожная отрасль, являются:

- изношенность инфраструктуры;
- устаревшие технологии управления;
- недостаток инноваций.

Эти проблемы требуют комплексного подхода к обновлению как подвижного состава, так и информационно-управленческих систем. Решение этих острых проблем позволит существенно повысить производительность и снизить издержки в сфере железнодорожных перевозок.

Модернизационные процессы в железнодорожной отрасли включают несколько основных направлений:

1. Цифровизацию транспортных процессов – внедрение современных информационных технологий, таких как системы автоматизированного управления перевозками, использование больших данных и искусственного интеллекта, которые позволяют оптимизировать логистические цепочки и повысить безопасность движения.

2. Обновление подвижного состава и переоснащение инфраструктуры – модернизация локомотивов, вагонов, рельсовых путей и станций, что необходимо для повышения скорости перевозок, увеличения пропускной способности и улучшения условий для грузовых и пассажирских перевозок.

3. Энергоэффективность и экологичность – переход на более энергоэффективные

технологии и использование экологически чистых видов топлива способствуют снижению эксплуатационных затрат и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду.

4. Развитие международных транспортных коридоров – в условиях расширяющей свои горизонты глобализации важным направлением является интеграция российской железнодорожной системы в международные логистические цепочки. Развитие таких транспортных коридоров, как «Север-Юг» и «Восток-Запад», способствует укреплению позиций России на международных транспортных рынках.

Модернизация железнодорожной инфраструктуры оказывает мультиплекативное воздействие на экономику. Во-первых, она стимулирует развитие смежных отраслей, включая машиностроение, металлургию и ИТ-технологии. Во-вторых, улучшение транспортной доступности регионов способствует росту их инвестиционной привлекательности, выступая, в свою очередь, стимулом для развития малого и среднего бизнеса. В-третьих, повышение качества транспортных услуг положительным образом сказывается на уровне жизни населения, создавая дополнительные возможности для социально-экономического роста.

Факторы внешней и внутренней среды, определяющие уровень качества транспортного обслуживания представлены на рис. 1 [3]:



Рисунок 1. – Факторы внешней и внутренней среды, определяющие уровень качества транспортного обслуживания

В рамках настоящего исследования рассмотрим основные результаты реализации национального проекта «План комплексной модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» [5].

Основные итоги проекта:

Задачами проекта «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона» являются: увеличение пропускной и провозной способности Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей для роста транзитного контейнеропотока в 4 раза. К 2024-му году уже достигнуты результаты в этом направлении: провозная способность достигла 158 млн. тонн; срок доставки транзитных контейнеров составил 7,62 суток (план – 8 суток); транзитные перевозки контейнеров достигли 893,7 тыс. ДФЭ, превысив план.

Результаты и планы развития инфраструктуры: введены в эксплуатацию дополнительные пути, контактная сеть и электрификация, планируется завершить реконструкцию и строительство ключевых объектов, включая разъезды и двухпутные вставки.

Другие проекты развития:

- Азово-Черноморский бассейн: модернизация инфраструктуры, снижение времени пути по направлению «Центр-Юг» до 16 часов.

- Северо-Западный бассейн: развитие подходов к портам, увеличение провозной способности до 220 млн. тонн к 2030-му году.

- Центральный транспортный узел: увеличение пассажиропотока до 850 млн. человек к 2030-му году, запуск новых маршрутов МЦД.

- Высокоскоростные магистрали: строительство ВСМ Санкт-Петербург – Москва, с планируемой длиной 629,7 км к 2027-му году.

Показатели федеральных проектов Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (КПМИ) по развитию железнодорожной инфраструктуры представлены на рис. 2 [5]:

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2019		2020		2021		2022		2023	2024
			план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	план
«Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона железных дорог»												
1	Объем транзитных перевозок контейнеров	штук 20-футовых контейнеров	615 000	615 000	680 000	830 900	850 000	1 116 100	830 000	893 700	1 358 000	1 656 000
2	Суммарная провозная способность Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей	млн тонн	132	132	144	144	144	144	158	158	173	180
3	Сроки доставки транзитных контейнерных перевозок на направлении «Запад - Восток»	сутки	8,9	8,9	8,9	8,9	8	7,1	8	7,62	8	7
4	Доля закупок отечественного оборудования от общего объема закупок в рамках реализации ВП	%	-	-	89	89	91	91	91	91	94	94
«Развитие железнодорожных подходов к морским портам Азово-Черноморского бассейна»												
5	Суммарная провозная способность участков на подходах к морским портам Азово-Черноморского бассейна	млн тонн	93	93	95,0	95,6	125,1	125,1	125,1	125,1	125,1	125,1
6	Доля закупок отечественного оборудования от общего объема закупок в рамках реализации проекта АЧБ	%	-	-	87	87	88	88	91	91	92	94
7	Время в пути следования по маршруту Москва - Адлер	часы	32	32	32	32	32	32	32	32	32	22
«Развитие железнодорожных подходов к морским портам Северо-Западного бассейна»												
8	Суммарная провозная способность участков на подходах к морским портам Северо-Западного бассейна	млн тонн	144	144	145,6	145,6	145,6	145,6	145,6	145,6	145,6	145,6
9	Доля закупок отечественного оборудования от общего объема закупок в рамках реализации проекта СЗБ	%	-	-	88	88	88	88	90	90	93	93
«Развитие железнодорожной инфраструктуры Центрального транспортного узла»												
10	Пассажиропоток в железнодорожном сообщении для ключевых направлений	млн пассажиров	764,9	764,9	548,9	578,7	672,1	706,9	735,5	747	791,1	813,4

Рисунок 2. – Показатели федеральных проектов КПМИ по развитию железнодорожной инфраструктуры, 2019-2024 гг.

Как свидетельствуют данные проектов по развитию железнодорожной инфраструктуры, за рассматриваемый период 2019-2022 годов фактические показали превышают запланированные объёмы и показывают постоянную тенденцию к росту. Также проектами Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры по развитию железнодорожной инфраструктуры запланировано увеличение транзитных перевозок контейнеров и пассажиропотока в железнодорожном сообщении с одновременным сокращением сроков доставки транзитных контейнеров. Следует отметить высокую долю закупок отечественного оборудования от общих масштабов.

Стратегия модернизации и развития железнодорожной инфраструктуры должна базироваться на экономической эффективности за счёт использования инноваций и технологического обновления. В сфере повышения качества можно выделить следующие задачи:

- улучшение качества транспортно-логистических услуг через интеграцию различных компонентов транспортного процесса в единую логистическую цепочку, предоставление клиентам комплексных услуг по перевозке грузов «от двери до двери» на основе принципа «одного окна»;
- внедрение современных логистических технологий управления перевозочным процессом;
- создание и развитие эффективной, сбалансированной терминально-складской сети по всей территории России, включая строительство грузоперерабатывающих терминалов и мультимодальных комплексов многоцелевого назначения, предоставляющих широкий спектр складских, таможенных и сопутствующих услуг;
- модернизация железнодорожного подвижного состава;
- разработка и производство нового поколения технических средств для скоростных и высокоскоростных магистралей, включая инфраструктуру и подвижной состав;
- подготовка кадров для обеспечения функционирования скоростного и высокоскоростного движения;
- формирование системы государственного тарифного регулирования и разработка методологии тарифообразования, способствующих снижению транспортных издержек в экономике, а также проведение гибкой тарифной политики.

В заключение отметим, что модернизация железнодорожной инфраструктуры является важным фактором поддержки национальной экономики. Этот процесс не только способствует повышению конкурентоспособности транспортной отрасли, но и выступает фактором поддержки национальной экономики, создавая условия для устойчивого развития страны в целом.

Железнодорожный комплекс сейчас играет ключевую роль в экономике России, выступая связующим элементом экономической системы. Он поддерживает работу промышленных предприятий и обеспечивает доставку необходимых грузов в удаленные регионы страны. Для миллионов россиян железная дорога остаётся наиболее доступным видом транспорта [4; 6].

Список источников

1. Федеральный закон от 10.01.2003 N 17-ФЗ (ред. от 13.06.2023) «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации». URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40443/. (дата обращения: 20.08.2024).
2. Постановление СФ ФС РФ от 12.04.2023 N 156-СФ «О перспективах развития железнодорожного транспорта». URL:<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=821682#e7XE1MUaWC113kB7>. (дата обращения: 20.08.2024).

3. Юрин К.С., Обухова О.В. Модернизация железнодорожного транспорта, как фактор повышения качества транспортного обслуживания // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. – № 12 (48). – С. 44-53.

4. Андрианов В.Д. Основные направления модернизации железнодорожного транспорта России // Россия: тенденции и перспективы развития, 2017. – № 12-3.

5. Реализация национального проекта «План комплексной модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» // Федеральное агентство железнодорожного транспорта. URL:https://rlw.gov.ru/proekt_modernizaciya_raschireniye_infrastructury. (дата обращения: 20.08.2024).

6. 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

Мытницкий Александр Николаевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Mytnitsky Alexander Nikolaevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Панкевич Филипп Александрович
Московская международная академия

Управление экономической устойчивостью строительной компании

Аннотация. Актуальность написания статьи видится в следующем. В современном мире для обеспечения устойчивого экономического развития экономики страны и каждого хозяйствующего субъекта в отдельности, большое значение имеет достижение экономической стабильности как отдельных сфер деятельности, организаций и предприятий, так и всей экономики страны в целом.

Экономическая устойчивость каждого отдельного предприятия способствует поддержанию и развитию экономики страны. Особое значение имеет обеспечение устойчивости строительных предприятий ввиду того, что строительная отрасль выступает в качестве одной из ключевых отраслей экономики России. Однако управление экономической стабильностью и развитием строительных предприятий осложняется множеством влияющих на нее факторов, происходящими на рынке изменениями, увеличением конкуренции и др. Управление экономической устойчивостью в рамках повышения конкурентоспособности и дальнейшего экономического развития современных строительных предприятий имеет множество особенностей, благодаря учету которых, можно обеспечить стабильный рост и развитие компаний.

Таким образом, тема актуальна и востребована для исследования и изучения. Экономическое развитие строительных предприятий характеризуется значительным количеством тенденций в сфере строительства, в том числе ввиду разнообразия видов их деятельности, в том числе производственной, научно-технической, проектной и т.д.

Особенность управления экономическим развитием строительных компаний также заключается и в том, что достижение стабильности в каждом строительном предприятии способствует не только развитию отрасли, но и, безусловно, обеспечивает ее совершенствование в виде внедрения инноваций, технологий, новых видов строительных материалов, обучению персонала инновационным способам ведения строительства и др.

Ключевые слова: экономическое развитие, строительные компании, конкурентоспособность, экономическая устойчивость, экономическая стабильность.

Pankevich Philip Alexandrovich
Moscow International Academy

Managing the economic sustainability of a construction company

Annotation. The relevance of writing an article is seen in the following. In the modern world, in order to ensure the sustainable economic development of the country's economy and each economic entity individually, it is of great importance to achieve economic stability both in individual spheres of activity, organizations and enterprises, and the entire economy of the country as a whole.

The economic sustainability of each individual enterprise contributes to the maintenance and development of the country's economy. Of particular importance is ensuring the sustainability of construction enterprises due to the fact that the construction industry acts as one of the key sectors of the Russian economy. However, the management of economic stability and the development of construction enterprises is complicated by a variety of factors affecting it, changes taking place in the market, increased competition, etc. Managing economic sustainability within the framework of increasing competitiveness and further economic development of modern

construction enterprises has many features, due to which it is possible to ensure stable growth and development of companies.

Thus, the topic is relevant and in demand for research and study. The economic development of construction enterprises is characterized by a significant number of trends in the field of construction, including due to the diversity of their activities, including production, scientific and technical, design, etc.

The peculiarity of managing the economic development of construction companies is also reflected in the fact that achieving stability in each construction enterprise contributes not only to the development of the industry, but also, of course, ensures its improvement in the form of innovations, technologies, new types of building materials, staff training in innovative ways of conducting construction, etc.

Keywords: economic development, construction companies, competitiveness, economic sustainability, economic stability.

Обеспечение экономической устойчивости в рамках эффективного экономического развития и повышения конкурентоспособности выступает в качестве сложной задачи для современных строительных организаций ввиду постоянных изменений на рынке, высокого уровня конкуренции и значительного количества различных рисков, сопровождающих их деятельность. Поскольку в современных условиях экономическая устойчивость играет важную роль в обеспечении экономического развития и функционирования организаций, данное понятие имеет множество трактовок среди различных исследователей.

В связи с чем, для эффективного управления экономической устойчивостью в рамках выживания в высококонкурентной среде, а также в направлении оптимизации экономического развития компаний, необходимо учитывать сферу деятельности предприятия, в нашем случае – это строительство. Соловьева А.Н. в своем исследовании отмечает, что: «Строительную отрасль принято считать одним из главных катализаторов экономического роста. Однако такой статус сопряжен со многими вытекающими рисками, полностью избежать которых невозможно, но можно минимизировать, зная сам источник риска» [6].

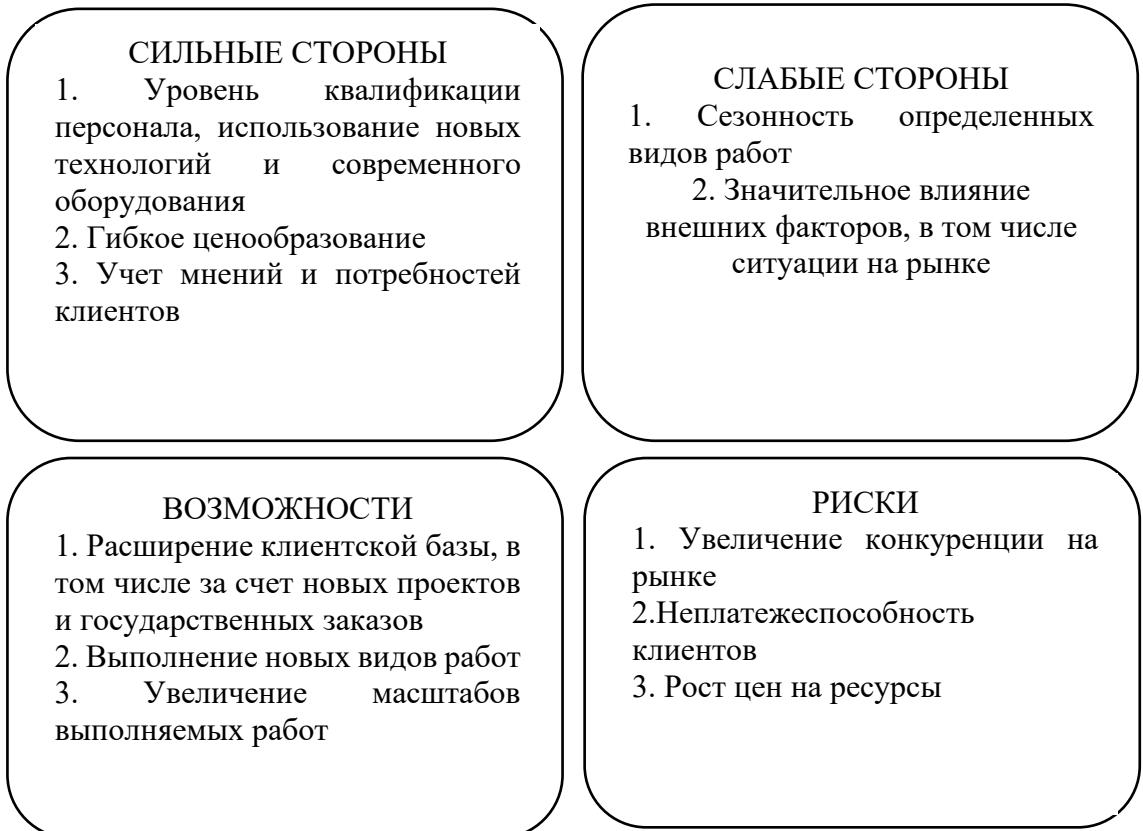
Существенную роль играет выбор эффективных методов, используемых для управления процессом строительства, а также применяемые в процессе технологии, их передовой характер и своевременность внедрения [7]. Особенно, с учетом того, что срок строительства разных объектов может существенно различаться, начиная с нескольких месяцев до нескольких лет.

Так, с учетом особенностей строительной отрасли, необходимо выделить совокупность показателей экономической экономического развития предприятия. Особое значение при этом имеет производимая продукция или предоставляемые строительные услуги, их характер, условия вложения финансов и их возврата и т.д. В том числе, следует обращать внимание на сезонность некоторых видов строительных работ, а также обязательные технологические перерывы между этапами строительства. С учетом чего, клиент может рассчитываться за условно готовую работу (за части зданий и сооружений, сделанные виды или этапы работ). Особенности производимых товаров и предоставляемых услуг, доля рынка, занимаемая предприятием, объем оборотных средств, также оказывают влияние на экономическое развитие того или иного строительного хозяйствующего субъекта. В том числе и величина строительных работ, включая сложность их проведения, необходимость в различном оборудовании, в том числе инновационном, использование услуг подрядчиков, осуществление экспертиз и т.д. Также необходимо соблюдать баланс основных элементов экономической устойчивости и разработать их оптимальное соотношение, исходя из особенностей конкретного предприятия.

Экономическое развитие строительной компании: особенности и проблемы

Для эффективного управления экономическим развитием компании строительной отрасли следует учитывать преимущества и недостатки, риски и возможности предприятия, в том числе с помощью проведения постоянного мониторинга и регулярной оценки.

Наглядно отобразим преимущества и недостатки экономического развития среднестатистической российской строительной компании, а также возможности и риски путем проведения SWOT-анализа для более полного дальнейшего определения направлений повышения экономической устойчивости в рамках эффективного экономического развития (рисунок 1):



На основании чего можно выделить основные внешние факторы, которые могут оказать негативное влияние на процесс экономического развития строительной компании:

- отсутствие платежей по обязательствам от клиентов. Влечет за собой снижение прибыли предприятия, и, как следствие, может возникнуть потребность в заемных средствах;
- рост цен на продукцию, ввиду чего увеличивается себестоимость работ, снижается прибыль (в случае, если договор на оказание услуг был заключен заранее), а также может привести к снижению количества клиентов ввиду удорожания работ;
- несоблюдение сроков поставки ресурсов со стороны поставщиков, что может повлечь за собой изменение сроков выполнения работ и негативно отразиться на отношениях с клиентами.

Так, Сакович М.О. отмечает, что: «По своей сущности финансово-экономическая устойчивость предприятия, как важный фактор успешного экономического развития в конкурентной среде – это некоторая система, которая включает в себя связанные между собой процессы, попадающие под влияние как внутренних, так и внешних факторов. Взаимозависимость факторов предполагает оказание влияния на процессы финансово-хозяйственной деятельности предприятия в различных направлениях» [5].

А Даурбеков А. М. пишет о том, что Экономическую устойчивость считают одним из главных условий для выживания предприятия в условиях кризиса и конкуренции, и важным фактором успешности дальнейшего экономического развития.

«Кроме того, необходимо понимать, что устойчивость – это не статичное состояние предприятия, а наоборот, состояние, при котором предприятие или отрасль народного хозяйства находится в постоянной динамике, подобно человеческому сердцу, отвечая на изменения внешней или внутренней среды, а находясь в состоянии покоя, в любой момент готова начать движение, реагируя на изменения. Экономическая устойчивость – комплексное понятие, которое можно характеризовать и классифицировать по многим признакам.

Экономическая устойчивость в рамках экономического развития – это динамическая система, которая быстро реагирует на изменения внешней и внутренней среды» [3].

Ибрагимова, Г. И. отмечает, что: «Экономическое развитие предприятия – это способность предприятия поддерживать определенный уровень значений экономических параметров, который обеспечивает его рентабельное функционирование и стабильное развитие, а также позволяет восстанавливать первоначальное или принимать новое равновесное состояние после прекращения действия возмущений внешней и внутренней сред в настоящем и прогнозируемом будущем» [4].

Таким образом, экономическое развитие строительной компании и выступает в качестве равновесного состояния экономических ресурсов, посредством которого, в том числе благодаря учету различных факторов, формируются оптимальные условия для развития и стабильный доход для организации в долгосрочной перспективе.

Таблица 1 содержит ключевые составляющие обеспечения экономической устойчивости современных предприятий, а также мероприятия по их совершенствованию:

Таблица 1 – Элементы экономического развития строительного предприятия и методы их совершенствования

Основные составляющие	Меры по достижению устойчивого развития
Трудовые ресурсы	Регулярное проведение повышения квалификации сотрудников, обеспечение комфортных условий труда
Материальные ресурсы	Применение различных программ повышения ресурсоэффективности
Инновации и менеджмент	Разработка и внедрение инноваций, проведение и расширение научных исследований
Внеоборотные активы	Развитие организации производства
Экология	Применение мер по минимизации негативного влияния на окружающую среду
Информационные ресурсы	Совершенствование информационных систем

Можно сделать вывод, что результативность и эффективность экономического развития компаний в строительной отрасли и их конкурентоспособности, выступает в качестве важнейшей задачи для современных строительных организаций, поскольку способствует обеспечению их эффективной деятельности, поддержанию конкурентоспособности и стимулированию развития.

Особенности управления экономической устойчивостью как важнейшим аспектом успешного экономического развития строительного предприятия

Высокий уровень экономической устойчивости обеспечивает эффективность деятельности и постоянное развитие строительных предприятий, что оказывает положительное влияние на состояние строительного комплекса страны.

Достижение стабильности на каждом строительном предприятии способствует поддержанию хозяйственной системы страны в целом и обеспечивает ее совершенствование ввиду того, что строительная отрасль выступает в качестве одной из ключевых отраслей экономики России. Однако, ввиду регулярных изменений в спросе на продукты и услуги строительных предприятий, достижение экономической стабильности усложняется.

Абдрахимов В.З. в своем исследовании отмечает, что: «Строительным компаниям сегодня необходимо помнить о том, что они находятся в нестабильной рыночной среде. В этих условиях от строительных предприятий требуется адаптация к быстроменяющейся среде. Решение проблем, с которыми сталкиваются строительные предприятия, невозможно без создания механизмов устойчивого развития предприятий, гарантирующих их стабильную жизнеспособность в рыночной среде» [1].

Можно отметить, что существенное влияние на экономическое развитие строительного предприятия оказывает его рыночная устойчивость, среди составляющих которой можно выделить:

- занимаемую долю рынка;
- использование в деятельности инноваций;
- конкурентоспособность продукции;
- общую конкурентоспособность предприятия.

Так, Абрамов И.Л. в своей работе выделяет основные направления деятельности строительных предприятий: «Основной функцией строительного предприятия как производственной системы является выполнение работ по строительству объектов, а также монтажных, пусконаладочных и иных работ, неразрывно связанных со строительством зданий и сооружений различного назначения, собственными силами и (или) силами привлеченных субподрядных организаций» [2].

Особенность управления компаний этой отрасли также заключается в том, что неэффективность экономического развития и снижение экономической устойчивости строительных предприятий может повлечь за собой ухудшение ситуации для других отраслей экономики (машиностроения, металлургии, транспорта и т.д.). Так, экономическая устойчивость строительных предприятий характеризует изменение его ключевых показателей, которое способствует стабильной деятельности предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В процессе управления экономическим развитием строительной компании необходимо учитывать, что могут также возникнуть проблемы, связанные с:

- недостатком инвестиций в развитие научно-исследовательских работ;
- недостаточной материально-технической базой из-за нарушения сотрудничества между строительными производствами;
- ростом цен на материалы и снижение их качества;
- значительным износом производственных фондов;
- снижением мотивации сотрудников, либо недостатком квалифицированных кадров, что влечет снижение производительности труда.

Итак, достижение экономической устойчивости в рамках оптимизации и поступательности в экономическом развитии строительного предприятия имеет множество особенностей и включает в себя совокупность взаимосвязанных составляющих (в том числе экологическая, технологическая, финансовая, рыночная, производственная, социальная), которые, с учетом влияющих на них факторов, способствуют эффективной и стабильной деятельности предприятия, увеличению его потенциала.

Говоря о состоянии экономической устойчивости строительной компании, как важной составляющей экономического развития и конкурентоспособности, мы рассмотрели некоторые проблемы и аспекты современного состояния строительных организаций, которые интегрировано - прямо или косвенно, влияют на экономическое состояние компании и сроки ее пребывания на рынке.

Кроме этого, эта система факторов характеризует комплекс важных социально-экономических параметров строительной компании, таких как: способность сохранять стабильный сбалансированный рост; сохранение исходного равновесия; экологическая ответственность, устойчивое развитие, «гудвилл»; динамика и изменение человеческих ресурсов; корпоративная социальная ответственность; нахождение в заданных границах при воздействии, чаще всего негативном, внутренней и внешней среды, а это еще и стратегия компании, ее прогнозирование, планирование, перспективы нахождения в отрасли. И все эти направления или скорее их развитие в рамках компании основывается, или может стать возможным, только тогда, когда у компании есть улучшение всех имеющихся финансовых и экономических показателей, увеличиваются темпы роста и повышается эффективность, то есть компания эффективно экономически развивается и способна выдерживать конкуренцию в высококонкурентной строительной среде.

На основании всех вышеперечисленных факторов, которые могут оказать влияние на деятельность строительной организации, можно выделить такие основные направления совершенствования управления экономической устойчивостью:

- совершенствование финансовых механизмов;
- увеличение прибыли и рентабельности операционной деятельности;
- производство конкурентоспособной продукции высокого качества, повышение эффективности ее реализации;
- увеличение уставного капитала;
- разработка оптимальной производственной программы с учетом особенностей предприятия;
- своевременное обеспечение ресурсами, минимизация вероятности сбоев в поставках материалов;
- повышение эффективности распределения активов;
- оптимальное использование чистой прибыли, с учетом интересов всех заинтересованных лиц;
- увеличение эффективности управления проектами по модернизации производства;
- эффективное применение заемных средств.

Таким образом, посредством анализа данных направлений могут быть выявлены слабые и сильные стороны строительного предприятия и разработаны меры для их устранения. Увеличение конкуренции, появление новых технологий, изменения на рынке и множество других факторов, оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на экономическое развитие строительных предприятий. Ввиду чего, обеспечение устойчивого экономического развития выступает в качестве ключевого стратегического направления успешного развития любого строительного предприятия.

Экономические вызовы современности выдвигают множество новых требований к методам управления деятельностью организаций, в том числе экономическим развитием в конкурентной среде. Умение своевременно реагировать на происходящие изменения является важным конкурентным преимуществом, которое достигается, в том числе, путем управления собственной экономической устойчивостью в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Абдрахимов В. З. Аспекты устойчивого развития хозяйствующих субъектов строительной отрасли // Вопросы фундаментальных и прикладных научных исследований: сборник статей международной научной конференции, Омск, 10 марта 2023 года. – СПб: Частное научно-образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Гуманитарный национальный исследовательский институт «НАЦРАЗВИТИЕ», 2023. – С. 56-59.
2. Абрамов И. Л. Система показателей для оценки устойчивости строительных предприятий // Строительное производство. 2020. № 2. С. 100-106.

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. Даурбеков А. М. Систематизация факторов, влияющих на экономическую устойчивость строительных предприятий // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Чебоксары, 16 июля 2017 года – Чебоксары. 2017. С. 264-267.

5. Ибрагимова Г. И. Подходы к определению категории экономической устойчивости предприятия и принципы управления экономической устойчивостью предприятия // Аллея науки. 2020. Т.1. № 9(48). С. 189-192.

6. Сакович М. О. Факторы, влияющие на финансово-экономическую устойчивость предприятий по производству строительных материалов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2022. № 1. С. 73-79.

7. Соловьева А. Н. Применение комплекса мер по минимизации рисков и оптимизации финансовой устойчивости предприятий строительного сектора // Инновации в науке и практике: Сборник статей по материалам X международной научно-практической конференции. В 4 частях, Барнаул, 02 октября 2018 г. Барнаул: Дендра, 2018. С. 157-161.

8. Шкорко М. Ю. Оценка финансовой устойчивости производственных организаций//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №1. С.11-15

Информация об авторе

Панкевич Филипп Александрович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Pankevich Philip Alexandrovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Айи Куоту Нжу Хилер Роланд
Московская международная академия

Теоретические основы цифровых маркетинговых коммуникаций

Аннотация. Цифровые маркетинговые коммуникации играют ключевую роль в современной бизнес-среде, способствуя эффективному взаимодействию компаний с целевой аудиторией, повышению узнаваемости бренда и увеличению доходности. В статье рассматриваются теоретические основы, цели и ключевые элементы цифрового маркетинга, включая использование социальных медиа, мобильных технологий, а также создание качественного контента. Акцент сделан на преимуществах и вызовах цифровизации, таких как упрощение коммуникаций, персонализация предложений и необходимость освоения новых технологий. Анализ подтверждает, что успешные компании активно адаптируются к изменениям, внедряя инновации и применяя стратегический подход. В будущем ожидается дальнейшее развитие технологий, таких как искусственный интеллект и большие данные, что предоставит компаниям дополнительные возможности для укрепления конкурентных позиций и эффективного взаимодействия с потребителями.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, маркетинговые коммуникации, социальные медиа, контент-маркетинг, мобильные технологии, цифровизация, персонализация, искусственный интеллект.

Ayi Kotu Nju Healer Roland
Moscow International Academy

Theoretical foundations of digital marketing communications

Annotation. Digital marketing communications play a key role in the modern business environment, contributing to effective interaction between companies and their target audience, increasing brand awareness and increasing profitability. The article discusses the theoretical foundations, goals and key elements of digital marketing, including the use of social media, mobile technologies, as well as the creation of high-quality content. The focus is on the advantages and challenges of digitalization, such as simplification of communications, personalization of offers and the need to master new technologies. The analysis confirms that successful companies actively adapt to changes by introducing innovations and applying a strategic approach. In the future, further development of technologies such as artificial intelligence and big data is expected, which will provide companies with additional opportunities to strengthen their competitive positions and effectively interact with consumers.

Keywords: digital marketing, marketing communications, social media, content marketing, mobile technology, digitalization, personalization, artificial intelligence.

Цифровые технологии стремительно меняют облик современного мира, оказывая значительное влияние на все сферы жизни общества, включая бизнес и маркетинг. Цифровой маркетинг стал неотъемлемой частью стратегического планирования большинства компаний, стремящихся эффективно взаимодействовать со своими целевыми аудиториями. Он представляет собой комплекс мероприятий, направленных на продвижение продуктов и услуг посредством использования цифровых каналов связи, таких как интернет, мобильные устройства, социальные сети и электронные почтовые рассылки.

Одним из ключевых факторов успеха в цифровом маркетинге является глубокое понимание теоретических основ коммуникационных процессов, происходящих в виртуальной среде. Именно эти знания позволяют компаниям разрабатывать эффективные стратегии, направленные на привлечение и удержание клиентов, повышение узнаваемости бренда и увеличение прибыли.

Целью данного исследования является систематический анализ теоретических подходов к пониманию цифровых маркетинговых коммуникаций, выявление основных тенденций и перспектив их развития, а также рассмотрение практического опыта ведущих мировых компаний в этой сфере.

Для понимания сущности цифровых маркетинговых коммуникаций необходимо обратиться к работам, посвященным эволюции маркетинговых стратегий и теории информации. Одним из первых исследователей, обративших внимание на важность информационных потоков в процессе обмена товарами и услугами, был Филип Котлер. В своем труде «Основы маркетинга» он подчеркивает значимость коммуникации как одного из четырех элементов комплекса маркетинга (4P: product, price, place, promotion). Автор отмечает: «коммуникации играют ключевую роль в формировании потребительского поведения и принятии решений о покупке» [1].

Современные исследователи продолжают развивать идеи Котлера, применяя их к условиям цифровой среды. Так, Майкл Портал в книге «The New Rules of Marketing & PR» отмечает, что в эпоху интернета компании должны адаптироваться к новым правилам игры, где традиционные подходы к рекламе уступают место интерактивным формам общения с потребителем: «Сегодня успех в маркетинге зависит от способности компании создавать интересный и полезный контент, который привлекает внимание потенциальных клиентов и стимулирует их к действию» [2].

Маркетинговые коммуникации представляют собой совокупность стратегий, методов и инструментов, которые используются организациями для передачи информации о своих продуктах, услугах или бренде целевой аудитории с целью информирования, убеждения и поддержания долгосрочных отношений. Они занимают важное место в маркетинговой стратегии, обеспечивая эффективное взаимодействие между компанией и её потребителями, партнёрами и другими заинтересованными сторонами. Основными целями маркетинговых коммуникаций являются информирование аудитории о ключевых характеристиках продукта, формирование положительного отношения к бренду, стимулирование покупок и укрепление лояльности клиентов. Они также способствуют созданию уникального бренда, который выделяется среди конкурентов.

Ключевыми элементами маркетинговых коммуникаций являются реклама, PR, продвижение продаж, личное общение, директ-маркетинг и интернет-маркетинг. Реклама используется для массового информирования о продукте через различные медиа-каналы, такие как телевидение, интернет или печатные издания. Связи с общественностью направлены на формирование положительного имиджа компании через взаимодействие со СМИ и общественностью. Продвижение продаж включает временные акции, скидки и конкурсы, которые стимулируют спрос. Личное общение представляет собой прямое взаимодействие продавца и покупателя, направленное на убеждение в выборе продукта. Директ-маркетинг включает использование адресной коммуникации, такой как электронные письма и SMS, для непосредственного обращения к клиентам. Интернет-маркетинг охватывает продвижение через онлайн-каналы, включая социальные сети, контекстную рекламу и блогинг.

Значение маркетинговых коммуникаций заключается в их способности эффективно донести ценностное предложение продукта до целевой аудитории, способствовать увеличению продаж, формировать узнаваемость бренда и поддерживать конкурентоспособность компании на рынке. Эти коммуникации играют важную роль в создании и развитии взаимоотношений между бизнесом и его аудиторией, обеспечивая долгосрочный успех и устойчивое развитие компании.

Важной составляющей цифровых маркетинговых коммуникаций являются социальные медиа. Джереми Голдман в работе «Social Media Marketing for Dummies» рассматривает возможности социальных сетей для продвижения брендов и построения долгосрочных взаимоотношений с клиентами, а «социальные медиа предоставляют уникальные возможности для прямого взаимодействия с потребителями, позволяя компаниям быстро реагировать на их потребности и ожидания» [3].

Российские ученые также активно исследуют вопросы цифрового маркетинга. Например, А.В. Морозова в статье «Особенности цифрового маркетинга в России» акцентирует внимание на специфике российского рынка и особенностях восприятия цифрового контента отечественными пользователями. Автор отмечает: «Российский рынок характеризуется высокой степенью адаптации к новым технологиям, однако культурные и ментальные различия требуют индивидуального подхода при разработке маркетинговых стратегий» [4].

В последние десятилетия наблюдается переход от традиционного маркетинга к цифровому. Это связано с ростом числа пользователей интернета и мобильных устройств, а также с развитием социальных сетей и платформ электронной коммерции. Компании вынуждены адаптироваться к новым условиям, внедряя инновационные подходы к продвижению своих продуктов и услуг.

Роль контента в цифровых коммуникациях. Контент становится ключевым инструментом привлечения внимания и формирования лояльности потребителей. Исследования показывают, что пользователи предпочитают получать полезную и интересную информацию, которая помогает им принимать решения о покупках. В этом контексте особое значение приобретают блоги, видеообзоры, инфографики и другие формы визуального контента.

Использование социальных сетей. Социальные сети остаются одним из самых эффективных каналов цифрового маркетинга. Согласно данным опроса, проведенного компанией PwC в 2020 году, около 70% респондентов заявили, что они принимают решение о покупке на основании информации, полученной из социальных сетей [5]. При этом важно учитывать особенности каждой платформы и адаптировать стратегию под конкретные цели и задачи.

Мобильный маркетинг. С увеличением числа пользователей смартфонов мобильный маркетинг приобретает все большее значение. Около 80% пользователей интернета в мире пользуются мобильными устройствами для доступа к сетевым ресурсам [5]. Компании, которые игнорируют этот тренд, рисуют потерять значительную часть своей аудитории.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что цифровые маркетинговые коммуникации становятся важнейшим элементом стратегического планирования любой современной компании. Эффективность этих коммуникаций зависит от множества факторов, включая качество контента, выбор каналов распространения и умение адаптироваться к изменяющимся предпочтениям потребителей.

Одной из главных проблем, стоящих перед компаниями, является необходимость постоянного обновления своих знаний и навыков в области цифрового маркетинга. Новые технологии появляются практически ежедневно, и те методы, которые работали вчера, могут оказаться неэффективными завтра. Поэтому важным условием успеха является готовность к обучению и внедрению инновационных решений.

Цифровые маркетинговые коммуникации представляют собой динамично развивающуюся область, требующую глубокого понимания теоретических основ и практического опыта. Результаты проведенного исследования подтверждают, что успешные компании активно используют новые технологии и подходы для достижения своих целей. Они создают качественный контент, адаптируют свои стратегии под разные платформы и постоянно следят за изменениями в поведении потребителей.

Цифровые маркетинговые коммуникации представляют собой одну из ключевых составляющих современного бизнеса, оказывая значительное влияние на процессы

взаимодействия компаний с целевой аудиторией. Исследование подтвердило, что их применение позволяет компаниям не только эффективно продвигать свои продукты и услуги, но и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, повышать узнаваемость бренда и увеличивать доходность.

Важнейшими элементами успешной цифровой стратегии являются создание качественного и релевантного контента, использование социальных медиа, мобильных технологий, а также адаптация к специфике различных платформ и сегментов аудитории. При этом особое внимание необходимо уделять анализу данных и мониторингу изменений в предпочтениях потребителей, что позволяет своевременно корректировать маркетинговые стратегии и оставаться конкурентоспособными.

Результаты исследования показывают, что цифровизация маркетинга способствует значительному упрощению коммуникаций, ускорению отклика на запросы клиентов и более точной адресации предложений. Однако данный процесс требует постоянного обновления знаний и внедрения инновационных технологий, так как динамика изменений в этой области остаётся высокой.

Проблемы, связанные с освоением новых технологий и изменением поведения потребителей, требуют от компаний гибкости, проактивности и стратегического подхода. Организации, которые своевременно адаптируются к изменяющимся условиям, смогут использовать потенциал цифровых коммуникаций для укрепления своих рыночных позиций.

В будущем ожидается дальнейшее развитие технологий, таких как искусственный интеллект, большие данные и автоматизация, что откроет новые возможности для цифрового маркетинга. Компании, способные эффективно интегрировать эти инновации в свои стратегии, получат существенное конкурентное преимущество и смогут максимально эффективно взаимодействовать с потребителями в условиях глобальной цифровой трансформации.

Список источников

1. Котлер Ф. (2006). Основы маркетинга. Москва: Юнити-Дана.
2. Portal M. (2013). The New Rules of Marketing & PR. Нью-Йорк: John Wiley & Sons.
3. Goldman D. (2017). Social Media Marketing for Dummies. Hoboken: John Wiley & Sons.
4. Морозова А.В. (2020). Особенности цифрового маркетинга в России. Журнал «Маркетинг и менеджмент», №12, стр. 45-60.
5. PwC (2020). Global Consumer Insights Survey. Доступно на: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/consumer-markets/consumer-insights-survey.html> (дата обращения: 10.11.2024 г.)
6. Долженко И. Б. Инструменты цифрового маркетинга компаний потребительского сектора//Актуальные вопросы современной экономики. 2023.- №3. С.411-418

Информация об авторе

Айи Куоту Нжу Хилер Роланд, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Ayi Kotu Nju Healer Roland, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Краснов Николай Владимирович
Московская международная академия

Кадровый потенциал государственной службы в современной России

Аннотация. В современной России кадровый потенциал государственной службы играет ключевую роль в развитии эффективного и ответственного государственного управления. В статье рассматриваются основные аспекты кадрового потенциала госслужбы. Особое внимание уделено анализу текущих вызовов и перспектив улучшения кадрового состава в контексте социально-экономических и политических изменений. Также рассмотрены основные компоненты государственной кадровой политики, направленные на эффективное и рациональное использование персонала государственной службы. Представлены ключевые аспекты повышение кадрового потенциала государственных служащих для эффективного функционирования государственного аппарата.

Ключевые слова: кадровый потенциал, государственная служба, кадровая политика, ключевые аспекты.

Krasnov Nikolay Vladimirovich
Moscow International Academy

The human resources potential of the civil service in modern Russia

Annotation. In modern Russia, the human resources potential of the civil service plays a key role in the development of effective and responsible public administration. The article discusses the main aspects of the personnel potential of the civil service. Special attention is paid to the analysis of current challenges and prospects for personnel improvement in the context of socio-economic and political changes. The main components of the state personnel policy aimed at the effective and rational use of civil service personnel are also considered. The key aspects of increasing the human resources potential of civil servants for the effective functioning of the state apparatus are presented.

Keywords: human resources, civil service, personnel policy, key aspects.

Кадровый потенциал государственных служащих является основой для эффективной реализации государственной политики и обеспечения социально-экономического развития. В условиях постоянных реформ и стремительных изменений внешней среды, от качества кадрового состава зависит успешное функционирование государственных институтов.

Становление и развитие государственной службы в России прошло через несколько этапов, начиная с советского периода, когда управление носило централизованный характер, и заканчивая постсоветской реформой, направленной на децентрализацию и профессионализацию госслужащих. Предшествующий опыт оказывает существенное влияние на сегодняшнее состояние кадрового потенциала.

1. Ключевые аспекты кадрового потенциала

Кадровый потенциал государственной службы определяется не только профильными знаниями, но и целым спектром навыков и качеств, необходимых для эффективного выполнения служебных обязанностей. Рассмотрим ключевые аспекты, обосновывающие важность кадрового состава для эффективного государственного управления.

1. Профессиональные знания. Кадровый состав органов государственной власти должен обладать не только теоретическими знаниями, но и практическими навыками, которые позволяют им действовать в различных ситуациях. Это включает:

– знание законодательства и регуляторной базы; понимание действующих норм и правил, а также умение их применять на практике;

– экономические знания; понимание основ экономики, которое позволяет принимать обоснованные решения в условиях ограниченных ресурсов.

2. Опыт работы. Опыт играет значительную роль в повышении эффективности государственной службы. Он включает:

– практические навыки, а именно: опыт работы в различных проектах и ситуациях, позволяющий сотрудникам быстро адаптироваться и находить оптимальные решения;

– сетевые связи, способствующие более быстрому получению информации и обмену опытом.

3. Квалификационные требования. Каждая должность в государственной службе требует специфических квалификаций, которые могут быть formalизованы через:

– образовательные стандарты (наличие соответствующего диплома или сертификатов);

– повышение квалификации (регулярное прохождение курсов повышения квалификации для обновления знаний).

4. Личные качества. Личные качества кадра также играют важную роль в системе государственного управления:

– этика и ответственность, что способствует доверию со стороны граждан;

– командные навыки, позволяющие эффективно взаимодействовать с другими подразделениями и гражданами.

Таким образом, кадровый потенциал является ключевым элементом, от которого зависит не только эффективность функционирования органов государственной власти, но и общий уровень доверия населения к государству. Поэтому важно проводить регулярные оценки кадрового состава и внедрять программы, способствующие повышению квалификации и мотивации государственных служащих.

2. Государственная кадровая политика и ее основные компоненты.

Для того, чтобы наиболее эффективно и рационально использовать персонал государственной службы, государством формируется кадровая политика [1].

Кадровая политика в государственной службе представляет собой стратегический подход к управлению человеческими ресурсами, который направлен на эффективное использование кадрового потенциала, их развитие и адаптацию к изменяющимся условиям. Рассмотрим основные компоненты кадровой политики:

1.Набор и отбор кадров:

1.1. Компетентностный подход. Использование критериев, основанных на необходимых знаниях, навыках и личных качествах для оценки кандидатов.

1.2. Конкурентный отбор. Проведение открытых конкурсов на замещение вакантных должностей, что обеспечивает доступность и объективность процесса.

2.Обучение и развитие:

2.1.Профессиональная подготовка. Организация курсов повышения квалификации, тренингов, семинаров для сотрудников.

2.2.Менторство и наставничество. Создание программ, которые помогут новым сотрудникам быстрее адаптироваться и получить нужные навыки.

3. Кадровое планирование:

3.1. Оценка потребностей. Анализ текущих и будущих потребностей в кадрах, разработка планов по их восполнению.

3.2.Профилирование вакансий. Четкое определение требований к каждой должности для оптимального распределения работников.

4.Мотивация и вознаграждение:

4.1. Системы стимулов. Разработка методов материального и нематериального вознаграждения для повышения уровня мотивации сотрудников.

4.2. Карьера и профессиональный рост. Предоставление возможностей для карьерного роста, что способствует удержанию квалифицированных кадров.

5. Оценка эффективности работы:

5.1. Регулярные оценки. Проведение аттестаций и оценки результатов работы сотрудников для выявления сильных и слабых сторон.

5.2. Обратная связь. Установление систем обратной связи, чтобы сотрудники могли получать рекомендации по улучшению своей работы.

Возможно сказать, что кадровая политика является основой эффективного управления в государственной службе. Грамотное распределение кадрового потенциала на каждом уровне управления влияет на способность органов власти справляться с вызовами современного общества, а также обеспечивает устойчивое развитие государственного аппарата в условиях динамично меняющегося мира. Важно, чтобы кадровая политика была гибкой и адаптивной, учитывающей как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на эффективность работы государственных органов.

3. Современные вызовы

Рассмотрим общую картину численности государственных служащих в Российской Федерации. На конец июня 2021 года в России насчитывалось 3 303 900 работников и служащих, по данным Росстата [2]. Этот показатель включал:

- списочный состав: 3 237 300 человек;
- внешнее совместительство: 12 900 человек;
- договоры гражданско-правового характера: 53 600 человек.

Численность государственных служащих снизилась до 99,3% от уровня предыдущего года. Это указывает на небольшое сокращение числа госслужащих.

Стоит отметить, что для точного определения числа госслужащих необходимо исключить данные о военнослужащих и гражданском персонале Вооружённых сил, которые составляли 1 903 000 человек. Исходя из этого, количество реальных госслужащих составляло 1 400 000 человек.

Стоит сказать, что несмотря на незначительное сокращение, численность государственных служащих в 2021 году оставалась относительно стабильной.

Сегодня кадровый потенциал у государственных служащих оценивается через призму современных вызовов, таких как цифровизация, глобализация и необходимость адаптации к быстро меняющимся условиям. На фоне этих тенденций критически важно, чтобы государственные службы обладали соответствующими знаниями и навыками.

Диджитализация и инновации в данном контексте выходят на первое место. Развитие информационных технологий требует внедрения новых подходов в управление. Государственные службы должны быть не только пользователями, но и инициаторами инноваций. Кроме того, глобальные экономические и политические изменения создают условия, в которых эффективность государственной службы становится критерием успешности национальной политики.

Не менее важным является усиление человеческого капитала. Программы подготовки и переподготовки кадров становятся ключевым элементом модернизации государственного управления. Важно внедрение системы постоянного обучения, развития навыков и компетенций.

Стоит отметить наличие учебных центров на базах ВУЗов: например, Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) предлагает различные программы для госслужащих [3].

Усиление человеческого капитала на государственной службе в России направлено на создание эффективного и компетентного корпуса госслужащих, способных справляться с современными вызовами.

Также нельзя не отметить демографические изменения, которые отражены в таблице 1 на примере государственных гражданских служащих [2].

Таблица 1 - Состав кадров государственной гражданской службы Российской Федерации старше трудоспособного возраста по полу, ветвям власти, уровням управления на конец 2022 года

		Лица в возрасте старше трудоспособного, человек	в том числе		в % от общей численности работников, замещавших государственные должности и должности гражданской службы, в органах соответствующей власти		
			мужчины	женщины	всего	в том числе	
						Мужчины	женщины
Все государственные должности и должности гражданской службы	8000050	50 597	7 891	42 706	7,6	1,2	6,4
в том числе в органах:							
законодательной власти	8000060	1 899	710	1 189	15,3	5,7	9,6
исполнительной власти	8000070	40 636	5 818	34 818	7,9	1,1	6,7
судебной власти и прокуратуры	8000080	6 338	934	5 404	5,1	0,7	4,3
других государственных органах	8000090	1 350	287	1 063	10,6	2,2	8,3

Согласно сведениям, представленным в таблице 1, количество лиц в возрасте старше трудоспособного в 2022 году составляло 7,6% от общей численности работников, замещавших государственные должности и должности гражданской службы. Ежегодное увеличение доли старшего поколения в кадровом составе госслужащих усложняет процессы адаптации и внедрения новых технологий. К таким проблемам можно отнести:

1. Низкую технологическую готовность. Старшие сотрудники могут испытывать трудности с освоением новых технологий из-за отсутствия соответствующего опыта или привычки работать в цифровой среде.

2. Сопротивление изменениям. Многие люди склонны придерживаться устоявшихся методов работы и устойчивы к переменам, что может замедлить внедрение инноваций.

3. Длительную адаптацию. Процессы обучения и адаптации могут занимать больше времени, учитывая необходимость перестроить привычные рабочие практики.

Также стоит сказать о проблемах коррупции и соблюдения этических норм, которые остаются актуальными и негативно влияют на общественное восприятие государственной службы [7]. Низкий уровень зарплат и недостаточные возможности для карьерного роста приводят к демотивации сотрудников.

3.Развитие и повышение кадрового потенциала госслужбы

По мнению автора, развитие и повышение кадрового потенциала государственных служащих имеют критическое значение для эффективного функционирования государственного аппарата и достижения устойчивого развития общества. Представим ключевые аспекты повышение кадрового потенциала государственных служащих:

1. Повышение качества госуслуг. Квалифицированные и обученные госслужащие способны предоставлять населению более качественные и эффективные услуги. Это ведет к росту доверия граждан к государственным органам и улучшает качество жизни населения.

2. Устойчивое развитие. Образованные и компетентные госслужащие лучше подготовлены к решению сложных задач, с которыми сталкивается государство. Они могут адаптироваться к изменениям в политике, экономике и социальной сфере, что способствует устойчивому развитию.

3. Инновации и эффективность. Развитие кадрового потенциала включает внедрение новых технологий и практик. Это позволяет государственным учреждениям быть более гибкими и инновационными, что важно в условиях быстрых изменений и вызовов, например, цифровизации и глобализации.

4. Социальная справедливость и равенство. Обучение и развитие кадров способствует социальному лифту и обеспечивает равные возможности для всех служащих. Это создает справедливую систему, где любые достижения зависят от профессиональных качеств и самоотдачи.

5. Укрепление институтов. Сильный кадровый потенциал способствует укреплению государственности и институтов. Квалифицированные кадры способны эффективно работать в жестких условиях, обеспечивая правопорядок и стабильность.

6. Укрепление общественного доверия. Когда госслужащие компетентны и профессиональны, это способствует повышению уровня доверия к государственным институтам. Граждане легче воспринимают инициативы и реформы, если они видят, что их реализуют опытные специалисты.

7. Поддержка стратегического планирования. Развитие кадрового потенциала позволяет строить долгосрочные стратегии в управлении. Обучение и развитие сотрудников соответствуют стратегическим целям организации, что делает управление более целенаправленным и эффективным.

Важность повышения кадрового потенциала госслужащих невозможно переоценить. Это не только гарантирует высокое качество предоставляемых услуг, но и является качественным фактором, способствующим развитию общества в целом [6]. Отзывы граждан, эффективность управления и уровень социального спокойствия во многом зависят от профессионализма и компетентности государственных служащих. Несмотря на существующие вызовы, через инвестирование в человеческий ресурс и системные реформы возможно построение современной и эффективной системы управления, способной ответить на запросы времени. Обеспечение такой трансформации требует слаженных действий со стороны государственных органов, образовательных учреждений и самого общества. Современная Россия стоит на пороге важных кадровых изменений, и успех этих инициатив будет зависеть от готовности государственной системы адаптироваться к новым реалиям и требованиям. Важной составляющей успеха является создание стратегического плана, который будет включать долгосрочные цели и учитывать специфику каждого региона.

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. Попенко Е.Ю. Кадровый потенциал государственной службы в современных условиях. Форум молодых ученых. (62) 2021. С.102-109
4. Состав работников, замещавших государственные (муниципальные) должности и государственной гражданской (муниципальной) службы, по полу, возрасту, стажу работы, образованию / [Электрон.ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL:<https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 25.07.2024 г.)
5. Центр развития конкурентной политики и государственного заказа / [Электрон.ресурс] // Президентская академия. URL:goszakazranera.ru (дата обращения 27.07.2024 г.)
6. Винокурова А. Ю. Кадровый потенциал государственной и муниципальной службы / А. Ю. Винокурова. — Текст: непосредственный // Актуальные проблемы права: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). — Москва: Буки-Веди, 2014. — С. 151-155.
7. Тонконог В.В. Основы социального обеспечения персонала в органах Федеральной таможенной службы / В.В.Тонконог, П.И.Ананченкова, Е.В.Филатова, К.В.Конфино. Москва-Берлин, 2018.

Информация об авторе

Краснов Николай Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Krasnov Nikolay Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Ломакин Александр Иванович
Московская международная академия

Оценка и повышение эффективности деятельности предприятий сферы связей и коммуникаций

Аннотация. В статье рассматривается оценка и повышение эффективности деятельности предприятий сферы связи и коммуникаций в России в современных условиях. Актуальность темы обоснована быстрыми изменениями в технологическом ландшафте и потребительских предпочтениях, что требует от компаний внедрения новых подходов к управлению и оценке эффективности. Автор проводит анализ текущего состояния рынка, рассматривает ключевые факторы, влияющие на эффективность, и предлагает методики оценки, включая примеры успешных практик из отечественного опыта. Статья также акцентирует внимание на разработке стратегий, направленных на повышение конкурентоспособности и оптимизацию бизнес-процессов. В заключении представлены рекомендации для компаний по улучшению эффективности, а также направлены перспективы для будущих исследований в этой быстро развивающейся сфере.

Ключевые слова: сфера связи и коммуникация, тенденции, ключевые показатели эффективности оценки эффективности, внешние и внутренние факторы, стратегия.

Lomakin Alexander Ivanovich
Moscow International Academy

Assessment and improvement of the efficiency of enterprises in the field of connecting and communications

Annotation. The article considers the assessment and improvement of the efficiency of enterprises in the field of communications and communications in Russia in modern conditions. The relevance of the topic is justified by the rapid changes in the technological landscape and consumer preferences, which requires companies to introduce new approaches to management and efficiency assessment. The author analyzes the current state of the market, examines the key factors affecting efficiency, and offers assessment methods, including examples of successful practices from domestic experience. The article also focuses on the development of strategies aimed at increasing competitiveness and optimizing business processes. In conclusion, recommendations for companies to improve efficiency are presented, as well as prospects for future research in this rapidly developing field.

Keywords: the sphere of communication and communication, trends, key performance indicators of efficiency assessment, external and internal factors, strategy.

Сфера связи и коммуникаций является одной из ключевых отраслей, способствующих социальному-экономическому развитию страны. В последние годы в России наблюдается стремительное развитие технологий, таких как 5G, интернет вещей (IoT) и облачные вычисления, что создает новые вызовы и возможности для предприятий данной отрасли [4]. В условиях жесткой конкуренции и постоянных изменений на рынке предприятия вынуждены пересматривать свои подходы к управлению и оценке эффективности бизнес-процессов. Проблема повышения эффективности становится особенно актуальной в свете глобальных экономических изменений, вызванных пандемией, а также неопределенностью политической обстановки.

Целью данной статьи является анализ текущего состояния предприятий в сфере связи и коммуникаций в России, а также разработка рекомендаций по повышению их эффективности. Для достижения поставленной цели необходимо решить несколько задач: провести обзор современных тенденций на рынке, определить ключевые факторы, влияющие на эффективность, исследовать существующие методики оценки и оценить успешные практики внедрения инновационных стратегий.

Ожидаемые результаты исследования предполагают формулирование обоснованных рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов на предприятиях сферы связи, что может способствовать не только повышению их эффективности, но и укреплению конкурентных позиций на российском и международном рынках. Выявленные в ходе исследования подходы и рекомендации будут полезны как для практиков, так и для ученых, интересующихся вопросами управления и оценки эффективности в условиях быстро меняющейся рыночной среды.

Текущие тенденции и состояние сферы связи и коммуникаций в России

Сфера связи и коммуникаций в России представляет собой многогранный рынок, включающий различные сегменты, такие как мобильная связь, фиксированная связь, интернет-услуги и телевидение. Ключевыми игроками на российском рынке являются как государственные, так и частные компании, среди которых выделяются такие крупные операторы, как МТС, «ВымпелКом», «Теле2» и Ростелеком. По данным на 2023 год, охват абонентов мобильной связи в России достиг 250 миллионов, что свидетельствует о высокой степени проникновения услуг [9].

Сегмент фиксированной связи, хотя и сталкивается с определенными трудностями в условиях быстрого роста мобильных технологий, сохраняет свою важность благодаря государственным программам по обеспечению доступности связи в отдаленных регионах. В то же время, секторы интернет-услуг и интерактивного телевидения показывают устойчивый рост, особенно на фоне перехода пользователей на цифровые платформы. Популярность ОТТ-сервисов предопределяет изменение моделей потребления медиаконтента и создает новые вызовы для традиционных операторов [4].

Анализируя экономические и социальные факторы можно отметить, что нестабильность и инфляция, оказывают значительное влияние на сферу связи и коммуникаций. Повышение цен на оборудование и услуги, а также изменения в спросе на связи с учетом уровня доходов населения, становятся важными аспектами стратегии управления. Кроме того, социальные факторы, такие как старение населения и изменение образа жизни, оказывают влияние на предпочтения пользователей и их потребности в коммуникационных услугах [3].

В последние годы наблюдается увеличение спроса на высокоскоростной интернет, что связано с ростом удаленной работы и онлайн-образования. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций России активно поддерживает инициативы по расширению доступа к интернету, особенно в сельских и удаленных районах. Это открывает новые возможности для операторов связи, предлагая расширение своих услуг и улучшение инфраструктуры.

Современные технологии, такие как 5G и интернет вещей (IoT), радикально трансформируют сферу связи и предоставляемые услуги. Внедрение 5G в России, ожидаемое в 2024 году, обещает значительно увеличить скорость передачи данных и снизить задержку, что, в свою очередь, позволит развивать новые сервисы и улучшать качество обслуживания клиентов. Операторы связи готовятся к запуску новых приложений, включая расширенную реальность (AR), виртуальную реальность (VR) и различные IoT-решения [8].

Интернет вещей открывает новые горизонты для бизнеса, позволяя интегрировать физические устройства в сети и обеспечивать их онлайн-управление. Это значительно повышает эффективность операций и создает возможности для автоматизации процессов,

что особенно актуально в контексте повышенных требований к производительности и качеству обслуживания.

Методы оценки эффективности деятельности предприятия

Оценка и повышение эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций

Эффективность деятельности предприятий является важным аспектом, определяющим их конкурентоспособность и устойчивость в условиях динамично меняющейся рыночной среды. Оценка эффективности позволяет не только выявить сильные и слабые стороны бизнеса, но и разработать стратегии для его дальнейшего развития.

Ключевые показатели эффективности (KPI) представляют собой количественные и качественные метрики, которые помогают определить, насколько успешно предприятие достигает поставленных целей. KPIs могут включать в себя финансовые показатели, такие как рентабельность, чистая прибыль и выручка, а также нефинансовые метрики, например, удовлетворенность клиентов или эффективность рабочего процесса. Для определения KPI важно учитывать специфику деятельности и стратегические цели компании.

SWOT-анализ (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) является одним из наиболее известных инструментов стратегического планирования и оценки эффективности. Он помогает проанализировать внутренние сильные и слабые стороны предприятия, а также внешние возможности и угрозы. Этот метод позволяет предприятиям оценить свои конкурентные преимущества и соответствующим образом скорректировать свои стратегии и тактики. Проведение SWOT-анализа позволяет не только обнаружить проблемные зоны, но и выявить новые возможности для роста.

Существуют и другие методики оценки эффективности, такие как BSC (Balanced Scorecard) — сбалансированная система показателей, позволяющая интегрировать финансовые и нефинансовые аспекты в единую систему. Метод гамма-коэффициента и анализ затрат также широко используются, позволяя более детально учитывать различные факторы, влияющие на эффективность.

В России многие компании используют разнообразные инструменты для оценки своей эффективности. Например, таких, как метод ABC (Activity-Based Costing), позволяющий анализировать затраты по видам деятельности и выявлять наиболее затратные процессы [1].

На международной арене существуют разнообразные практики оценки эффективности, которые могут отличаться от российских подходов. Например, в странах Западной Европы и Северной Америки акцент часто делается на интеграцию методов, таких как Lean Management и Six Sigma, которые направлены на минимизацию потерь и повышение качества [3].

Методы оценки эффективности в таких странах, как Япония, ориентированы на непрерывное улучшение (Kaizen) всех процессов на предприятии. Успех таких методов заключается в вовлечении всего персонала в процессы оптимизации и оценку.

Кроме того, западные компании чаще используют финансовые модели, такие как DCF (Discounted Cash Flow), для оценки инвестиционной привлекательности и стоимости бизнеса, что может быть менее распространено в практике российских компаний.

Эффективная оценка деятельности предприятий является ключевым направлением для обеспечения их конкурентоспособности и устойчивости на рынке. Методы оценки, такие как KPI и SWOT-анализ, предоставляют ценные инструменты для анализа как внутренних, так и внешних факторов. Практика отечественных компаний демонстрирует адаптацию различных методик, в то время как международные подходы предлагают более широкие возможности для интеграции стратегий управления и оптимизации процессов.

Для повышения эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций будет важно учитывать лучшие международные практики, адаптируя их к специфике российского рынка и особенностям его функционирования. Внедрение

современных методов оценки позволит отечественным предприятиям достигать своих целей более эффективно и результативно.

Сфера связи занимает важное место в современной экономике, обеспечивая коммуникацию и доступ к информации для бизнеса и населения. Эффективность деятельности предприятий в данной области зависит от множества факторов, которые можно условно разделить на внутренние и внешние. В данной статье рассматриваются ключевые внутренние факторы, такие как организация процессов, кадровая политика и инновации, а также внешние факторы, включая регуляторную среду, конкурентную борьбу и потребительские тренды.

1. Внутренние факторы

Эффективность работы предприятий в сфере связи во многом зависит от грамотной организации внутренних процессов. Это включает в себя логистику, управление проектами, оптимизацию технологических процессов, а также взаимодействие между различными подразделениями и сервисами. Применение методик бережливого производства и автоматизация процессов позволяет сократить время и ресурсы, необходимые для предоставления услуг. Внедрение эффективной системы управления проектами способствует сокращению издержек и повышению качества предоставляемых услуг, что, в свою очередь, отражается на удовлетворенности клиентов.

Кадровая политика является одним из ключевых аспектов, влияющих на эффективность предприятий связи. На успех компании существенно влияет уровень квалификации сотрудников, их мотивация и вовлеченность в рабочие процессы. Эффективные программы обучения и развития, внедрение систем поощрений и грамотная оценка производительности труда могут способствовать повышению уровня удовлетворенности сотрудников и, как следствие, их производительности. В современных условиях особенное внимание стоит уделять не только техническим навыкам, но и soft skills, таким как коммуникации и работа в команде.

Инновации играют решающую роль в эволюции сектора связи, так как скорость и качество предоставляемых услуг постоянно повышаются благодаря новым технологиям. Внедрение современных технологий, таких как 5G, IoT и облачные решения, позволяет не только улучшить качество связи, но и создавать новые продукты и услуги, отвечающие потребностям клиентов. Компании, активно инвестирующие в исследования и разработки, имеют больше шансов занять лидерские позиции на рынке. Кроме того, поддержание культуры постоянного обучения и экспериментирования внутри компаний ведет к быстрому внедрению инноваций и адаптации к меняющимся условиям.

2. Внешние факторы.

Регуляторная среда значительно влияет на деятельность предприятий связи. Политика государства в этой области, включая лицензирование, налоговую политику и стандарты качества, оказывает непосредственно влияние на конкурентоспособность и прибыльность компаний. Непредсказуемость изменений в законодательстве и необходимость соблюдения множества норм могут создать дополнительные затраты для бизнеса и снизить его привлекательность для инвестиций. Поэтому важно, чтобы предприятия взаимодействовали с регулирующими органами и активно участвовали в формировании конкурентной среды.

Конкуренция на рынке связи интенсивна и требует от компаний постоянного совершенствования своих предложений и обслуживания. Конкуренты могут предложить более выгодные условия обслуживания или инновационные услуги, что вынуждает компании адаптироваться и искать новые способы привлечения клиентов. Эффективные конкурентные стратегии, такие как дифференциация и фокусировка на уникальных потребностях целевых сегментов рынка, позволяют установить лояльность клиентов и улучшить финансовые показатели.

Потребительские тренды оказывают значительное влияние на стратегию предприятий в сфере связи. С увеличением использования мобильных устройств и

появлением новых форматов контента, таких как стриминг и виртуальная реальность, компании должны быть готовы адаптировать свои предложения в соответствии с предпочтениями клиентов. Исследование потребительского поведения, выявление и анализ трендов помогают предприятиям своевременно реагировать на изменения, разрабатывать новые продукты и повышать качество обслуживания [2].

Подводя итог можем резюмировать, что эффективность деятельности предприятий в сфере связи зависит от комплекса внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы, включая организацию процессов, кадровую политику и инновации, определяют уровень производительности и корпоративной культуры, в то время как внешние факторы, такие как регуляторная среда, конкурентная борьба и потребительские тренды, формируют рамки, в которых компании действуют. Для повышения своей эффективности предприятиям сферы связи и коммуникаций важно внимательно следить за всеми этими факторами, адаптироваться к изменениям и инвестировать в развитие своих ресурсов. Комплексный подход к управлению этими факторами позволит компаниям не только закрепить свои позиции на рынке, но и добиться устойчивого роста в условиях высокой конкуренции.

Стратегии повышения эффективности на предприятиях сферы связи и коммуникаций

Эффективность работы предприятий сферы связи и коммуникаций является ключевым фактором их конкурентоспособности. Основными стратегиями повышения эффективности являются внедрение инновационных технологий и автоматизация процессов, оптимизация затрат и повышение прибыльности, а также разработка программ повышения квалификации и мотивации персонала. Рассмотрим каждую из них.

1. Внедрение инновационных технологий и автоматизация процессов

Современный рынок связи и коммуникаций подвергается постоянным изменениям, вызванным быстрым развитием технологий и изменениями потребительских предпочтений. Внедрение инновационных технологий, таких как 5G, IoT, облачные вычисления и большие данные, становится необходимостью для обеспечения конкурентоспособности [11].

Автоматизация процессов позволяет сократить время выполнения задач, уменьшить количество ошибок и повысить качество обслуживания клиентов. Например, использование чат-ботов для обслуживания клиентов снижает нагрузку на операторов и улучшает скорость реакции на запросы пользователей. Внедрение систем управления ресурсами (ERP) позволяет оптимизировать внутренние процессы и сократить издержки.

2. Оптимизация затрат и повышение прибыльности

В условиях жесткой конкуренции предприятиям сферы связи и коммуникаций необходимо внимательно управлять затратами. Оптимизация расходов может осуществляться через несколько подходов:

- анализ расходов: регулярный аудит позволяет выявить неэффективные затраты и осуществить их оптимизацию. Компании могут использовать специальные инструменты для анализа финансовых потоков.

- сокращение операционных затрат: повышение эффективности работы может быть достигнуто за счет оптимизации рабочего процесса и внедрения Lean-методов управления. Это включает в себя сокращение запасов, уменьшение времени на выполнение процессов и улучшение логистики.

- повышение ценности предлагаемых услуг: разработка новых тарифных планов и сервисов, отвечающих потребностям клиентов, может способствовать повышению средней стоимости чека и, как следствие, увеличению прибыльности.

3. Разработка программ повышения квалификации и мотивации персонала.

Человеческий ресурс является одним из главных факторов успеха любой компании. В сфере связи и коммуникаций, где технологии и методы работы постоянно обновляются, важно обеспечить сотрудников необходимыми знаниями и навыками.

Разработка программ повышения квалификации включает в себя:

- обучение новым технологиям: регулярные тренинги и курсы повышения квалификации помогают сотрудникам оставаться в курсе последних тенденций и активно использовать их в работе.

- мотивационные программы: эффективная система мотивации, включая премиальные, бонусные программы и карьерный рост, способствует повышению производительности труда и снижению текучести кадров.

- создание корпоративной культуры: фостеринг культуры инноваций и постоянного обучения создает среду, в которой сотрудники мотивированы и вовлечены в процесс развития компании [7,8].

Внедрение инновационных технологий, оптимизация затрат и акцент на развитии человеческого капитала являются ключевыми стратегиями для повышения эффективности предприятий сферы связи и коммуникаций. Компании, продолжающие адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и инвестировать в свое будущее, будут иметь шансы на успешное выживание и рост в условиях возрастающей конкуренции.

Кейс-исследования успешных практик предприятий сферы связи и коммуникаций

Сфера связи и коммуникаций претерпела значительные изменения за последние годы. Развитие технологий, внедрение новых бизнес-моделей и изменение потребительских предпочтений требуют от компаний не только адаптации, но и активного внедрения инновационных подходов. Анализируя примеры компаний, достигших высокой эффективности, а также извлекаются уроки, которые могут быть полезны другим участникам рынка.

Компания «МТС» в 2024 году продолжила активное внедрение технологий искусственного интеллекта (AI) в свои бизнес-процессы. Используя AI, компания улучшила качество обслуживания клиентов, внедрив интеллектуальную систему обработки обращений и чат-ботов для поддержки пользователей. Это позволило МТС сократить время реакции на запросы и повысить удовлетворенность клиентов [10].

Таким образом, инвестиции в AI и автоматизацию обслуживания клиентов могут значительно повысить качество услуг и увеличить клиентскую лояльность. Четкое понимание потребностей клиентов и их потребление может привести к разработке эффективных решений, способствующих сокращению затрат.

Компания «Ростелеком» в 2024 году полностью перешел на омниканальный подход к взаимодействию с клиентами. Компания усовершенствовала свои каналы связи, объединив онлайн и офлайн сервисы, что позволило улучшить пользовательский опыт. Внедрение единой платформы для обработки запросов и обращений клиентов стало одним из главных факторов их успеха. То есть, омниканальный подход позволяет обеспечить бесшовное взаимодействие с клиентами и повышает уровень удовлетворенности. Важно создать единую экосистему, которая бы учитывала все точки соприкосновения с клиентом.

Компания «Билайн» представила уникальные тарифные планы, основанные на гибких моделях потребления, что позволило значительно увеличить клиентскую базу. Важно отметить, что новые тарифы были разработаны на основе анализа больших данных, что дало возможность предугадывать потребности пользователей и адаптироваться к ним [5].

Следуя стратегии использования больших данных для анализа поведения клиентов, можно создать более востребованные и эффективные предложения для своих клиентов, а адаптивность и гибкость в разработке тарифов повышают конкурентоспособность на рынке.

Успешные практики, демонстрируемые российскими компаниями в сфере связи и коммуникаций, показывают, что внедрение инновационных технологий, создание омниканальных сервисов и внимание к потребностям клиентов являются ключевыми факторами их успеха. Компании, следуя принятым стратегиям, могут значительно повысить свою эффективность и конкурентоспособность.

В заключение данной статьи можно выделить несколько ключевых моментов, подчеркивающих важность оценки и повышения эффективности деятельности на предприятиях сферы связи и коммуникаций.

Во-первых, проведенный анализ текущих тенденций и состояния сферы связи в России позволяет сделать вывод, что несмотря на существующие вызовы, данный сектор продолжает развиваться, адаптируясь к изменяющимся условиям рынка и требованиям потребителей. Эффективность работы предприятий в этой области становится критически важной для поддержания конкурентоспособности.

Во-вторых, обсуждаемые методы оценки эффективности, такие как финансовые показатели, удовлетворенность клиентов и инновационные подходы, предоставляют предприятиям инструменты для объективного анализа своей деятельности. Это, в свою очередь, позволяет не только выявлять слабые места, но и определять потенциал для роста.

В-третьих, стратегиям повышения эффективности, включая внедрение новых технологий, оптимизацию бизнес-процессов и акцент на обучении кадров, следует уделять особое внимание. Кейс-исследования успешных практик показывают, что системный подход к внедрению этих стратегий способен привести к значительному увеличению производительности и улучшению качества услуг.

Рекомендуется предприятиям сферы связи и коммуникаций активно использовать имеющиеся наработки и исследовать новые возможности для повышения своей эффективности. Важно развивать партнерства, внедрять инновации и прислушиваться к обратной связи от клиентов, что станет залогом их успешного функционирования в динамично меняющемся рынке.

Направления для будущих исследований могут включать углубленный анализ влияния цифровых технологий на эффективность предприятий, а также изучение экономических и социальных факторов, которые могут оказывать влияние на развитие сектора связи в России и за ее пределами. Это открывает возможности для дальнейших исследований, способствующих улучшению стратегий управления и повышению общей эффективности предприятий в условиях современного рынка.

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. Баранова Ю. С. Разработка методики оценки управления эффективностью в сфере связи // Научные достижения в сфере информации. 2022. Т. 11. № 5. С. 55–65.
3. Иванова М. А., & Петров, С. Н. Повышение эффективности работы предприятий сферы связи: современные методы и подходы // Вестник связи. 2022. Т. 12. № 3. С. 45–56.
4. Кузнецова Е. Р. Основные факторы, влияющие на эффективность деятельности телекоммуникационных компаний // Исследования в области связи. 2021. Т. 7. № 4. С. 30–40.
5. Ларин И. А. Эффективность бизнеса на рынке телекоммуникационных услуг: анализ и перспективы // Современная экономика. 2023. Т. 3. № 6. С. 88–102.
6. Левченко Д. О. Влияние цифровизации на эффективность работы компаний в сфере коммуникаций // Экономика и управление. 2022. Т. 15. № 2. С. 100–115.
7. Национальная ассоциация операторов связи: отчеты и исследования по эффективности работы предприятий [Электронный ресурс]. URL:<https://www.nashasvyaz.ru/reports> (дата обращения 01.08.2024).
8. Сергеев, А. А., Левина, Т. И. Стратегии конкурентоспособности в сфере коммуникаций: примеры и best practices // Российский журнал управления. 2023. Т. 5. № 1. С. 22–33.
9. Тихомирова, В. Ю., Громова, Н. В. Оценка эффективности цифровых решений в телекоммуникациях // Журнал цифровой экономики. 2024. Т. 9. № 2. С. 74–89.

10. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт.
URL:<http://www.gks.ru> (дата обращения 11.08.2024).
11. Федосеева, В. И., Мелехина, Е. К. Инновационные технологии в повышении эффективности телекоммуникационных услуг // Вестник инновационных технологий. 2023. Т. 8. № 4. С. 50–60.
12. Дикаева Л.Х., Кахаров А.С., Эльгайтарова Н.Т. Понятие, сущность и роль коммуникационных процессов в компаниях//Journal of Monetary Economics and Management.- 2023.- №3. - С.145-150

Информация об авторе

Ломакин Александр Иванович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Lomakin Alexander Ivanovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Инструменты государственного регулирования отраслевых рынков: теоретический аспект

Аннотация. Статья посвящена анализу инструментов государственного регулирования отраслевых российских рынков, которые играют важную роль в поддержке экономики и минимизации последствий кризисных ситуаций. Рассмотрены экономические, регуляторные и социальные инструменты, такие как субсидии, гранты, льготные кредиты, налоговые льготы, инвестиционная политика, стандартизация, антимонопольное регулирование и программы социальной поддержки. Особое внимание уделено механизмам финансовой поддержки предприятий, стимулирующих инновации и инвестиции, а также регуляторным мерам, направленным на обеспечение конкурентной среды и качества продукции. Обозначены социальные меры, включая программы поддержки занятости и социальные пособия, которые способствуют стабилизации рынка труда и внутреннего спроса. Подчёркнута важность комплексного подхода к реализации данных инструментов и необходимости их адаптации к изменяющимся условиям.

Ключевые слова: государственное регулирование, отраслевые рынки, субсидии, налоговые льготы, антимонопольное регулирование, инвестиционная политика, стандартизация, социальная поддержка.

Al Amin Md
Moscow International Academy

Instruments of state regulation of industry markets: the theoretical aspect

Annotation. The article analyzes the instruments of state regulation of Russian industrial markets, which play an important role in supporting the economy and minimizing the consequences of crisis situations. Economic, regulatory and social instruments such as subsidies, grants, soft loans, tax incentives, investment policy, standardization, antimonopoly regulation and social support programs are considered. Special attention is paid to financial support mechanisms for enterprises that stimulate innovation and investment, as well as regulatory measures aimed at ensuring a competitive environment and product quality. Social measures are outlined, including employment support programs and social benefits, which contribute to the stabilization of the labor market and domestic demand. The importance of an integrated approach to the implementation of these tools and the need to adapt them to changing conditions is emphasized.

Keywords: government regulation, industry markets, subsidies, tax incentives, antimonopoly regulation, investment policy, standardization, social support.

Государственное регулирование отраслевых российских рынков осуществляется с использованием множества инструментов, которые могут быть сгруппированы в несколько категорий. Каждый из этих инструментов направлен на поддержку и развитие специфических отраслей, а также на минимизацию негативных последствий кризисных ситуаций [1]. Данные инструменты условно можно разделить на три основных направления: экономические, регуляторные и социальные.

К экономическим инструментам относятся: финансовая поддержка, налоговые льготы и инвестиционная политика.

Государство может оказывать финансовую помощь через субсидии, гранты и льготные кредиты. Это позволяет предприятиям сократить свои затраты, сохранить рабочие места и избежать банкротства [2].

Субсидии представляют собой финансовую помощь, которая предоставляется государством на безвозмездной основе. Они могут быть направлены на разные нужды, такие как:

- покрытие затрат на производственные процессы (это может включать в себя закупку оборудования, сырья и материалов);
- поддержка инновационных проектов (финансирование исследований и разработок в новых областях);
- стимулирование экспорта (субсидии на экспортные операции для стимулирования выхода на международные рынки).

Субсидии помогают предприятиям сократить свои затраты, что позволяет им оставаться конкурентоспособными, а также сохранять рабочие места.

Гранты, как правило, предоставляются на определенные проекты или программы и также не требуют возврата:

- поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) (гранты могут быть направлены на начало или развитие бизнеса, что особенно важно для стартапов);
- развитие социальной инфраструктуры (гранты могут быть использованы для создания новых рабочих мест или улучшения условий труда);
- экологические инициативы (финансирование проектов, направленных на охрану окружающей среды и устойчивое развитие).

Гранты способствуют не только развитию бизнеса, но также решению социальных и экологических задач.

Льготные кредиты – это кредиты, предложение которых подразумевает более низкие процентные ставки или более гибкие условия по сравнению с обычными рыночными предложениями [3]. Такие кредиты могут быть полезны для:

- финансирования инвестиционных проектов (приобретение необходимого оборудования или расширение производственных мощностей);
- поддержки ликвидности (возможность получить доступ к финансированию в трудные времена для покрытия оборотных затрат);
- долгосрочных инвестиций (льготные ставки позволяют планировать более долгосрочные инвестиции при снижении финансовой нагрузки).

Использование этих инструментов государственной поддержки позволяет сохранить рабочие места, снизить уровень банкротств и развить регионы. Таким образом, финансовая помощь государства через субсидии, гранты и льготные кредиты является важным инструментом для поддержания стабильности и устойчивости экономики, а также способствует развитию бизнеса и созданию новых рабочих мест [4].

Налоговые льготы также представляют собой значимый инструмент поддержки бизнеса, который позволяет уменьшить налоговую нагрузку на предприятия, находящиеся в сложной финансовой ситуации или представляющие стратегическую важность для экономики. Снижение налоговой нагрузки может осуществляться различными способами, направленными на поддержку определённых секторов экономики или отдельных предприятий. Ниже представлены ключевые механизмы:

- отсрочка по уплате налогов (такой подход помогает улучшить денежный поток и позволяет компаниям сосредоточиться на восстановлении бизнеса);
- снижение ставок налогов (уменьшение конкретных налоговых ставок (например, налога на прибыль, налога на имущество) для определённых отраслей, таких как сельское хозяйство, ИТ или производство, может привлечь инвестиции и стимулировать развитие);

– отмена некоторых видов налогов (временная отмена или снижение налогов на добавленную стоимость (НДС) или акцизов для определённых товарных групп или услуг может способствовать снижению цен для потребителей и повышению спроса).

Налоговые кредиты позволяют предприятиям уменьшать свои налоговые обязательства на определённую сумму, что также снижает общую налоговую нагрузку. Обычные виды налоговых кредитов включают: кредиты на инвестиции, кредиты на исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Особое внимание уделяется поддержке МСБ, в частности: кассовые отсрочки (упрощенные схемы оплаты налогов для небольших компаний) и специальные налоговые режимы (упрощённая система налогообложения (УСН)).

Кроме того, налоговые льготы могут быть направлены на стимулирование создания новых рабочих мест. Компании могут получать налоговые вычеты за создание новых рабочих мест или за трудоустройство определённых категорий граждан (например, инвалидов или безработных).

Налоговые льготы являются мощным инструментом государственной политики, направленным на поддержку бизнеса и экономики в целом. Они помогают предприятиям справляться с финансовыми трудностями, стимулируют инвестиции и, способствуют созданию рабочих мест и развитию предпринимательства.

Не менее важны инструменты инвестиционной политики. Инвестиционная политика — это набор мер и стратегий, направленных на привлечение капиталовложений в экономику страны или регион, особенно в ключевые отрасли [5].

Правительство может создавать специальные программы финансирования для поддержки определенных секторов экономики. Это может включать: гранты и субсидии (предоставление финансовой помощи предприятиям, которые работают в приоритетных отраслях, таких как высокие технологии, зеленая энергетика или сельское хозяйство), государственные займы (предоставление льготных кредитов для инвестиционных проектов, что позволяет снизить стоимость привлечения капитала для компаний, особенно малых и средних).

Также государством могут быть учреждены инвестиционные фонды для привлечения как частных, так и институциональных инвестиций. Это может быть достигнуто через: венчурные капитальные фонды (эти фонды могут поддерживать стартапы и инновационные компании на ранних этапах их развития), инфраструктурные фонды (инвестирование в инфраструктурные проекты, такие как дороги, мосты и энергосистемы).

Государственные гарантии могут служить не менее важным стимулом для частных инвесторов, снижая уровень риска. К ним можно отнести: гарантии возврата инвестиций (правительство может предоставить гарантии на возврат инвестиций в случае неудачи проекта), финансовые инструменты защиты (страхование инвестиционных рисков или выпуск облигаций).

Таким образом, инвестиционная политика, направленная на стимулирование капиталовложений, является ключевым инструментом для достижения экономического роста и повышения конкурентоспособности. Правительство, используя различные механизмы, такие как финансирование, инвестиционные фонды и гарантии для частных инвесторов, может эффективно поддерживать приоритетные отрасли и способствовать внедрению современных технологий [6].

Следующая группа инструментов государственного регулирования рынка относится к регуляторным. Так, государство устанавливает требования к лицензированию и сертификации для обеспечения качества продукции и услуг. Это помогает защитить потребителей и улучшить конкурентоспособность отрасли.

Антимонопольное регулирование представляет собой систему мер, направленных на предотвращение или ограничение монопольного поведения компаний и защиту конкурентной среды на рынке. Это важный инструмент государственной политики, который

обеспечивает равные условия для участников рынка, предотвращает злоупотребление рыночной властью и создает условия для инноваций и повышения качества товаров и услуг.

Основные инструменты антимонопольного регулирования:

1. Законы о защите конкуренции. Антимонопольное законодательство направлено на распознавание и предотвращение антиконкурентного поведения. Например, законы могут запрещать сговоры между компаниями, которые ведут к установлению монопольных цен.

2. Контроль за слияниями и поглощениями. Государственные органы следят за слияниями и приобретениями компаний, анализируя их влияние на конкуренцию на рынке. Если такое объединение может привести к значительному уменьшению конкуренции, оно может быть заблокировано или подвергнуто строгим условиям.

3. Разделение компаний. В случае, если компания достигла монопольного положения и злоупотребляет своей властью, государство может принять меры по ее отделению или разделению на несколько отдельных независимых организаций. Это может происходить, например, в тех случаях, когда компания контролирует значительную долю рынка и нарушения влияния на конкуренцию.

4. Рынковая разведка и мониторинг. Государственные антимонопольные органы проводят регулярные исследования и мониторинг рынка для выявления признаков конкуренции, а также для оценки влияния деятельности крупных игроков на рыночную среду.

Антимонопольное регулирование помогает предотвратить злоупотребления со стороны крупных компаний и защищает интересы потребителей. Эффективное антимонопольное законодательство и надзор со стороны государства способствуют более справедливым условиям на рынке и разработке инновационных продуктов, что приносит пользу всему обществу [7].

Стандартизация, как инструмент регуляторных мер направлена на разработку и внедрение стандартов, которые определяют требования к продуктам, процессам и услугам. Стандарты могут быть установлены государственными органами, профессиональными ассоциациями или другими организациями и направлены на обеспечение качества, безопасности и совместимости товаров на рынке. Данный процесс играет ключевую роль в экономике, поскольку он помогает создать единую основу для производства и торговли.

Государственные органы играют ключевую роль в процессе стандартизации. Они могут: разрабатывать и внедрять национальные стандарты, обеспечивать контроль и надзор, предоставлять информацию потребителям и стимулировать сотрудничество между различными участниками процесса, включая промышленность, научные учреждения и потребительские организации.

Стандартизация — это важный аспект экономического регулирования, который помогает обеспечить высокое качество и безопасность продукции, облегчает торговлю и способствует инновациям.

Социальные инструменты государственного регулирования рынков включают в себя программы поддержки занятости и социальные пособия. Так, например, в условиях экономического кризиса, когда уровень безработицы может значительно возрасти, правительство принимает меры для поддержки занятости населения. Такие программы направлены на обучение, переподготовку работников и создание временных рабочих мест, что способствует смягчению последствий кризиса и поддержанию экономической стабильности.

Создание временных рабочих мест — еще один ключевой аспект программ поддержки занятости. Это может включать: государственные проекты, работа в некоммерческих организациях, гибкие графики работы.

Для повышения эффективности программ поддержки занятости также необходимо создание финансовых механизмов, которые могут включать: субсидии для работодателей, пособия по безработице и другое.

Таким образом, программы поддержки занятости в условиях кризиса играют критическую роль в минимизации уровня безработицы и сохранении квалифицированных кадров. Эффективная реализация таких программ не только помогает отдельным работникам, но и способствует восстановлению экономики в целом, предоставляя необходимые условия для трудовой активности и повышения квалификации.

В условиях экономических трудностей и кризисов, государство часто принимают меры по внедрению дополнительных социальных пособий для населения. Эти пособия не только помогают на уровне индивидуального благосостояния, но и способствуют стимулированию внутреннего рынка и экономическому восстановлению. Социальные пособия можно классифицировать на несколько категорий: денежные (пособия по безработице, пособия для семей с детьми, пособия по инвалидности). Социальные услуги, это не денежные пособия, а услуги, которые предоставляются населению, такие как: медицинская помощь, образование и профессиональная подготовка, субсидии на жильё и коммунальные услуги. Данные пособия помогают снизить финансовую нагрузку на семьи и лиц с низкими доходами, гарантируя доступ к жилью и минимизируя расходы на коммунальные услуги.

Таким образом, инструменты государственного управления отраслевыми рынками играют существенную роль в поддержке экономики, особенно при смягчении последствий кризисных ситуаций. Эффективное их применение требует комплексного подхода, учета специфики каждой отрасли и активного взаимодействия с бизнесом и обществом. Важно, чтобы государственная политика была гибкой и адаптировалась к изменяющимся условиям внутреннего и внешнего окружения.

Список источников

1. Соломко М. Н. Развитие теории и методологии бюджетного регулирования / М. Н. Соломко // Власть и управление на Востоке России. – 2020. – № 1(90). – С. 6-15.
2. Болохонов М. А. Отдельные теоретические аспекты регулирования агропродовольственных рынков / М. А. Болохонов // Научное обозрение: теория и практика. – 2017. – № 1. – С. 26-33.
3. Апраксимова О. А. Государственное регулирование отраслевых рынков: цели, границы, инструменты макростабилизации// Дисс. ... к.э.н. – Ростов-на-Дону, 2007.
4. Воскович Н. А. Экономика платных услуг: Учебник и практикум / Н. А. Воскович. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 1 с. – (Высшее образование).
5. Бутенко Н. В. Антимонопольная политика в сфере регулирования партнерских отношений / Н. В. Бутенко // Проблемы экономики (Харьков). – 2015. – № 2. – С. 26-32.
6. Карпушкина А. В. Институциональное регулирование кадровой уязвимости региона / А. В. Карпушкина, Е. Б. Голованов, Е. В. Борцова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2024. – Т. 18, № 2. – С. 127-135.
7. Оборин М. С. Направления повышения эффективности мер антикризисной поддержки сельскохозяйственной отрасли России / М. С. Оборин // Вестник НГИЭИ. – 2024. – № 1(152). – С. 114-123.

Информация об авторе

Ал АминMd, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Al Amin Md, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Гусев Кирилл Андреевич

Московская международная академия

Элементы национальной безопасности: от экономической устойчивости к социальной гармонии

Аннотация. Национальная безопасность представляет собой многогранное понятие, включающее военные, экономические, социальные и экологические аспекты, обеспечивающие устойчивое развитие государства и благосостояние граждан. В статье рассматривается современное понимание национальной безопасности, акцентируется внимание на важности экономической стабильности, социальной гармонии и экологической устойчивости. Особое место уделено анализу национальных интересов и стратегических приоритетов России, отражённых в действующей Стратегии национальной безопасности. Комплексный подход, сочетающий сбережение человеческого потенциала, защиту конституционного строя, информационного пространства и культурных ценностей, а также устойчивое экономическое развитие, позволяет укреплять внутреннюю стабильность и международные позиции страны. Сделан вывод о том, что представленные национальные интересы и стратегические приоритеты России отражают комплексный подход к обеспечению устойчивого развития и безопасности в условиях современных вызовов. Эти направления деятельности требуют согласованных усилий всех секторов общества и активного взаимодействия между государственными учреждениями и гражданским обществом. Реализация этих приоритетов позволит не только сохранить стабильность в стране, но и укрепить её международные позиции.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая устойчивость, социальная гармония, экология, стратегические приоритеты, информационное пространство, культурные ценности, устойчивое развитие.

Gusev Kirill Andreevich

Moscow International Academy

Elements of national security: from economic sustainability to social harmony

Annotation. National security is a multifaceted concept that includes military, economic, social and environmental aspects that ensure the sustainable development of the State and the well-being of citizens. The article examines the modern understanding of national security, focuses on the importance of economic stability, social harmony and environmental sustainability. Special attention is paid to the analysis of Russia's national interests and strategic priorities, reflected in the current National Security Strategy. An integrated approach combining conservation of human potential, protection of the constitutional order, information space and cultural values, as well as sustainable economic development, helps strengthen the country's internal stability and international positions. It is concluded that the presented national interests and strategic priorities of Russia reflect an integrated approach to ensuring sustainable development and security in the face of modern challenges. These areas of activity require concerted efforts from all sectors of society and active interaction between government agencies and civil society. The implementation of these priorities will not only preserve stability in the country, but also strengthen its international position.

Keywords: national security, economic sustainability, social harmony, ecology, strategic priorities, information space, cultural values, sustainable development.

Национальная безопасность представляет собой многогранное и комплексное понятие, которое охватывает широкий спектр аспектов, обеспечивающих защиту и устойчивое развитие государства. Это не просто идея о военной защите от внешних угроз и агрессий; она включает в себя множество других факторов, которые в совокупности создают прочный фундамент для существования и процветания общества. В условиях, когда мир становится все более взаимосвязанным, вопросы безопасности приобретают новые формы и значение [1].

Первоначально национальная безопасность ассоциировалась, прежде всего, с защитой территории и населения от внешних угроз, включая военные конфликты и террористическую деятельность. Однако, с течением времени стало очевидным, что эта концепция требует более широкого восприятия, учитывавшего такие важные элементы, как экономическая стабильность, социальная гармония и общее благосостояние граждан [2].

Экономическая безопасность, например, играет ключевую роль в поддержании общего уровня жизни и устойчивости общества. В условиях глобализации мировые экономики становятся более взаимозависимыми, поэтому экономические кризисы могут быстро распространяться за пределы национальных границ, нанося серьезный ущерб всем участникам экономической деятельности. Поэтому государства должны не только защищать свои экономические интересы, но и разрабатывать стратегии, направленные на минимизацию потенциальных рисков и угроз.

Экономическая устойчивость имеет сильное влияние на различные элементы национальной безопасности, такие как: социальная стабильность, политическая безопасность, военная безопасность и международные отношения [2].

Сильная и стабильная экономика позволяет государству обеспечивать высокий уровень жизненного стандарта для своих граждан, что, в свою очередь, способствует социальной гармонии. Когда жители страны имеют доступ к рабочим местам, качественному образованию и медицинскому обслуживанию, они, как правило, более удовлетворены своей жизнью и менее склонны к протестам и социальным волнениям. Напротив, экономические кризисы, такие как высокая безработица или инфляция, могут привести к общественным недовольствам, что, как следствие, подрывает внутреннюю стабильность и может вызвать ненадежные обстоятельства.

Экономическая стабильность укрепляет политические институты страны. Когда у правительства достаточно ресурсов для выполнения своих функций, таких как обеспечение общественного порядка, защита прав человека и поддержание социальной инфраструктуры, это способствует повышению доверия граждан к власти [3]. Стабильная экономика снижает риск коррупции и злоупотребления властью, так как меньшее количество ресурсов заставляет чиновников больше заботиться о благе общества. В противном случае экономические кризисы могут привести к политической нестабильности, нарастанию коррупции и даже к режимам, угрожающим внутренней безопасности.

Военная безопасность непосредственно зависит от экономической устойчивости, поскольку финансирование армии и оборонных структур требует значительных ресурсов. Страна с сильной экономикой может позволить себе инвестировать в современные технологии, обучение военнослужащих и другие аспекты, необходимые для поддержания обороноспособности. Наоборот, экономические трудности могут снизить бюджетные ассигнования на оборону, что в свою очередь делает страну более уязвимой для внешних угроз. Это создает опасный парадокс: слабая экономика может вынудить страну сокращать военные расходы, увеличивая риск военных конфликтов.

Страны, обладающие устойчивыми экономиками, имеют больше возможностей для ведения активной внешней политики и формирования альянсов [4]. Они могут вести переговоры с другими странами с позиций силы, участвовать в международных организациях и влиять на глобальные решения. Экономическая мощь также позволяет странам предоставлять гуманитарную помощь или участвовать в операциях по поддержанию мира, что может улучшить их имидж на международной арене. С другой

стороны, экономические трудности могут заставить страны изолироваться от международного сообщества, что в итоге может привести к ухудшению дипломатических отношений и усилению угрозы.

Социальная гармония — еще один неотъемлемый аспект национальной безопасности. Она создает условия для устойчивого развития общества и помогает государству эффективно справляться с внутренними и внешними вызовами [5]. Рассмотрим аспекты социальной гармонии, влияющие на национальную безопасность: равенство возможностей, доступ к образованию здравоохранению, уважение к культурным и этническим различиям, защита прав граждан и протестные настроения.

Равенство возможностей является фундаментальным принципом, который способствует социальной гармонии. Оно подразумевает, что все граждане имеют доступ к одинаковым условиям для труда, образования и личностного развития, независимо от своего социального, экономического или этнического происхождения. Когда люди чувствуют, что у них есть равные шансы на успех, они более мотивированы участвовать в жизни общества. В противном случае недостаток возможностей может приводить к недовольству и чувствам несправедливости, что в свою очередь может привести к социальным конфликтам и нестабильности.

Образование и здравоохранение являются основополагающими аспектами, которые способствуют социальной гармонии. Качественное образование помогает формировать сознательных и активных участников общества, способных решать возникающие проблемы. Здравоохранение обеспечивает физическую и психологическую устойчивость граждан, повышая их качество жизни. Отсутствие доступа к этим базовым услугам может стать источником напряженности и протестов, особенно если определенные группы населения оказываются в невыгодном положении. Таким образом, инвестиции в образование и здравоохранение являются инвестициями в стабильность и безопасность государства.

В многонациональных обществах уважение к культурным и этническим различиям является ключевым элементом социальной гармонии. Признание и уважение культурного многообразия могут служить основой для укрепления социального единства и предотвращения конфликтов. Политика инклюзии и интеграции различных этнических групп способствует созданию чувства единства и принадлежности, что снижает вероятность межэтнических конфликтов и напряженности.

Задача прав граждан также является важным аспектом социальной безопасности. Когда люди уверены в том, что их права защищены, они более склонны доверять государственным институтам и законам. Это доверие играет важную роль в предотвращении социальной напряженности и конфликтов. Легитимность власти и воспринимаемая справедливость правовой системы помогают сохранить стабильность и минимизировать протестные движения.

Рост протестных настроений может быть признаком глубинных социальных и экономических проблем. Игнорирование недовольства населения и отсутствие диалога в условиях социального напряжения могут привести к эскалации конфликтов, что угрожает как внутренней безопасности, так и общему состоянию нации. Если государственные органы не реагируют на запросы граждан, это может привести к увеличению масштабов несогласия и политической активности, что в свою очередь требует значительных ресурсов для поддержания общественного порядка и национальной безопасности.

Экономическая устойчивость и социальная гармония не только тесно связаны, но и взаимозависимы. Обеспечение экономической безопасности является необходимым условием для достижения социальной стабильности. Государственная политика должна фокусироваться на создании благоприятных условий для экономического развития, что в свою очередь улучшит уровень жизни граждан и обеспечит гармонию в обществе. Применение интегративного подхода к обеспечению национальной безопасности, который

сочетает экономические и социальные аспекты, представляется наиболее эффективным путем к устойчивому развитию государства.

В современном мире экологические проблемы также становятся значимым аспектом национальной безопасности. Изменение климата, истощение природных ресурсов и ухудшение состояния окружающей среды могут вести к миграции населения, конфликтам за ресурсы и другим кризисным ситуациям, которые могут поставить под угрозу безопасность государства [6]. Поэтому устойчивое развитие и охрана окружающей среды должны быть интегрированы в стратегию национальной безопасности.

Таким образом, в современном мире концепция национальной безопасности претерпевает значительные изменения. Она становится более многосторонней и требует комплексного подхода, охватывающего военные, экономические, социальные и экологические аспекты. В условиях глобализации и стремительных изменений, происходящих на мировой арене, важно учитывать все эти факторы, чтобы обеспечить устойчивость государства и благосостояние его граждан [7].

Рассмотрим национальные интересы и стратегические приоритеты России, представленные в действующей Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [8]. Анализ текста Стратегии позволяет выделить несколько ключевых аспектов, которые свидетельствуют о комплексном подходе к обеспечению устойчивого развития и безопасности страны. Рассмотрим ключевые аспекты и их значение в контексте современной геополитической ситуации.

1. Сбережение народа России и развитие человеческого потенциала. Этот пункт акцентирует внимание на важности населения как главного ресурса страны. Вложения в здоровье, образование и социальное благосостояние граждан обеспечивают не только рост качества жизни, но и экономическое развитие государств, способствуя формированию более безопасного и устойчивого общества.

2. Защита конституционного строя и суверенитета. Защита основополагающих прав и свобод граждан, а также суверенитета и независимости государства является важнейшей задачей. Это включает в себя создание эффективных механизмов противодействия внешним угрозам и внутренним дестабилизирующими факторам, что особенно актуально в условиях международной напряженности.

3. Поддержание гражданского мира и согласия. Для достижения стабильности и безопасности важным является развитие механизмов взаимодействия между государством и гражданским обществом. Это может включать в себя программы по искоренению коррупции, защиту прав граждан и активное вовлечение населения в процесс принятия решений.

4. Защита информационного пространства. Современный мир требует усиленной защиты информационного пространства от деструктивного влияния. В условиях глобализации информационные угрозы могут оказывать значительное влияние на общественное мнение и стабильность, поэтому важен создание эффективных инструментов для защиты от манипуляций и дезинформации.

5. Устойчивое развитие экономики. Экономическая безопасность на новой технологической основе подчеркивает необходимость адаптации экономики к изменениям, включая переход на инновационные и высокие технологии. Это включает в себя развитие новых отраслей, что способствует диверсификации экономики и снижению зависимости от традиционных ресурсов.

6. Охрана окружающей среды. Вопросы экологии и рационального природопользования становятся все более значимыми в современном мире. Адаптация к изменениям климата и охрана окружающей среды не только отвечают на вызовы, связанные с экологической угрозой, но и способствуют улучшению качества жизни.

7. Сохранение культурных и духовных ценностей. Защита традиционных духовно-нравственных ценностей и культурного наследия народа России подчеркивает важность

идентичности и самосознания нации. Это включает в себя поддержку культурных инициатив, образование и сохранение исторической памяти.

8. Стратегическая стабильность и международное сотрудничество. Сохранение мира и стратегической стабильности на международной арене является ключевым фактором для обеспечения безопасности государства. Это требует активного участия страны в международных организациях и дипломатии для решения глобальных проблем.

Таким образом, представленные национальные интересы и стратегические приоритеты России отражают комплексный подход к обеспечению устойчивого развития и безопасности в условиях современных вызовов. Эти направления деятельности требуют согласованных усилий всех секторов общества и активного взаимодействия между государственными учреждениями и гражданским обществом. Реализация этих приоритетов позволит не только сохранить стабильность в стране, но и укрепить её международные позиции.

Список источников

1. Рогов А.С., Федотова Ю.Г. Государственная безопасность: элемент или содержание национальной безопасности Российской Федерации // Власть. – 2013. – № 12. – С. 128-132.
2. Демин Д.Е. Экономическая безопасность как элемент национальной безопасности // Прорывные научные исследования как двигатель науки: Сборник статей по результатам Международная научно-практическая конференция, Таганрог, 21 марта 2024 года. – Стерлитамак: Общество с ограниченной ответственностью «Агентство международных исследований», 2024. – С. 97-101.
3. Ботнарюк М.В., Протасова И.И. Дробление бизнеса: признаки схемы и порядок применения амнистии // Вестник Академии знаний. – 2024. – № 5(64). – С. 458-462.
4. Ганиев Р. Г., Салохидинова С. М. Экономическая безопасность как элемент обеспечения национальной безопасности // Вестник Филиала Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в городе Душанбе. – 2023. – Т. 2, № 2(32). – С. 91-99.
5. Жаглин А.В. Общественная безопасность как социальное явление и элемент системы национальной безопасности // Вестник Воронежского института МВД России. – 2007. – № 1. – С. 31-34.
6. Шеншин В.М., Коряго С.Ю. Обеспечение экологической безопасности Российской Федерации как элемент национальной безопасности // Право. Безопасность. Чрезвычайные ситуации. – 2021. – № 2(51). – С. 33-37.
7. Кузьмина А.А. Проблемы экологической безопасности как элемента национальной безопасности Российской Федерации // Гуманитарные и правовые проблемы современной России: Материалы XIX всероссийской студенческой научно-практической конференции, Новосибирск, 26–27 апреля 2024 года. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2024. – С. 310-313.
8. Указ Президента РФ от 02.07.2021 №400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_389271/ (дата обращения 26.12.2024 г.).
9. Ибрагимова Н.Т. Экономическая безопасность России в современных условиях//Актуальные вопросы современной экономики. - 2020- № 2 С. 347-351

Информация об авторе

Гусев Кирилл Андреевич, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Информация об авторе

Gusev Kirill Andreevich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia

Гудков Игорь Владимирович

Московская международная академия

Проблемы и перспективы развития рынка коммерческой недвижимости

Аннотация. Рынок коммерческой недвижимости представляет собой одну из ключевых отраслей экономики, играющую важную роль в развитии бизнеса и привлечении инвестиций. Статья анализирует основные проблемы и перспективы развития рынка, включая рост затрат на строительство, колебания спроса, цифровизацию и экологические стандарты. Рассматриваются современные тенденции, такие как диверсификация форматов недвижимости, развитие гибких моделей аренды, применение технологий IoT и блокчейн, а также продвижение устойчивого строительства. Особое внимание уделяется перспективам развития региональных рынков и внедрению ESG-инициатив, которые становятся важным направлением для привлечения инвестиций. Успешное развитие рынка коммерческой недвижимости требует гибкости, инновационного подхода и стратегического планирования, что позволит эффективно адаптироваться к изменениям и использовать возникающие возможности. Сделан вывод о том, что рынок коммерческой недвижимости находится на этапе трансформации, обусловленной экономическими, технологическими и социальными изменениями. Решение актуальных проблем, таких как рост затрат, колебания спроса и регуляторные барьеры, требует от участников рынка инновационного подхода и стратегической гибкости. В то же время цифровизация, устойчивое строительство и диверсификация форматов создают новые возможности для роста.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, устойчивое строительство, цифровизация, аренда, IoT, блокчейн, ESG-инициативы, региональные рынки.

Gudkov Igor Vladimirovich

Moscow International Academy

Problems and prospects of the commercial real estate market development

Annotation. The commercial real estate market is one of the key sectors of the economy that plays an important role in business development and attracting investment. The article analyzes the main problems and prospects of the market development, including rising construction costs, fluctuations in demand, digitalization and environmental standards. Current trends such as the diversification of real estate formats, the development of flexible rental models, the use of IoT and blockchain technologies, as well as the promotion of sustainable construction are considered. Special attention is paid to the prospects for the development of regional markets and the implementation of ESG initiatives, which are becoming an important area for attracting investments. The successful development of the commercial real estate market requires flexibility, an innovative approach and strategic planning, which will effectively adapt to changes and take advantage of emerging opportunities. It is concluded that the commercial real estate market is at the stage of transformation due to economic, technological and social changes. Addressing current issues such as rising costs, fluctuating demand, and regulatory barriers requires an innovative approach and strategic flexibility from market participants. At the same time, digitalization, sustainable construction and the diversification of formats create new opportunities for growth.

Keywords: commercial real estate, sustainable construction, digitalization, rental, IoT, blockchain, ESG initiatives, regional markets.

Рынок коммерческой недвижимости представляет собой одну из ключевых отраслей экономики, формируя основу для деловой активности и создавая условия для развития бизнеса. Коммерческая недвижимость включает в себя офисные здания, торговые центры, складские комплексы, гостиницы и другие объекты, предназначенные для ведения коммерческой деятельности. В условиях глобализации, цифровизации и изменения потребительских предпочтений рынок претерпевает значительные изменения, что требует пересмотра традиционных подходов к его развитию и управлению.

На текущем этапе развития рынка коммерческой недвижимости актуальными становятся вопросы адаптации к вызовам современной экономики, таких как рост затрат на строительство, изменения в поведении арендаторов и интеграция экологических стандартов. В то же время появляются новые возможности, связанные с цифровизацией, развитием технологий и диверсификацией форматов недвижимости. Цель настоящей статьи — анализ проблем и перспектив развития рынка коммерческой недвижимости, а также определение стратегий, способных обеспечить устойчивый рост отрасли.

Рынок коммерческой недвижимости включает в себя широкий спектр объектов, которые классифицируются по их функциональному назначению. Основными сегментами являются:

- Офисная недвижимость. Офисные здания используются для размещения компаний и организаций. Этот сегмент особенно чувствителен к изменениям в экономике, так как спрос на офисы зависит от уровня деловой активности и динамики занятости.

- Торговая недвижимость. К этому сегменту относятся торговые центры, универмаги, гипермаркеты и магазины. Развитие электронной коммерции оказывает значительное влияние на этот сегмент, снижая спрос на традиционные форматы и повышая популярность многофункциональных комплексов.

- Складская и логистическая недвижимость. Включает склады, распределительные центры и логистические хабы. Сектор демонстрирует рост благодаря развитию электронной коммерции и потребности в быстрых поставках.

- Гостиничная недвижимость. Отели, апарт-отели и хостелы играют важную роль в сфере туризма и делового туризма. Этот сегмент пострадал в результате пандемии COVID-19, но постепенно восстанавливается.

- Специализированная недвижимость. Включает объекты здравоохранения, образования, спорта и развлечений. Эти сегменты менее подвержены влиянию экономических циклов, но требуют значительных инвестиций.

- Коммерческая недвижимость обеспечивает рабочие места, способствует росту деловой активности и привлекает инвестиции. По данным компании CBRE, объём глобальных инвестиций в коммерческую недвижимость в 2022 году составил более \$1 трлн, что свидетельствует о высокой привлекательности этого рынка для инвесторов [1].

Рынок коммерческой недвижимости сталкивается с рядом проблем, которые затрудняют его развитие и требуют адаптации стратегий управления.

Рынку характерны высокие затраты на строительство и эксплуатацию. Увеличение стоимости строительных материалов, энергоресурсов и рабочей силы приводит к росту затрат на возведение объектов коммерческой недвижимости. Например, по данным Statista, в 2023 году стоимость строительства офисных зданий в США увеличилась на 10% по сравнению с предыдущим годом [2].

Колебания спроса влияют на развитие рынка. Экономические кризисы и изменения в поведении арендаторов существенно влияют на спрос. Например, пандемия COVID-19 вызвала снижение спроса на офисные помещения из-за перехода на удалённую работу.

Низкая ликвидность обуславливает сложности в реализации объектов коммерческой недвижимости. Коммерческая недвижимость требует значительных инвестиций, что ограничивает возможности для частных инвесторов. Кроме того, продажа таких объектов может занимать длительное время.

Усиление требований к экологической безопасности, налогообложению и управлению недвижимостью создаёт дополнительные сложности для девелоперов и владельцев объектов. А экономическая нестабильность увеличивает вероятность неплатежей со стороны арендаторов, что снижает доходность объектов.

Существует ряд проблем с доступностью финансирования и влиянием технологических изменений. Ужесточение кредитной политики банков и повышение ставок увеличивают стоимость заёмных средств, необходимых для реализации проектов. Быстрое развитие цифровых технологий требует адаптации инфраструктуры и внедрения инновационных решений.

Цифровизация оказывает значительное влияние на рынок коммерческой недвижимости, трансформируя подходы к проектированию, управлению и эксплуатации объектов. Современные технологии, такие как интернет вещей (IoT), большие данные, искусственный интеллект (AI) и блокчейн, создают новые возможности для повышения эффективности и конкурентоспособности.

IoT-технологии позволяют осуществлять мониторинг состояния объектов в режиме реального времени, что снижает затраты на эксплуатацию и повышает уровень комфорта арендаторов. Например, умные системы управления энергопотреблением могут снизить затраты на коммунальные услуги на 20–30% [3].

Блокчейн и смарт-контракты обеспечивают прозрачность сделок и упрощают управление правами собственности. По данным McKinsey, использование блокчейна может сократить время на проведение транзакций с недвижимостью на 50% [3].

Цифровизация также способствует развитию гибридных моделей аренды, где арендаторы могут бронировать помещения через онлайн-платформы и использовать их по мере необходимости. Этот подход особенно популярен в сегменте коворкингов и гибких офисов.

Перспективы развития рынка коммерческой недвижимости тесно связаны с макроэкономическими и технологическими изменениями, а также с трансформацией предпочтений потребителей. Эти факторы формируют новые возможности для девелоперов, инвесторов и арендаторов, но также требуют гибкости и стратегического планирования.

1. Устойчивое строительство и экологические стандарты. Одной из ключевых перспектив является рост интереса к устойчивому строительству, который обусловлен как общественными ожиданиями, так и нормативными требованиями. Концепция устойчивого строительства включает в себя использование энергоэффективных материалов, минимизацию углеродного следа и оптимизацию потребления ресурсов.

Например, здания, сертифицированные по стандартам LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) и BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), получают преимущество на рынке, поскольку всё больше арендаторов и инвесторов рассматривают экологические аспекты как важный фактор при выборе недвижимости. Такие объекты демонстрируют более низкие эксплуатационные расходы благодаря оптимизации энергопотребления и улучшенным системам управления ресурсами. По данным международной консалтинговой компании JLL, здания с экологической сертификацией привлекают на 15–20% больше арендаторов по сравнению с традиционными объектами [3].

Устойчивое строительство становится обязательным условием не только в развитых странах, но и в развивающихся экономиках, где регуляторы начинают активно внедрять нормы экологической ответственности. Например, в России вводятся требования по энергоэффективности зданий в рамках программы устойчивого развития. Это стимулирует девелоперов инвестировать в новые технологии и учитывать экологические факторы на стадии проектирования.

2. Диверсификация форматов коммерческой недвижимости. Современные тенденции указывают на необходимость диверсификации форматов коммерческой

недвижимости для удовлетворения изменяющихся потребностей клиентов. Девелоперы всё чаще ориентируются на создание многофункциональных комплексов (*mixed-use developments*), которые объединяют офисные, торговые и жилые пространства.

Этот формат позволяет решать сразу несколько задач:

- Увеличивать доходность объектов за счёт диверсификации источников дохода.
- Повышать устойчивость к экономическим колебаниям, так как спрос на разные сегменты может меняться независимо друг от друга.
- Создавать удобные условия для работы, отдыха и проживания, что делает такие комплексы привлекательными как для арендаторов, так и для инвесторов.

Например, в крупных мегаполисах, таких как Москва, Лондон и Нью-Йорк, многофункциональные комплексы, включающие офисные пространства, гостиницы, торговые галереи и жилые апартаменты, становятся всё более популярными. Такие проекты, как «Москва-Сити» или Hudson Yards в Нью-Йорке, демонстрируют успешность интеграции разных форматов.

3. Развитие региональных рынков. Долгое время рынок коммерческой недвижимости был сосредоточен в крупнейших городах, таких как столицы и финансовые центры. Однако растёт интерес к развитию региональных рынков, особенно в странах с большой территорией и разнообразной экономикой.

В России, например, растёт спрос на коммерческую недвижимость в региональных центрах, таких как Казань, Екатеринбург и Новосибирск. Эти города демонстрируют высокий экономический потенциал, развивающуюся инфраструктуру и растущее число компаний, готовых арендовать современные офисные помещения. Развитие логистики также способствует росту спроса на складские и распределительные центры в регионах.

Региональные рынки предлагают девелоперам более низкие затраты на строительство и эксплуатацию, что делает их привлекательными для новых инвестиций. Тем не менее, одним из ключевых вызовов остаётся ограниченная покупательная способность и необходимость адаптации проектов под специфику регионального спроса.

4. Инновационные модели аренды. В условиях изменяющегося спроса на офисные и торговые помещения развивается тенденция к гибким моделям аренды. Арендаторы, особенно в условиях экономической нестабильности, предпочитают краткосрочные договоры аренды, которые позволяют оперативно реагировать на изменения рынка.

Коворкинги и гибкие офисы становятся популярным решением, позволяя компаниям использовать пространства по мере необходимости. Это особенно актуально для стартапов, малого и среднего бизнеса, которые не могут позволить себе долгосрочные обязательства. По данным CBRE, доля коворкингов в общем объёме офисных помещений в крупнейших мегаполисах выросла с 3% в 2015 году до 10% в 2023 году [1].

В торговой недвижимости также наблюдается рост интереса к гибридным моделям. Развитие электронной коммерции стимулирует появление pop-up магазинов, которые функционируют в ограниченный период времени. Такой формат позволяет брендам тестировать новые рынки и минимизировать затраты.

5. Цифровизация и технологии. Цифровизация остаётся одним из важнейших драйверов развития рынка коммерческой недвижимости. Современные технологии находят применение на всех этапах жизненного цикла объекта: от проектирования до эксплуатации.

Использование аналитики больших данных позволяет девелоперам и арендаторам принимать более обоснованные решения. Например, данные о посещаемости торговых центров или интенсивности использования офисных помещений могут использоваться для оптимизации аренды и управления объектами.

Блокчейн и смарт-контракты упрощают процессы заключения договоров и управления правами собственности. Например, платформы на основе блокчейна позволяют ускорить проведение транзакций и обеспечить их прозрачность.

Интернет вещей (IoT) используется для мониторинга и управления зданиями. Интеллектуальные системы управления климатом, освещением и энергопотреблением

снижают операционные расходы на 20–30%, повышая привлекательность объектов для арендаторов.

6. Устойчивое финансирование и ESG-инициативы. Тенденция к устойчивому развитию затрагивает не только строительство, но и финансирование проектов коммерческой недвижимости. ESG-критерии (экологические, социальные и управленические факторы) становятся всё более значимыми для инвесторов, которые готовы вкладывать средства в проекты, соответствующие принципам устойчивости.

Например, «зелёные» кредиты и облигации предоставляют девелоперам доступ к более выгодным условиям финансирования. Европейский инвестиционный банк (EIB) и другие международные финансовые институты активно поддерживают экологически чистые проекты, что стимулирует развитие данного направления.

7. Развитие сервисов и экосистемного подхода. Современные девелоперы стремятся предлагать не просто недвижимость, а полный спектр сервисов, создавая экосистемы, которые объединяют бизнес, общественные пространства и услуги. Это позволяет увеличить вовлечённость клиентов и повысить доходность объектов.

Например, торговые центры всё чаще превращаются в многофункциональные пространства, включающие зоны для отдыха, спорта и развлечений. Такие проекты позволяют привлекать больше посетителей и повышать лояльность арендаторов.

Таким образом, рынок коммерческой недвижимости имеет значительные перспективы развития, обусловленные технологическими инновациями, изменениями в потребительских предпочтениях и усилиями в области устойчивого развития. Успешное использование этих возможностей требует от девелоперов и инвесторов активной адаптации к изменениям, внедрения инноваций и стратегического планирования.

Рынок коммерческой недвижимости находится на этапе трансформации, обусловленной экономическими, технологическими и социальными изменениями. Решение актуальных проблем, таких как рост затрат, колебания спроса и регуляторные барьеры, требует от участников рынка инновационного подхода и стратегической гибкости. В то же время цифровизация, устойчивое строительство и диверсификация форматов создают новые возможности для роста. Успешное развитие рынка коммерческой недвижимости зависит от способности адаптироваться к изменениям и эффективно использовать доступные ресурсы.

Список источников

1. CBRE Group. Global Flexible Office Report // CBRE Insights. – 2023. – URL:<https://cbre.com> (дата обращения: 07.12.2024).
2. New office construction put in place in the U.S. in 2018, with forecasts from 2019 to 2023. URL:<https://www.statista.com/statistics/961990/projected-value-of-total-us-office-construction/> (дата обращения: 07.12.2024).
3. JLL Global Research. Green Building Trends and Tenant Preferences. JLL Reports. – 2023. – URL:<https://jll.com> (дата обращения: 07.12.2024).

Информация об авторе

Гудков Игорь Владимирович, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Gudkov Igor Vladimirovich, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia