

The background features a dark blue world map with glowing white lines connecting various points, symbolizing a global network. Binary code (0s and 1s) is scattered throughout the background in a lighter blue color. The text is overlaid on the map in a bold, white, sans-serif font.

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ
VIII Международный
экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 13–17 мая 2024 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD
VIII International economic forum

Kazan, May 13–17, 2024

**MINISTRY
OF SCIENCE AND HIGHER
EDUCATION OF THE RUSSIAN
FEDERATION**

**KAZAN
FEDERAL UNIVERSITY
INSTITUTE OF MANAGEMENT,
ECONOMICS AND FINANCE**

**МИНИСТЕРСТВО
НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КАЗАНСКИЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

**ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ
VIII Международный экономический форум**

Сборник научных трудов

Казань, 13-17 мая 2024

**ECONOMY IN A CHANGING WORLD
VIII International economic forum**

Collection of scientific papers

Kazan, May 13-17, 2024



**КАЗАНЬ
2024**

УДК 33
ББК 65
Э40

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета*

*Printed on the recommendation of the council
of the Institute of Management, Economics and Finance
of Kazan (Volga Region) Federal University*

Редакционная коллегия:

заместитель директора Института управления, экономики и финансов КФУ
по научной деятельности, доктор экономических наук, профессор **Л.Н. Сафиуллин**

Editorial board:

Deputy Director for Research of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU,
Doctor of Sc., Professor **L.N. Safiullin**

Э40 **Экономика в меняющемся мире** [Электронный ресурс]: VIII Международный экономический форум: сборник научных трудов (Казань, 13–17 мая 2024 г.) = Economy in a changing world [Electronic resource]: VIII International economic forum: collection of scientific papers (Kazan, May 13–17, 2024). – Электронные текстовые данные (1 файл: 10,2 Мб). – Казань: Изд-во “Бриг”, 2024. – 450 с. – Системные требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: <https://www.vestind.ru/globalasset/media/documents/emm-15-05-2024.pdf>. – Загл. с титул. экрана

ISBN 978-5-98946-404-3

В сборнике представлены материалы VIII Международного экономического форума «Экономика в меняющемся мире», организатором которого стал Казанский федеральный университет. Материалы форума освещают широкий спектр проблем территориального развития в условиях рыночных отношений и формирования инновационной экономики.

The collection presents the materials of the VIII International Economic Forum “Economics in a Changing World”, organized by Kazan Federal University. The materials of the forum cover a wide range of problems of territorial development in the conditions of market relations and formation of innovation economy.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-98946-404-3

© Коллектив авторов, 2024
© ООО «ИПК «Бриг», оформление, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

Ахметова Г.И., Шарапова А.М., Сайфеева Е.Б. БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА	9
Бикчураева С.Р., Сайфеева Е.Б. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»	12
Булидуэрсюнь А., Ильдарханова А.К. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ, КОНКУРЕНТОВ И SWOT-ФАКТОРОВ КОМПАНИИ APPLE INC.	16
Вильданова А.М., Халикова А.Ш., Сайфеева Е.Б. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	19
Вильданова Э.Р., Сунгатуллина Л.Б. ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ.....	23
Козлова Ж.С. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ	25
Коудид М., Ильдарханова А.К. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	27
Ли Цзяхуэй, Ильдарханова А.К. АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ALIBABA GROUP HOLDING LIMITED	30
Ма Инин, Ильдарханова А.К. АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ANTA.....	34
Дигэдаэр М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	36
Малеки З., Ибатуллина А.А. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА	38
Никифорова В.С., Хайруллина А.Д. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	42
Октивия А.Е., Имамов М.М. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ДОСТИЖЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СОВЕРШЕНСТВА	44
Пань Х., Ибатуллина А.А. СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ: СРАВНЕНИЕ С ТРАДИЦИОННЫМ ПОДХОДОМ.....	47
Садыков С.И., Кох И.А. СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ АКЦИЙ DDM И FCFE НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»	50
Сяо Г., Ибатуллина А.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ.....	53
Хань М. Чэнь С., Исакова Г.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ТОВАРОВ МАССОВОГО СПРОСА	55
Цай Ю., Ильдарханова А.К. SWOT-АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ ТИКТОК: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.....	59
Чжао Я., Ильдарханова А.К. СИСТЕМНЫЕ РИСКИ ПЕРЕХОДА НА ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ	62
Чэнь Я. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И МОНИТОРИНГ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВМЕСТНЫХ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ КОМПАНИЯХ	65
Энхболд Э., Ильдарханова А.К. ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА В МОНГОЛИИ И В КИТАЕ.....	68

СЕКЦИЯ «ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ»

Александрова А.Б., Зиганшин И.И., Сабирзянов А.М. ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЗАРАСТАНИЯ ОЗЕР С ПРИМЕНЕНИЕМ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	72
Багаутдинов Д.Р. ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРУКТУР ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	76

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ»

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ: ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

**Ахметова Гульшат Ильнуровна,
Шарапова Айгуль Маратовна,
Сайфеева Елена Батыровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье изучены и приведены теоретические аспекты бизнес-моделей, виды моделей и их характеристика. Актуальность данного вопроса основана на том, что для развития предпринимательства, эффективного функционирования бизнеса необходимо разработать бизнес-модель, которая поможет понять, какая стратегия будет наиболее эффективной, на какие рыночные секторы следует обратить внимание и как организовать бизнес-процессы, чтобы добиться успеха. На основе проведенного исследования предложены оптимальные бизнес-модели для предпринимательства.

Ключевые слова: бизнес-модель, инновация, прибыль, бизнес-процессы, предпринимательство

В экономике любое предприятие ставит перед собой определенные бизнес-задачи, одной из таких задач чаще всего является получение и максимизация прибыли. Для успешного ведения бизнеса важным правилом считается то, что потребители должны хотеть заплатить за предлагаемый продукт, это может быть товар, услуга или работа. Для того, чтобы понять, из чего создавать продукт или услугу, как продавать и продвигать, кому продавать, какую политику ценообразования выбрать, составляют бизнес-модель.

Бизнес-модель – это обобщенная схема, описывающая такие ключевые элементы бизнеса, как целевая аудитория, структура затрат, каналы продаж, генерация доходов, взаимодействие с клиентами и другое. Правильно построенная бизнес-модель позволяет понять, какие необходимы вложения, дает возможность эффективно выстроить рабочие процессы, оценить собственный потенциал, определить пути развития. Успешная бизнес-модель обосновывается прибылью, то есть положительной разницей между доходом от продаж товара и расходами на его создание [5, с. 14].

Для составления или инновационного преобразования бизнес-модели можно использовать определенную схему, целью которой является составление максимально четкого представления о компании и его потребительском сегменте. Гасман О. в своей книге «Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов» выделяет 4 элемента модели:

- клиент – определение целевой аудитории;
- ценностное предложение – выбор производимых товаров и услуг;
- цепочка создания стоимости – распределение бизнес-процессов и действий по цепочке;
- механизм извлечения прибыли – изучение структуры затрат и механизма получения выручки [2, с. 20].

Можно выделить большое количество разных методик, или шаблонов, построения бизнес-моделей, созданные разными теоретиками менеджмента в разное время, однако в результате масштабного анализа бизнес-моделей ученые из бизнес-школы университета Санкт-Галлена отмечают, что 80% самых успешных и прорывных бизнес-моделей были построены за счет комбинации 55 базовых шаблонов бизнес-моделей.

Проведем обзор и выявим ключевые характеристики основных бизнес-моделей, которые являются подходящими для построения и успешного ведения бизнеса в России.

Freemium (в переводе с англ. «free» (бесплатный) + «premium» (премиальный)) - бизнес-модель, предполагающая, что часть продукта или услуги предоставляется потребителю бесплатно, а дополнительные функции или возможности доступны только за отдельную плату [7]. Данная бизнес-модель привлекательна как клиенту, так и основателям бизнеса. Она помогает потребителю ознакомиться с продуктом и принять решение о покупке исходя из личного опыта пользования продуктом. Компания, в свою очередь, может привлечь большое количество новых клиентов за счет бесплатной версии продукта и монетизировать проект благодаря платным пользователям. Однако, как правило, только 10% клиентов готовы платить за дополнительные функции и именно они финансируют бесплатное предложение.

Такая бизнес- модель подходит для компаний, которые соответствуют следующим критериям:

- издержки за предоставление продукта бесплатным пользователям крайне низкие или есть пути их минимизации;
- высокая частота конвертации бесплатных пользователей в платные;
- чем дольше клиент пользуется услугой или продуктом, тем более привлекательными для него они становятся.

В большинстве случаев эту бизнес-модель используют интернет-платформы. Примером успешного кейса может служить DropBox. Это сервис файлового хостинга компании DropBox Inc., который включает в себя возможность хранить файлы в облаке, автоматическую синхронизацию данных и т.д. Определенное количество данных может хранить любой человек, однако хранение большого массива данных возможно только за отдельную плату. По оценкам некоторых экспертов около 2% клиентов используют премиум-аккаунты [8].

Long tail (в переводе с англ. «длинный хвост») – бизнес-модель, которая предполагает продажи большого количества разнообразных товаров в небольшом количестве [4, с.115]. В отличие от традиционной модели бизнеса, где основную часть прибыли приносят бестселлеры, эта модель позволяет получать прибыль от реализации нишевых товаров, которые продаются редко и в малом количестве.

Успешным примером использования этой модели может служить компания Netflix, которая предлагает своим пользователям большое количество лицензионных фильмов, которые не пользуются большим спросом. Однако совокупная прибыль, получаемая от продажи таких фильмов, превышает доход, который компания получает от продажи небольшого количества бестселлеров [3].

Таким образом, можно обобщить, что данная модель подходит для тех фирм, которые:

- имеют невысокие издержки хранения товаров на складе;
- обладают эффективной логистикой и управлением запасами;
- продают товары и услуги, удовлетворяющие специфическим запросам клиентов, тем самым увеличивая прибыль за счет накопления продаж в долгосрочной перспективе.

«Самообслуживание» - бизнес-модель, при которой компания предлагает товары и услуги, которые клиент может приобрести самостоятельно без общения и помощи сотрудников компании. Эта бизнес-модель была особенно актуальной во время коронавирусной инфекции COVID-19, так как в несколько раз уменьшала риск заражения вирусом благодаря минимальному контакту между клиентом и представителями компании.

Примерами бизнесов, основанных на модели самообслуживания, являются онлайн-магазины, банкоматы, кассы в магазинах, онлайн-сервисы и приложения для заказов без участия операторов и т.д.

Эта бизнес-модель помогает компаниям значительно сократить издержки, так как часть стоимости потребитель создает сам. Более того, в основе этой модели лежит автоматизация процессов и использование технологий для обеспечения удобства и доступности услуг для

клиентов. Часто этой моделью пользуются онлайн-магазины, финансовые учреждения, туристический и гостиничный бизнес, телекоммуникационные компании и т.д.

Lock-In - бизнес-модель, основанная на стратегии продажи первоначального (базового) продукта за очень низкую цену, а дополнительные товары, без которых использование базового продукта не представляется возможным, реализуются по очень высокой стоимости. При чем продажа первоначального продукта может осуществляться по цене ниже себестоимости для привлечения большого количества клиентов. Однако аксессуары (дополнительные товары) продаются с значительной наценкой, порой превышающей себестоимость в несколько раз, что и позволяет фирме получать высокую прибыль.

Важно отметить, что такая компания создает высокие барьеры выхода, чтобы клиенты не могли сменить поставщика. Примером использования бизнес-модели Lock-In могут быть компании, продающие принтеры по сниженной цене, а затем реализующие расходные материалы (картриджи, бумаги и др.) с высокой наценкой. Самой известной фирмой, использующей эту модель, является Gillette, бренд корпорации Procter & Gamble: купив один раз станок для бритья этой фирмы, придется регулярно покупать лезвия этой же фирмы, стоимость которых намного выше среднерыночных. Клиент не может перейти к другой фирме, ведь покупка нового станка и лезвий обойдется еще дороже. Именно поэтому в специализированной литературе эту стратегию называют также моделью «Бритва и лезвие».

Бизнес-модель "электронная коммерция" (или e-commerce) набирает все большие обороты на сегодняшний день. В ее основе лежит стратегия, направленная на осуществление деятельности в сфере онлайн-торговли [6, с.27].

Основным преимуществом этой модели является снижение расходов благодаря снижению количества посредников, розничных магазинов и нецелевой рекламы.

К основным характеристикам такой модели можно отнести:

- онлайн-продажи;
- цифровой маркетинг (продвижение товаров через цифровые каналы для повышения узнаваемости бренда);
- создание инфраструктуры (внедрение электронных платежных систем, администрирование веб-сайта и другие).

Примерам успешного использования модели «электронная торговля» является компания Amazon, которая признана гигантом электронной коммерции. Компания предоставляет огромное количество товаров, которые можно приобрести через Интернет, благодаря чему прибыль фирмы растет с каждым годом, а в 2023 году она составила больше 30 млрд. долл.

Таким образом, каждая бизнес-модель имеет свои особенности, отдельно взятый шаблон подходит для определенного типа бизнеса. В современном мире новых бизнес-моделей мало, а различных адаптаций достаточно много. Для определения оптимальной бизнес-модели необходимо учитывать особенности ведения предпринимательской деятельности, изменения рынка, так как любое экономическое решение влияет на развитие предпринимательства [1, с. 48]. При выборе бизнес-модели в современных условиях предпринимательства можно обратить внимание на такие модели, как «франчайзинг», «самообслуживание», «кооперации», «стартап-модель», «кластерной организации», также возможно использование других моделей или совмещение нескольких, создание совершенно новой модели. Стоит понимать, что любая модель может быть использована в определенных условиях и требует коррекции, по этой причине выбор бизнес-модели должен быть основан на анализе рынка и спроса. Устойчивое развитие и рост и новых компаний, и уже существующих компаний являются результатом выбора оптимальной бизнес-модели.

Литература

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. —

Москва: ИНФРА-М, 2023. — 214 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-006404-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1937946>.

2. Гасман, О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гасман О., Франкенбергер К., Шик М. - Москва :Альпина Пабли., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-5665-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/912217>

3. Костин К.Б., Евдокимова Х.В. Выбор оптимальных бизнес-моделей для развития отечественного предпринимательства в условиях санкционных ограничений // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Том 13. – № 8. – С. 2611-2632. – URL: [10.18334/epp.13.8.117879](https://doi.org/10.18334/epp.13.8.117879).

4. Краковецкая И.В., Воробьева Е.С., Вотякова И.В., Черняк М.Э., Макаров И.В. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в кризисных условиях: вызовы и перспективы // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – № 1. – с. 113-124.

5. Назарова, О. Б. ARIS: Теория и практика бизнес-моделирования: учебное пособие / О. Б. Назарова, Т. Б. Новикова, О. Е. Масленникова. - 2-е изд., испр. - Москва: ФЛИНТА, 2017. - 151 с. - ISBN 978-5-9765-3703-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1860030>

6. Усенко Л.Н., Гузей В.А., Усенко А.М. Анализ цифровой трансформации бизнеса для обеспечения устойчивого развития // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность. – 2023. – № 1. – с. 21-28.

7. 12 прорывных бизнес-моделей, которые изменили рынок. [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/marketing/55296-12-proryvnyh-biznes-modeley-kotorye-izmenili-rynok>

8. When Your Business Model Is in Trouble. [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr.org/2011/01/when-your-business-model-is-in-trouble>

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»

**Бикчурова Сююмбикэ Рашидовна,
Сайфеева Елена Батыровна**

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Финансовый анализ является одним из основных этапов оценки бизнеса. В данной работе будет проведен анализ доходов ПАО "Татнефть" с целью выявления основных источников доходов, их динамики, структуры и влияния на финансовые показатели предприятия. На основе проведенного анализа будет дана оценка финансового состояния ПАО "Татнефть", выявлены ключевые факторы, влияющие на доходы компании, и предложены рекомендации по улучшению финансовых показателей.

Ключевые слова: оценка бизнеса, финансовый анализ, состояние компании, ПАО «Татнефть», анализ динамики доходов, рентабельность продаж, улучшение финансового положения.

Одним из основных этапов оценки бизнеса является проведение финансового анализа оцениваемого предприятия. Хорошее финансовое состояние предприятия означает эффективное использование ресурсов, своевременное выполнение обязательств, наличие достаточного капитала для избежания риска банкротства и неплохие перспективы на прибыль. Напротив, плохое финансовое состояние проявляется в низкой платежной дисциплине, неэффективном использовании ресурсов, неудачном размещении капитала и его нерентабельном использовании. Крайней точкой плохого финансового состояния является банкротство, когда компания не в состоянии выполнить свои обязательства.