



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№5(94)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2025



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XCIV международной
научно-практической конференции*

№ 5(94)
Май 2025 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2025

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт», Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономии ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам ХСIV междунар. науч.-практ. конф. – № 5(94). – М.: Изд. «МЦНО», 2025. – 146 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2025

Оглавление	
Экономика	6
1. Логистика	6
РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ Гамидова Алмас Мамедага кызы	6
2. Маркетинг	12
ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ AI-ЧАТ-БОТОВ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ Асқар Айбек Алебиұлы	12
3. Менеджмент	25
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ Кумар Раман Раджешевич	25
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ИТ-КОМПАНИЯХ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ Подковальников Алексей Дмитриевич	34
КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РИСНА» НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА МОСТОВ Рябец Софья Андреевна	44
РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ ГЕЙМИФИКАЦИИ В HR ПРОЦЕССЫ КОМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ Уразовская Татьяна Анатольевна	50
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ДРАЙВЕР КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА Чертов Дмитрий Викторович	60

4. Народонаселение и демография	68
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО УЗБЕКИСТАНА: СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ Усманходжаева Сурайе Мухтаровна Махкамов Ойбек Мамуржонович	68
5. Региональная экономика	76
РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ КАК ДРАЙВЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Кузьмин Александр Александрович	76
БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНОВ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ Смалев Роман Андреевич Кривых Н.Н.	90
6. Финансы, денежное обращение и кредит	96
АНАЛИЗ РИСКОВ И ОГРАНИЧЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ, И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ Медведев Павел Петрович	96
РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК Саттарова Лейла Алимовна Минеева Вера Михайловна	106
О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ПЛАТЕЖЕЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ Фролов Александр Львович	113
7. Экономика и управление народным хозяйством	124
ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ) Ивашкевич Ксения Александровна	124

8. Экономика предпринимательства	130
ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Мезенцева Виктория Андреевна Ковальчук Максим Дмитриевич	130
9. Экономическая безопасность	139
УСИЛЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ Копеева Анастасия Алексеевна	139

ЭКОНОМИКА

1. ЛОГИСТИКА

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Гамидова Алмас Мамедага кызы

*канд. экон. наук,
старший преподаватель
кафедры управления бизнесом,
Сумгаитский государственный университет,
Азербайджан, г. Сумгаит*

ROLE OF AZERBAIJAN'S REGIONAL LOGISTIC CAPABILITIES IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Almas Hamidova

*PhD in Economics,
Senior Lecturer at the Department
of Business Management,
Sumgait State University,
Azerbaijan, Sumgait*

Аннотация. Региональные логистические возможности занимают важное место в современных стратегиях экономического развития стран. Благодаря своему географическому положению Азербайджан играет роль стратегического логистического моста между Востоком и Западом. Транспортная инфраструктура и транзитные коридоры страны способствуют ускорению регионального экономического роста. Объёмы перевозок по направлениям «Север–Юг»

и «Восток–Запад» значительно возросли за последние годы. В статье анализируется роль региональных логистических возможностей Азербайджана в экономическом развитии, реализуемые меры и достигнутые результаты. Особое внимание уделено перспективам открытия Зангезурского коридора и его влиянию на региональную интеграцию.

Abstract. Regional logistics capabilities play an important role in modern strategies for economic development. Due to its geographical location, Azerbaijan serves as a strategic logistics bridge between East and West. The country's transport infrastructure and transit corridors accelerate regional economic growth. Freight volumes along the “North–South” and “East–West” routes have significantly increased in recent years. The article analyzes the role of Azerbaijan’s regional logistics potential in economic development, the measures taken, and the achieved outcomes. Special emphasis is placed on the prospects of opening the Zangezur Corridor and its impact on regional integration.

Ключевые слова: региональная логистика, экономическое развитие, транспортная инфраструктура, транзитный потенциал, торговые связи.

Keywords: regional logistics, economic development, transport infrastructure, transit potential, trade relations.

Географическое положение Азербайджана усиливает его стратегическое значение с точки зрения транспорта и логистики. Расположенный на пересечении Кавказского региона, Азербайджан является важным транзитным узлом между Азией и Европой. Логистика сегодня не ограничивается только перевозками — она превратилась в важный элемент

экономического роста. Региональные логистические возможности способствуют повышению эффективности промышленного, сельскохозяйственного и сферы услуг страны. Развитие логистики создает основу для оптимизации экспортно-импортных операций и увеличения товарооборота. С начала 2000-х годов Азербайджан начал реализацию масштабных проектов по расширению транспортной инфраструктуры, включая железные дороги, автодороги и портовые сооружения. Эти меры способствуют диверсификации ненефтяного сектора. Геополитические изменения в регионе делают транспортную роль Азербайджана ещё более актуальной. Бакинский международный морской торговый порт и Свободная экономическая зона Алят создают новые логистические возможности. Введение государственных программ и международное сотрудничество играют ключевую роль. Во введении статьи кратко описана связь логистических возможностей Азербайджана с экономическим развитием, а далее эта связь рассматривается более подробно [1, с.,67].

В последние годы развитие логистической инфраструктуры стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Реализуемые инфраструктурные проекты нацелены на превращение Азербайджана в международный транзитный центр. Железная дорога Баку–Тбилиси–Карс (БТК) является одной из главных логистических линий, соединяющих Азербайджан с Турцией и Европой. Международный транспортный коридор «Север–Юг» играет важную роль в укреплении связей с Россией, Ираном и Индией. Свободная экономическая зона Алят также ориентирована на привлечение производства и логистических компаний. Качество автомобильных дорог Азербайджана также значительно улучшилось — по данным на 2023 год более 70 % дорог соответствуют международным стандартам. В сфере воздушного транспорта строительство аэропортов в Зангилане и Физули способствовало

расширению регионального логистического охвата. Благодаря развитию транспортной инфраструктуры Азербайджан стал ключевым участником Среднего коридора, предлагающего альтернативный и быстрый маршрут грузоперевозок между Китаем и Европой. Благоприятные таможенные процедуры и цифровизация способствуют снижению времени и стоимости транзита [2, с.,143].

Рост региональных логистических возможностей стал одним из решающих факторов экономического развития Азербайджана. Логистика обеспечивает быструю циркуляцию товаров и доступ к рынкам. Качество логистических услуг стимулирует приток инвестиций. Страны с устойчивыми и эффективными транспортными системами кажутся более привлекательными для иностранных инвесторов. Логистический потенциал экономических районов Азербайджана способствует социально-экономическому развитию регионов. Оптимизация перевозок снижает себестоимость продукции и повышает её конкурентоспособность. Расширение межрегиональной торговли ведёт к развитию внутреннего рынка. Инициативы, подобные Свободной экономической зоне Алят, объединяют производственные и логистические функции в одном месте, создавая дополнительную стоимость. Снижение торговых и транспортных издержек ускоряет развитие ненефтяного сектора. Поддержка со стороны государства, а также налоговые и таможенные льготы обеспечивают положительную динамику. Особенно малые и средние предприниматели используют логистические возможности для доставки экспортно-ориентированной продукции на зарубежные рынки. Активное участие Азербайджана в международных транспортных коридорах является важным этапом на пути к превращению страны в региональный экономический центр [3, с.,158].

Достижения Азербайджана в транспортно-логистической сфере подтверждаются статистическими данными. Согласно данным Государственного комитета по статистике, в 2023 году общий объём перевозок составил 215 млн тонн, что на 6,2 % больше по сравнению с предыдущим годом. По состоянию на конец 2023 года через железные дороги Азербайджана было перевезено 17 млн тонн грузов. В Бакинском международном морском торговом порту годовой грузооборот составил 8,5 млн тонн. Доля автомобильных перевозок достигла 65 %. Общий объём транзитных перевозок в 2023 году составил 10 млн тонн. Внедрение электронной таможенной системы позволило сократить логистическое время на 35 %. В рамках инициативы «Цифровой коридор» с 2024 года внедряются системы онлайн-мониторинга и маршрутизации на основе искусственного интеллекта. Индекс логистической эффективности (LPI) Азербайджана в 2023 году повысился с 2,9 до 3,2. По данному показателю страна стала одним из лидеров в регионе. Через порт Алят в 2023 году продукция была экспортирована в 48 стран. Развитие электронной коммерции увеличило спрос на логистические услуги на 20 %. Наибольший грузооборот среди регионов был зафиксирован в экономических районах Аран и Апшерон. Анализ статистических данных показывает, что логистический сектор стал одним из ключевых факторов экономического роста и внешней торговли [4, с.,34].

Региональные логистические возможности Азербайджана создают прочную основу для устойчивого и диверсифицированного развития экономики. Реализованные инфраструктурные проекты и инициативы по цифровизации позволили стране стать международным транзитным узлом. Интеграция экономических районов в логистическую систему способствует укреплению внутреннего рынка и расширению экспортных возможностей. Статистические показатели чётко демонстрируют

реальное влияние логистического сектора и его потенциал к дальнейшему росту. В заключение следует отметить, что для устойчивого развития логистических возможностей Азербайджана необходимо реализовать следующие направления:

- увеличение числа логистических центров в регионах;
- расширение применения цифровых логистических решений;
- диверсификация международного сотрудничества и транспортных коридоров;
- усиление поддержки местных предпринимателей в использовании логистических возможностей;
- повышение уровня подготовки квалифицированных кадров в сфере логистики.

Потенциал Азербайджана как транзитной страны ещё не реализован полностью...

Список литературы:

1. Алиев, Х. Развитие транспортного сектора Азербайджана и региональные логистические возможности. – Баку: Издательство «Иктисадият», 2015. – 248 с.
2. Гасанов, М. Транспортные коридоры Север-Юг и Восток-Запад: стратегическое положение Азербайджана. – Баку: Азербайджанский государственный университет, 2020. – 212 с.
3. Магеррамов, Э. Региональный логистический потенциал Азербайджана и экономическое развитие. – Баку: Издательство «Инновация», 2018. – 198 с.
4. Государственный комитет статистики. Статистика по транспортному и логистическому сектору Азербайджана. – Баку: Государственный комитет статистики, 2023. – 130 с.

2. МАРКЕТИНГ

ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ AI-ЧАТ-БОТОВ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Асқар Айбек Алебиұлы

*магистрант,
Университет «Туран»,
Казахстан, г. Алматы*

OPPORTUNITIES FOR INTEGRATING AI CHATBOTS INTO THE INTERNET MARKETING OF EDUCATIONAL SERVICES

Aibek Askar

*Master's student,
Turan University,
Almaty, Kazakhstan*

Аннотация. В статье рассматриваются возможности использования искусственного интеллекта в интернет-маркетинге образовательных учреждений на примере внедрения AI-чат-бота с интеграцией в мессенджеры WhatsApp и Telegram. Приведён кейс Университета «Туран», в котором анализируются этапы создания интеллектуального бота на платформе Numa.kz, его функциональные возможности, настройка, поведение и ожидаемые эффекты. Обоснована эффективность таких решений в автоматизации взаимодействия с абитуриентами, сокращении нагрузки на отдел приёма и повышении конверсии сайта. Рассчитаны ориентировочные затраты на запуск и содержание бота. Подчёркивается применимость данной технологии как в вузах, так и в других сферах бизнеса.

Abstract. This article explores the integration of AI-powered chatbots into the internet marketing strategies of educational institutions, using Turan University as a case study. The study focuses on the implementation of a chatbot through the Numa.kz platform with WhatsApp and Telegram integration. It outlines key setup steps, chatbot functions, conversational design, and cost analysis. The research highlights the chatbot's effectiveness in automating interactions with prospective students, reducing admissions office workload, and improving website conversion rates. The article concludes that AI chatbots represent a cost-effective and scalable solution for digital communication in both education and business.

Ключевые слова: искусственный интеллект, чат-бот, интернет-маркетинг, цифровизация, образование, абитуриенты, Numa.kz, WhatsApp, Telegram.

Keywords: artificial intelligence, chatbot, internet marketing, digitalization, education, prospective students, Numa.kz, WhatsApp, Telegram.

С развитием цифровых технологий особую значимость приобретает внедрение автоматизированных инструментов взаимодействия с абитуриентами, в частности – чат-ботов на основе искусственного интеллекта (ИИ) [1]. Такие решения позволяют оперативно консультировать пользователей, снижать нагрузку на отдел приёма и повышать конверсию сайта за счёт персонализированного и непрерывного диалога с целевой аудиторией [2]. Одной из актуальных и локальных платформ, предлагающих подобный функционал, является Numa.kz [3].

В условиях высокой конкуренции среди университетов ключевым становится не только качество образовательных программ, но и удобство цифрового взаимодействия с потенциальными студентами.

Современный абитуриент ожидает оперативных ответов на вопросы, возможности получить консультацию в удобное время и минимальных барьеров к взаимодействию с университетом. Чат-бот, встроенный на сайт или в мессенджеры на примере WhatsApp или Telegram, который позволяет автоматизировать первичное консультирование, записывать пользователей на консультации, демонстрировать подходящие образовательные программы и даже собирать заявки.

Это особенно эффективно на этапе формирования интереса и принятия решения о поступлении.

Платформа Numa.kz – это казахстанский сервис для создания интеллектуальных чат-ботов и голосовых помощников с поддержкой ChatGPT [4]. Она ориентирована на бизнес-задачи, однако активно адаптируется и для образовательных учреждений. Среди ключевых возможностей:

- Интеграция с WhatsApp и Telegram – позволяет запускать бота в популярных среди молодёжи мессенджерах, не заставляя абитуриента переходить на сторонние платформы;
- Поддержка GPT-моделей – обеспечивает диалоговое поведение, максимально приближенное к живому консультанту;
- Возможность обучения на собственной базе знаний – бот может «читать» и использовать информацию с сайта вуза, FAQ, программ обучения;
- Сценарный и гибридный режимы – можно настроить как фиксированные сценарии (например, запись на день открытых дверей), так и свободное общение;
- Интеграция с CRM – чат-бот автоматически передаёт лидов в AmoCRM или Bitrix24;

- Статистика и аналитика – даёт понимание того, какие вопросы задают чаще всего, на каких этапах пользователи покидают диалог, и помогает оптимизировать воронку общения.

- Внедрение бота от Numa включает несколько шагов:

- Подключение номера WhatsApp Business и/или аккаунта Telegram Bot (через официального провайдера или API);

- Создание сценария бота и обучение на базе знаний университета (FAQ, тексты с сайта, материалы о поступлении);

- Интеграция с CRM – чтобы заявки от абитуриентов сразу попадали в воронку продаж [5];

- Настройка пользовательского интерфейса и вариантов ответов – включая быстрые кнопки, карусели с программами обучения и квизы;

- Запуск и тестирование – важно убедиться, что бот корректно отвечает, ведёт пользователя и не допускает сбоев в логике диалога.

Использование Numa.kz даст университетам возможность:

- Снизить нагрузку на отдел приёма;

- Получать заявки в автоматическом режиме 24/7;

- Повысить доверие аудитории за счёт «живого» общения в привычных каналах коммуникации Telegram;

- Увеличить конверсию из посетителя сайта в реального абитуриента.

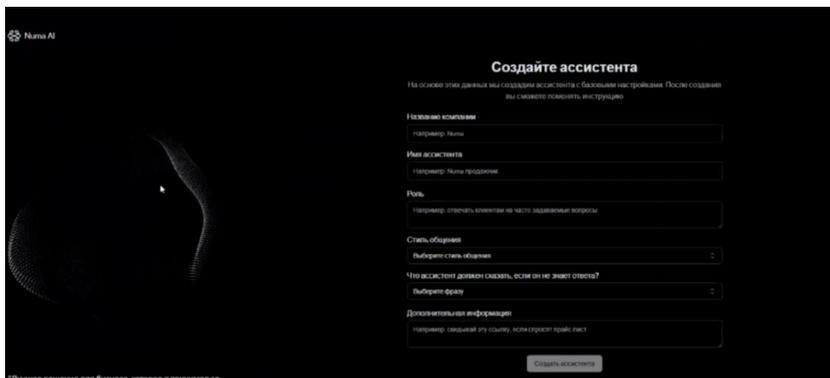


Рисунок 1. Начальная страница создания ассистента – чатбота

На начальной странице (см.рис.1) конструктора чат-бота Numa AI пользователь попадает в интерфейс создания нового ассистента. Дизайн оформлен в минималистичном и футуристичном стиле: тёмный фон с динамической графикой создаёт ощущение технологичности и современности. Слева визуализирован интерактивный элемент — абстрактная 3D-форма, создающая атмосферу «искусственного интеллекта в действии».

Справа расположена форма инициализации чат-бота, которая состоит из следующих полей:

Название компании — Вводится бренд, от имени которого будет действовать бот.

Имя ассистента — Название самого бота, например: TuranBot или Консультант Туран.

Роль — Задаётся функциональная задача ассистента, например: отвечать абитуриентам на вопросы о поступлении, программах, документах.

Стиль общения — Предлагается выбрать тональность и стиль коммуникации: дружелюбный, формальный, нейтральный и т.д., что влияет на поведение и фразы бота.

Что ассистент должен сказать, если не знает ответа?— Задаётся шаблонная фраза для ситуаций, когда бот не распознаёт вопрос, например: «Извините, я уточню у коллег и скоро вернусь с ответом».

Дополнительная информация — Опциональное поле для ввода специальных инструкций, например: если спрашивают про стоимость — дать ссылку на прайс-лист или сайт университета.

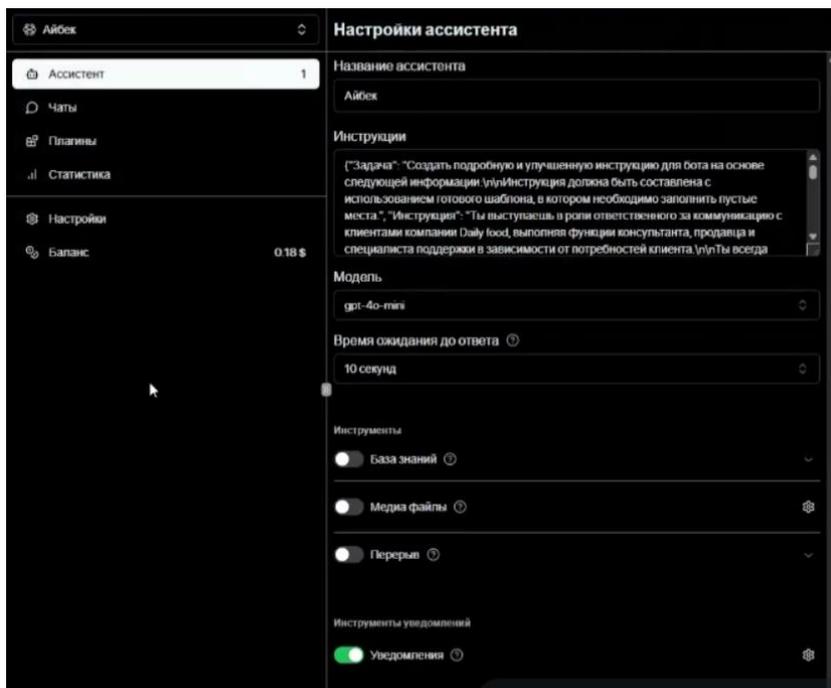


Рисунок 2. Настройка ассистента

Раздел «Инструкции» (см.рис.2) на платформе Numa.kz играет ключевую роль в формировании поведения чат-бота. Это текстовое поле, в котором задаются параметры взаимодействия бота с пользователями: описываются его функции, стиль общения и логика реагирования на запросы. Инструкции формируются на естественном языке и интерпретируются языковой моделью — в данном случае, моделью gpt-4o-mini, интегрированной в платформу. Благодаря этому, поведение ассистента становится гибким и адаптивным, а не статичным, как в классических ботах с жёстко заданными сценариями.

В поле инструкций может указываться:

- Роль и назначение бота — например, «ты являешься консультантом по образовательным программам Университета Туран» или «отвечаешь на вопросы абитуриентов и перенаправляешь на менеджера при необходимости».

- Тональность и стиль общения — «общаешься дружелюбно, понятно, ориентирован на молодую аудиторию», либо «поддерживаешь академичный и информативный стиль».

- Действия в случае отсутствия ответа — например, «если не знаешь ответа — сообщи, что уточнишь информацию, и предложи оставить номер для связи с менеджером».

Интеграция с ChatGPT (через модель gpt-4o) позволяет боту не просто следовать заданному сценарию, а динамически адаптироваться под конкретного пользователя. Это достигается за счёт способности языковой модели анализировать стиль речи собеседника, его эмоциональное состояние, уровень осведомлённости, темп и логику диалога. Таким образом, бот, даже при одинаковых инструкциях, может по-разному вести разговор с разными пользователями — формируя персонализированную коммуникацию.

Например:

- С подростком бот будет использовать более лёгкие формулировки и emojis, подстраиваясь под стиль общения поколений Z/Y.
- Со взрослым абитуриентом — использовать деловой стиль, акцентируя внимание на преимуществах и возможностях университета.

Таким образом, блок инструкций в связке с ИИ-ядром становится мощным инструментом для создания не просто справочного бота, а полноценного интеллектуального ассистента, способного поддерживать диалог на высоком уровне и сопровождать пользователя до стадии принятия решения — будь то запись на курс, получение консультации или подача заявки.

Что даёт выбор модели GPT-4o (mini):

1. Высокая адаптивность

Модель умеет обрабатывать сложные запросы, уточнять контекст, задавать встречные вопросы, подстраиваться под стиль собеседника — от неформального до академического. Благодаря этому бот способен вести содержательные и «человекообразные» диалоги, а не просто отвечать шаблонами.

2. Глубокое понимание языка

GPT-4o обеспечивает более точную интерпретацию смыслов, подтекстов и терминов — что особенно важно для образовательной сферы.

Например, при запросе «какая программа обучения больше подойдёт, если я хочу стать дата-сайентистом», модель предложит релевантные направления, а не просто перечислит все факультеты.

3. Контекстная память внутри диалога

В отличие от упрощённых rule-based-ботов, GPT-4o учитывает предшествующие реплики собеседника, что позволяет строить связный,

логичный разговор. Ассистент может возвращаться к предыдущим вопросам, делать обобщения и выводы.

4. Скорость и стабильность

Версия mini оптимизирована для быстрого отклика и экономии вычислительных ресурсов, что делает её особенно удобной для использования в реальном времени через WhatsApp или на сайте. При этом она сохраняет ключевые интеллектуальные возможности «старшей» GPT-версии.

5. Эффективность для типовых сценариев вузовской поддержки

В рамках задач вуза — будь то консультации по приёму, разъяснение программ, маршрутизация по факультетам — модель gpt-4o-mini справляется уверенно и быстро, обеспечивая качественный first-line support.

Выбор модели напрямую влияет на качество консультаций, степень вовлечения абитуриента и глубину его взаимодействия с цифровым ассистентом. Модель GPT-4o-mini представляет собой идеальный компромисс между интеллектуальностью, экономичностью и технологической зрелостью, позволяя реализовать эффективного, «умного» помощника на базе ChatGPT, доступного 24/7.

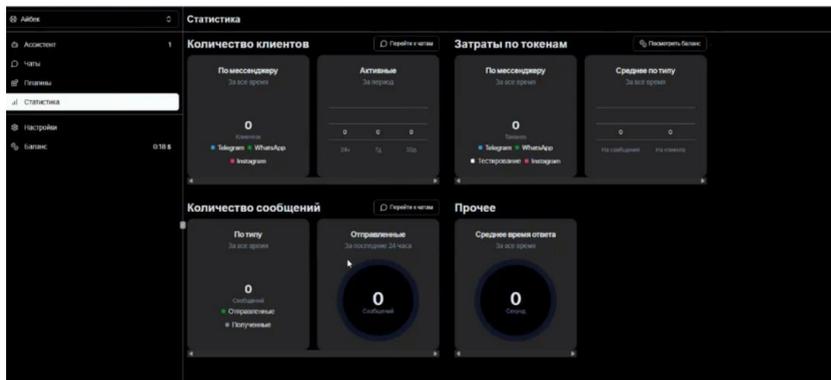


Рисунок 3. Раздел статистики

На изображении (см.рис.3) представлен интерфейс вкладки «Статистика» в административной панели платформы Numa.kz, предоставляющей расширенные аналитические данные по работе AI-ассистента.

Этот раздел позволяет пользователю отслеживать ключевые метрики эффективности, такие как количество клиентов, сообщения, расходы по токенам и скорость ответов, что критически важно для оценки полезности чат-бота и принятия управленческих решений.

Одним из ключевых аспектов внедрения искусственного интеллекта в коммуникационные процессы университета является оценка затрат на сопровождение и функционирование соответствующего инструмента. Для данного проекта в качестве основы выбрана платформа Numa.kz, позволяющая создавать AI-консультантов с возможностью интеграции в мессенджеры использовать языковую модель GPT-4o-mini.

На приведённых ниже изображениях (см.рис.4 и см.рис.5) представлен пример тестирования AI-чат-бота в мессенджере WhatsApp в альтернативной тематике — в данном случае, в формате симуляции заказов фастфуда. Бот демонстрирует способность поддерживать диалог,

реагировать на запросы пользователя, предлагать меню, обрабатывать обращения с учётом персонализации (вплоть до обращения «Мой Повелитель») и уточнять заказы.

Он также отвечает на дополнительные вопросы, такие как наличие бонусной системы.

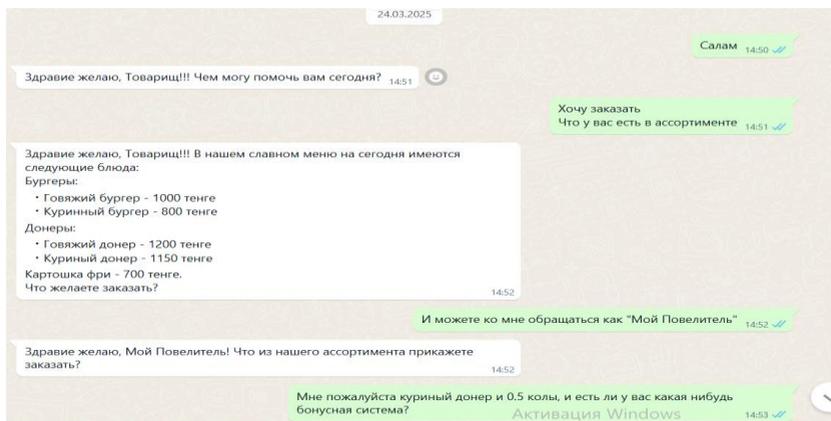


Рисунок 4. Пример тестирования AI-чат-бота в неакадемической тематике

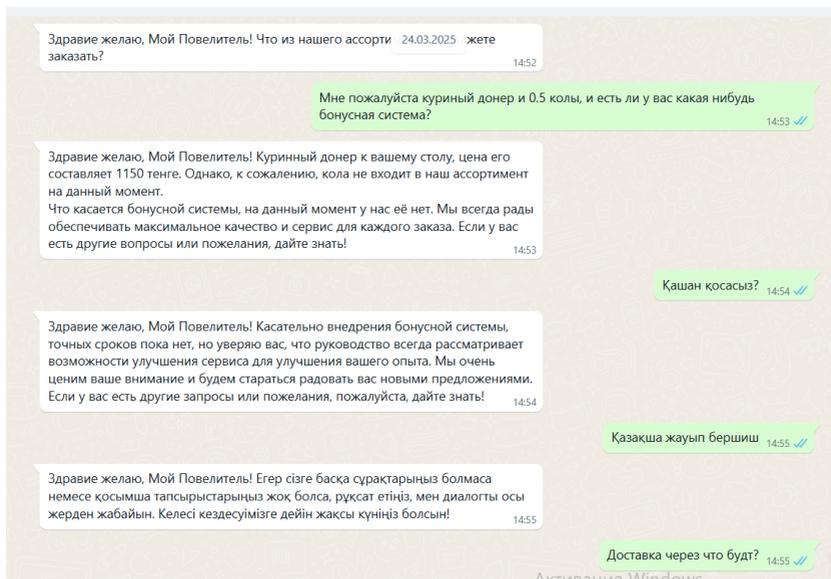


Рисунок 5. Пример тестирования AI-чат-бота в неакадемической тематике

Данный пример иллюстрирует функциональные возможности чат-бота вне сферы образования — в B2C-направлении.

Это тестовая сессия использовалась для проверки гибкости сценариев, адаптивности к нестандартным фразам и стилям общения. Результаты подтверждают, что такие чат-боты могут быть легко адаптированы и для образовательных учреждений, в том числе для консультирования абитуриентов.

Таблица 1.

Расчёт ежемесячного бюджета обслуживания AI-бота

Статья затрат	Составляющие	Сумма
Отправка и обработка диалогов с абитуриентами	В среднем 100 Т (20 р.) за одну активную переписку; 300 заявок в мес.	30 000 Т (6 000 р.)
<i>Примечание – составлено автором на основе собственного исследования</i>		

Таким образом, как видно из табл. 1 суммарные ежемесячные расходы на функционирование персонализированного чат-бота составляют порядка 30 000 тенге, что охватывает техническое сопровождение, обработку около 300 заявок и обеспечение интеграции с WhatsApp среди целевой аудитории. Внедрение интеллектуального чат-бота на базе Numa.kz не только представляет собой технологически современное решение, повышающее лояльность абитуриентов, но и является экономически оправданным инструментом в системе цифрового маркетинга вуза. Потенциальный эффект выражается как в снижении стоимости одной заявки, так и в улучшении пользовательского опыта, что важно в условиях высокой конкуренции за внимание целевой аудитории.

Список литературы:

1. Халилов Д. ChatGPT на каждый день: 333 промта для бизнеса и маркетинга. 2024. — 18 с.
2. Искусственный интеллект в образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://open.kaznu.kz/detail/28/> (дата обращения: 18.03.2025)
3. Официальный сайт платформы Numa.kz. URL: <https://numa.kz> (дата обращения: 10.03.2025)
4. Что такое чат-бот и как он используется в мессенджер-маркетинге? // Mailfit. – URL: <https://mailfit.com/blog/что-такое-chat-bot-i-kak-on-ispolzuetsya-v-messendzher-marketinge> (дата обращения: 12.04.2025)
5. CRM-маркетинг: ключ к успешным отношениям с клиентами [Электронный ресурс] // IntellectDialog. – URL: <https://intellectdialog.com/glossary/crm-marketing-klyuch-k-uspeshnym-otnosheniyam-s-klientami> (дата обращения: 30.04.2025)

3. МЕНЕДЖМЕНТ

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Кумар Раман Раджешевич

*аспирант кафедры инновационного
менеджмента и внешнеэкономической
деятельности,
Российский университет дружбы народов
им. П. Лумумбы,
РФ, г. Москва*

EMPLOYEE COMPETENCY DEVELOPMENT AS A FACTOR FOR ENHANCING COMPANY INNOVATION ACTIVITY

Raman Kumar

*Postgraduate Student,
Department of Innovation Management
and Foreign Economic Activity,
Peoples' Friendship University of Russia named
after P. Lumumba (RUDN University),
Russia, Moscow*

Аннотация. Формирование и развитие компетенций сотрудников является важным фактором усиления инновационной активности компании. В статье рассматривается влияние профессиональных, управленческих и технологических компетенций персонала на способность предприятия эффективно генерировать и коммерциализировать инновации. Предложены практические рекомендации по развитию компетенций сотрудников, направленные на повышение инновационного потенциала компании.

Abstract. Employee competency development is an essential factor for enhancing the company's innovation activity. The article examines the impact of professional, managerial, and technological competencies of employees on the company's ability to effectively generate and commercialize innovations. Practical recommendations are provided for developing employee competencies aimed at increasing the company's innovation potential.

Ключевые слова: компетенции сотрудников, инновационная активность, профессиональные компетенции, управленческие компетенции, технологические компетенции, коммерциализация инноваций, инновационный потенциал.

Keywords: employee competencies, innovation activity, professional competencies, managerial competencies, technological competencies, innovation commercialization, innovation potential.

В современных экономических условиях, когда конкурентоспособность организаций напрямую зависит от их способности быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, именно уровень компетенций персонала определяет успешность инновационной деятельности [10, с. 145]. В условиях современной экономики компании вынуждены постоянно адаптироваться к изменениям внешней среды, внедряя инновационные решения для сохранения конкурентных позиций на рынке [4, с. 23]. Однако способность организации к эффективной инновационной деятельности во многом определяется уровнем компетенций её сотрудников, что не всегда учитывается менеджментом компаний [6, с. 47]. Несмотря на признание значимости профессиональных, управленческих, технологических и прочих компетенций персонала,

до сих пор отсутствуют чёткие и универсальные подходы к их формированию и развитию [3, с. 55]. В результате компании сталкиваются с проблемами недостаточной эффективности инвестиций в инновационные проекты, низкой результативностью коммерциализации инноваций и слабой способностью адаптироваться к технологическим вызовам рынка [4, с. 24]. Таким образом, актуальность исследования обусловлена необходимостью разработки системного подхода к формированию и развитию компетенций сотрудников, который позволил бы не только повысить инновационный потенциал организации, но и обеспечить устойчивый экономический рост за счёт эффективной реализации инновационных решений [5, с. 68].

Исторически подходы к развитию компетенций сотрудников эволюционировали от простых методов профессионального обучения к сложным системам, включающим оценку и развитие не только профессиональных, но и управленческих, технологических и креативных навыков [8, с. 71]. Многочисленные исследования подтверждают прямую взаимосвязь между инвестициями в развитие сотрудников и ростом инновационного потенциала компании [6, с. 49]. Эволюция подходов к развитию компетенций в организациях отражает переход от индивидуальных характеристик сотрудников к стратегическим ресурсам, интегрированным в систему управления компанией [7, с. 38]. Первоначально понятие компетенций возникло в научной среде благодаря работам Р. Уайта (1959) и Д. МакКлеелланда (1973), которые акцентировали внимание на значении навыков и способностей индивида в профессиональной деятельности [9, с. 299].

В 1980–1990-х годах компетентностный подход получил широкое распространение в сфере образования и управления персоналом, где компетенции стали рассматриваться как основа профессиональной

эффективности сотрудников. В начале XXI века компетенции интегрировались в стратегическое управление организациями и начали восприниматься как стратегические ресурсы, способствующие достижению конкурентных преимуществ и устойчивому развитию компаний [11, с. 75]. Современные тенденции развития компетенций связаны с цифровизацией, глобализацией и необходимостью формирования навыков непрерывного обучения, что обусловлено быстрыми изменениями внешней среды. Таким образом, развитие компетенций сотрудников стало ключевым фактором обеспечения инновационной активности и адаптивности компаний в условиях нестабильной экономики [5, с. 69].

Взаимосвязь компетенций сотрудников с инновационной активностью компании является предметом многочисленных эмпирических исследований, подтверждающих, что развитие персонала способствует усилению инновационного потенциала организации [1, с. 15]. Компетенции сотрудников, включая профессиональные, управленческие и технологические навыки, формируют основу для генерации и внедрения инноваций, а также для адаптации к быстро меняющимся условиям внешней среды [2, с. 34].

Так, исследование, проведённое в рамках концепции научающейся организации, показало, что практики обучения и развития персонала напрямую влияют на инновационную деятельность компаний [10, с. 146]. Компании, внедряющие системные подходы к обучению, чаще реализуют инновационные проекты и достигают устойчивых конкурентных преимуществ [6, с. 50]. Кроме того, статистические данные свидетельствуют о том, что только 35 % работников имеют время для творческой деятельности, при этом обученные группы значительно превосходят необученные в решении творческих задач [4, с. 25]. Это подчёркивает необходимость инвестиций в развитие компетенций

сотрудников для повышения инновационного потенциала компании. Приведем несколько примеров крупных корпораций, внедряющих по формированию и развитию компетенций сотрудников.

Amazon инвестирует более 1,2 млрд. долл. в обучение 300 000 сотрудников, включая программы по развитию технических и «мягких» навыков, что способствует повышению их адаптивности и инновационной активности [14, с. 87]. IBM внедрила инновационную систему оценки навыков, основанную на искусственном интеллекте, что позволило персонализировать обучение и повысить эффективность развития компетенций [7, с. 45]. В Альфа-Банке используется симулятор «Альфа-город» для геймифицированного обучения сотрудников, что способствует развитию их профессиональных навыков в интерактивной форме [12, с. 58]. Яндекс Практикум предлагает корпоративное обучение через платформу «Грейд», позволяющую отслеживать прогресс сотрудников и адаптировать программы под индивидуальные потребности [13, с. 12]. Эти примеры демонстрируют эффективность интеграции современных технологий и подходов в процессы развития компетенций, что способствует повышению инновационной активности компаний.

В рамках настоящего исследования автором систематизированы ключевые методы оценки компетенций персонала, применяемые в современной практике управления человеческими ресурсами. На основе анализа практического опыта ведущих компаний и актуальных научных публикаций предложены направления совершенствования каждого метода. Особое внимание уделено внедрению цифровых технологий, искусственного интеллекта, адаптивных тестов и геймифицированных форматов, способствующих повышению объективности, точности и эффективности оценки. Представленные предложения направлены на адаптацию методов к условиям высокой динамичности внешней среды

и растущим требованиям к персоналу в инновационно-активных организациях.

Таблица 1.

Методы оценки компетенций персонала и предложения по их усовершенствованию

	Название метода	Описание	Предложение по усовершенствованию
1	Метод интервью по компетенциям (STAR, CARE, PARLA)	Структурированное интервью, направленное на выявление поведенческих индикаторов компетенций через анализ прошлых ситуаций.	Интеграция ИИ для анализа ответов кандидатов, выявления скрытых паттернов поведения и автоматической оценки соответствия компетенциям.
2	Ассесмент-центр (Assessment Center)	Комплексная оценка через деловые игры, кейсы и ролевые упражнения, направленные на моделирование рабочих ситуаций.	Использование виртуальной и дополненной реальности для создания более реалистичных сценариев и оценки реакций в безопасной среде.
3	Метод 360 градусов	Сбор обратной связи от коллег, подчинённых, руководителей и самого сотрудника для всесторонней оценки компетенций.	Внедрение анонимных цифровых платформ с аналитикой на основе ИИ для выявления скрытых тенденций и повышения объективности оценок.
4	Тестирование (профессиональные и психологические тесты)	Оценка знаний, навыков и личностных характеристик через стандартизированные тесты.	Разработка адаптивных онлайн-тестов, которые подстраиваются под уровень кандидата, обеспечивая более точную оценку компетенций.

	Название метода	Описание	Предложение по совершенствованию
5	Кейс-методы и ситуационные задачи	Оценка способности решать реальные или приближённые к реальности задачи, выявляя уровень компетенций.	Создание интерактивных онлайн-кейсов с возможностью выбора различных сценариев развития событий и последующей аналитикой решений.
6	Оценочные центры (Assessment Centers)	Комплексная оценка через серию упражнений и заданий, направленных на выявление различных компетенций.	Внедрение геймифицированных элементов и симуляций для повышения вовлечённости участников и точности оценки.
7	Скиллс-паспорт (Skills Passport)	Электронный документ, подтверждающий уровень владения профессиональными навыками согласно стандартам WorldSkills.	Интеграция с системами управления обучением (LMS) для автоматического обновления данных и отслеживания прогресса в развитии компетенций.
8	OPQ (Occupational Personality Questionnaire)	Психометрический опросник для оценки личностных характеристик в профессиональной среде.	Использование ИИ для анализа результатов и предоставления рекомендаций по развитию на основе сопоставления с успешными профилями.
9	Метод «Peer Rank Score»	Оценка эффективности сотрудников на	Разработка цифровой платформы для сбора и анализа отзывов в

	Название метода	Описание	Предложение по усовершенствованию
		основе парных сравнений и отзывов коллег.	реальном времени, обеспечивая прозрачность и объективность оценки.
10	Метод «360 градусов» с использованием iSpring Learn	Онлайн-платформа для проведения оценки по методу 360 градусов с визуализацией результатов.	Интеграция с корпоративными системами для автоматического назначения оценок и анализа динамики развития компетенций.

Автором статьи были проанализированы существующие методы оценки компетенций, по результатам анализа предложены направления их совершенствования на основе цифровых решений, искусственного интеллекта и геймификации. Это позволяет сделать вывод о необходимости интеграции персонализированных и технологически ориентированных подходов к оценке и развитию компетенций сотрудников как элемента инновационной стратегии компании.

Полученные результаты могут быть использованы при формировании корпоративных программ развития персонала, построении системы непрерывного обучения, а также в управленческой практике компаний, ориентированных на инновационное развитие. Перспективы дальнейших исследований связаны с эмпирической проверкой предложенных рекомендаций и построением модели оценки вклада компетенций в общую инновационную эффективность предприятия.

Список литературы:

1. Гарвин Д.А. Создание обучающейся организации // Harvard Business Review Россия. – 1993. – № 2. – С. 75–84.
2. Грачев А.В. Коммерциализация инноваций: методология и практика. – СПб.: Питер, 2021. – 288 с.
3. Заика М.М. Оценка уровня развития компетенций персонала в корпоративной системе управления знаниями: дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2019.
4. Индикаторы инновационной деятельности в России: 2023. – НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/1026161462.html> (дата обращения: 10.05.2025).
5. Куликова Н.А. Цифровизация как фактор развития компетенций сотрудников // Вестник современной науки. – 2022. – № 3. – С. 15–19.
6. Кузнецова С.А. Практики обучения и развития персонала как фактор инновационной активности // Кадровик. – 2021. – № 2. – С. 44–47.
7. Макклелланд Д. Тестирование компетентности, а не интеллекта // American Psychologist. – 1973. – Vol. 28. – No. 1. – P. 1–14.
8. Сенге П. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 2019.
9. Уайт Р. Переосмысление мотивации: концепция компетентности // Psychological Review. – 1959. – Vol. 66. – No 5. – P. 297–333.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2019.
11. Федотова Ю.С., Лапина Т.А. Развитие компетенций персонала в условиях цифровизации // Управленческие науки. – 2021. – № 4. – С. 69–75.
12. Симулятор «Альфа-город» как инструмент обучения сотрудников // Экономика и управление. – 2023. – № 5. – С. 58–61.
13. Яндекс Практикум. Корпоративное обучение на платформе «Грейд». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://praktikum.yandex.ru/> (дата обращения: 10.05.2025)
14. Amazon Will Invest \$1.2 Billion in Upskilling 300,000 Employees by 2025 // Financial Times [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ft.com/> (дата обращения: 10.05.2025).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ИТ-КОМПАНИЯХ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Подковальников Алексей Дмитриевич

аспирант,

*Московская международная академия,
РФ, г. Москва*

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF CORPORATE TRAINING SYSTEMS IN IT COMPANIES: CONTEMPORARY APPROACHES AND EMPIRICAL FINDINGS

Alexey Podkovalnikov

Graduate student,

*Moscow International Academy,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматриваются современные подходы к оценке эффективности внутрифирменного обучения в ИТ-компаниях. Проведён анализ практик и цифровых инструментов, применяемых в ведущих отечественных и международных компаниях. Выявлены зависимости между моделями оценки, уровнем вовлечённости сотрудников и показателями производительности труда.

Abstract. The article explores current approaches to assessing the effectiveness of corporate training in IT companies. It presents an analysis of practices and digital tools used by leading Russian and international firms. The study identifies correlations between evaluation models, employee engagement, and productivity metrics.

Ключевые слова: внутрифирменное обучение; оценка эффективности; цифровые инструменты; модели обучения; ИТ-компании; вовлечённость сотрудников; производительность труда.

Keywords: corporate training; training effectiveness evaluation; digital tools; learning models; it companies; employee engagement; labor productivity.

Введение. В условиях ускоренной цифровизации, роста технологической сложности бизнес-процессов и обострения конкуренции за высококвалифицированные кадры внутрифирменное обучение становится неотъемлемым элементом стратегического управления персоналом в информационно технологических (ИТ) компаниях. Переход к экономике знаний, характеризующийся высокой степенью нестабильности компетенций и быстрым устареванием профессиональных навыков, обуславливает необходимость постоянного развития человеческого капитала внутри организации. В этой связи обучение персонала из категории поддерживающих HR-инструментов (от англ. Human Resources) трансформируется в критически значимую функцию, способствующую адаптации к инновациям, повышению производительности труда и удержанию ценных специалистов.

Несмотря на возрастающее внимание к вопросам обучения и развития, значительная доля компаний продолжает реализовывать образовательные инициативы без формализованных процедур оценки их результативности. Отсутствие системной оценки эффективности снижает управленческую обоснованность принимаемых решений и препятствует формированию целостной стратегии управления знаниями. Во многих научных исследованиях и прикладной литературе подчёркивается, что без надлежащей системы оценки трудно определить возврат

инвестиций в обучение, выявить «узкие места» программ и обосновать необходимость масштабирования успешных практик.

Существуют различные методологические подходы к измерению эффективности обучающих программ. Наиболее широко применяются модель четырех уровней оценки обучения Киркпатрика (reaction, learning, behavior, results), ROI-методология Филлипа (от англ. ROI - Return on Investment), CIPP-модель (от англ. CIPP - Context, Input, Process, Product), а также концепция сбалансированных показателей. Однако их применение в ИТ-сфере требует адаптации с учетом специфики проектной занятости, высокой скорости обновления знаний, гибких методологий управления и цифровых инструментов, обеспечивающих удаленный доступ к обучающим ресурсам.

Целью настоящей статьи является анализ и сравнительная оценка современных подходов к измерению эффективности внутрифирменного обучения в ИТ-компаниях, с акцентом на эмпирические результаты последних лет.

Основная часть. Оценка эффективности внутрифирменного обучения в ИТ-компаниях представляет собой комплексный процесс, направленный на количественное и качественное измерение влияния образовательных мероприятий на развитие компетенций сотрудников, улучшение производительности и достижение стратегических целей организации. В современной практике оценки особое внимание уделяется моделям, объединяющим классические подходы и инструменты цифровой аналитики.

Модель Д. Киркпатрика. Является одной из наиболее признанных предложенная в 1959 году и до сих пор сохраняющая актуальность. Модель включает четыре уровня оценки: реакция участников, усвоение знаний, изменение поведения, бизнес-результаты [2, с. 94]. Применение

данной модели позволяет получить многослойное представление об эффекте обучения, но часто ограничивается первыми двумя уровнями из-за трудоёмкости сбора поведенческих и бизнес-данных.

Модель ROI Джека Филлипса. Развивая модель Киркпатрика, Дж. Филлипс дополнил её пятым уровнем — расчётом возврата инвестиций в обучение. Методология ROI предлагает количественную оценку эффективности через соотношение затрат и полученных выгод [1, с. 46]. В условиях ИТ-компаний это позволяет оценить, насколько обучение способствует росту выручки, снижению издержек или уменьшению текучести кадров.

HR-аналитика и основанная на данных (data-driven подход). Современные цифровые технологии позволяют существенно углубить оценочные процедуры. HR-аналитика интегрирует количественные методы анализа с данными о вовлеченности, продуктивности и карьерной траектории сотрудников [4, с. 542]. Использование предиктивной аналитики и машинного обучения даёт возможность не только фиксировать изменения после обучения, но и прогнозировать, какие типы программ дадут максимальную отдачу в будущем.

Предлагаемые уже сегодня инструменты автоматизации оценки:

- SAP SuccessFactors — платформа с интеграцией модулей обучения и аналитики, позволяющая проводить сквозную оценку результатов;
- Cornerstone OnDemand — инструмент, ориентированный на разработку индивидуальных траекторий и оценку компетенций;
- TalentLMS и Moodle — решения с открытым и условно-бесплатным доступом, позволяющие развернуть модульные системы обучения с элементами аналитики;

- Google* Forms + Power BI/Looker Studio — комбинация инструментов для гибкой настройки опросов и визуализации результатов оценки, популярная в малых и средних ИТ-компаниях [6, с. 25].

Применение этих инструментов позволяет не только автоматизировать сбор данных, но и оперативно интегрировать результаты в систему принятия решений. Выбор конкретного набора решений зависит от масштабов компании, уровня зрелости HR-функции и доступных ресурсов.

Для анализа практического применения систем оценки эффективности внутрифирменного обучения в ИТ-сфере были рассмотрены отчёты трёх значимых компаний: Яндекс, EPAM Systems и Cisco Systems. Выбор обусловлен их репрезентативностью: данные организации отличаются высоким уровнем цифровой зрелости, масштабными программами корпоративного обучения и прозрачной политикой в области публикации HR-данных и L&D-метрик (от англ. L&D - Learning and Development). В частности, были изучены следующие аспекты:

- Модели оценки эффективности обучения: какие подходы применяются для оценки результатов обучения.

- Инструменты автоматизации оценки: использование LMS (от англ. LMS - Learning Management System), BI-платформ (от англ. BI - Business Intelligence) и других технологий для сбора и анализа данных.

- Статистические показатели: данные о вовлеченности сотрудников, уровне завершения курсов, карьерном росте и других метриках, отражающих эффективность обучения.

Ниже представлена сравнительная таблица ключевых метрик эффективности корпоративного обучения в указанных компаниях.

Таким образом, анализ показателей, почерпнутых в открытой отчётности представленных компаний за 2021-2024 годы, из таблицы 1 для Яндекса,

Таблица 1.

Ключевые метрики эффективности корпоративного обучения.

Компания	Удовлетворенность работников (%)	Влияние на карьерный рост (%)	Уровень завершения курсов (%)	Используемые модели оценки	Инструменты автоматизации
Яндекс	90	70	85	модель Киркпатрика	собственная LMS
EPAM	88	65	80	модель ROI	Moodle, В1-платформы
Cisco	92	75	82	модель ROI	Cisco Learning Network

Источник: данные основаны на открытых источниках и внутренних отчетах компаний. Яндекс, EPAM, Cisco.

EPAM Systems и Cisco Systems демонстрирует, что применение структурированных моделей оценки эффективности обучения, поддержанных современными инструментами автоматизации, способствует повышению вовлеченности сотрудников, улучшению показателей завершения курсов и положительно влияет на карьерный рост внутри компаний.

Из данных представленных в таблице 2, основанных на открытых докладах HR-отделов компаний и инфографики, представленной на корпоративных ресурсах, следует: Cisco, несмотря на наибольшие затраты на обучение (~72 000 Р на человека в год), демонстрирует максимальный уровень удовлетворенности (92 %) и самую высокую вовлеченность (80 %). Это свидетельствует об эффективной интеграции

LXP (от англ. LXP - Learning Experience Platforms) и персонализированного подхода к обучению.

Яндекс с затратами средней величины (~55 000 Р) показывает близкие результаты: 85 % завершения курсов и 90 % удовлетворённости — это признак

оптимального баланса между стоимостью и качеством L&D-программ.

Таблица 2.

Зависимость годовых затрат на корпоративное обучение для одного сотрудника компании и показателей его эффективности

Компания	Затраты на обучение (тыс. Р)	Уровень участия (%)	Завершение курсов (%)	Удовлетворённость (%)
Яндекс	55	78	85	90
EPAM	48	72	80	88
Cisco	72	80	82	92

EPAM, при наименьших затратах (~48 000 Р), отстаёт по вовлечённости и завершению курсов, но в пределах нормы. Это может говорить о хорошей операционной эффективности, но возможной нехватке персонализации и адаптации LMS к специфике команд.

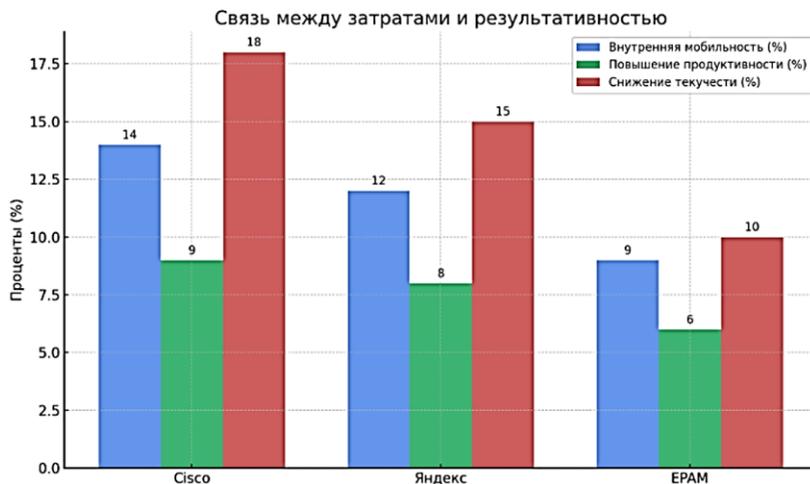


Рисунок 1. Результативность: карьерный рост, производительность, текучесть

Проанализировав данные годовой отчётности рассматриваемых выше компаний, представленных на рисунке 1, приходим к выводам:

Cisco лидирует по всем метрикам: +14 % внутренней мобильности, –18 % текучести. Эти показатели вкупе с высокой вовлечённостью (см. выше) демонстрируют высокую отдачу от вложений в L&D-инфраструктуру, особенно с точки зрения удержания кадров.

Яндекс уверенно занимает второе место: +8 % к производительности и –15 % текучести, что говорит о стабильной HR-стратегии при умеренных вложениях.

EPAM уступает по всем направлениям, при этом не имеет значительной экономии на обучении, — это может свидетельствовать о недостаточном качестве механизмов оценки и адаптации контента.

Заключение. Модели оценки эффективности внутрифирменного обучения в ИТ-компаниях сегодня становятся неотъемлемой частью систем управления знаниями и человеческим капиталом. Использование систематических подходов — таких как модель Киркпатрика, ROI и современные HR-аналитические инструменты — позволяет превратить обучение из статичной функции в активно управляемый и измеряемый процесс.

Анализ данных о внедрении образовательных систем в Яндекс, EPAM Systems и Cisco Systems подтвердил, что инвестиции в цифровую инфраструктуру, при правильной организации процессов и оценке, дают воспроизводимый эффект на ключевые HR-метрики. При этом стоит отметить, что не существует универсального подхода: результативность зависит от уровня цифровой зрелости компании, масштаба задач и выбранной архитектуры оценки.

К практическим выводам данного исследования для ИТ-компаний можно отнести необходимость:

- Интегрировать оценку эффективности в L&D-стратегию с привязкой к KPI (от англ. KPI - Key Performance Indicators) и HR-метрикам;
- Использовать BI- и LMS-инструменты для автоматизации сбора и анализа данных;
- Постепенно переходить от классических LMS к LXP, ориентированным на пользовательский опыт.

Уже в недалёком будущем в условиях дальнейшей цифровизации и персонализации корпоративного обучения особое значение приобретает развитие машинного обучения, технологий искусственного интеллекта и внедрение LXP позволят адаптировать обучение под

бизнес-цели. Таким образом, системы оценки становятся не просто инструментом анализа, а важным рычагом стратегического управления человеческим капиталом в ИТ-сфере.

Список литературы:

1. Балашова Н.В., Харьковина В.С. Оценка рентабельности инвестиций в персонал: основные подходы // Электронный журнал Байкальского государственного университета. — 2022. — № 3. — С. 43–47. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rentabelnosti-investitsiy-v-personal-osnovnye-podhody/viewer> (дата обращения: 08.05.2025).
2. Голубь А.А. Актуальность модели Д. Киркпатрика как инструмента оценки эффективности обучения персонала // Символ науки. — 2019. — № 5. — С. 93–96. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-modeli-d-kirkpatrika-kak-instrumenta-otsenki-effektivnosti-obucheniya-personala/viewer> (дата обращения: 08.05.2025).
3. Отчёт Яндекса в ESG-библиотеке МГИМО [Электронный ресурс]. — URL: <https://esg-library.mgimo.ru/upload/iblock/a30/1970dfjzjlo66a3spu30tcoz7rlg7ziw/Otchet-YAndeksa.pdf> (дата обращения: 14.05.2025).
4. Тихонов А.И. Применение инструментов HR-аналитики в российских компаниях // Московский экономический журнал. — 2020. — № 1. — С. 540–546. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-instrumentov-hr-analitiki-v-rossiyskih-kompaniyah/viewer> (дата обращения: 08.05.2025).
5. Cisco Purpose Report 2023. Раздел «Learn with Cisco» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.cisco.com/site/us/en/learn/training-certifications/index.html> (дата обращения: 08.05.2025).
6. Deloitte. 2023 Global Human Capital Trends [Электронный ресурс]. — URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/articles/glob187692_global-human-capital-trends/DI_2025-Global-Human-Capital-Trends.pdf (дата обращения: 08.05.2025).
7. EPAM University Program [Электронный ресурс]. — URL: <https://training.epam.com/en/blog/546> (дата обращения: 08.05.2025).

** (По требованию Роскомнадзора информируем, что иностранное лицо, владеющее информационными ресурсами Google является нарушителем законодательства Российской Федерации – прим. ред.)*

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РИСНА» НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА МОСТОВ

Рябец Софья Андреевна

студент

*Северо-Кавказского федерального университета,
РФ, г. Ставрополь*

COMPETITIVE ANALYSIS OF THE ENTERPRISE ООО «RISNA» IN THE BRIDGE CONSTRUCTION MARKET

Sofya Ryabets

Student,

*North Caucasian Federal University,
Russia, Stavropol*

Аннотация. В статье проводится оценка рынка строительства мостов и тоннелей в России. Изучаются факторы, влияющие на рынок строительства мостов и освещаются тенденции развития. Проводится анализ конкурентов компании ООО «РИСНА» на рынке.

Abstract. The article assesses the bridge and tunnel construction market in Russia. It studies the factors influencing the bridge construction market and highlights development trends. It analyzes the competitors of ООО RISNA in the market.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный анализ, грузоперевозки, ООО «РИСНА», Ставропольский край.

Keywords: competitiveness, competitive analysis, cargo transportation, RISNA LLC, Stavropol Krai.

Сегодня ООО «РИСНА» – современная компания, имеющая в своем арсенале всю необходимую технику и оборудование, высококлассных специалистов и опыт работы, которые позволяют предложить на рынке эксплуатации, ремонта и строительства автомобильных дорог весь комплекс работ и услуг, связанный с мостами, путепроводами и другими инженерными сооружениями [3].

Рынок строительства мостов и тоннелей в России находится на этапе активного роста, обусловленного потребностью в развитии инфраструктуры и расширением транспортных коридоров. В последние годы наблюдается увеличение объемов государственного финансирования и частных инвестиций в проекты транспортной инфраструктуры, что стимулирует развитие рынка.

Одной из ключевых тенденций является внедрение современных технологий и материалов, таких как композитные конструкции, высокопрочные бетоны и интеллектуальные системы управления. Это позволяет строить более долговечные и безопасные сооружения, а также сокращать сроки строительства. Также стоит отметить рост интереса к экологическим стандартам и устойчивому развитию, что отражается в проектировании мостов и тоннелей с минимальным воздействием на окружающую среду [1].

Факторы, влияющие на рынок, включают экономическую ситуацию в стране, регулирование отрасли, а также изменение спроса на определенные типы сооружений. Например, увеличение грузоперевозок требует строительства больше мостов и тоннелей для разгрузки автомобильных дорог и повышения пропускной способности транспортных артерий.

В целом, российский рынок строительства мостов и тоннелей демонстрирует стабильный рост, обусловленный развитием инфраструктуры и внедрением передовых технологий. В ближайшие годы ожидается дальнейшее расширение этого сегмента благодаря государственной поддержке и частным инвестициям [2].

Рассмотрим конкурентов компании ООО «РИСНА» по региону (Ставропольский край) и по стране в целом. В таблице 1 представим конкурентов ООО «РИСНА» по региону (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1.

Конкуренты компании ООО «РИСНА» в регионе

Наименование	Выручка, тыс. руб.
ООО «МОСДОРМОНОЛИТ»	523748,00
ООО «ЮГСПЕЦСТРОЙ»	463871,00
ООО «ЮГСТРОЙМОНТАЖ 26»	225004,00
ООО «СТРОЙ-КОНЦЕПТ»	206749,00
ООО «СТРОЙСЕРВИС»	103269,00

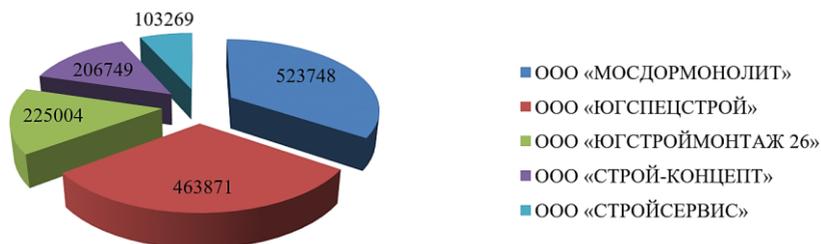


Рисунок 1. Основные конкуренты компании, тыс. рублей [4]

В тройке лидеров-конкурентов компании ООО «РИСНА» можно выделить ООО «МОСДОРМОНОЛИТ» с годовой выручкой в 2024 году в размере 523748 тыс. рублей, ООО «ЮГСПЕЦСТРОЙ» с выручкой

в размере 463871 тыс. рублей и ООО «ЮГСТРОЙМОНТАЖ 26» с выручкой в размере 225004 млн. рублей.

В таблице 2 и на рисунке 2 представим конкурентов компании ООО «РИСНА» по стране.

Таблица 2.

Конкуренты компании ООО «РИСНА» по стране [4]

Наименование	Выручка, тыс. руб.
ООО «ЕМК-ИНЖИНИРИНГ»	1917397,00
ООО «ПРОМСТРОЙМОСТ»	1913779,00
ООО «СТФ КОНС»	1803833,00
ООО «МДС»	1609878,00
ООО «ТЕХСТРОЙМОСТ»	1606318,00

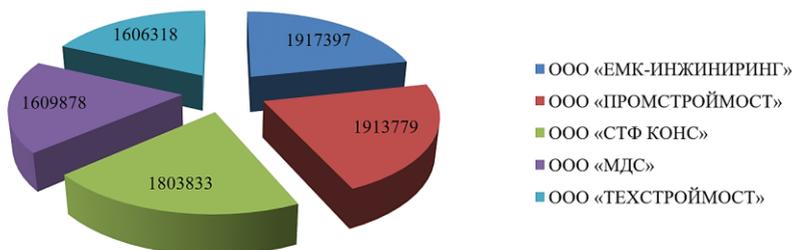


Рисунок 2. Основные конкуренты компании ООО «РИСНА» по стране, тыс. рублей

По стране можно выделить следующих крупных конкурентов компании ООО «РИСНА»: ООО «ЕМК-ИНЖИНИРИНГ» с выручкой в размере 1917397 тыс. рублей, ООО «ПРОМСТРОЙМОСТ» с выручкой в размере 1913779 тыс. рублей, ООО «СТФ КОНС» с выручкой в размере 1803833 тыс. рублей.

Проведем сравнительный анализ трех компаний по Ставропольскому краю (таблица 3). Оценку проставим по пятибалльной шкале (рисунок 3).

Таблица 3.

Сравнительная характеристика ООО «РИСНА» и конкурентов по Ставропольскому краю

Показатель, баллы	ООО «РИСНА»	ООО «МОСДОР-МОНОЛИТ»	ООО «ЮГСПЕЦСТРОЙ»
Качество услуг	5	5	5
Качество обслуживания	5	4	3
Цена	5	4	5
Реклама	4	3	3
Месторасположение	5	3	4
Итого	24	19	20

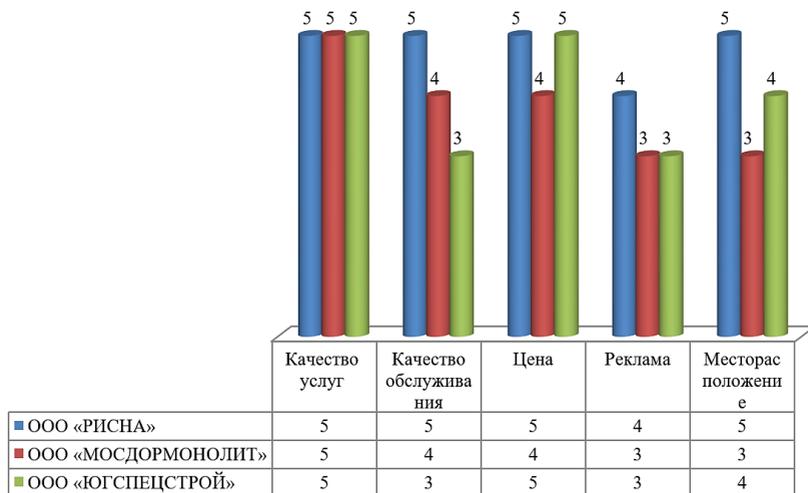


Рисунок 3. Балльная оценка показателей ООО «РИСНА» и конкурентов по Ставропольскому краю

По оценке пяти параметров наивысший балл получен у ООО «РИСНА» (24 балла). Далее идет ООО «ЮГСПЕЦСТРОЙ» (20 баллов) и ООО «МОСДОРМОНОЛИТ» (19 баллов).

В целом можно отметить, что, сравнивая несколько компаний-конкурентов между собой, ООО «РИСНА» имеет больше возможностей на рынке строительства автодорог и мостов. Такие параметры как качество услуг, качество обслуживания, ассортимент и доступность цен, удобное месторасположение оценены максимальным баллом, что является положительным фактором для конкурентоспособности компании.

Список литературы:

1. Анализ рынка работ по строительству мостов и тоннелей в России: текущая ситуация и перспективы развития. [Электронный ресурс]. – URL: <https://alto-group.ru/otchot/rossija/3951-rynok-rabot-po-stroitelstvu-mostov-i-tonnelej-v-rossii-tekuschaja-situacija-i-perspektivy-razvitija.html> (дата обращения 29.04.2025).
2. Ключевые финансовые показатели отрасли «Строительство мостов и тоннелей». [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.testfirm.ru/keyrates/42/13?ysclid=m9zkvra7sc78352746> (дата обращения 29.04.2025).
3. Организация ООО «РИСНА». [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.list-org.com/company/161645?ysclid=m9zi8arkva857128029> (дата обращения 29.04.2025).
4. ООО «РИСНА». Конкуренты. [Электронный ресурс]. – URL: https://b2b.house/company/ООО-RISNA_5ccadf93-1f63-4027-a83f-af13470156e7/?ysclid=m9zi86y7x851874235 (дата обращения 29.04.2025).

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ ГЕЙМИФИКАЦИИ В HR ПРОЦЕССЫ КОМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Уразовская Татьяна Анатольевна

*магистрант,
Новосибирский государственный
технический университет,
РФ, г. Новосибирск*

DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS FOR THE IMPLEMENTATION OF GAMIFICATION IN HR PROCESSES OF A COMPANY TO IMPROVE EFFICIENCY

Tatiana Urazovskaya

*Master's degree student,
Novosibirsk State Technical University,
Russia, Novosibirsk*

Аннотация. В статье рассматривается процесс внедрения геймификации в HR-процессы компании с целью повышения их эффективности. Представлен авторский алгоритм, включающий этапы аудита, анализа узких мест, проектирования процессов, выбора игровых жанров, разработки контента, тестирования, внедрения и оценки результатов. Особое внимание уделено выбору жанров геймификации (экшн, аркада, квест, текстовый квест) и их применимости в корпоративной среде. Предложенные рекомендации являются практическим инструментом для HR-специалистов и менеджеров, стремящихся к модернизации управления персоналом с помощью игровых механизмов.

Abstract. This article explores the process of implementing gamification in a company's HR processes to enhance their efficiency. An original

algorithm is presented, comprising stages such as HR process audit, bottleneck analysis, process design, selection of game genres, content development, testing, implementation, and evaluation of results. Special attention is given to the choice of gamification genres (action, arcade, quest, text quest) and their applicability in a corporate environment. The proposed recommendations serve as a practical tool for HR professionals and managers seeking to modernize personnel management through the use of game-based mechanisms.

Ключевые слова: геймификация, HR-процессы, мотивация сотрудников, вовлеченность персонала, корпоративная культура, игровые механики, управление персоналом, геймифицированное обучение, эффективность HR.

Keywords: gamification, HR processes, employee motivation, staff engagement, corporate culture, game mechanics, personnel management, gamified learning, HR efficiency.

Геймификация HR-процессов – это стратегия, которая использует элементы игр для мотивации, вовлечения и повышения производительности в области управления человеческими ресурсами. Этот подход позволяет сделать рутинные задачи более интересными и увлекательными, а также стимулирует сотрудников к достижению поставленных целей.

На основе проведенных исследований была разработана авторский алгоритм по геймификации HR-процессов (рисунок 1)

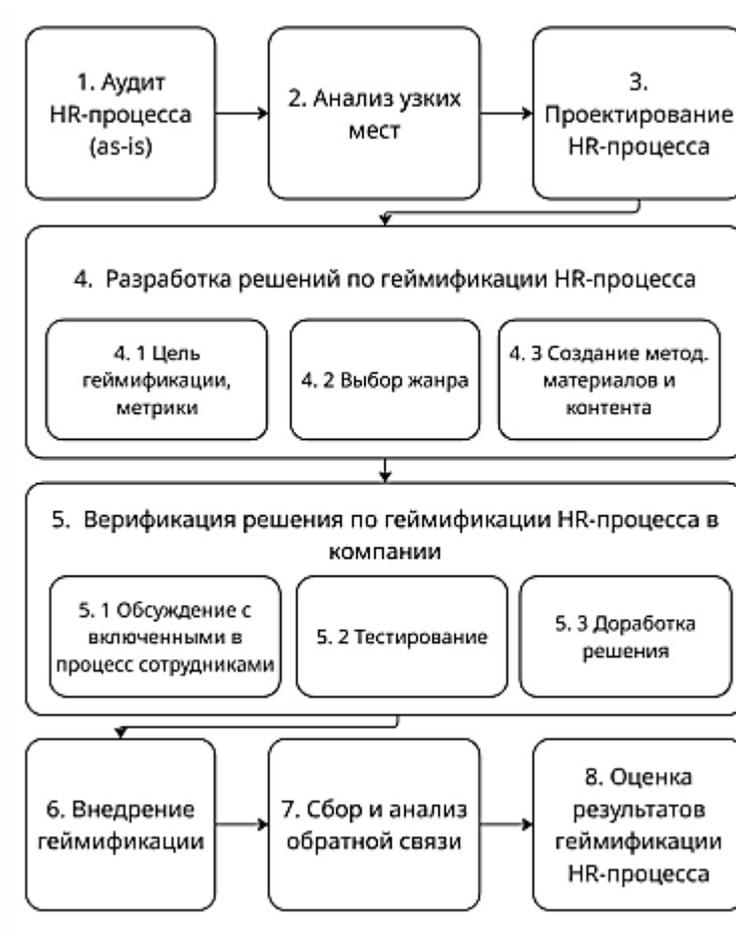


Рисунок 1. Алгоритм внедрения геймификации в HR-процессы

Рассмотрим подробнее данные этапы:

Этап 1. Аудит HR-процессов. Аудит HR-процессов представляет собой комплексный анализ эффективности процессов управления персоналом, используемых в компании.

Этап 2. Анализ узких мест и подбор инструментов геймификации. После проведения аудита выявляются проблемные зоны, которые

можно улучшить с помощью игровых инструментов. Анализ узких мест в HR-процессах начинается с применения различных методов, направленных на выявление проблемных участков, которые замедляют или усложняют выполнение ключевых задач [2]. Для этого используются такие подходы, как картирование процессов, анализ эффективности сотрудников, а также оценка вовлеченности и удовлетворенности персонала [1].

Этап 3. Проектирование HR-процесса. На этом этапе разрабатывается новая модель HR-процесса с учетом внедрения игровых механик. Определяется идеальная модель, описываются метрики, которые характеризуют результаты каждого этапа работы HR-процесса и способы измерения ее эффективности, такие как производительность труда, удовлетворенность работников атмосферой в коллективе, условиями труда и т. д.

Этап 4. Разработка решений по геймификации

4.1 Определение целей геймификации. Прежде чем внедрять игровые элементы, необходимо четко определить цели [5]:

- увеличение вовлеченности сотрудников;
- снижение текучести кадров;
- улучшение атмосферы в коллективе;
- повышение производительности труда;
- улучшение восприятия корпоративной культуры [4].

4.2 Выбор жанра. На данный момент существует множество разнообразие жанров, от экшенов и шутеров от ролевых игр и стратегий. Каждый из этих жанров может создать уникальный геймплей, насыщенный сюжет и возможность погрузиться в виртуальную реальность. Рассмотрим виды:

- Action (экшн). Этот жанр характеризуется быстрым темпом игры, где активно происходят различные действия. В таких играх игрокам необходимо контролировать персонажа, которому нужно справиться с различными препятствиями. Пример такого жанра можно увидеть на рисунке 2.



Рисунок 2. Экшн жанр игры

- Аркады. Тоже один из популярных жанров. Игры включают в себя простой и интересный геймплей, простые уровни, где абсолютно каждый игрок может достичь своей цели. Одной из таких игр является Рас-Мап. В ней игрок управляет персонажем, который должен съесть все точки на уровне, но при этом нужно избегать призраков (рисунок 3).



Рисунок 3. Жанр аркада игры Pac-Man

- Приключения (квесты). Данный жанр позволяет игрокам погрузиться в историю и исследование различных миров или локаций. Особенность данного жанра – это наличие миссий, квестов, заданий. Квесты могут быть различными: от поиска предмета до разгадывания головоломок. Пример такого жанра изображен на рисунке 4.



Рисунок 4. Жанр приключения (квесты)

- Текстовый квест. Данный жанр является классикой в мире видеоигр. Он основан на истории в текстовом виде. Игрокам в таких играх предоставляется возможность принимать решения, которые могут повлиять на развитие сюжета. Самое большое преимущество такого жанра в уникальности и глубокой проработке сюжета. Еще одним плюсом данного жанра то, что оно не требует дорогих графических решений или сложного интерфейса. Пример жанра изображен на рисунке 5.

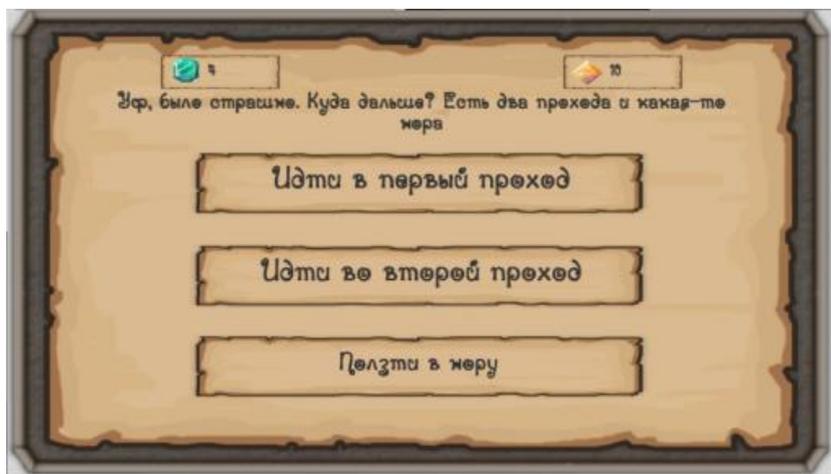


Рисунок 5. Жанр текстовый квест

Выбор жанра игры зависит от множества факторов, таких как целевая аудитория, цели игры, платформы, на которых она будет запущена, и особенности геймплея. Каждый жанр имеет свои особенности, которые делают его подходящим для определенных условий. Экшн (Action) игры подходят для динамичных проектов, где акцент сделан на быстром темпе, сражениях и активных действиях. Этот жанр идеально подходит для мобильных платформ или консольных игр, где игроки ищут быстрые и захватывающие приключения. Экшн-игры могут быть полезны в обучении или для вовлечения сотрудников в игровые тренировки, так как они требуют быстрой реакции и принятия решений в условиях стресса.

4.3. Методические материалы, контент. После того, как был выбран жанр, необходимо проработать материал, который будем геймифицировать. Очень важно, чтобы информация была связанной, читаемой и понятной.

Контролирующие материалы играют важную роль в образовательном процессе, позволяя проверять усвоение материала, а также выявлять области, которые требуют дополнительной проработки. Для быстрого и эффективного контроля знаний, а также с минимальными затратами времени и усилий, можно использовать несколько инструментов: автоматизированные тесты, короткие квизы и опросы после каждой темы, самооценка и peer-review и т.д.

Этап 5. Верификация решений по геймификации

5.1 Обсуждение с заинтересованными лицами.

5.2 Тестирование.

5.3. Доработка механик.

Этап 6. Внедрение геймификации. После успешного тестирования инструменты геймификации интегрируются в HR-процессы компании на постоянной основе.

Этап 7. Сбор обратной связи. После внедрения важно регулярно получать обратную связь от сотрудников, чтобы оперативно корректировать процесс и улучшать его. Ответственные за анализ этих данных, как правило, это HR-отдел или команда, курирующая геймификацию.

Этап 8. Оценка результатов. Завершающим этапом является анализ достигнутых результатов: сравнение показателей до и после внедрения геймификации, оценка влияния игровых механик на HR-процессы. Методика предназначена для HR-специалистов, руководителей компаний и разработчиков HR-процессов, заинтересованных в улучшении мотивации и вовлеченности сотрудников через игровые элементы.

Таким образом, геймификация обучения — это инновационный подход, который делает процесс обучения более увлекательным

и эффективным [3]. Внедрение игровых элементов помогает не только улучшить уровень знаний, но и способствует созданию более мотивированных и продуктивных команд внутри компании. Разработанные методические рекомендации помогут компаниям повышать эффективность HR процессов за счет геймификации.

Список литературы:

1. Белоусова А.Е. Геймификация как инструмент мотивации персонала: case Uniqlo / А.Е. Белоусова // Цифровая трансформация общества, экономики, менеджмента и образования: материалы Международной конференции (Екатеринбург, 05-06 декабря 2019 года). — Том 1. — Sedlcany: Ústav personalistiky, 2020. — С. 8-14.
2. Вербих К. Вовлекай и властвуй: игровое мышление на службе бизнеса / К. Вербих, Д. Хантер. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. - 223 с.
3. Геймификация: цифры и примеры [Электронный ресурс] URL: <https://vc.ru/services/227457-geymifikaciya-cifry-i-primery>
4. Как геймификация меняет мир и что про нее надо знать [Электронный ресурс] URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/5f454a749a7947845998bdc2>
5. Маркеева, А.В. Дискуссионные вопросы развития и применения геймификации в управлении персоналом современной организации / А.В. Маркеева // Лидерство и менеджмент. – 2020. – Т. 7, № 3. – С. 439-458.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ДРАЙВЕР КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Чертов Дмитрий Викторович

аспирант,
ФГБОУ ВО Донецкая академия управления и государственной
службы,
РФ, г. Донецк

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A DRIVER OF COMPREHENSIVE MODERNIZATION OF THE REGION'S INFRASTRUCTURE

Dmitriy Chertov

Postgraduate student,
Donetsk Academy of Management and Public Administration,
Russia, Donetsk

Аннотация. В статье рассматривается роль государственно-частного партнерства в модернизации инфраструктуры регионов Российской Федерации. Отмечено, что инфраструктурные проекты, реализуемые в рамках ГЧП, обеспечивают эффективное функционирование и развитие экономики. В современных экономических условиях ГЧП является стратегически важным инструментом комплексной модернизации инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства регионов РФ. Определено, что данный механизм сотрудничества государства и бизнеса позволяет эффективно решать острые инфраструктурные проблемы, одновременно создавая условия для устойчивого развития территорий.

Abstract. The article examines the role of public-private partnership in the modernization of infrastructure in the regions of the Russian Federation.

It was noted that the infrastructure projects implemented within the framework of PPP ensure the effective functioning and development of the economy. In modern economic conditions, PPP is a strategically important tool for the comprehensive modernization of infrastructure and housing and communal services in the regions of the Russian Federation. It is determined that this mechanism of cooperation between the state and business makes it possible to effectively solve acute infrastructure problems, while simultaneously creating conditions for the sustainable development of territories.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; инфраструктура; жилищно-коммунальное хозяйство; регион; инвестиции; экономика.

Keywords: public-private partnership; infrastructure; housing and communal services; region; investments; economy.

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) представляет собой долгосрочную форму сотрудничества между государством и бизнесом, направленную на создание, модернизацию или эксплуатацию объектов инфраструктуры и предоставление общественно значимых услуг. Эта модель взаимодействия объединяет ресурсы, компетенции и преимущества обоих секторов: государство обеспечивает нормативно-правовую базу, земельные ресурсы и гарантии, а частный бизнес привлекает инвестиции, передовые технологии и эффективные управленческие решения. Суть ГЧП заключается в распределении рисков, обязанностей и доходов между участниками партнерства в рамках специально разработанных контрактных соглашений. Ключевыми характеристиками ГЧП являются: добровольность и равноправие сторон; четкое распределение рисков (каждый участник берет на себя те риски,

которыми может эффективно управлять); долгосрочный характер отношений; ориентация на достижение общественно значимых результатов; консолидация государственных и частных ресурсов [1].

ГЧП способно эффективно решать широкий спектр инфраструктурных проблем, особенно актуальных для российских регионов. Среди ключевых направлений, где применение ГЧП показывает наилучшие результаты, можно выделить следующие:

- решение проблемы изношенности коммунальной инфраструктуры путем реконструкции и модернизации тепловых и водопроводных сетей;
- преодоление дефицита транспортной инфраструктуры: строительство и реконструкция автомобильных дорог регионального значения, создание транспортно-пересадочных узлов и логистических центров;
- решение проблемы в сфере обращения с отходами: строительство современных мусороперерабатывающих комплексов, организация системы раздельного сбора и утилизации твердых бытовых и коммунальных отходов, создание объектов по обработке и обезвреживанию опасных отходов;
- модернизация энергетического комплекса: обновление объектов распределительной энергетики, развитие возобновляемой энергетики (солнечные, ветровые электростанции), строительство энергоэффективных систем уличного освещения;
- преодоление дефицита социальной инфраструктуры: строительство и модернизация объектов здравоохранения, создание образовательных комплексов;

- модернизация жилищного комплекса: реконструкция аварийного жилого фонда, внедрение интеллектуальных систем «умный город» и систем учета коммунальных ресурсов.

Особенность ГЧП в том, что оно позволяет не просто построить объект, но и обеспечить его эффективную эксплуатацию в течение всего жизненного цикла. ГЧП выступает в качестве эффективного механизма модернизации инфраструктуры и сферы жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) региона, позволяющего объединить ресурсы, компетенции и интересы государства и бизнеса [2]. Этот механизм особенно актуален в условиях ограниченности бюджетных средств и высокой изношенности коммунальной инфраструктуры во многих российских регионах. Основное преимущество ГЧП заключается в привлечении частных инвестиций, что позволяет реализовывать масштабные инфраструктурные проекты без весомой нагрузки на региональный бюджет. В данном направлении ГЧП позволяет: привлекать значительные частные инвестиции в инфраструктурные проекты; использовать механизмы проектного финансирования с длительными (до 25-30 лет) сроками окупаемости; оптимизировать бюджетные расходы за счет перераспределения финансовой нагрузки во времени; привлекать международные финансовые институты и фонды развития.

При этом важно отметить, что современные модели ГЧП предусматривают различные схемы возврата инвестиций – от классических концессионных платежей до механизмов платы за доступность инфраструктуры. Это делает проекты привлекательными для широкого круга инвесторов, включая пенсионные фонды и страховые компании, ищущие долгосрочные стабильные активы.

Важным аспектом ГЧП является повышение эффективности управления инфраструктурными объектами. Частные компании, обладая современными управленческими технологиями и опытом, способны оптимизировать эксплуатационные процессы, снижать издержки и внедрять инновационные решения. Это особенно важно для сферы ЖКХ, где традиционно высок уровень потерь ресурсов и низка эффективность работы. При этом конкурсный отбор частных партнеров и четкие условия контрактов помогают минимизировать коррупционные риски и обеспечить прозрачность процессов.

Одним из ключевых преимуществ ГЧП является возможность внедрения современных технологий и инновационных решений. Частные инвесторы заинтересованы в использовании энергоэффективного оборудования, цифровых систем учета и управления, «умных» технологий, что позволяет значительно повысить качество предоставляемых услуг. Например, автоматизированные системы контроля за водоснабжением или «умное» уличное освещение не только снижают эксплуатационные расходы, но и делают услуги ЖКХ более комфортными для населения. Кроме того, частные компании часто привносят экологически чистые технологии, такие как переработка отходов или использование возобновляемых источников энергии, что соответствует современным трендам устойчивого развития.

В отношении повышения качества предоставляемых населению услуг важно отметить, что ГЧП-модели кардинально меняют подход к качеству услуг через: внедрение международных стандартов обслуживания (ISO, LEED, BREEAM); четкие показатели KPI и SLA в контрактах; системы мониторинга качества в режиме реального времени; механизмы обратной связи с потребителями; гарантированные уровни

сервиса с финансовыми санкциями за несоответствие стандартам. Качество услуг для населения при использовании моделей ГЧП существенно повышается, так как частные операторы работают в условиях четких контрактных обязательств и штрафных санкций за невыполнение установленных стандартов. Это мотивирует их своевременно проводить ремонтные работы, снижать аварийность и повышать надежность систем ЖКХ. Например, реконструкция тепловых сетей в рамках ГЧП может привести к значительному уменьшению количества аварий и перебоев в отопительный сезон, что напрямую скажется на комфорте жителей [3]. ГЧП также позволяет оптимально распределять риски между государством и частным партнером. Финансовые риски, связанные со строительством и эксплуатацией объектов, частично берут на себя инвесторы, в то время как государство обеспечивает нормативно-правовую поддержку и регулирование тарифов. Технические и эксплуатационные риски, такие как несвоевременное выполнение работ или низкое качество услуг, также ложатся на частного оператора, что создает дополнительные гарантии для региона и населения.

Существуют различные модели ГЧП, которые могут быть адаптированы под конкретные инфраструктурные и коммунальные проекты. Концессионные соглашения позволяют частному партнеру строить и эксплуатировать объект, получая доход от его использования, как в случае с платными парковками или мусороперерабатывающими заводами. Модель жизненного цикла «DBFMO» предполагает, что инвестор отвечает за все этапы – от проектирования до эксплуатации и обслуживания объекта. Аренда с инвестиционными обязательствами дает возможность бизнесу модернизировать существующую инфраструктуру, такую как котельные или очистные сооружения, с последующим

управлением ими. Для успешной реализации проектов ГЧП в инфраструктуре и ЖКХ региона необходимо создать четкую нормативно-правовую базу, обеспечить прозрачность конкурсных процедур и найти баланс между интересами бизнеса и населения. Чтобы использовать имеющийся потенциал максимально эффективно, важно продолжать совершенствование законодательства, развивать финансовые инструменты поддержки ГЧП и формировать пул профессиональных участников рынка. При правильном подходе ГЧП может обеспечить качественный скачок в развитии инфраструктуры российских регионов, значительно повысив качество жизни населения и инвестиционную привлекательность территорий.

Таким образом, ГЧП представляет собой не просто альтернативный источник финансирования, а комплексную модель модернизации инфраструктуры, сочетающую финансовую устойчивость, технологическое развитие и повышение качества услуг. Реализация этого потенциала требует скоординированных усилий государства, бизнеса и общества, что в результате обеспечит ощутимые экономические и социальные «дивиденды» для развития как определенного региона, так и государства в целом.

Список литературы:

1. Шелкунова, Т.Г. Роль государственно-частного партнерства в инфраструктуре России / Т.Г. Шелкунова, А.В. Дваденко. – Текст : электронный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №3-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-infrastrukture-rossii> (дата обращения: 10.05.2025). – С. 244-247.

2. Ботарева, Е.А. Государственно-частное партнерство в сфере жилищно-коммунального хозяйства / Е.А. Ботарева. – Текст : электронный // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – №6-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstve-v-sfere-zhilischno-kommunalnogo-hozyaystva> (дата обращения: 13.05.2025). – С. 159-162.
3. Королев, С.О. Повышение качества предоставления коммунальных услуг населению за счет реализации инфраструктурных проектов ЖКХ в рамках ГЧП / С.О. Королев. – Текст : электронный // Известия СПбГЭУ. – 2025. – №1 (151). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kachestva-predostavleniya-kommunalnyh-uslug-naseleniyu-za-schet-realizatsii-infrastrukturnyh-proektov-zhkh-v-ramkah-gchp> (дата обращения: 15.05.2025). – С. 142-147.

4. НАРОДОНАСЕЛЕНИЕ И ДЕМОГРАФИЯ

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО УЗБЕКИСТАНА: СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ

Усманходжаева Сурайе Мухтаровна

*ассистент кафедры Менеджмент и маркетинг,
Университета информационный технологий
им. Мухаммада аль-Хорезми,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

Махкамов Ойбек Мамуржонович

*студент
Университета информационный технологий
им. Мухаммада аль-Хорезми,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

SOCIAL PROBLEMS OF MODERN UZBEKISTAN: THE FIELD OF EDUCATION

Surayyo Usmankhodzhayeva

*Assistant Professor
of the Department of Management
and Marketing at University
of Information Technologies named
after Muhammad al-Khwarizmi,
Republic of Uzbekistan, Tashkent*

Oybek Makhkamov

*Student of
University of Information Technologies named
after Muhammad al-Khwarizmi,
Republic of Uzbekistan, Tashkent*

Аннотация. В данной статье представлен обзор социальных услуг на примере сферы образования, обсуждены вызовы и проблемы современного обучения в республике Узбекистан. Качественное образование

на сегодняшний день является визитной карточкой страны. Обученная, просвещенная молодежь – это залог процветания страны и отличная база человеческого капитала. Работники, получившие полное базовое образование с хорошей программой, рассчитанной на сегодняшние реалии, создадут мощное ядро компании, неизменно ведущее к развитию и получению эффективности деятельности предприятия. Знания и процесс обучения неизменно трансформируются и развиваются, и адаптация и гибкость, новые методы обучения, применение новых технологий, альтернативные методы обучения молодого поколения помогут сделать образовательный процесс приоритетом для сегодняшней молодежи.

Abstract. This article provides an overview of social services using the example of education, discusses the challenges and problems of modern education in the Republic of Uzbekistan. Today, high-quality education is the hallmark of the country - trained, enlightened youth are the key to the country's prosperity and an excellent base of human capital. Employees who have received a full basic education with a good program designed for today's realities will create a powerful core of the company, which invariably leads to the development and efficiency of the enterprise. Knowledge and the learning process are constantly being transformed and developed, and adaptation and flexibility, new teaching methods, the use of new technologies, and alternative teaching methods for the younger generation will help make the educational process a priority for today's youth.

Ключевые слова: социальная сфера; социальные услуги; образование; знания; современные методы обучения.

Keywords: social sphere; social services; education; knowledge; modern teaching methods.

Введение. 30 декабря 2022 года было принято постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по развитию социальной и производственной инфраструктуры Республики Узбекистан в 2023–2025 гг.» [2], согласно целей, определенных в Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг. На развитие социальной и производственной структуры Узбекистана было выделено 76 881 трлн сумов (7 млрд долларов США). Предусмотрено ввести в эксплуатацию высшие, общеобразовательные, творческие и специализированные школы, дошкольные и медицинские учреждения [3].

Кроме того, была создана республиканская комиссия по развитию социальной и производственной инфраструктуры. Вопрос образования в Узбекистане стоит особого внимания, так как вырастить, обучить и поддержать детей и подростков считается важнейшим аспектом в развитии современном государстве. Вызовы в образовательном секторе Узбекистана: слабые кадры, причем на всех уровнях образования, бессистемная и не отвечающая современным требованиям программы образования, плохой навык на всех уровнях – от воспитателя в детском саду до преподавателя вуза, низкий уровень использования информационных технологий [4]. Согласно международному тесту PIRSL (Международное исследование качества прочтения текста и его понимание), проведенного в 2021 году, школьники нашей страны набрали всего 437 баллов из необходимых 500. Следующие показатели, 2022 года, еще печальнее – согласно данным международной программы оценки знаний учащихся школ PISA наши учащиеся получили следующие оценки: 72 место по математике из всего участвовавших 81 страны, и 80 – самое последнее место по естественным наукам.

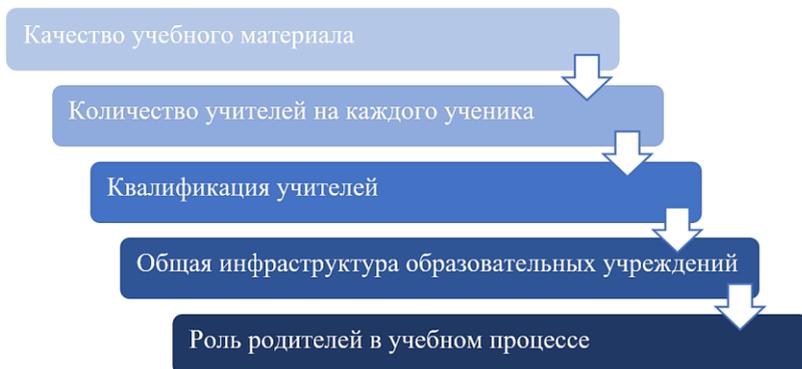


Рисунок. Показатели эффективности процесса обучения

Основные проблемы, выявленные во время анализа в системе, были следующими:

1. Расходы госбюджета на систему среднего образования распределяются бессистемно;
2. 16 % школьных учреждений нуждаются в капитальном ремонте, более 4 % непригодны для эксплуатации;
3. Нехватка компьютерного обеспечения для классов;
4. 70 % школьных учреждений не имеют подключения к канализации;
5. 28,4 % не имеют выхода в Интернет;
6. Годовая нагрузка учителей в городе Ташкенте и Ташкентской области слишком высока;
7. В школах не хватает преподавателей со знанием иностранного языка;
8. Такая же нехватка учителей по информационным технологиям и технике;

9. Высокий процент преподавателей, квалификация которых не подтверждается международными сертификатами;

10. Родители не оказывают должного внимания на обучение детей, не стараются контролировать процесс обучения.

Естественно будет предположить, что самое главное в преподавании – это сам процесс обучения, хорошие инструменты обучения, квалифицированный преподавательский состав, хотя отсутствие санитарно-гигиенический норм, обучение детей в холодных или слишком душных помещениях, отсутствие нормальных туалетных комнат, – все это влияет на здоровье подрастающего поколения, и не располагает к полноценному обучению. Но самое основное – это учебная программа, стандарты, вырабатываемые для обретения знаний, необходимых навыков, умений учащихся.

В разных странах существуют свои собственные подходы к обучению школьников. Возьмем для примера Эстонию, которая входит в топ-10 лучших стран в результате исследований PISA – на официальном сайте Министерства образования можно спокойно найти национальную программу обучения с подробными разъяснениями по каждому предмету. То же самое с другой страной, Сингапуром, школьники которой получившие высшие баллы по тестам PISA. Официальный сайт страны предлагает к изучению программу образования, а также то, как программы и согласно каких принципов они были созданы, различные рекомендации и шкалы оценивания методов образования. Ситуация, сложившаяся на данный момент в Узбекистане, не такая радужная, что можно легко понять, глядя на результаты тестов. После трех лет обучения школьников согласно Национальной учебной программе произошел перевод учащихся начальных классов на учебники Novda Edutainment, отличающиеся по курсу обучения от Национальной. 6, 7 и 10 классы учатся по Национальной программе,

а 5, 8 и 11 классы – по старым программам, принятым еще в 2017 году. То есть совершенно бессистемная программа обучения, заставляющая учеников с трудом приспособляться каждые 2–3 года к новой системе и новым требованиям. Мы можем отметить главный акцент, который делают страны на процесс обучения своих школьников – результат, то, какими они хотят видеть своих детей, когда ребята закончат получать среднее образование.

Например, в Канаде, США, европейских странах при обучении в колледже много практики – косметологи, веб-программисты, медицинские техники, помощники юристов – все они заканчивают колледж, аналог наших выпускных старших школ, выпускники имеют релевантный опыт работы во время обучения, что позволяет получить должность и адекватную заработную плату сразу после обучения. То есть колледжи направлены на прикладные специальности, ну а наукой, более теоретической частью, занимаются непосредственно в университетах. «Прежде, чем приступить к строительству дома, вы должны понять, что хотите получить в итоге. У вас должны быть планы и чертежи. Если у вас нет плана, то вы совершите ошибки: потратите много ресурсов, средств и времени. Это можно отнести и к образованию», – сказала начальник отдела по образованию ЮНИСЕФ Дипа Шанкар [1], когда началась разработка проекта Национальной образовательной программы Узбекистана. То есть, необходимо понимать, чего ждать от школьников, когда их обучение будет закончено. Примитивные навыки обучения – зубрежка учебника от корки до корки осталась в прошлом, тестирование также показало со временем, что high-stakes testing, развивает память и навыки низкого уровня, но для дальнейшего развития – анализа, синтеза, умения делать выводы, а уж тем более создавать в уме альтернативные варианты – для этого нужны навыки, которые пока

не преподаются в наших учебных заведениях. Да и специалистов данного уровня слишком мало. Понятно, что наша страна тестирует различные варианты обучения для того, чтобы выбрать оптимальный вариант, стандартизированный для страны, где очень много представителей юного и молодого возраста.

Выводы

Реформы всегда несут что-то новое, изменения к лучшему, но не нужно забывать о факторе времени – пока идут нововведения, причем каждые два-три года, вырастает новое поколение, которое получает недоброкачественное образование, просто потому что кадры не успевают получить новые требования и применить в достаточной мере, как возникают указания и соответственно, условия. Адаптация процесс небыстрый, и постоянные изменения приводят в конце концов к выгоранию и нежеланию менять методы, к которым только успели приспособиться. Если мы хотим получить образованных, умных, практичных молодых людей в конце их обучения в школе, мы должны продумать сам процесс обучения с конечным результатом, утвердить программу на ближайшие годы, и иметь немного терпения дождаться результатов хотя бы в ближайшей перспективе. Постоянное наблюдение, оценка независимых экспертов, своевременное вмешательство, не просто менять программу на полном ходу обучения, а рекомендациями и поддержкой, помощь родителей конечно, то есть привлечение родительского состава к процессу обучения – изменит состояние нашей современной системы образования.

Список литературы:

1. Как повысить качество школьного образования? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2019/07/03/unicef/> (дата обращения: 09.05.2025).
2. Постановление президента РУз от 30.12.2022 № ПП-465 «О мерах по развитию социальной и производственной инфраструктуры Республики Узбекистан в 2023–2025 годах» // Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lex.uz/docs/6333019> (дата обращения: 09.05.2025).
3. Усманходжаева С.М. Цифровая экономика и социум-преимущества и недостатки // Raqamli iqtisodiyot (Цифровая экономика). – 2024. – №. 7. – С. 101-110.
4. Усманходжаева С. Цифровая трансформация предприятий сферы услуг в условиях глобализации в республике Узбекистан // Экономическое развитие и анализ. – 2023. – Т. 1. – №. 6. – С. 242-248.

5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ КАК ДРАЙВЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Кузьмин Александр Александрович

аспирант,

Российский университет кооперации,

РФ, г. Москва

Аннотация. Масштабное и интенсивное распространение электронной торговли не просто меняет структуру потребления, но глубоко перестраивает экономические связи, логистику, поведенческие проявления, а также сами бизнес-модели. На фоне усиливающейся цифровизации e-commerce становится не вспомогательным, а определяющим элементом динамики экономики. Однако в научной литературе отсутствует концептуальная целостность в трактовке её роли – одни авторы сводят рассматриваемое направление к технологической инфраструктуре, другие – к институциональной среде или маркетинговому механизму. Обозначаемые расхождения обнажают игнорирование комплексного подхода, в рамках которого учитывались бы как макроэкономические эффекты, так и трансформации внутрифирменных процессов. Цель настоящего исследования – выявить системообразующую функцию электронной торговли в современной экономике, проследив, каким образом она влияет на инвестиционную активность, распределение ресурсов, региональные различия, организационные модели. С опорой на содержательный анализ литературы и текущих статистических данных сделан вывод о том, что электронная торговля

выступает не просто драйвером потребительского спроса, но и механизмом институционального давления на традиционные формы ведения бизнеса. Авторский вклад состоит в структурировании исследовательского поля по тематике e-commerce. Представленные материалы будут полезны управленцам, экономистам, исследователям цифровой трансформации, специалистам, которые занимаются проблематикой развития регионов, инфраструктуры, платформенных моделей.

Ключевые слова: аналитика, бизнес-модели, маркетплейсы, онлайн-продажи, платформенная экономика, цифровая логистика, электронная торговля

The Development of E-Commerce as a Driver of Economic Growth

Abstract. The rapid and widespread expansion of e-commerce not only reshapes consumption patterns but also deeply transforms economic linkages, logistics frameworks, behavioral dynamics, and the architecture of business models themselves. Against the backdrop of accelerating digitalization, e-commerce emerges not as a supplementary tool but as a core driver of economic momentum. However, academic discourse reveals a lack of conceptual coherence in interpreting its role: some scholars reduce the phenomenon to technological infrastructure, while others emphasize institutional frameworks or marketing mechanisms. These divergent views highlight the absence of an integrated approach that would encompass both macroeconomic effects and internal organizational transformations. The objective of this study is to uncover the system-forming function of e-commerce in the contemporary economy, tracing its influence on investment

flows, resource allocation, regional asymmetries, and structural configurations of enterprises. Drawing on a substantive review of the literature and current statistical data, the research demonstrates that e-commerce acts not only as a catalyst of consumer demand but also as an institutional force reshaping traditional business practices. The author's contribution lies in structuring the research field surrounding e-commerce and proposing an interdisciplinary framework that unites technological, legal, logistical, and strategic dimensions. The findings are of practical relevance to decision-makers, economists, digital transformation researchers, and experts in regional development, infrastructure, and platform-based models.

Keywords: analytics, business models, digital logistics, e-commerce, marketplace platforms, online sales, platform economy

Введение

В течение последних лет электронная коммерция перестала быть просто удобным способом покупки товаров в интернете. Она превратилась в стратегически важный фактор, который существенно влияет на развитие бизнеса, модернизацию процессов, а также формирование новых подходов к управлению.

В 2024 г. оборот электронной коммерции в России вырос на 41 % и приблизился к 9 трлн. руб. На долю отечественных интернет-ритейлеров и маркетплейсов пришлось 97 % этого объёма, тогда как зарубежные онлайн-покупки заняли лишь 3 % [8].

Однако, несмотря на усиливающуюся роль e-commerce, её вклад в экономический рост зачастую воспринимается узко – лишь как увеличение онлайн-продаж. Подобный подход не позволяет в полной

мере оценить, как именно электронная торговля воздействует на занятость, инвестиции, трансформацию бизнес-моделей, международную экспансию.

В увязке с этим внимание современных исследователей сосредоточено на том, чтобы показать, как характеризуемое направление влияет на экономику в целом и на процессы внутри компаний. В центре исследовательского интереса – не отдельные цифровые инструменты, а системные преобразования, которые происходят в организации предпринимательства, логистике, управлении персоналом, взаимодействии с рынком.

Материалы и методы

Анализ научной литературы, посвящённой электронной торговле как фактору экономического роста, позволяет выделить ряд содержательных направлений, в рамках которых исследуется тема. Они различаются как по методологическим акцентам, так и по фокусу внимания – одни авторы сосредоточены на институциональных вопросах, другие – на региональной динамике, инфраструктурных предпосылках, третьи – на стратегических и маркетинговых функциях.

В частности, Д.В. Махносов предлагает структурный анализ ключевых показателей и подчёркивает ускорение цифровизации как фактора трансформации рынка [7]. Схожую методологию применяют М.В. Ворончихин, Е.Ю. Данилова, дополняя статистические наблюдения рассмотрением технологических факторов роста онлайн-продаж [2]. Указанные труды объединяет упор на макроэкономической картине и обосновании e-commerce как сектора, влияющего на ВВП, занятость, налоговые поступления.

В свою очередь, А.А. Андреев анализирует законодательные и нормативные рамки функционирования электронной торговли в РФ, а также специфику налогообложения и регулирования в digital-среде [1]. Подобные вопросы затрагивают и А.Н. Доценко, Е.В. Токарь, Лу Чжан, сравнивая российскую и международную практики и высвечивая потребность в гармонизации правового поля [3].

Пристальное внимание в публикациях уделяется платформенной модели как «ядру» современной электронной коммерции. В работе И.И. Лиценберга рассматриваются ключевые функции платформ, включая сбор и обработку пользовательских данных, интеграцию логистических решений, алгоритмическое ценообразование и т. п. [6]. Исследование Н.П. Паздниковой и А.С. Малухина расширяет указанный подход (характеристика региональных различий в доступе, сравнительная оценка глобальных трендов) [9].

Отдельный вектор составляют изыскания с фокусом на прикладные аспекты. Так, С.Р. Семенов, А.И. Сатарбеков, А.С. Сатыбалдиева трактуют характеризующее направление как форму маркетинговых коммуникаций и цифрового сервиса, выделяя его роль в обеспечении персонализированного потребительского опыта [10]. В этом же ключе пишет Д.С. Литвинова, делая в статье упор на динамику поведения и запрос на интеграцию омниканальных решений [5].

Дополнительное направление – публикации обзорно-аналитического характера. Так, материалы с платформ Retail.ru и Profashion.ru содержат актуальную статистику, подтверждающую высокие темпы роста интернет-продаж, а также подчёркивают значимость регионов как точек концентрации роста [4; 8]. Соответствующие сведения служат эмпирическим обоснованием для более глубоких выводов, представленных в академических трудах.

Несмотря на обилие работ, в литературе сохраняются определённые противоречия, а также пробелы. Во-первых, отсутствует единый подход к определению сущности электронной торговли (одни авторы рассматривают её преимущественно как технологический феномен, другие – как институциональный или маркетинговый). Во-вторых, заметен дисбаланс между теоретическими моделями и практическими кейсами – особенно в части регионального анализа и оценки социальных эффектов e-commerce. Недостаточно проработаны вопросы касательно цифрового неравенства, экосистемной конкуренции, экологических последствий масштабирования онлайн-торговли.

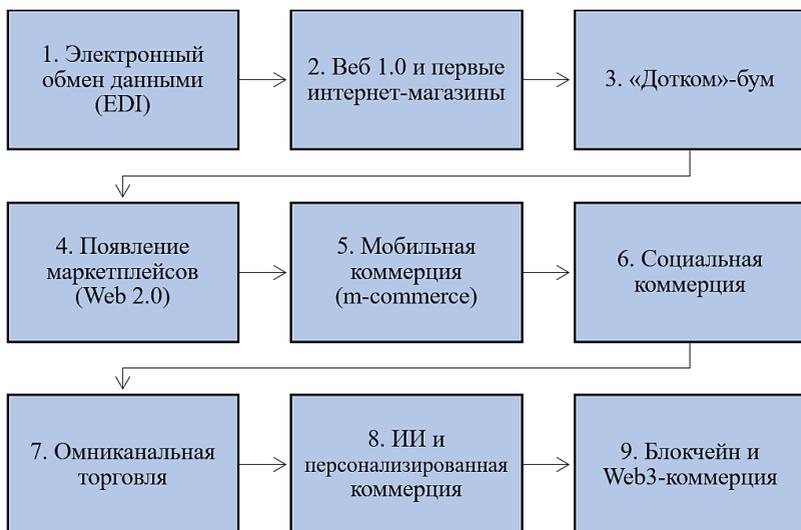
В ходе написания статьи применялись разнообразные методы: структурно-функциональный, компаративный анализ, систематизация, обработка статистической информации, экспертные оценки. Сочетание подходов обеспечивает многомерное понимание электронной торговли, однако требует дальнейшей интеграции для формирования целостной исследовательской парадигмы.

Результаты и обсуждение

Электронная торговля представляет собой системный процесс купли-продажи товаров и услуг через цифровые каналы, базирующийся на интеграции интернет-платформ, защищённых платёжных механизмов в сочетании с автоматизированными логистическими решениями [1, 5]. Её концептуальная основа заключается в превращении данных о спросе и предложении в управленческий ресурс – сведения о поведении пользователей, динамике цен, цепочках поставок обрабатываются алгоритмами для оптимизации каждого этапа сделки – от привлечения клиента до доставки. Архитектурно e-commerce строится

на трёх ключевых элементах (платформенной инфраструктуре, электронной платёжной системе, информационно-аналитической поддержке), которые обеспечивают прозрачность, скорость, масштабируемость реализуемых коммерческих операций [3; 5; 10].

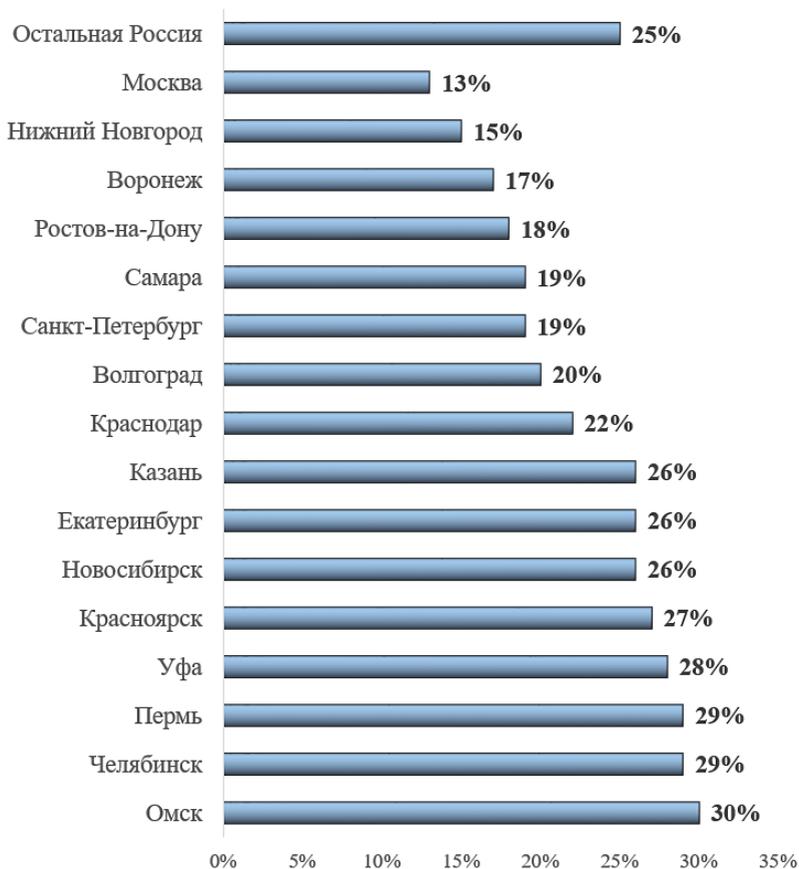
Ранее e-commerce воспринималась как дополнительный канал продаж. Сегодня она – полноценная экосистема. Платформы объединяют маркетинг, логистику, аналитику, обслуживание клиентов. Компании уже не просто размещают товары онлайн – они строят вокруг торговли цифровые бизнес-процессы (от управления складом до персонализированных предложений с помощью ИИ). Ключевые этапы эволюции отражены на рисунке 1.



Составлено автором на основе [2, 5, 7]

Рисунок 1. Этапы эволюции электронной торговли

Важно отметить и расширение форматов – кроме традиционной схемы «бизнес-клиент» (B2C), активно развиваются направления B2B, C2C и D2C. Это означает, что производители, торговые компании и даже физические лица начинают конкурировать в едином пространстве, используя одни и те же платформы и инструментарий. Примечательно, что в 2024 году отмечено продолжение укрепления позиций маркетплейсов в РФ. В большинстве городов РФ зафиксирован уверенный рост числа транзакций. Особенно большой прирост продемонстрировали Омск, Челябинск, Пермь, Уфа, Красноярск [4] (рис. 2).



Составлено автором на основе [4]

Рисунок 2. Показатели роста количества транзакций в 2024 году среди городов-миллионников (маркетплейсы)

Для управленца важно понимать, что электронная торговля воздействует не только на доходы конкретной организации, но и на экономику в целом. Целесообразно выделить основные механизмы:

- рост потребления (доступ к товарам и услугам упрощается, что стимулирует спрос даже в удалённых регионах);

- ускорение инвестиций (e-commerce требует развития логистики, ИТ-инфраструктуры, платёжных систем; это привлекает вложения и создаёт рабочие места);

- международные возможности (раньше выйти на зарубежный рынок было сложно; теперь даже небольшой бизнес имеет возможность продавать глобально – через маркетплейсы, соцсети, цифровую рекламу) [5; 9].

Помимо отмеченного выше, электронная торговля усиливает конкуренцию, заставляя хозяйствующие субъекты пересматривать цены, улучшать сервис, автоматизировать процессы. Это не только влияет на прибыль, но и обеспечивает устойчивое развитие.

По ходу расширения сферы e-commerce трансформируются внутренние структуры компаний (рис. 3).



Составлено автором на основе [1–3; 6]

Рисунок 3. Трансформация внутренних структур организаций на фоне развития электронной торговли

Хотя анализируемое направление открывает многочисленные и многообещающие возможности, оно сопровождается и определёнными угрозами.

Так, первая из них касается концентрации влияния. Крупнейшие платформы контролируют значительную часть рынка. Компании теряют независимость в вопросах ценообразования, логистики и даже видимости товаров.

Вторая угроза сопряжена с экологической нагрузкой. Рост числа доставок и возвратов увеличивает давление на инфраструктуру и экологию. Бизнесу важно искать решения по сокращению упаковки, оптимизации логистики, повторному использованию ресурсов.

Среди угроз выделяется также неравный доступ к технологиям, что создаёт конкурентные разрывы.

Для управленца отмеченное выше означает необходимость стратегического планирования – диверсификации каналов, оценки рисков зависимости от платформ, развития собственной digital-экспертизы внутри команды.

С авторской точки зрения, одним из ключевых эффектов распространения электронной торговли стало изменение архитектуры бизнес-моделей. От классической цепочки «производство – дистрибуция – розница» рынок переходит к сетевым структурам, в которых роль посредника всё чаще берут на себя цифровые платформы. Это не просто оптимизация процессов, а кардинальный сдвиг в логике функционирования рынков: данные становятся центральным ресурсом, а алгоритмы – базовым инструментом управления цепочками создания стоимости.

Выводы

Электронная торговля уже сегодня – не просто канал продаж, а основа digital-трансформации бизнеса. Она меняет подход к управлению, структуру затрат, отношения с клиентами, а также принципы конкуренции. Понимание соответствующих процессов – ключ к устойчивому развитию хозяйствующих субъектов в цифровую эпоху.

Как представляется, чтобы быть успешными в условиях цифровизации, предприятиям необходимо:

- выстраивать мультиканальную стратегию продаж;
- развивать внутреннюю цифровую экспертизу;
- использовать аналитику как «фундамент» для управленческих решений;
- внимательно относиться к рискам зависимости от платформ;
- внедрять устойчивые экологические и логистические практики.

Резюмируя вышесказанное, целесообразно подчеркнуть, что электронная торговля – это не просто рост продаж онлайн; речь идёт о сигнале к переосмыслению всей логики бизнеса.

Список литературы:

1. Андреев А.А. Особенности электронной торговли в Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2023. – Т. 13. – № 3 (43). – С. 49-56.
2. Ворончихин М.В., Данилова Е.Ю. Развитие электронной коммерции и онлайн торговли // Научное пространство: актуальные вопросы, достижения и перспективы развития: сб. науч. трудов по материалам XXI Междунар. науч.-практ. конф. – Анапа: 2024. – С. 15-21.
3. Доценко А.Н., Токарь Е.В., Чжан Лу. Электронная торговля как неотъемлемая часть торговли России и международной торговли // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сб. науч. трудов XVII Междунар. науч.-практ. конф. – Белгород: 2023. – С. 99-104.
4. Итоги года на маркетплейсах: регионы – ключевой драйвер роста онлайн-торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/news/itogi-goda-na-marketpleysakh-regiony-klyuchevoy-drayver-rosta-onlayn-torgovli-26-fevralya-2025-261379/> (дата обращения: 17.04.2025).
5. Литвинова Д.С. Аспекты развития электронной коммерции в современной экономике // Виттевские чтения – 2024. Материалы XXIV междунар. Конгресса молодой науки. – Москва, 2024. – С. 1236-1241.
6. Лиценберг И.И. Об электронной торговле на базе цифровых платформ // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития: сб. науч. ст. 6-й Всеросс. науч.-практ. конф. – Курск: 2024. – С. 333-335.

7. Махнонос Д.В. Оценка состояния рынка электронной торговли и перспективы его развития // Торговля и рынок. – 2023. – Т. 1. – № 3 (67). – С. 102-113.
8. Объем интернет-торговли в России вырос на 41 % в 2024 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://profashion.ru/business/retail/obem-internet-torgovli-v-rossii-vyros-na-41-v-2024-godu/> (дата обращения: 17.04.2025).
9. Паздникова Н.П., Малухин А.С. Тенденции развития электронной коммерции в условиях диджитализации: тренды региональной и мировой экономики // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2024. – № 2. – С. 216-228.
10. Семенов С.Р., Сатарбеков А.И., Сатыбалдиева А.С. Развитие электронной торговли как формы маркетинга и электронных услуг // Вестник Кыргызского государственного университета имени И. Арабаева. – 2023. – № 4. – С. 124-128.

БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНОВ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Смалев Роман Андреевич

*студент,
ФГБОУ ВО Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк*

Кривых Н.Н.

*научный руководитель,
канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк*

REGIONAL SECURITY AND METHODS OF ITS ASSESSMENT: AN ECONOMIC ASPECT

Roman Smalev

*Student,
Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration, Lipetsk Branch,
Russia, Lipetsk*

N. Krivykh

*Scientific supervisor:
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration, Lipetsk Branch,
Russia, Lipetsk*

Аннотация. Статья посвящена анализу экономической безопасности регионов в контексте современных вызовов и угроз. Рассматриваются основные факторы, влияющие на экономическую стабильность

регионов, а также методы оценки и мониторинга их безопасности. Особое внимание уделяется роли государственных и частных инвестиций, диверсификации экономики и развитию инфраструктуры. На основе анализа предложены рекомендации по повышению экономической безопасности регионов и снижению рисков.

Abstract. The article is devoted to the analysis of the economic security of the regions in the context of modern challenges and threats. The main factors affecting the economic stability of regions, as well as methods for assessing and monitoring their safety, are considered. Special attention is paid to the role of public and private investments, economic diversification and infrastructure development. Based on the analysis, recommendations are proposed to improve the economic security of the regions and reduce risks.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регионы, инвестиции, диверсификация, инфраструктура, мониторинг.

Keywords: economic security, regions, investments, diversification, infrastructure, monitoring.

1. Постановка проблемы

Экономическая безопасность регионов является одним из ключевых факторов устойчивого развития страны. В условиях глобализации и усиления конкуренции между регионами вопрос обеспечения экономической безопасности становится особенно актуальным. Современные вызовы, такие как изменение климата, технологические инновации, геополитические риски и экономические кризисы, требуют разработки новых подходов к оценке и управлению экономической безопасностью регионов.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью разработки комплексных мер по обеспечению экономической безопасности регионов, учитывая их специфику и особенности.

2. Степень изученности вопроса

Проблема экономической безопасности регионов привлекает внимание многих исследователей. В работах отечественных и зарубежных авторов рассматриваются различные аспекты этой проблемы, включая:

- Роль инвестиций в обеспечении экономической безопасности регионов [1, с. 45].
- Влияние диверсификации экономики на устойчивость регионов [2, с. 67].
- Значение развития инфраструктуры для повышения экономической безопасности [3, с. 89].

Однако, несмотря на значительное количество исследований, вопрос остаётся актуальным и требует дальнейшего изучения.

2.1. Роль инвестиций

Инвестиции играют ключевую роль в обеспечении экономической безопасности регионов. Они способствуют созданию новых рабочих мест, развитию инфраструктуры и повышению уровня жизни населения. Однако для достижения максимального эффекта необходимо учитывать специфику регионов и их потребности.

2.2. Диверсификация экономики

Диверсификация экономики является одним из основных факторов обеспечения экономической безопасности регионов. Она позволяет снизить зависимость от отдельных отраслей и повысить устойчивость

к внешним шокам. Однако процесс диверсификации требует значительных усилий и ресурсов.

2.3. Развитие инфраструктуры

Развитие инфраструктуры является необходимым условием для обеспечения экономической безопасности регионов. Оно способствует созданию благоприятных условий для ведения бизнеса, привлечения инвестиций и развития туризма. Однако развитие инфраструктуры требует значительных инвестиций и координации усилий различных ведомств.

3. Методы оценки экономической безопасности регионов

Для оценки экономической безопасности регионов используются различные методы и показатели. К основным методам относятся:

- Анализ статистических данных о социально-экономическом развитии регионов.
- Оценка уровня инвестиций и их эффективности.
- Анализ структуры экономики и степени её диверсификации.
- Оценка состояния инфраструктуры и её соответствия потребностям региона.

Таблица 1.

Основные показатели, используемые для оценки экономической безопасности регионов

Показатель	Описание
ВРП на душу населения	Валовой региональный продукт на душу населения, отражающий уровень экономического развития региона.
Уровень безработицы	Процент безработных в общей численности трудоспособного населения.
Инвестиции в основной капитал	Объём инвестиций в основной капитал на душу населения.

Показатель	Описание
Доля малого и среднего бизнеса	Доля малого и среднего бизнеса в общем объёме экономики региона.
Индекс развития инфраструктуры	Комплексный показатель, учитывающий состояние транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры.

4. Пути повышения экономической безопасности регионов

Для повышения экономической безопасности регионов необходимо разработать и реализовать комплекс мер, направленных на:

- Стимулирование инвестиций в ключевые отрасли экономики.
- Развитие малого и среднего бизнеса как драйвера экономического роста.
- Диверсификацию экономики и снижение зависимости от отдельных отраслей.
- Развитие инфраструктуры и создание благоприятных условий для ведения бизнеса.

Конкретные меры могут включать:

- Создание специальных экономических зон с льготными условиями для инвесторов.
- Разработка программ поддержки малого и среднего бизнеса.
- Реализация проектов по развитию транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры.
- Сотрудничество с федеральными органами власти для привлечения дополнительных ресурсов.

5. Вывод

Обеспечение экономической безопасности регионов является сложной задачей, требующей комплексного подхода и координации

усилий различных ведомств и организаций. Разработка и реализация мер по повышению экономической безопасности позволит снизить риски и обеспечить устойчивое развитие регионов в условиях современных вызовов и угроз.

Для достижения максимальной эффективности необходимо учитывать специфику каждого региона, его потребности и возможности. Только такой подход позволит обеспечить экономическую безопасность и создать условия для устойчивого развития регионов.

Список литературы:

1. Агеев А.И. Инвестиции и экономическая безопасность // Вестник МГИМО. – 2019. – № 6. – С. 43–51.
2. Бучаев Я.Г. Диверсификация экономики как фактор экономической безопасности региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. – № 10. – С. 65–74.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
4. Родионова И.А. Экономическая безопасность региона: понятие и система показателей // Экономическая безопасность регионов России: проблемы и пути их решения: сб. ст. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2018. — С. 88–96.
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: учебник. — М.: Дело, 2005. — 894 с.

6. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

АНАЛИЗ РИСКОВ И ОГРАНИЧЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ, И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Медведев Павел Петрович

*аспирант,
НОЧУ ВО Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
РФ, г. Москва*

ANALYSIS OF RISKS AND CONSTRAINTS ASSOCIATED WITH THE USE OF CORPORATE PROFIT TAX DEDUCTIONS AND WAYS TO MITIGATE THEM

Pavel Medvedev

*Postgraduate Student,
Moscow Financial and Industrial
University «Synergy»,
Russia, Moscow*

Аннотация. В работе рассматриваются основные направления использования налоговых вычетов по налогу на прибыль организаций в российском законодательстве, а также выделяются правовые и экономические риски, сопровождающие применение соответствующих льгот. Показано, что, несмотря на значительные возможности уменьшения налоговой базы за счет учета широкого спектра расходов, существует система ограничений и условий, несоблюдение которых может привести к доначислениям, штрафам, пени и, в отдельных случаях,

к административной или уголовной ответственности. На основе анализа норм Налогового кодекса РФ и актуальной практики налогового контроля выявлены характерные источники опасности: неправильное документальное оформление затрат, нарушение требований об экономической обоснованности расходов, использование контрагентов-фиктивных компаний, несоблюдение лимитов по переносу убытков и других норм, а также участие в формальных схемах, преследующих цель минимизации налога без наличия реальной деловой цели. Для минимизации рисков предлагаются меры, направленные на повышение прозрачности учета, систематическую проверку контрагентов, контроль за соблюдением нормирования и лимитов, а также отказ от агрессивных схем оптимизации. Подчеркивается необходимость комплексного подхода к налоговому менеджменту: каждое применение вычета должно соответствовать требованиям законодательства и подтверждаться реальной экономической целесообразностью.

ABSTRACT

This paper examines the main approaches to applying profit tax deductions in the Russian tax system, highlighting the legal and economic risks arising from the use of such preferences. Although substantial opportunities exist to reduce the taxable base by recognizing a wide range of expenses, a system of requirements and conditions must be observed, the violation of which may lead to additional assessments, fines, penalties, and in certain cases to administrative or criminal liability. Drawing upon the relevant provisions of the Russian Tax Code and current tax oversight practices, this study identifies typical sources of risk such as improper documentation of expenses, failure to meet the criteria of economic justification, use of fictitious counterparties, non-compliance with carryforward limits and other

restrictions, as well as involvement in purely formal schemes whose sole purpose is tax avoidance without genuine business rationale. To minimize risks, a set of measures is proposed that includes transparency in accounting, systematic verification of counterparties, adherence to expense limits, and an explicit rejection of aggressive tax planning practices. The paper underscores the importance of a holistic approach to tax management: every deduction must conform to the law and be supported by genuine economic grounds.

Ключевые слова: налог на прибыль; налоговые вычеты; финансовые риски; перенос убытков; инвестиционный вычет; амортизационная премия; НИОКР; нормируемые расходы; тонкая капитализация; налоговая ответственность.

Keywords: profit tax; tax deductions; financial risks; loss carryforward; investment tax deduction; amortization premium; R&D expenses; capped expenses; thin capitalization; tax liability.

В современных условиях хозяйствования налогообложение играет ключевую роль в формировании финансовой политики организаций и стратегий их развития. Налог на прибыль организаций (НПО) традиционно считается одним из наиболее существенных источников пополнения государственного бюджета, одновременно оставаясь важным инструментом воздействия на экономическую активность предприятий. Механизм налоговых вычетов, позволяющий уменьшать налоговую базу или сумму налога, служит стимулом к инвестированию и модернизации производства, однако использование данного инструмента сопряжено с целым спектром рисков, напрямую влияющих на финансовую устойчивость бизнеса [1].

В России налоговое законодательство содержит обширный перечень расходов, учитываемых при расчете налога на прибыль, а также ряд специальных льгот и вычетов (перенос убытков на будущие периоды, амортизационная премия, инвестиционный налоговый вычет, повышающие коэффициенты к НИОКР, нормируемые расходы, определенные социальные льготы и т.д.) [9]. С точки зрения управленческого и налогового учета, корректное применение этих льгот способно существенно снизить налоговую нагрузку и высвободить денежные средства для развития бизнеса. Однако статистические данные Федеральной налоговой службы (ФНС) свидетельствуют о высокой результативности налоговых проверок по налогу на прибыль: в большинстве выездных проверок выявляются нарушения, связанные с неверным учетом расходов или неправомерным использованием налоговых преференций [10].

Возникающие споры, как правило, сводятся к двум основным вопросам: подтверждение реальности и экономической обоснованности затрат, а также соблюдение формальных условий, предусмотренных нормами Налогового кодекса РФ (НК РФ), включая особые лимиты и сроки. Часто причиной доначислений становятся ошибки в документировании сделок, несоблюдение принципа добросовестности при выборе контрагента, намеренная «оптимизация», лишенная реальной деловой цели и подпадающая под антизлоупотребительные нормы (ст.54.1 НК РФ) [7]. Кроме того, введенные законодательством лимиты переноса убытков (не более 50 % налоговой базы до 2026 года), правила тонкой капитализации по ст.269 НК РФ, лимиты по инвестиционному вычету (не более 5 % федеральной части базы в ряде случаев) и нормирование отдельных видов расходов (представительские, реклама, добровольное страхование работников) существенно сужают область применения

льготного режима и требуют от налогоплательщиков детального планирования [2][3].

В совокупности все эти факторы создают комплекс правовых и экономических рисков. Так, при попытке учесть сомнительные или документально не оформленные расходы велика вероятность наложения штрафных санкций. При неправильном применении амортизационной премии возможна обязанность восстановить ранее списанные суммы при досрочном выбытии основных средств [11]. Аналогично, использование инвестиционного налогового вычета (ИНВ) влечет за собой необходимость соблюдения ряда региональных и федеральных условий, несоблюдение которых может привести к перерасчету налога и пени [4].

Одной из наиболее распространенных проблем является риск признания налоговой выгоды необоснованной, если налоговый орган установит отсутствие реальной деловой цели или выявит факт взаимодействия с «техническими» контрагентами, которые не осуществляют реальную хозяйственную деятельность. Статья 54.1 НК РФ закрепляет критерии допустимого уменьшения налоговой базы и прямо указывает, что налоговые вычеты не признаются законными, если сделка носит исключительно формальный характер и не приводит к реальному движению товаров, работ или услуг [7]. Поэтому формирование затрат, направленное лишь на искусственное снижение налога, потенциально влечет риск доначислений и привлечения к ответственности.

С точки зрения экономических ограничений, важную роль играют колебания налоговой ставки и изменения в законодательстве, которые регулярно вносятся в НК РФ. Планируемое повышение совокупной ставки с 20 % до 25 % (увеличение федеральной части) [8] заставляет

бизнес внимательнее относиться к возможностям использования вычетов, но одновременно повышает уровень фискального контроля, поскольку каждая ошибка становится для бюджета более значимой [13]. Пролонгация действия лимита в 50 % при переносе убытков на будущее также не всегда соответствует ожиданиям компаний, рассчитывавших быстрее «закрыть» накопленные убытки [2].

Таким образом, сложившаяся система льгот и вычетов по налогу на прибыль дает организациям возможность существенного уменьшения платежей в бюджет и стимул к реализации инвестиционных и научно-технических проектов, но при этом налагает на бизнес значительную ответственность за правомерность и корректность использования данных инструментов. Для минимизации рисков требуется комплекс мер: четкая организация внутреннего контроля, тщательная проверка контрагентов, мониторинг нормативных лимитов, правильное документирование операций и понимание правоприменительной практики по вопросам необоснованной налоговой выгоды.

В рамках данной работы представляется целесообразным проанализировать следующие основные направления и меры, направленные на снижение рисков при использовании налоговых вычетов по налогу на прибыль:

- обеспечение документальной подтвержденности и экономической обоснованности расходов, которые компания относит на вычеты (тщательное ведение первичного учета, подготовка аналитических материалов, подтверждающих бизнес-цель затрат);
- детальный контроль лимитов (например, нормируемых расходов на рекламу, представительские цели, перенос убытков и т.д.), а также правил применения амортизационной премии и инвестиционных вычетов с учетом их региональных и федеральных ограничений;

- проверка партнеров на предмет добросовестности и действительного ведения деятельности (должная осмотрительность), поскольку претензии к контрагенту способны лишить организацию права на вычет расходов;
- отказ от агрессивных схем налоговой оптимизации, предполагающих формальное дробление бизнеса или создание «бумажных» сделок;
- предварительное консультирование и аудит (tax review), позволяющие идентифицировать спорные моменты до проведения налоговой проверки;
- системное обучение специалистов и актуализация учетной политики в части налога на прибыль с учетом постоянных изменений в законодательстве.

Указанные направления отражают логику правоприменительной практики: формальное занижение базы по прибыли и необоснованное применение вычетов обычно выявляется довольно эффективно, а в судебном порядке компании нередко лишаются всей суммы «экономленного» налога, выплачивая дополнительно пени и штрафы [6]. При этом корректное и добросовестное использование льгот, подтвержденное реальными затратами и документами, как правило, успешно защищается в суде и помогает предприятиям оптимизировать налогообложение на законных основаниях.

С учетом вышеуказанных факторов важно подчеркнуть, что налоговые вычеты по налогу на прибыль, помимо своей непосредственной функции снижения налоговой нагрузки, служат инструментом государственной политики, позволяющим стимулировать инновации, инвестиции и социальную ответственность бизнеса. Так, повышенный коэффициент (1,5) для расходов на НИОКР [5] призван поддерживать

научно-технологическое развитие, а инвестиционный вычет оказывает прямое влияние на темпы обновления основных фондов. В этом смысле риски, связанные с применением вычетов, имеют двусторонний характер: с одной стороны, государство стремится не допускать злоупотреблений и фискальных потерь; с другой - заинтересовано в расширении легальных возможностей для снижения налога, чтобы мотивировать компании к долгосрочным вложениям и повышению своей конкурентоспособности.

В итоге сбалансированный подход к планированию и использованию налоговых вычетов требует учета не только юридических аспектов (запрет на злоупотребления, соблюдение лимитов, формальные требования), но и стратегических. Например, если существует риск досрочного выбытия основных средств, амортизационная премия может превратиться в последующую обязанность восстановить налог (и уплатить пени), что нивелирует текущую выгоду [11]. Если компания не способна полноценно воспользоваться региональным инвестиционным вычетом из-за отсутствия достаточной налоговой базы или ограниченного круга активов, стоит рассмотреть альтернативные варианты (ускоренную амортизацию, федеральный инвестиционный вычет для приоритетных отраслей и т.д.) [3].

В практическом смысле представленная проблематика особенно актуальна на фоне тенденции к ужесточению контроля со стороны ФНС, которая использует автоматизированные системы для анализа налоговой и бухгалтерской отчетности, а также межведомственный обмен данными о контрагентах. По этой причине минимизация рисков должна включать инструменты самопроверки (compliance) и регулярный аудит финансово-хозяйственных операций.

В заключение анализа рисков стоит отметить, что выстраивание прозрачных процедур учета и опора на реальные деловые цели позволяют использовать широкий спектр налоговых вычетов по налогу на прибыль без опасений негативных последствий. Практика показывает, что при наличии документально подтвержденных затрат и соблюдении всех условий льготы организация может безопасно уменьшать налоговую базу и направлять сэкономленные средства на развитие.

Главной рекомендацией для бизнеса остается соблюдение принципа разумности и осторожности при любой оптимизационной модели: любое действие, имеющее исключительно налоговую мотивацию, будет рассматриваться налоговыми органами как потенциальное злоупотребление [7]. В то же время все предусмотренные законодательством льготы, включая перенос убытков, амортизационную премию, инвестиционные и научные вычеты, могут применяться при условии соблюдения критериев экономической целесообразности. Структуры, стремящиеся к долгосрочной стабильности, уделяют первостепенное внимание законности и прозрачности, что в перспективе обеспечивает им и репутационную устойчивость, и дополнительную выгоду от правильного использования налоговых стимулов.

Таким образом, возможности, которые предоставляет Налоговый кодекс РФ в сфере снижения налога на прибыль, действительно обширны, однако высокий уровень правоприменительной активности обуславливает необходимость безупречного исполнения всех нормативных предписаний. Наличие продуманной политики внутреннего контроля, добросовестный подбор контрагентов, соблюдение лимитов и готовность обосновывать производственную целесообразность каждого вычета образуют комплекс мер, позволяющих минимизировать риски и эффективно пользоваться предоставленными льготами [1][12].

Список литературы:

1. Минимизация налоговых рисков // Экспертно-аналитический альянс «Дежурный по бизнесу». - Режим доступа: <http://dezhurnyj-po-biznesu.ru/minimizaciya-nalogovyh-riskov/> (дата обращения: 14.05.2025). - С. 32-39.
2. Ограничение на убытки прошлых лет продлено до конца 2026 года // Федеральная налоговая служба РФ - Новости, 10.08.2023. - Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn27/news/tax_docs/14334817/.
3. Инвестиционный вычет по налогу на прибыль: стоит ли обновлять производство за счет бюджета // КонсультантПлюс: Новости для бухгалтера. - 2020. - Режим доступа: <https://www.consultant.ru/legalnews/12173/>.
4. Готовое решение: Как учесть в налоге на прибыль проценты по контролируемой задолженности // КонсультантПлюс, 2025. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_000269/.
5. Степанищева К., Трушин С. Налоговая поддержка НИОКР // Блог юридической фирмы КТАР Law. - 01.03.2022. - Режим доступа: <https://ktaplav.ru/tpost/5jgrto0pa1-nalogovaya-podderzhka-niokr>. - С. 18-26.
6. ФНС раскрыла отрасли с наибольшим ростом доначислений налогов // РБК. - 03.04.2024. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/03/04/2024/660bd76d9a7947a72d9c7a4a>.
7. Должная осмотрительность: новые случаи применения статьи 54.1 НК РФ // Acsour - Legal Digest. - 05.03.2024. - Режим доступа: <https://acsour.com/tpost/z0ktyv0v1-dolzhnaya-osmotritelnost-novie-sluchai-p>. - С. 37-45.
8. Мусаева Х.М., Назарова Н.А., Керимова З.А. Налог на прибыль организаций в современных реалиях: роль в экономике и новации в механизме взимания // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2024. - №12. - С. 452-459.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.04.2025). - Ст. 252, 264, 269, 270, 283 НК РФ.
10. Статистика проведения мероприятий налогового контроля за 1 полугодие 2024 года // Портал «Налоги и Таможня» (Nextons). - 2024. - Выпуск июнь 2024. - С. 3-4.
11. Что такое амортизационная премия и для чего она нужна // Компания «Такском» - База знаний, 2021. - Режим доступа: <https://taxcom.ru/baza-znaniy/otchetnost/stati/chto-takoe-amortizatsionnaya-premiya-i-dlya-chego-ona-nuzhna/>. - С. 464-470.
12. При расчете налога на прибыль учитываются экономически обоснованные расходы... // Бухгалтерия.ру - Вопросы и ответы, 2023. - Режим доступа: <https://na.buhgalteria.ru/ekonomicheski-obosnovannye-zatraty-chto-eto.html>.
13. Правовест-Аудит. Гайд по рискам - 2025: как не потерять деньги и быть готовым к проверке // Блог Pravovest, 17.01.2025. - Режим доступа: <https://pravovest-audit.ru/blog/gajd-po-riskam-2025/>.

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Саттарова Лейла Алимовна

*студент,
Уфимский государственный нефтяной
технический университет,
РФ, г. Уфа*

Минеева Вера Михайловна

*канд. экон. наук, доцент
кафедры «финансы и кредит»,
Уфимский государственный нефтяной
технический университет,
РФ, г. Уфа*

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена исследованию исламского банкинга в России, его особенностей и развития в условиях современного финансового рынка. Рассматриваются принципы исламского банкинга, такие как запрет на проценты и участие в финансовых спекуляциях, а также альтернативные формы финансирования, такие как рассрочка, лизинг и долевое участие. Исследуется этапы внедрения исламского банкинга в России, включая пилотные проекты, расширение услуг и развитие новых финансовых инструментов. Обсуждаются правовые и регуляторные аспекты, а также перспективы развития исламского банкинга, включая потребность в правовых изменениях и создании специфической инфраструктуры.

Ключевые слова: исламский банкинг, шариат, финансовые инструменты, правовое регулирование, финансовые продукты, диверсификация, инвестиции.

Исламский банкинг представляет собой банковскую деятельность, осуществляемую в соответствии с принципами ислама, что означает полное соблюдение норм шариата. В частности, одним из ключевых аспектов является запрет на взимание ссудных процентов и участие в финансовых спекуляциях, что ставит его в противоположность традиционной банковской системе. Согласно Фурсовой Т.В., основным принципом исламского банкинга является отказ от использования процентных ставок, что связано с религиозным запретом на ростовщичество в исламе [8, с. 42].

Исламские банки, вследствие этого, не выдают кредиты под проценты, а применяют альтернативные формы финансирования, такие как рассрочка, лизинг или долевое участие в проектах. Эти методы позволяют избежать эксплуатации заемщиков и обеспечить более справедливое распределение финансовых рисков.

С другой стороны, Сафиуллаева Р.И. определяет исламский банкинг как систему, в которой ключевым элементом является принцип разделения прибыли и убытков [7, с. 62].

В этой системе отсутствует фиксированное вознаграждение для кредиторов, что делает финансовую деятельность более справедливой и способствует её устойчивости. Такой подход рассматривается как более прозрачный и этически оправданный, поскольку риски и выгоды распределяются между участниками финансовых сделок, что, по мнению ученых, способствует более сбалансированному развитию финансовых рынков.

Перерва А.В. добавляет, что исламский банкинг можно рассматривать как систему финансовых услуг, полностью соответствующую принципам шариата. Это, в свою очередь, требует от финансовых институтов не только соблюдения религиозных норм, но и использования

специфических финансовых инструментов, таких как мудараба (долевое финансирование), мурабаха (торговое кредитование) и истисна (заказное производство), которые позволяют компенсировать отсутствие традиционных банковских услуг. [6, с. 113].

Исламский банкинг в России, хотя и находится на начальной стадии своего развития, уже оказывает значительное влияние на финансовый рынок, предлагая новые альтернативы традиционным методам кредитования и инвестирования.

Далее представлены этапы развития исламского банкинга в России (табл. 1).

Таблица 1.

**Этапы и направления цифровой трансформации спорта
в Республике Башкортостан [1]**

Этап	Описание
1. Запуск пилотного проекта (сентябрь 2023 года)	Центральный банк России начал пилотный проект по исламскому банкингу в четырех регионах: Чечня, Дагестан, Башкортостан, Татарстан. Цель – тестирование спроса и адаптация финансовых продуктов к требованиям шариата.
2. Расширение пилотного проекта (2024 год)	Продление пилотного проекта и его расширение на всю территорию России. Это свидетельствует о росте интереса к исламскому банкингу и увеличении спроса на такие услуги.
3. Внедрение исламских продуктов крупными банками	Ак Барс Банк предлагает ипотечные кредиты и бизнес-финансирование по мусульманским правилам, Сбербанк открыл первый офис в Казани, а Т-Банк объявил о расширении исламских финансовых продуктов.
4. Развитие новых финансовых инструментов	Внедрение халяльных инвестиций, takaful (страхования), исламских рассрочек и иджара (лизинга), что расширяет финансовые услуги, соответствующие шариату.
5. Инклюзивность и расширение аудитории	Развитие исламского банкинга способствует улучшению финансовой инклюзивности, особенно среди мусульманского населения России, предоставляя этичные финансовые услуги.

Как видно из таблицы 1, развитие исламского банкинга в России проходит через несколько ключевых этапов, каждый из которых вносит свой вклад в расширение и адаптацию этой финансовой модели на территории страны.

Внедрение новых финансовых инструментов, таких как халяльные инвестиции и исламская ипотека, открывает новые возможности для клиентов, заинтересованных в этическом и религиозно ориентированном подходе к финансам [5, с. 21].

Одним из ключевых аспектов успешного развития исламского банкинга является его способность привлечь новую аудиторию, особенно среди мусульманского населения России, которое ранее не имело доступа к таким финансовым услугам.

Исламский банкинг в России имеет высокие перспективы, но для того, чтобы эта система была интегрирована на всеобщем уровне, необходимо решение ряда вопросов, связанных с правовыми и регуляторными аспектами, а также обучение специалистов в этой области.

Согласно отчету по итогам сессии ПМЭФ-2023 «Станет ли исламский банкинг эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию?» предполагается дальнейшее увеличение объемов партнерского финансирования, что подчеркивает растущий интерес к этому сектору [3]. Исламский банкинг характеризуется высокой устойчивостью в условиях экономических кризисов, что делает его привлекательным инструментом для инвесторов, особенно в нестабильные времена.

Одним из факторов развития исламского банкинга в России является растущий спрос со стороны мусульманской части населения, которая составляет значительную долю граждан. Это особенно важно для регионов с преобладанием мусульманского населения, таких как Татарстан, Башкортостан, Чечня и Дагестан. Местные финансовые

учреждения, ориентированные на принципы шариата, начинают активно работать в этих регионах, что создает новые возможности для привлечения инвестиций и расширения ассортимента финансовых услуг.

Особое внимание стоит уделить ESG-аспекту, который становится важной частью развития исламского банкинга в России. Исламское финансирование активно интегрируется с принципами устойчивого развития, такими как экологическая и социальная защита. Это находит отражение в выпуске «зеленых» исламских облигаций (сукук), что способствует привлечению инвестиций в экологически чистые и социально ориентированные проекты.

Потребность в развитии исламских банков обусловлена рядом факторов, оказывающих влияние на современную мировую экономику и финансовую систему. Во-первых, наблюдается значительное расширение влияния исламских финансов на глобальную систему мирохозяйственных связей, что наглядно проявляется в изменении структуры международных экономических отношений. Во-вторых, данные институты предлагают инновационные подходы, такие как отказ от процентных ставок и учет моральных аспектов в финансовых операциях, что способствует созданию более устойчивых экономических механизмов, меньших по отношению к спекулятивным рискам [5, с. 18].

Вопрос правового регулирования исламского банкинга в России является одним из наиболее актуальных и многогранных в рамках текущего экономического развития страны на фоне растущего интереса к исламским финансовым инструментам.

Одним из ключевых правовых вызовов является отсутствие полноценного механизма определения и мониторинга возможных убытков, возникающих в процессе реализации исламского банкинга [2, с. 23].

В традиционной банковской системе расходы и доходы банков часто связаны с процентными ставками, что позволяет легко вычислять риски и возможные убытки. Однако исламский банкинг основывается на принципах, исключающих процентные ставки, что создает сложности в формировании привычных для банковского сектора механизмов оценки финансовых рисков. Вторым важным вопросом является правовое признание исламских принципов, что может вызвать коллизию с действующими российскими законами (Уголовный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности») [4, с. 207].

Таким образом, развитие исламского банкинга в России открывает новые перспективы для улучшения финансовой инфраструктуры страны, привлекает внешние инвестиции и способствует экономическому развитию, но для реализации полного потенциала необходимы комплексные меры по улучшению правовой базы и подготовке специалистов.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 4 августа 2023 г. № 417-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/hotlaw/federal/1639551/> (дата обращения: 19.03.2025).
2. Алымбаева, Ж.К. Исламский банкинг: влияние глобальных банковских трендов на будущее банковской системы / Ж.К. Алымбаева, И.Д. Базарбаева // М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2023. № 4 (61). С. 20-23.
3. Исламское финансирование как точка роста российской экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/islamskoe-finansirovanie-kak-tochka-rosta-rossiyskoj-ekonomiki/> (дата обращения: 19.03.2025).

4. Кагирова, С.Д. Перспективы развития исламского банкинга в России / С.Д. Кагирова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2024. № 2-3 (89). С. 207-209.
5. Магомедова, П.А. Развитие исламского банкинга в России / П.А. Магомедова // Теория и практика мировой науки. 2023. № 3. С. 17-20.
6. Перерва, А.В. Исламский банкинг и его современное состояние в России / А.В. Перерва, А.Ю. Аджиева // Индустрия исламских финансов тенденции, проблемы и перспективы : Материалы: Всероссийской научно-практической конференции, Грозный, 29-30 ноября 2023 года. – Грозный: ЧГУ им. А.А. Кадырова, 2023. С. 113-119.
7. Сафиуллаева, Р.И. Исламская финансовая система: история, особенности и перспективы развития исламских финансов в России / Р.И. Сафиуллаева, Т.Н. Урядова, И.А. Демченко // Kant. 2022. № 3 (44). С. 62-68.
8. Фурсова, Т.В. Тенденции и перспективы развития исламского банкинга в России / Т.В. Фурсова // Форум. – 2022. – № 2 (25). – С. 42-46.

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ И ПЛАТЕЖЕЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ

Фролов Александр Львович

*канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО МИРЭА –
Российский технологический университет,
РФ, г. Москва*

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MONEY TRANSFERS AND PAYMENTS IN THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

Frolov Alexander Lvovich

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
MIREA – Russian Technological University,
Russia, Moscow*

Аннотация. Устойчивой тенденцией современного мира является развитие экономических субъектов с использованием цифровых технологий. Банковский сектор является одним из лидеров в сфере цифровой трансформации. В статье рассмотрены ключевые направления развития банковского сектора России. Исследование построено на анализе применения цифровых технологий в платежных инструментах, применении экосистемного подхода к построению бизнес-модели. По итогам проведенного исследования сделан вывод о направлениях дальнейшего развития, положительных и отрицательных факторов, воздействующих на тенденции функционирования банковского сектора.

Abstract. A sustainable trend of the modern world is the development of economic entities using digital technologies. The banking sector is one of the leaders in the field of digital transformation. The article discusses the key areas of development of the Russian banking sector. The research is based on

the analysis of the use of digital technologies in payment instruments, the application of an ecosystem approach to building a business model. Based on the results of the research, a conclusion was made about the directions of further development, positive and negative factors affecting the trends in the functioning of the banking sector.

Ключевые слова: банковская система, платежные инструменты, система быстрых платежей, цифровые технологии, цифровой рубль, экосистема, экосистемный подход.

Keywords: banking system, payment instruments, fast payment system, digital technologies, digital ruble, ecosystem, ecosystem approach.

В рыночной экономике одним из ключевых элементов является банковская система, связывающая товарное производство со сферой потребления. Развитие экономической системы предполагает изменения в банковской сфере, где коммерческий банк предлагает широкий спектр разнообразных услуг, при этом не всегда связанных исключительно с банковской деятельностью. Современные банки помимо традиционных депозитных операций, расчетно-кассового обслуживания предлагают новые формы денежно-кредитных и финансовых инструментов [1, с. 61].

Крупные российские банки ориентируются на тенденции, характерные для коммерческих взаимоотношений между экономическими субъектами с учетом развития цифровых технологий. Они переходят на новые модели реализации своей деятельности, в частности, используя подход к построению бизнес-модели в форме экосистемы.

Российский банковский сектор столкнулся с проблемами доступа к мировым рынкам капитала, использованию международной платежной

инфраструктуры и вынужден пересматривать продукты и перестраивать процессы их реализации потребителям. Для того чтобы качество продуктов и услуг оставалось на высоком уровне банкам необходимо учитывать потребности потребителей с учетом происходящих изменений в поведении потребителей. Так, например, потребитель все больше использует возможности цифровых платформ для приобретения различных товаров и доступа к ним вне зависимости от территориального положения. Коммерческие банки в свою очередь отмечают необходимость предоставить доступ потребителям к своим продуктам через онлайн платформы, не ориентируясь при этом на традиционном подходе по обслуживанию клиентов в физических банковских отделениях. Предоставление доступа к продуктам и услугам банков через онлайн платформы позволяет расширить клиентскую базу банка, а также дает возможность расширять рынки сбыта. Развитие экосистем в деятельности крупных банков характеризует желание банка расширять сферу своего влияния не только в банковском секторе, но и на других рынках. Экосистемы банков сейчас предлагают широкий круг продуктов и услуг не характерных для банковского обслуживания, таких как стриминговые сервисы, платформы для заказа товаров массового потребления, доставки продуктов питания и готовой еды. Однако коммерческие банки не ведут конкурентную борьбу исключительно между собой, используя экосистемы, потому как они вынуждены конкурировать с компаниями из других отраслей. В России созданием и использованием экосистем преимущественно занимаются коммерческие банки, однако конкурентную борьбу с ними ведут компании из сферы телекоммуникаций. Банковский сектор и сфера телекоммуникаций традиционно являются лидерами в области применения цифровых технологий и цифровой

трансформации. Данные компании обладают сильной ресурсной базой, финансовыми возможностями и экспертной поддержкой.

Ключевой тенденцией развития взаимоотношений экономических субъектов является постоянное расширение использования современных цифровых технологий во всех сферах жизни. Применение цифровых технологий меняет не только продукты, процессы, но и сами бизнес-модели. Изменению подвергается поведение потребителей, а также их ожидания от производителей экономических благ. Коммерческий банк в современном мире обязан учитывать потребности потребителя, его ожидания и предлагать ему персонализированный подход [2, с. 75].

Происходит изменение восприятия предлагаемых банком продуктов и услуг. С распространением цифровых технологий во всех сферах жизнедеятельности человека привычным становится ускорение процессов – получения информации, получения экономического блага, получения доступа к услуге и т.д. [4, с. 128]. Розничные потребители в настоящее время ожидают совершения моментальных операций по переводу денежных средств, оплате товаров и услуг, зачислению денежных средств на счет. Еще 6-7 лет назад скорость совершения платежных операций в течение дня считалась достаточно быстрой, тогда как в настоящее время такое время ожидания для розничного потребителя является неприемлемым. Он желает совершить эту операцию быстро и безопасно, не утруждая себя походом в отделение банка. Желание совершать платежи удаленно преобладает среди розничных потребителей, а какие-либо задержки во времени совершения операций наводят на мысль о небезопасности совершения операции или ее отмене.

Не только розничные потребители, но и корпоративные отмечают необходимость ускорения процесса обработки транзакций. По данным

Банка России, основные ожидания корпоративных клиентов от платежных сервисов следующие:

- 87 % нужны новые механизмы оперативного управления ликвидностью (предпочтительно в режиме онлайн);
- 79 % – улучшение условий трансграничных платежей;
- 64 % – интеграция собственных ИТ-систем с сервисами банков по API;
- 52 % – внедрение стандарта ISO 20022 для расширения сопровождающей платеж информации.

Особое внимание при этом должно быть уделено минимизации затрат при совершении транзакций, а также повышению уровня безопасности совершаемых операций.

Таким образом, можно отметить, что розничные и корпоративные потребители хотят видеть развитие возможностей по совершению платежей с учетом возможностей рынка и потребностей, которые они предъявляют к данному виду услуг. Основное направление связано с развитием быстрых платежей, использованием бесконтактной формы оплаты. Отдельное внимание при этом уделяется так называемым встроенным платежам, когда такой платеж встраивается в другие операции, совершаемые клиентом, и перестает быть отдельным действием по оплате. Примером использования такого подхода являются новые формы бизнес-моделей, выстроенных на системе подписок. Используя такой подход, потребитель однократно подтверждает платеж и дает согласие на последующее применение такой формы оплаты, после чего платежные операции совершаются автоматически без необходимости осуществления дополнительных действий самим потребителем.

Как отмечалось ранее, для потребителя привычным становится использование платежей в реальном времени, т.е. быстрых платежей. Преимущества получают все категории потребителей. Корпоративные потребители снижают уровень издержек и повышают эффективность управления ликвидностью. Розничные потребители – получают широкий доступ к совершению операций по получению экономических благ и ускоренному взаимодействию между собой. По данным компании ACI WorldWide, в 2023 году в мире было совершено более 260 млрд платежей в реальном времени, что на 42 % больше, чем в 2022 году. Это свидетельствует о росте числа платежей и их доле в общем объеме совершаемых операций.

Уровень использования платежей в реальном времени существенно отличается для разных стран и во многом зависит от платежной инфраструктуры в этих странах. Сопоставить тенденции применения быстрых платежей можно используя относительный показатель такой как количество розничных транзакций в режиме реального времени на одного человека (на единицу экономически активного населения). На рисунке 1 представлены данные об использовании быстрых платежей в разных странах [5].

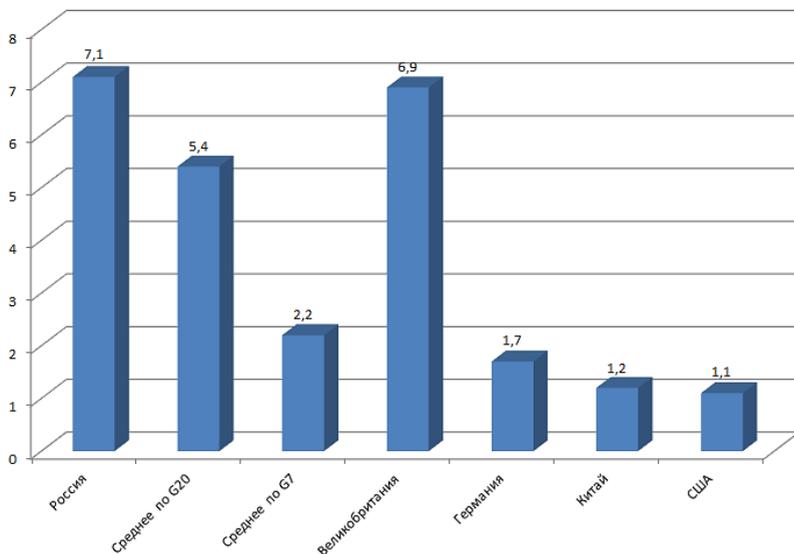


Рисунок 1. Количество переводов в режиме реального времени на одного человека в месяц в 2023 году (ед.)

Российская Федерация является мировым лидером по числу совершаемых быстрых платежей, приходящихся на одного человека. Ключевым фактором здесь является рост популярности Системы быстрых платежей (СБП), к которой подключены большинство российских банков, предлагающих платежные инструменты своим клиентам. Активное применение розничными и корпоративными потребителями СБП позволило России занять лидирующие позиции среди других стран по применению быстрых платежей потребителями. При этом в других странах особенности проведения платежных операций не позволяют получить такой высокий результат. Так, например, потребители в Китае используют для совершения платежей системы оплаты со смартфонов Alipay и WeChat. Однако данные системы обязаны перенаправлять транзакции на обработку в централизованную систему NETS, которая в сеансовом

режиме может обработать от 3 до 12 сеансов в день, что увеличивает время совершения транзакций.

На рисунке 2, по данным Банка России, отражен рост количества операций, совершаемых с использованием Системы быстрых платежей.

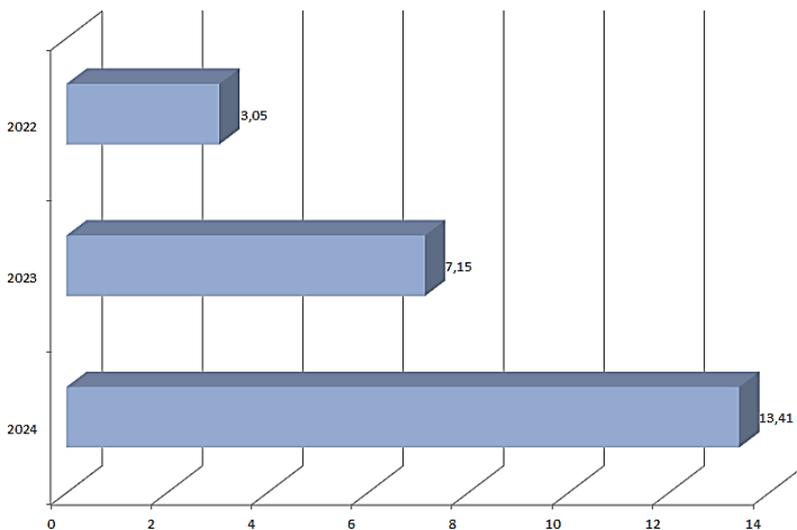


Рисунок 2. Количество операций по СБП, млрд. ед.

Популярность Системы быстрых платежей в России растет с каждым годом, при этом нужно отметить, что этот рост во многом связан с программой лояльности, которая позволяет получать пользователям кешбэк. По данным Банка России за 2024 год пользователям было выплачено около 4 млрд. рублей по программе лояльности.

Еще одним направлением развития банковского сектора является применение биометрической технологии в реализуемых продуктах и услугах. Одной из основных сфер применения также являются платежные продукты и услуги [3, с. 72]. Данная технология пользуется популярностью

среди пользователей, так как позволяет им получить ряд преимуществ. Одним из таких преимуществ для розничных потребителей является возможность совершения операций без использования банковской карты. Для бизнеса преимуществом использования биометрии может быть отсутствие необходимости подтверждать возраст (или иные сведения) клиента при совершении им платежа с помощью документа удостоверяющего личность.

Целый ряд стран уже использует биометрию в платежных инструментах, при этом данная технология применяется через государственные биометрические системы. К одной из наиболее крупных государственных биометрических систем относится индийская система Aadhaar, в которой содержатся более миллиарда записей о пользователях. Платежные сервисы на основе данной биометрической системы предлагают пользователям совершать покупки, оплачивая их в торговых точках, переводить денежные средства между гражданами, а также получать выплаты от государства в виде пенсий или субсидий.

В России также существует биометрическая система – единая биометрическая система (ЕБС), в которой содержатся биометрические персональные данные физических лиц. Такая система применяется для идентификации и (или) аутентификации физических лиц с использованием их биометрических персональных данных и уже нашла свое применение в некоторых видах платежных сервисов. Ее применение позволяет получать пользователям доступ, как к государственным, так и ряду коммерческих услуг. Тенденции развития платежных сервисов и цифровых технологий свидетельствуют о необходимости дальнейшего развития данного направления. По оценкам экспертов биометрия может быть применена в банковском секторе через реализацию проектов

по бесконтактной оплате, онлайн-платежах и биометрическому эквайрингу.

Последние тенденции на международном уровне свидетельствуют об интересе разных стран к развитию цифровых валют центральных банков (ЦВЦБ). Однако данное направление для большинства государств является еще проектным и не позволяет говорить о практической реализации. Как правило, применение цифровых валют центральных банков рассматривается в двух основных направлениях. Во-первых, с целью использования ЦВЦБ розничными и корпоративными потребителями в собственных интересах. В данном случае это один из инструментов совершения повседневных платежей. Во-вторых, с целью использования ЦВЦБ коммерческими банками, иными кредитными и финансовыми организациями. В данном случае цифровая валюта должна использоваться для осуществления расчетных операций на финансовом рынке.

В России проекты в сфере применения ЦВЦБ развиваются быстрыми темпами и сейчас можно говорить о выходе к реализации пилотных проектов по применению цифрового рубля. При этом цифровой рубль рассматривается, как новый платежный инструмент, позволяющий снижать издержки для бизнеса, развивать инновационные проекты и вести высоко конкурентную борьбу.

Резюмируя, можно заключить, что российский банковский сектор находится в условиях воздействия специфических факторов. Данные факторы ограничивают возможности функционирования и при этом являются катализатором для дальнейшего развития. Среди ключевых негативных тенденций можно отметить:

- внешние факторы, такие как санкционные ограничения, не позволяющие получить доступ к международной платежной инфраструктуре;

- внутренние факторы, связанные с неравномерностью развития инфраструктуры в разных регионах страны.

- При этом можно отметить и положительные стороны развития банковского сектора в России:

- развитие национальной цифровой инфраструктуры, позволяющей совершенствовать продукты, услуги и сервис;

- значительный рост электронной коммерции, что сказывается на развитии новых форм взаимодействия и бизнес-моделях.

Приоритетным направлением представляется развитие трансграничных платежей и переводов. Однако следует учитывать факторы воздействия извне. Всеобъемлющая поддержка и интерес развития цифровых инструментов со стороны государства, что позволит и дальше рассматривать российский банковский сектор, как один из мировых лидеров в области внедрения новых подходов и инструментов взаимодействия с потребителями.

Список литературы:

1. Голикова О.А. Цифровизация банковской отрасли: основные направления трансформации и современные тренды. ЭФО. Экономика. Финансы. Общество. – Липецк, 2024. №3 (11).
2. Криничанский К.В., Нурисламова Н.Р. Цифровизация в банковском секторе: российский опыт. Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – Москва, 2022. №2.
3. Ражева Н.И. Текущий уровень цифровизации российских банков. Вестник ХГУ им. Н.Ф. Катанова. – Абакан, 2023. №1 (43).
4. Фролов А.Л., Демина С.А. Современные проблемы и перспективы деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг. Фундаментальные исследования. – Москва, 2020. № 4.
5. The Global Real-Time Payments Report, ACI Worldwide and GlobalData, 2024; Global Findex Database, World Bank, 2022; Банк России.

7. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

Ивашкевич Ксения Александровна

аспирант,

Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова,

РФ, г. Москва

Аннотация. В развитии системы здравоохранения организации коммерческой медицины играют определенную роль. Кроме того, платные медицинские услуги предоставляются большинством учреждений системы государственного и муниципального здравоохранения. В статье рассмотрены тенденции изменения доли доходов от оказания коммерческих медицинских услуг Краснодарского края к общему объему финансирования системы здравоохранения региона в 2016–2024 гг. Автором предложены основные направления совершенствования государственного регулирования предоставления услуг коммерческой медицины в социально-экономической системе Краснодарского края.

Ключевые слова: медицинские услуги, система здравоохранения, платные медицинские услуги, качество медицинских услуг, государственное регулирование здравоохранения, Краснодарский край.

Обеспечение высокого качества предоставления медицинских услуг является одной из основных задач развития отечественной системы здравоохранения. Необходимость комплексного решения указанной задачи предусматривается, в частности, Федеральным Законом №323-ФЗ “Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации” [6]. В Краснодарском крае широкий спектр вопросов повышения качества медицинского обслуживания населения предусмотрен положениями региональной программы развития системы здравоохранения [2].

В повышении качества предоставления услуг системы здравоохранения определенную роль играет коммерческая (возмездная для конечных потребителей) медицина. Последняя в экономике России функционирует в двух основных формах: в виде негосударственных организаций системы здравоохранения и в виде платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями рассматриваемой автором статьи отрасли социальной сферы.

Сфера коммерческой медицины социально-экономической системы Краснодарского края является достаточно диверсифицированной. Она включает в себя как многопрофильные негосударственные лечебно-диагностические центры, так и широкую сеть частных узкоспециализированных клиник. Например, на начало 2025 года в регионе функционирует свыше трехсот негосударственных клинико-диагностических лабораторий.

Как показано на рисунке 1, в 2016–2024 гг. отношение доходов от оказания коммерческих медицинских услуг Краснодарского края к общему объему финансового обеспечения системы здравоохранения рассматриваемого региона Российской Федерации увеличилось достаточно

существенно – на 5,4 процентных пункта. При этом, наиболее интенсивный рост рассматриваемого показателя имел место в 2020–2021 гг., под влиянием наиболее острого этапа пандемийного кризиса.

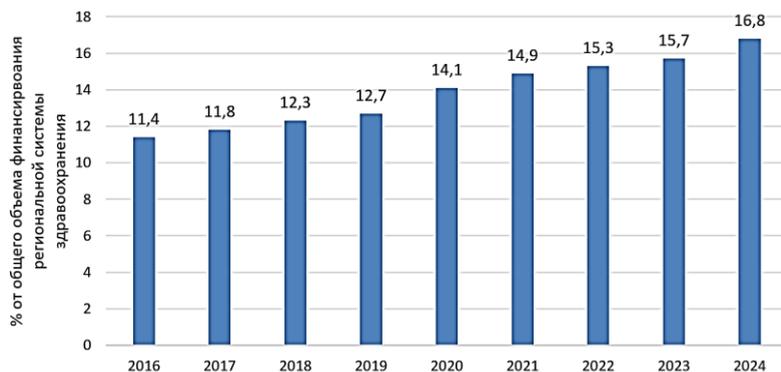


Рисунок 1. Отношение доходов от оказания коммерческих медицинских услуг Краснодарского края к общему объему финансирования системы здравоохранения региона [6, с. 321]

Следует отметить, что развитие сферы коммерческой медицины в экономике Российской Федерации характеризуется наличием ряда значимых проблем. По мнению С.С. Колесниковой, основной проблемой развития данного сектора национальной системы здравоохранения является недостаточно оперативный и эффективный государственный контроль за процессом предоставления платных медицинских услуг [3, с. 117]. Г.Э. Улумбекова и В.А. Медик указывают на недостаточный уровень транспарентности, информационной прозрачности тарифов на услуги ряда организаций сферы коммерческого медицинского обслуживания населения [4, с. 229]. По мнению И.В. Венгоровой, значимой проблемой в рассматриваемой автором статьи области является недостаточно слаженное взаимодействие, не вполне эффективная

маршрутизация пациентов между организациями коммерческой медицины и учреждениями бюджетной системы здравоохранения [1, с. 120].

По мнению автора данного исследования, наиболее актуальными являются следующие направления совершенствования как коммерческой медицины, так и смежных отраслей экономики, непосредственно влияющих на качество медицинского обслуживания населения в Краснодарском крае:

1. Принятие новой комплексной программы развития системы здравоохранения в Краснодарском крае (например, до 2035 года). Такого рода программа должна включать в себя раздел, посвященный сектору коммерческой медицины, обеспечению высокого качества услуг в его рамках, доступности данного вида медицинского обслуживания для максимально широких слоев населения экономики региона. В идеале, подобная долгосрочная программа должна быть принята посредством широкого обсуждения с привлечением институтов гражданского общества, функционирующих в Краснодарском крае (Общественная палата региона, СМИ, парламентские слушания, подключение медицинских организаций различного профиля, отделов здравоохранения субъектов местного самоуправления краевой экономики и др.).

2. Повышение эффективности государственного контроля за развитием системы коммерческого здравоохранения в рамках социально-экономической системы Краснодарского края. Основными направлениями совершенствования контрольной функции в сфере оказания медицинских услуг на возмездной основе могут быть:

- обеспечение оперативности реагирования со стороны регионального отделения Росздравнадзора, иных государственных и муниципальных органов на жалобы населения в части нарушения прав

на предоставление качественных медицинских услуг, в т.ч. в сфере коммерческого здравоохранения региона;

- минимизация существующей в настоящее время практики составления так называемых “отписок” со стороны органов государственной власти, в том числе в части реагирования на жалобы и обращения населения по вопросам качества предоставления медицинских услуг на возмездной основе;

- расширение функций Общественной палаты Краснодарского края в части контроля за региональным сектором коммерческой медицины.

3. Обеспечение недопущения практики навязывания пациентам платных медицинских услуг в учреждениях бюджетного здравоохранения Краснодарского края. Ужесточение дисциплинарной ответственности руководства медицинских организаций региона за выявленные факты навязывания гражданам такого рода услуг.

4. Введение на 2026–2028 гг. предельных (максимальных) темпов роста тарифов на коммерческие медицинские услуги бюджетных учреждений здравоохранения Краснодарского края не выше официального темпа инфляции в экономике региона за прошедший год. Данное мероприятие будет способствовать обеспечению хотя бы относительной доступности коммерческих медицинских услуг для жителей края с относительно низкими доходами.

5. Недопущение картельных (олигопольных) сговоров на рынке коммерческих медицинских услуг Краснодарского края. Соответственно, в указанной области целесообразно совершенствование механизмов деятельности УФАС по Краснодарскому краю.

б. Ужесточение ответственности за размещение заведомо недостоверных (фейковых) отзывов в виртуальном информационном пространстве (сайты медицинских учреждений, специализированные порталы, на которых размещаются отзывы потребителей о качестве различных видов услуг, группы в социальных сетях, мессенджеры и др.). Соответствующие поправки, на наш взгляд, целесообразно внести в АПК РФ и УК РФ. Подобная законодательная деятельность находится в компетенции федеральных органов власти, к которым органы представительной или исполнительной власти Краснодарского края могут выйти с соответствующей законодательской инициативой.

Список литературы:

1. Венгерова И.В. Комплексность как важнейшая характеристика медицинской услуги // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – №7. – С.119–124.
2. Государственная программа Краснодарского края “Развитие здравоохранения”: утверждена Постановлением Главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 12.10.2015 (с изм. и доп. 6.12.2024). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minzdrav.krasnodar.ru/documents/pranormativnyedokumentyvsferezdravookhraneniya/154305> (дата обращения: 10.03.2025).
3. Колесникова С.С. Экономика здравоохранения. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2023. – 312 с.
4. Общественное здоровье и здравоохранение / под ред. Г.Э. Улумбекова, В.А. Медик. – М.: ГЕОТАР-МЕДИА, 2022. – 1144 с.
5. Регионы России: статистический ежегодник. – М.: Изд-во Федеральные службы государственной статистики, 2025. – 526 с.
6. Федеральный Закон от 21.11.2011 №323-ФЗ “Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации” (с изм. и доп. от 21.11.2024) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/ (дата обращения: 12.04.2025).

8. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мезенцева Виктория Андреевна

студент

*Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина,
РФ, г. Краснодар*

Ковальчук Максим Дмитриевич

канд. экон. наук, преподаватель,

*Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина,
РФ, г. Краснодар*

INVESTMENTS AND THEIR IMPORTANCE FOR ECONOMIC GROWTH

Victoria Mezentseva

Student,

*Kuban State Agrarian University
named after I.T.Trubilin,
Russia, Krasnodar*

Maxim Kovalchuk

Candidate of Economic Sciences, lecturer,

*Kuban State Agrarian University
named after I.T.Trubilin,
Russia, Krasnodar*

Аннотация. Статья посвящена аспектам функционирования инвестиций на разных уровнях – от крупных национальных масштабов до отдельных предприятий. Она дает детальное разъяснение

ключевых понятий, таких как сами «инвестиции», механизм воздействия мультипликатора, различия между валовыми и чистыми инвестициями. Работа раскрывает цели и задачи процесса вложения денег, перечисляет условия, необходимые для успешного привлечения инвестиционных ресурсов, оказывающих положительное влияние на развитие экономической системы страны.

Abstract. The article is devoted to aspects of the functioning of investments at different levels – from large national scales to individual enterprises. It provides a detailed explanation of key concepts such as the «investments» themselves, the mechanism of the multiplier effect, and the differences between gross and net investments. The work reveals the goals and objectives of the investment process, lists the conditions necessary for the successful attraction of investment resources that have a positive impact on the development of the country’s economic system.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, мультипликатор, экономический рост, амортизационные отчисления, доходы.

Keywords: investment, investor, multiplier, economic growth, depreciation, income.

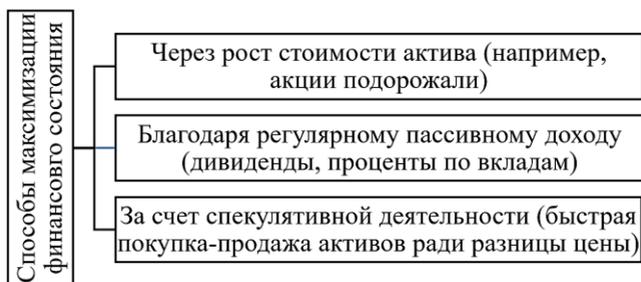
Инвестирование является важнейшим фактором развития и эффективной работы экономической системы. Изменение объемов вложений ведет к перераспределению ресурсов между отраслями и секторами хозяйства, влияет на количество производимой продукции и уровень занятости населения.

Прежде всего, стоит пояснить значение термина «инвестиции». Специалисты считают, что под инвестициями подразумевается вложение финансов ради последующего извлечения дохода. Чаще всего такие

капиталовложения обеспечивают получение долговременной выгоды и позволяют эффективно задействовать имеющиеся средства. Деньги не просто пылятся в сейфе, они сохраняются и приумножаются пассивным образом [1, с. 12].

Инвестиции могут выражаться в различных формах. Основная форма – это финансовые инвестиции (акции, облигации, депозиты и банковские вклады и т.д), но существуют также и реальные. Реальные инвестиции направлены непосредственно на создание новых активов, развитие производства и инфраструктуры. Примеры реальных инвестиций: строительство зданий и сооружений, инвестирование в технологические разработки и научные исследования, покупка оборудования и техники, освоение природных ресурсов и др.

Главная цель большинства инвесторов заключается в максимизации своего финансового состояния посредством увеличения доходов и капитализации вложений. Это достигается разными способами:



Составлено авторами

Рисунок 1. Способы максимизации финансового состояния

Основная задача инвестирования – создать определенные условия, которые будут влиять при выборе конкретного объекта для инвестирования на предпочтения самого инвестора [2, с. 26]. Знание макроэкономической обстановки, основ финансов и принципов функционирования фондовых, товарных и иных рынков является основой успешной инвестиционной деятельности. Грамотный инвестор постоянно изучает экономические тенденции, следит за новостями и аналитикой, оценивает влияние внешних факторов на выбранные активы. Его главное оружие – информированность, осознанность и терпение.

Для того, чтобы привлечь свои инвестиции в какую-либо отрасль необходимо выполнение следующих требований:

- устойчивая экономическая политика в стране
- прозрачная финансовая отчетность организации
- наличие хорошей репутации объекта вложений
- качественно разработанный бизнес-план

Инвестиции, благодаря большому набору функций, обеспечивают постоянное совершенствование экономики, в частности, ее рост и повышение производственного потенциала.

На макроуровне инвестиции оказывают значительное влияние на экономику страны в целом. Они обеспечивают качество и конкурентоспособность национальной продукции, ускоряют НТП, способствуют проведению политики расширенного воспроизводства. К этому относятся и проведение структурных изменений в экономике, обеспечение сбалансированного роста всех ее секторов, что крайне важно для формирования прочной ресурсной основы промышленности, улучшения социальных условий жизни, решения вопросов национальной обороны, безопасности государства, снижения уровня безработицы и защиты природной среды.

Инвестиции значимы и на уровне отдельных предприятий. Без них нельзя поддерживать нормальное функционирование бизнеса, обеспечить финансовую устойчивость и увеличивать доходы. Только благодаря инвестициям предприятие способно выпускать конкурентоспособную продукцию и оказывать востребованные услуги, приобретать финансовые инструменты и вкладывать деньги в сторонние проекты.

Фонды компаний, производственные ресурсы и инвестиционные вложения непосредственно определяют сегодняшнее состояние и перспективы бизнеса. Важно, чтобы инвестиции направлялись разумно – покупка оборудования и внедрения технологий, не соответствующих современному уровню, окажется экономически бессмысленной тратой денег. Некорректная инвестиционная политика способна вызвать застой капиталовложений и снизить производственные мощности. Это подчеркивает важность рационального расходования инвестиций – ведь лишь повышение их отдачи гарантирует устойчивое развитие экономики даже при увеличении общего объема вложений [6, с. 3].

Инвестиции отчасти определяются уровнем экономического развития страны, поэтому необходимо различать категории валовых и чистых инвестиций.



Составлено авторами

Рисунок 2. Категории инвестиций

Валовые инвестиции – это совокупные затраты на восстановление изношенных элементов основного капитала (амортизацию) и увеличения общего объема действующих производственных мощностей (чистые инвестиции). Объектами валовых инвестиций являются: строительство, капитальный ремонт, оборотные средства, ИТ-продукция, материальные и нематериальные активы, финансовые вложения в акции [3, с. 9].

Чистые инвестиции рассчитываются путем вычитания из общей величины валовых инвестиций размера амортизации за определенный период. Их динамика служит индикатором экономической ситуации: положительное значение чистых инвестиций свидетельствует о развитии экономики благодаря росту производственных мощностей и расширенному воспроизводству.

Если валовые инвестиции превышают амортизацию, это означает положительный тренд, поскольку увеличение производственных возможностей способствует подъему экономики.

При равенстве валовых инвестиций и амортизационных расходов экономика получает ровно столько новых ресурсов, сколько тратит

на восстановление изношенных активов. Такой баланс приводит к простому воспроизводству продукции, что ограничивает экономический рост.

Изменение чистых инвестиций прямо связано с динамикой доходов. Рост чистых инвестиций приводит к усилению экономической активности, росту производства и доходов, тогда как снижение инвестиций тормозит экономику и уменьшает прибыль.

Рассмотрим данную закономерность на примере мультипликационного эффекта Джона Кейнса. Увеличение объемов инвестирования стимулирует рост выпуска продукции и доходов, которые впоследствии распределяются между расходуемой частью и накоплениями. Та доля, которая направляется на потребительские нужды, становится доходом для предприятий-производителей. Этот вновь полученный доход также подразделяется на расходы, сбережения и другие компоненты. Исходя из этого, начальное увеличение инвестиций вызывает многократное повышение общего уровня доходов.

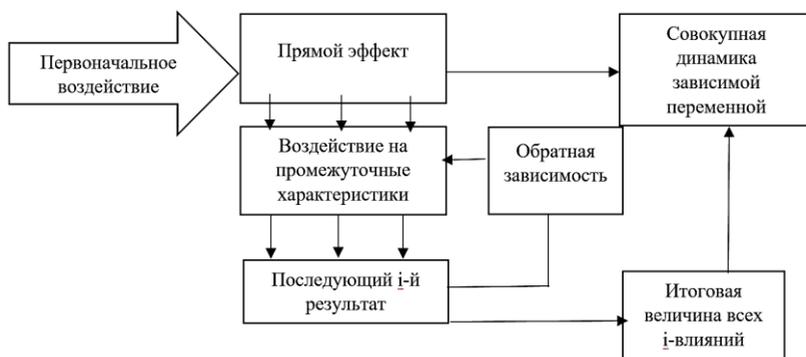
Понятие «мультипликатор» связано с тем, что с помощью этой модели была обнаружена интересная зависимость: увеличение расходов (например, инвестиций) на один доллар приводит к увеличению ВВП больше, чем на один доллар [4, с. 50].

Мультипликатор представляет собой коэффициент, показывающий, насколько сильно возрастает суммарный выпуск товаров и услуг вследствие однократного увеличения инвестиций.

Мультипликативный эффект выступает в качестве совокупности нескольких элементов:

- первоначальное воздействие – внешний фактор, влияющий на дальнейшее развитие системы

- прямой эффект – немедленное изменение результатов, обусловленное первоначальным воздействием
- последующий эффект (усиление действия мультипликатора) – итоговая сумма постепенных затухающих изменений результирующего показателя, возникающих вследствие влияния как исходного воздействия, так и всех последующих промежуточных изменений, воздействующих на косвенные показатели, определяющие направление дальнейшего развития системы.



Составлено авторами

Рисунок 3. Графическое изображение мультипликационного эффекта

Важно отметить, что этот механизм действует и наоборот: даже незначительное уменьшение инвестиционной активности способно вызвать существенное падение доходов. Поэтому важно поддерживать оптимальный уровень мультипликационного эффекта, способствующий гармоничному развитию народного хозяйства, а также обеспечивающий комфортные условия для стабильного притока инвестиций.

Безусловно, развитие инвестиционной деятельности является важнейшим инструментом экономики [5, с. 2], ведь именно инвестиции помогают предприятиям своевременно реагировать на рыночные риски, улучшать свое финансовое положение, уменьшать безработицу и способствовать общему повышению качества жизни населения.

Следовательно, инвестиции играют ключевую роль, ведь они стимулируют улучшение показателей как на уровне всей экономики страны, так и отдельных ее секторов. Сами инвестиционные средства выступают важным фактором, поддерживающим восстановление экономической стабильности и развитие производственных мощностей благодаря формированию позитивных условий для экономического роста.

Список литературы:

1. Болодурина, М.П. Инвестиционная стратегия: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / М.П. Болодурина. – Оренбург : ОГУ. – 2021. – 183с.
2. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / М.А. Лимитовский. - 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2025. – 486 с.
3. Зеленкина, Е.В. Инвестиционный анализ: краткий курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика/ В.В. Кондак, Е.В. Зеленкина // ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. – Саратов, 2022. – 30 с.
4. Стрельцов, А.В. Инвестиционное обеспечение устойчивого экономического развития промышленных предприятий / А.В. Стрельцов, С.А. Ершовский // Экономические науки, 2021. – № 4 (113). – С. 49–52.
5. Беляков, А.А. Государство и инвестиции / А.А. Беляков, И.Б. Туруев // Экономический анализ: теория и практика, 2021. – № 7. – С. 2–8.
6. Бакурова, А.В. Инвестиционная политика государства в условиях рыночной экономики / А.В. Бакурова, М.Д. Ковальчук // Управление проектами в контексте стратегического развития экономики : Материалы VI Национальной научно-практической конференции, Краснодар, 04 апреля 2025 года. – Краснодар: ИП Алзидан М., 2025. – С. 61-68.

9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УСИЛЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Копеева Анастасия Алексеевна

*студент,
ФГБОУ ВО Российской академии
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации,
Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк*

STRENGTHENING THE IMPORTANCE OF FINANCIAL SECURITY IN THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY SYSTEM

Anastasia Kopeeva

*Student,
Federal State Budgetary Educational Institution
of Higher Education Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Russia, Lipetsk branch, Lipetsk*

Аннотация. В статье рассмотрена роль финансовых технологий в преодолении экономических вызовов 2025 года. Снижение банковской прибыли и рост долговой нагрузки населения ограничивают доступ МСБ к традиционному финансированию и повышают издержки. Статья предлагает финтех-решения, такие как альтернативные платежные системы, системы управления ликвидностью и аналитические инструменты, как эффективные методы минимизации затрат, повышения лояльности клиентов и стимулирования роста, даже в условиях

экономического спада. А также, что финтех становится не только анти-кризисным инструментом, но и основой для долгосрочного устойчивого развития бизнеса.

Abstract. The article examines the role of financial technologies in overcoming the economic challenges of 2025. Declining bank profits and increasing household debt burden limit SMEs' access to traditional financing and increase costs. The article proposes fintech solutions, such as alternative payment systems, liquidity management systems and analytical tools, as effective methods for minimizing costs, increasing customer loyalty and stimulating growth, even in an economic downturn. And also that fintech is becoming not only an anti-crisis tool, but also the basis for long-term sustainable business development.

Ключевые слова: альтернативные платежи, финтех, блокчейн, распределенный реестр, криптовалюта, экономика.

Keywords: alternative payments, fintech, blockchain, distributed ledger, cryptocurrency, economics.

Для ускорения экономического роста и перехода к зеленой экономике и устойчивому развитию необходимы значительные инвестиции. Новые финансовые технологии («финтех») предлагают потенциал для разблокировки экологически чистых финансовых технологий. Цифрация хозяйства становится базовым условием для развития финтеха и на их основе преобразований экономического развития.

В 2025 году финансовые технологии становятся ключевым инструментом для бизнеса в условиях экономических вызовов. Снижение прибыли банков и рост долговой нагрузки населения создают непростую ситуацию, особенно для малого и среднего бизнеса (МСБ).

Эти факторы ограничивают доступ к традиционным кредитам и увеличивают стоимость банковских услуг, вынуждая компании искать альтернативные платежные решения.

Снижение банковской прибыли, вызванное ужесточением регулирования и ростом просроченной задолженности, приводит к тому, что кредитные организации перекалывают свои расходы на клиентов. Для МСБ это означает повышение комиссий за эквайринг и обслуживание счетов, а также сокращение доступных кредитных линий. Между тем, рост долговой нагрузки населения снижает покупательскую способность, что напрямую бьет по выручке компаний. В таких условиях бизнес вынужден искать способы минимизировать затраты на платежи и одновременно предлагать клиентам удобные и недорогие способы оплаты.

Кризис — это время возможностей для тех, кто готов использовать финтех-решения. Альтернативные платежные системы, такие как QR-коды и P2P-переводы, позволяют бизнесу сократить зависимость от банков и снизить издержки. Оптимизация платежных процессов — это не просто экономия, но и способ повысить лояльность клиентов. Например, внедрение программ лояльности через QR-платежи может стимулировать спрос даже в условиях падения доходов [4, с. 57].

Одним из главных решений для бизнеса в 2025 году станет переход на системы быстрых платежей (СБП) и универсальные QR-коды. Эти инструменты, поддерживаемые НСПК, позволяют принимать оплату напрямую через смартфон, минуя дорогие терминалы и высокие комиссии банков. Для малого бизнеса, такого как кафе, магазины или сервисные точки, это означает снижение операционных расходов на 30–50 % по сравнению с традиционным эквайрингом. Более того, интеграция бонусов и кешбэков в QR-платежи помогает удерживать клиентов, что особенно важно в период снижения спроса.

Еще одно перспективное направление — использование финтех-платформ для управления ликвидностью. В условиях ограниченного доступа к кредитам МСБ может применять решения вроде цифровых кошельков или микрофинансовых сервисов, которые предлагают быстрые и гибкие способы финансирования. Такие платформы позволяют бизнесу оперативно закрывать кассовые разрывы, не прибегая к банковским займам с высокими ставками. Это особенно актуально для сезонных компаний или тех, кто столкнулся с временным падением выручки из-за кризиса [2, с. 134].

Таким образом, бизнесу стоит сосредоточиться на автоматизации и аналитике.

Внедрение систем автоматизации бухгалтерского учета, складского учета, управления запасами и клиентских взаимоотношений (CRM) позволит снизить затраты на персонал, минимизировать ошибки и освободить ресурсы для решения более стратегических задач. Например, автоматизация обработки заказов, выставления счетов и рассылки уведомлений клиентам позволит сократить время выполнения этих операций и повысить удовлетворенность клиентов. Данные о потенциальных клиентах, квалификацию лидов и отслеживание сделок, позволит увеличить конверсию и повысить объемы продаж. Внедрение систем поддержки принятия решений, основанных на искусственном интеллекте и машинном обучении, позволит автоматизировать процессы анализа данных, прогнозирования и планирования. Такие системы могут помочь бизнесу оптимизировать цены, управлять запасами, предсказывать спрос и выявлять риски.

Сбор и анализ данных о клиентах, включая демо потенциальные риски и разработать стратегии по их минимизации. Сбор и анализ данных о рынке, включая тенденции, конкурентов, цены и нормативные

изменения, позволит бизнесу понимать текущую ситуацию и прогнозировать будущее развитие рынка. Анализ рыночных данных поможет бизнесу принимать обоснованные решения о разработке новых продуктов, выходе на новые рынки и адаптации к изменяющимся условиям.

Внедрение финтех-инструментов, таких как системы управления транзакциями или анализа клиентских данных, помогает оптимизировать расходы и выявлять новые точки роста. Так, анализ платежных предпочтений клиентов позволяет точно настраивать скидки и предложения, увеличивая средний чек. Компании, которые смогут быстро внедрить такие решения, получат конкурентное преимущество, даже если экономическая ситуация останется сложной [3, с. 6].

Кризис также подталкивает к развитию партнерств между бизнесом и финтех-компаниями. Вместо того чтобы полагаться исключительно на банки, МСБ может сотрудничать с разработчиками платежных решений, получая доступ к кастомизированным инструментам [1]. Это может быть интеграция API для бесшовных платежей на сайте или создание собственных программ лояльности через мобильные приложения. Такие шаги не только снижают зависимость от традиционных финансовых институтов, но и открывают возможности для масштабирования в будущем.

Таким образом, в долгосрочной перспективе финтех станет не просто антикризисным решением, а ключевым фактором устойчивого роста и повышения эффективности бизнеса. Компании, которые в 2025 году сделают ставку на альтернативные платежные системы, основанные на передовых финтех-разработках, смогут не только успешно пережить трудные времена, но и получить конкурентное преимущество, подготовившись к будущему восстановлению экономики. Ключевым аспектом является проактивный подход:

грамотная адаптация технологий под специфические нужды бизнеса и максимальное извлечение пользы из их функционала.

Особое место в финтех-ландшафте занимают технологии блокчейна и распределенного реестра, концепция которых была впервые предложена в 2008 году. Блокчейн, как разновидность распределенного реестра, обеспечивает создание децентрализованных и безопасных баз данных, устраняя потребность в традиционных посредниках, таких как банки и другие финансовые институты, для проведения транзакций. Это позволяет снизить транзакционные издержки, повысить прозрачность и скорость расчетов, а также создать новые бизнес-модели, основанные на доверии и децентрализации. Внедрение блокчейн-решений в платежные системы, цепочки поставок и другие сферы деятельности может стать мощным драйвером инноваций и оптимизации бизнес-процессов.

Список литературы:

1. Афанасьев А.А. Промышленная политика России по достижению технологического суверенитета: теоретико-методологические основы и практические аспекты. / монография. – Москва: Первое экономическое издательство, 2023. – 204 с.
2. Горячева Т.В., Мызрова О.А. Роль и место технологического суверенитета в обеспечении устойчивости экономики России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2023. – с. 134–145.
3. Дементьев В.Е. Технологический суверенитет и приоритеты локализации производства // Terra Economicus. – 2023. – № 21. – с. 6–18.
4. Ключников О.И. Финансализация: движущие силы и основные тенденции развития / О.И. Ключников, И.А. Никонова, С.А. Васильев // Kant. 2023. № 4 (49). С. 57–62.
5. Смирнов, П.А., Петрова, А.И. Современные вызовы и угрозы финансовой безопасности России: монография / П.А. Смирнов, А.И. Петрова. – Москва: Русайнс, 2022. – 186 с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам ХСIV международной
научно-практической конференции*

№ 5(94)
Май 2025 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 19.05.25. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,13. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 1

16+



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru