

Научно-исследовательский центр «Иннова»

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Сборник научных трудов по материалам
XXVI Международной научно-практической конференции,
23 июля 2024 года, г.-к. Анапа



Анапа
2024

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

НЗ4

Научный редактор:
Скорикова Екатерина Николаевна

Редакционная коллегия:

Бондаренко С. В., к.э.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Дегтярев Г. В.**, д.т.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Хилько Н. А.**, д.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Ожерельева Н. Р.**, к.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Жиянова Н. Э.**, к.э.н., профессор (Узбекистан, г. Ташкент), **Климов С. В.** к.п.н., доцент (Россия, г. Пермь), **Михайлов В. И.** к.ю.н., доцент (Россия, г. Москва).

НЗ4 Научные исследования: проблемы и перспективы в контексте глобальных вызовов. Сборник научных трудов по материалам XXVI Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 23 июля 2024 г.). – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2024. - 44 с.

ISBN 978-5-95356-494-6

В настоящем издании представлены материалы XXVI Международной научно-практической конференции «Научные исследования: проблемы и перспективы в контексте глобальных вызовов», состоявшейся 23 июля 2024 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

ISBN 978-5-95356-494-6

© Коллектив авторов, 2024.
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2024.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ОБЛАСТИ ХРАНЕНИЯ ЗЕРНА

Быкова Ольга Леонидовна 4

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Самандасюк Алина Валерьевна 9

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЖЕЛЕЗОРУДНЫЕ ОКАТЫШИ И УДЕЛЬНАЯ ПОВЕРХНОСТЬ КОНЦЕНТРАТА

*Лихтина Екатерина Юрьевна, Ермоленко Константин Александрович
Парталюк Святослав Владимирович* 14

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ К ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ РЫНКА

Юань Цзе 19

МОКЬЮМЕНТАРИ КАК СИНТЕЗ ЖУРНАЛИСТИКИ, ДОКУМЕНТАЛЬНОГО И ИГРОВОГО КИНО

Файзулина Регина Амировна 39

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ОБЛАСТИ ХРАНЕНИЯ ЗЕРНА

Быкова Ольга Леонидовна

лаборант производственно-технической лаборатории

ООО «МельИнвест», г. Орел

***Аннотация.** В настоящее время цифровизация является важнейшей частью успешной работы любого предприятия. В связи с этим в статье рассматривается вопрос актуальных нововведений в сфере хранения зерна, т.к. зерновая деятельность является основой продовольственной безопасности страны. Цель статьи – изучить современные цифровые технологии, внедряемые в сферу зернохранения. В результате исследования выявлено, что зерновая промышленность активно внедряет сложнейшие технологии в свою деятельность с целью минимизации рисков и оптимизации производства.*

Currently, digitalization is an essential part of the successful operation of any enterprise. In this regard, the article discusses the issue of current innovations in the field of grain storage, since grain activity is the basis of the country's food security. The purpose of the article is to study modern digital technologies being introduced into the field of grain storage. As a result of the study, it was revealed that the grain industry is actively implementing the most complex technologies in its activities in order to minimize risks and optimize production.

***Ключевые слова:** зернохранилище, силос, цифровизация, технологии, оптимизация*

***Keywords:** granary, silo, digitalization, technologies, optimization*

Процесс цифровизации стал неотъемлемой частью современного мира. В Российской Федерации в последние годы активно внедряются новые цифровые технологии как в государственный сектор, так и в частный. Сфера сельского

хозяйства, в частности зерновое хозяйство, требует оперативного внедрения и использования новейших технологий. Оптимизировав многие технологические системы, агропромышленные компании демонстрируют рост финансовых и производственных показателей, что положительно отразится на всей экономике страны в целом. Но в связи со стремительным темпом цифровизации возникает ряд проблем, которые могут критически повлиять на процесс внедрения новых технологий в производственный цикл.

Основные проблемы внедрения новых технологий в сферу хранения зерна:

1. Низкая квалификация персонала.
2. Низкий уровень мощностей предприятий зернохранения.
3. Высокая стоимость внедрения технологий.

От качества квалификации персонала, занятого на производстве, зависит конечный результат. Поэтому именно этой проблеме стоит уделить особое внимание. Обученный сотрудник будет регулярно демонстрировать качественный результат и обеспечит бесперебойность производственного цикла.

Проблема низкой квалификации сотрудников является глобальной и изначально должна решаться на этапе подготовки кадров в учебных заведениях среднего профессионального образования и высшего образования.

В истории современной России абитуриенты отдают предпочтение преимущественно гуманитарным наукам, а не рабочим специальностям и техническим сферам.

Для работодателей актуальным будет предложение по проведению регулярных курсов повышения квалификации и мотивация в виде материального поощрения.

В качестве оптимизации расходов на высокотехнологичное оборудование можно предложить лизинг.

Лизинг представляет собой процедуру финансовой аренды, суть которой заключается в возможности полного последующего выкупа оборудования, что не несет в себе резких расходов для бизнеса.

Например, компания РосАгрЛизинг предлагает нории (устройство для

передвижения зерна по элеватору) в лизинг от 815 440 рублей.

Таблица 1 – Условия по лизингу от компании РосАгроЛизинг

Техника	Объем ковша, л.	Высота подъема, м	Цена от, руб.	Платеж в месяц, руб.	Максимальный срок договора, лет
Нория НК-100/30	3,2	30	1 241 440	от 24 961	5
Нория вертикальная типа НВ-50/24 оцинкованная	0,8	24	1 799 000	от 36 900	5
Нория НК-100/14	3,2	14	815 440	от 16 408	5

В настоящее время в России существует проблема потери урожая от 5% до 7% ежегодно из-за острой нехватки производственной мощности для хранения зерна.

Большинство функционирующих элеваторов и складов напольного хранения устарело, поскольку было возведено более 30 лет назад, что говорит о том, что обеспечить сохранность зерна не всегда удается.

Но наибольшая проблема заключается не в нехватке мощностей, а в общем отсутствии современных предприятий зернохранения, которые отвечают всем требованиям современного законодательства.

Элеватор является распространенным средством хранения зерна. Эффективность элеватора оценивается по совокупности двух ключевых факторов: современные технологии и коммерческая оборачиваемость.

Стоит отметить, что санкционное давление оказало на российский рынок элеваторного оборудования, как положительное, так и отрицательное влияние. Положительная сторона в том, что в стране сейчас присутствуют в основном только российские производители и лишь немного компаний из зарубежных стран. Это говорит о том, что отечественные производители активно занимают освободившийся рынок. Негативной стороной санкций являются отсутствие

импортного металлопроката и отечественного производства приводов.

Технологии в сфере зернохранения – необходимость в современном мире.

Важнейшая проблема в хранении зерна – его нагрев в следствие ряда причин (высокая влажность, некачественный силос/склад и другое). С этой целью необходим регулярный мониторинг температуры зерна.

В 2022 году по отношению к 2021 валовый сбор зерна демонстрирует рост на 30% и составляет 157,67 миллиона тонн (в частности рост валового сбора пшеницы составляет 37% или 104,23 миллиона тонн).

Фактический рост валовых сборов зерна и возможное его увеличение будет требовать ускоренного формирования объектов развитой инфраструктуры, в частности создания надежного логистического обеспечения экспортных поставок зерна. Цифровизация, как элемент инфраструктуры агропродовольственного комплекса, в этом случае может позволить решить ряд проблем отрасли и оптимизировать процессы обращения зерна на рынке (рисунок 1).

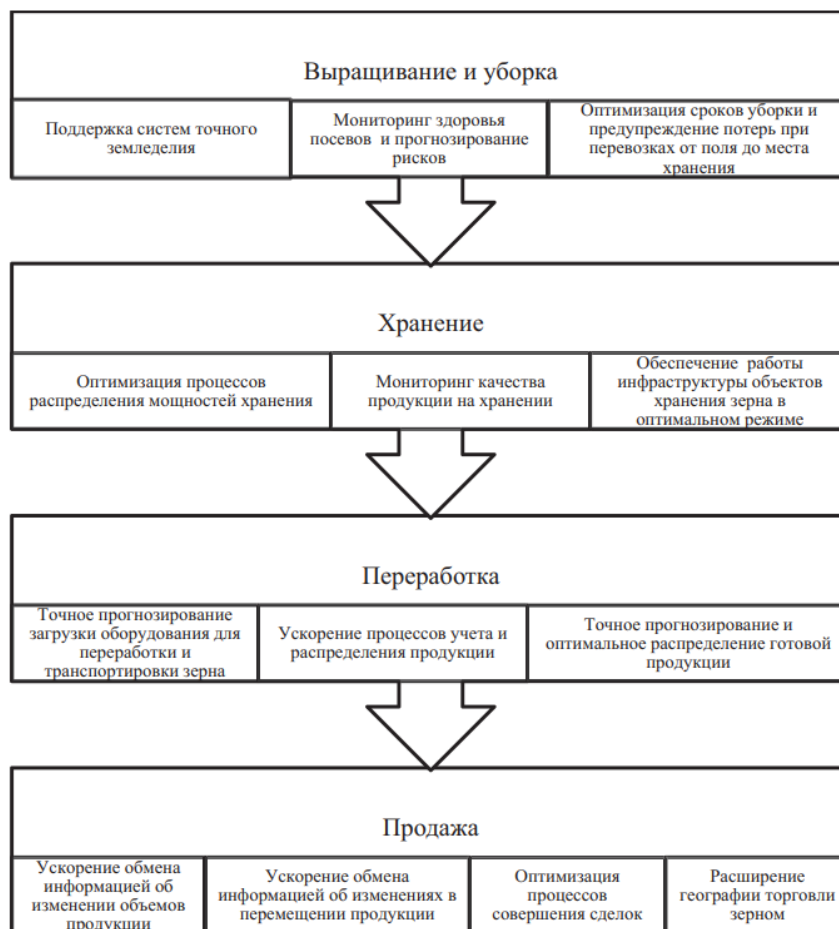


Рисунок 1 – Функция цифровой трансформации в решении проблем производственной инфраструктуры зернового хранения

Сейчас рынок предлагает широкий выбор элеваторного оборудования. Так, наиболее востребованы проекты элеваторов с металлическими силосами, причем отечественные и зарубежные производители предлагают стандартные проекты в любой комплектации. Современные технологии обеспечивают таким элеваторам преимущество против бетонных элеваторов старых конструкций (постройки 1960-1980-х годов): по удельной энергоемкости — в 1,5 раза, по удельной материалоемкости — в 1,3-1,5 раза, по уровню автоматизации — в 2-3 раза [4].

Таким образом, цифровизация производственно-логистической инфраструктуры зернопродуктового комплекса позволит осуществить переход к новым формам товародвижения зерна для обеспечения развития экспортного направления.

Список литературы

1. Чарыкова О. Г., Отинова М. Е., Тютюников А. А. Ключевые направления развития экспорта в сельском хозяйстве России: региональный аспект / Экономика региона. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klyucheveye-napravleniya-razvitiya-eksporta-v-selskom-hozyaystve-rossii-regionalnyy-aspekt>
2. Цифры: кого больше среди студентов — гуманитариев или технарей? / Skillbox URL: <https://skillbox.ru/media/education/tsifry-kogo-bolshe-sredi-studentov-v-gumanitariyev-ili-tekhnarey/?ysclid=lywkoon56e296983597>
3. Транспортировка зерна / Росагролизинг URL: <https://www.rosagroleasing.ru/catalog/elevatornoe-oborudovanie/transportirovka-zerna/>
4. Элеваторные мощности / Агроинвестор URL: <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/31397-sokhranit-zerno/>

УДК 336

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Самандасюк Алина Валерьевна

студентка

Научный руководитель: Юдинцева Лариса Анатольевна,

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова»,
город Абакан

***Аннотация.** В данной статье рассмотрен рынок ипотечного кредитования России. В частности, изучены проблемы, которые существуют на данном рынке, а также его дальнейшие перспективы развития.*

This article examines the mortgage lending market in Russia. In particular, the problems that exist in this market, as well as its further development prospects, have been studied.

***Ключевые слова:** ипотечное кредитование, ипотека, проблемы ипотечного кредитования, перспективы ипотечного рынка*

***Keywords:** mortgage lending, mortgages, problems of mortgage lending, prospects of the mortgage market*

Российский рынок ипотечного кредитования является важным элементом финансовой системы страны, который играет ключевую роль в обеспечении доступности жилья для населения. Рынок ипотечного кредитования с момента своего возникновения прошел значительный путь развития, вследствие чего произошли изменения не только в экономической и финансовой системах, но и в социальной. Но, к сожалению, как и большинство форм кредитования, ипотека обладает своими проблемами.

Ипотечное кредитование – это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств [1].

Несмотря на государственную поддержку ипотечного кредитования в России, на данный момент на этом рынке наблюдается и обостряется ряд определенных проблем. По статистическим данным ВЦИОМ на конец 2023 года около 28% населения не имеют права собственности на квартиру или дом. По оценкам Минтруда минимум 40% населения не могут позволить себе даже льготную ипотеку.

Самой большой проблемой ипотечного кредитования в настоящее время являются высокие процентные ставки по ипотечным кредитам. В последние годы идет тенденция роста процентных ставок, причем как на первичном рынке, так и на вторичном (таблица 1).

Таблица 1 – Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам за период 2020-2023 гг.

	Период			
	2020	2021	2022	2023
Средневзвешенная процентная ставка	7,7%	7,5%	7,2%	8,2%

Процентные ставки могут зависеть от ряда факторов, как экономических, так и от политических. В период ценовой нестабильности центральный банк может повышать ключевую ставку, вследствие чего коммерческие банки в этой ситуации также повышают процентные ставки. Рост процентных ставок по ипотеки может зависеть также от уровня конкуренции на рынке ипотечного кредитования.

Проблема высоких процентных ставок может существенно ограничивать доступность ипотечного кредитования для населения, тем самым снижая уровень благосостояния общества. Также из-за роста ставок увеличивается риск неплатежеспособности заемщиков.

«Ипотечный пузырь», или проблема неплатежеспособности заемщиков,

может быть вызвана как высокими процентными ставками, так и низким уровнем доходов большинства населения России, а также другими факторами. Потеря работы, незапланированные затраты и многое другое может повлиять на своевременность и полноту выплат заемщика.

Размеры задолженности по ипотечным кредитам в Российской Федерации (рис. 1).

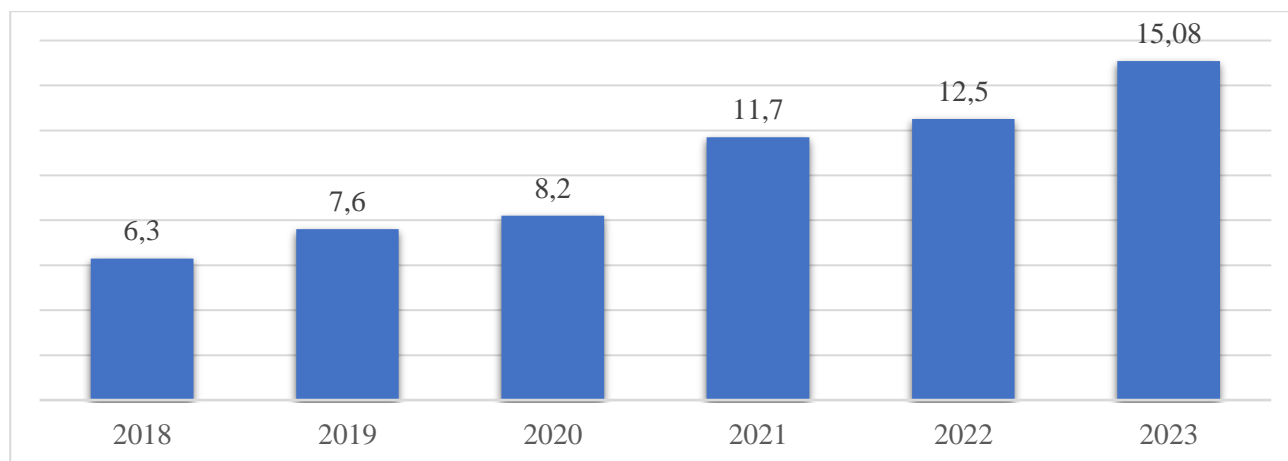


Рисунок 1 – Задолженность по ипотечным кредитам в РФ.
За период 2018-2023 гг. трлн. руб.

Данная проблема стала обостряться в 2023 году. По словам многих экспертов данный «пузырь» стал раздуваться из-за продления программы льготной ипотеки, а также повышением стоимости недвижимости. Особо это прослеживается в программах с низким первоначальным взносом.

Третья проблема ипотечного рынка связана со сроками кредитования. Она возникает из-за того, что банки больше заинтересованы в «коротких» кредитных деньгах и при выдаче ипотечных кредитов, возврат которых подразумевают долгий промежуток времени, за который ситуация в экономике может измениться, несет определенные риски для банка. В некоторых случаях эти риски будут компенсироваться за счет привлечения государственного финансирования, однако государственный бюджет не безграничен.

В целом на рынке ипотечного кредитования достаточно проблем, которые требуют решения. Несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы по ипотечному кредитованию в России, экономическая нестабильность,

низкая финансовая грамотность населения, юридические и организационные проблемы, рост мошенничества, монополизация рынка жилищного строительства и низкие темпы строительства нового жилья, а также рост цен на него. Все эти факты мешают развитию рынка ипотечного кредитования.

Несмотря на существующие проблемы на рынке ипотечного кредитования, эксперты предполагают положительную динамику спроса на рынке ипотечного кредитования (рис. 2):

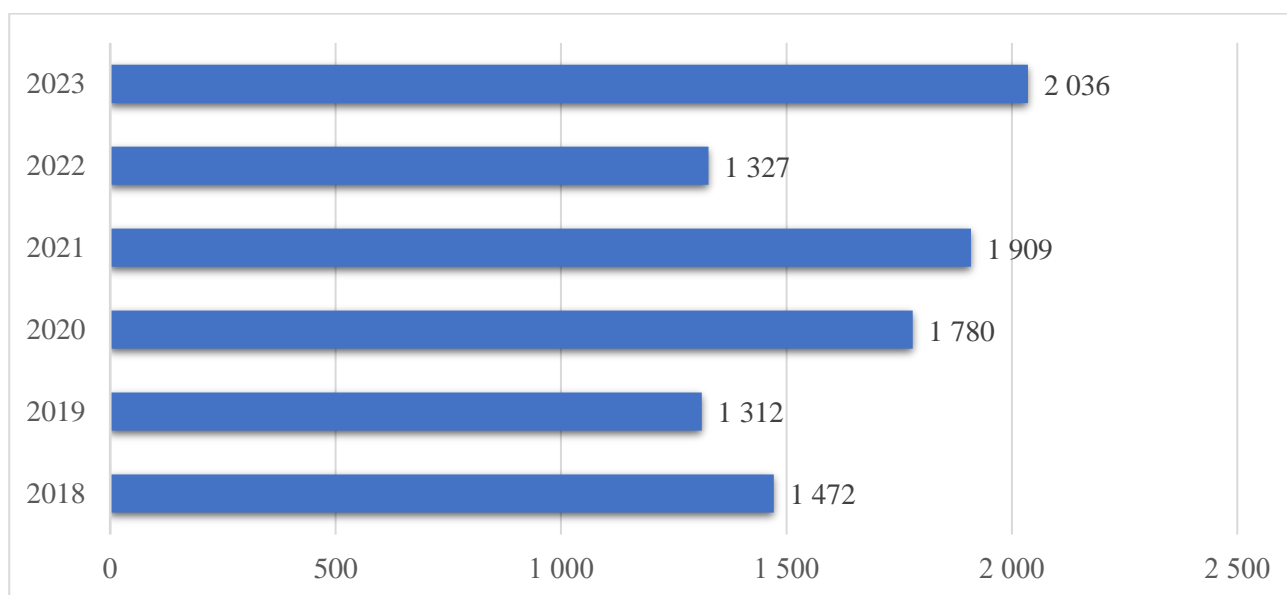


Рисунок 2 – Количество ипотечных кредитов, выданных за период 2021-2023 гг., тыс. ед.

В 2024 года некоторые эксперты ожидают повышение ключевой ставки, что скажется на дальнейшем росте кредитных ставок. Для заемщиков, которые отказались от страхования и с низким первоначальным взносом ставка по ипотечному кредиту может вырасти и до 20%.

С 1 марта 2024 года Центробанк повышает надбавки к коэффициентам риска по ипотеки, после выдачи которых показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщика увеличится до 80%. Показатель долговой нагрузки – это отношение суммы ежемесячных выплат по всем кредитам и займам, включая новый кредит, к среднемесячному доходу заемщика. Если более 50% доходов человека уходят на выплаты по кредитам, ПДН считается высоким. Эта процедура предотвратит увеличение объемов ипотечных кредитов для граждан с высокой долговой нагрузкой, но также данная ситуация сильно отразится на стоимости

недвижимости и населению станет сложнее взять ипотечный кредит.

Вместе с увеличением ПНД был увеличен и первоначальный взнос для программ ипотеки с господдержкой с 15% до 20% в 2023 году. В 2024 году первоначальный взнос повышен до 30%.

Одним из главных изменений в ипотеки будет ужесточение регулирования программы льготной ипотеки, а также ее возможное прекращение. Но также отмена льготной ипотеки послужит стимулом для разработки новых ипотечных программ банками в целях поддержки рынка недвижимости и доступности приобретения жилья. Например, в 2023 году появилась новая траншевая ипотека, разработанная банками вместе с застройщиками [2].

В 2018 году Банк России представил доклад «Стимулирующее банковское регулирование», в котором одной из ключевых тем было развитие секьюритизации в России. Секьюритизация ипотечных кредитов – это форма привлечения банком дополнительного финансирования за счет выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами – портфелем ипотечных кредитов. Банки заинтересованы в секьюритизации как в способе привлечения денежных средств, для покрытия убытков или для увеличения объемов выдачи ипотечных кредитов.

Таким образом можно сделать вывод, что данные действия регулятора ипотечного рынка, направлены на ужесточение регулирования в целях снижения перегрева рынка недвижимости, а также для снятия остроты проблем или полное их решения, которые присутствуют на рынке ипотечного кредитования.

Список литературы

1. Стовбыра, Т. В. Финансовый практикум [Текст]: учебное пособие / Т. В. Стовбыра. – Оренбург: Издательство УМС ОГПУ, 2021. – с. 146. – URL: <https://reader.lanbook.com/book/179873#58>.
2. Зверев, А. В. Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России [Текст] / А. В. Зверев. – М.: Мир науки, 2023. – 103 с.- URL: <https://izd-mn.com/PDF/19MNNPM23.pdf>.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 622.788

ЖЕЛЕЗОРУДНЫЕ ОКАТЫШИ И УДЕЛЬНАЯ ПОВЕРХНОСТЬ КОНЦЕНТРАТА

Лихтина Екатерина Юрьевна

Ермоленко Константин Александрович

Паргалюк Святослав Владимирович

студенты 4 курса металлургического факультета

Научный руководитель: Тимофеева Анна Стефановна,

к.т.н, профессор

ФГБОУ ВО «Старооскольский технологический институт

имени. А. А. Угарова филиал,

НИТУ «МИСИС»,

г. Старый Оскол

***Аннотация.** В статье представлен обзор исследовательских работ по вопросу влияния удельной поверхности магнетитовых концентратов на выход годного класса, прочность сырых окатышей. Было выявлено, что удельная поверхность в значительной мере влияет на прочность сырых окатышей так как основным моментом, определяющим прочностные характеристики, является размер зерна.*

***Abstract.** The article presents a review of research papers on the effect of the specific surface area of magnetite concentrates on the yield of a suitable grade, the strength of raw pellets. It was found that the specific surface area significantly affects the strength of raw pellets, since the main point determining the strength characteristics is the grain size.*

***Ключевые слова:** металлургия, концентрат, шихта, годные окатыши, выход, удельная поверхность, прочность*

Keywords: *metallurgy, concentrate, charge, suitable pellets, yield, specific surface area, strength*

Металлургическая промышленность охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделиями дальнейшего передела и является одной из важнейших отраслей промышленности. Окатыши – рудный материал, из мелкодисперсной руды или, другими словами, тонкоизмельченных концентратов, в виде шарообразных гранул [1].

Контроль качества окатышей можно осуществлять с помощью определенных технологических приёмов, во время подготовки шихты и в процессе термообработки, а также с помощью изменения состава шихты при введении ряда добавок. С помощью добавок, вводимых в шихту, можно формировать структуру окатышей, отвечающую конкретным потребительским требованиям.

Окомкование – стадия подготовки шихты при производстве окатышей, предназначенная для обеспечения начальной прочности агрегата дисперсных частиц [6].

Качество сырых окатышей является важным фактором, который влияет не только на производительность обжиговой машины, но и качество обожженных окатышей. На требования к качеству сырых окатышей повлияли условия их транспортировки для последующей термообработки на обжиговую машину

Важными показателями качества сырых окатышей являются: выход годных окатышей, пористость, прочность, по которым косвенно можно судить о свойствах обожженных окатышей.

Сырые окатыши должны иметь:

1. первоначальную прочность, чтобы не разрушились в процессе транспортировки их к обжиговой машине;
2. содержание влаги должно быть минимально, но что бы оставалась возможность для их формирования в окомкователе;
3. для наилучшей газопроницаемости слоя в процессе термообработки наличие класса 0-5 мм должно быть не более 3,0 %;

4. гранулометрический состав сырых окатышей должен быть однородным, средний размер в пределах: $-14+12$ мм, для неофлюсованных окатышей класс $+18$ мм не более 12,0 %, для офлюсованных класс $+16$ мм не более 3,0 % [2].

Существует два случая при которых прочность сырого окатыша максимальна: первый при образовании пленок воды между всеми частицами концентрата при наличии воздуха внутри окатыша.

Второй при более высокой влажности, когда вода заполняет все пространство между частицами концентрата, то есть воздух внутри окатыша отсутствует. В этом случае происходит сближение частиц концентрата до расстояний, на которых начинают сказываться силы молекулярного воздействия [3].

Физические свойства концентрата, определяющие его способность образовывать окатыши в первую очередь это, удельная поверхность, гранулометрический состав, и склонность к смачиванию. Обычно удельная поверхность составляет $1500-2500$ $\text{см}^2/\text{г}$ и крупность концентратов 75-90% класса $0-0,044$ мм, для производства окатышей [1].

Удельной поверхностью называется поверхность, отнесенная к единице веса ($\text{см}^2/\text{г}$) или к единице объема ($\text{см}^2/\text{см}^3$). Внутренняя энергия зависит не только от вида и количества данного вещества, но и от его дисперсности [6].

Термодинамически агрегирование частиц в дисперсной системе определяется ее стремлением к уменьшению поверхностной энергии и реализуется при окомковании и обработкой переменными динамическими нагрузками дисперсной шихтовой композиции в присутствии воды.

Увеличение удельной поверхности концентрата до определенного значения приводит к увеличению доли контрольного класса крупности менее 16 свыше 5 мм, увеличению прочности сырых окатышей, однако переизмельчение концентрата отрицательно сказывается на технико-экономических показателях процесса окомкования [4].

В докладе группы «Samarco Mineracao S/A», Бразилия, обобщен опыт применения роликовых прессов высокого давления при производстве железорудных окатышей. Изучение механизма измельчения концентрата в роликовом прессе

высокого давления показало, что форма зерен измельченного материала способствует получению при его окомковании окатышей с улучшенным качеством поверхности, более высокой плотностью и меньшей пористостью. Однако проведенные испытания показали, что концентрат с большей величиной удельной поверхности примерно $2400 \text{ см}^2/\text{г}$ необходимо окомковывать при меньшей влажности, так на первой стадии его внедрения, когда основные технологические параметры при получении сырых окатышей и их последующего обжига не изменились по сравнению с обычным режимом работы, было получено увеличение прочности получаемых сырых окатышей на сбрасывание и заметное повышение их пластичности. При загрузке окатышей на колосниковую решетку обжигового устройства происходила их деформация и снижалась производительность [5].

Основным фактором, определяющим прочность сцепления частиц во влажном состоянии, является удельная поверхность материала, которая тем больше, чем выше содержание наиболее мелких фракций. Конечные показатели процесса производства окатышей и величина суммарной поверхности частиц шихты имеют между собой сложные связи. Так, рост удельной поверхности вызывает рост оптимальной влажности концентрата ($-1,25\%$ на каждые дополнительные $100 \text{ см}^2/\text{г}$, что приводит к снижению производительности машин для обжига окатышей примерно на $1,2\%$ [4].

С одной стороны, более плотные сырые окатыши вызывают снижение скорости и конечной степени окисления, что отрицательно влияет на качество окатышей и производительность обжиговых машин; с другой стороны, из переизмельченного концентрата получить прочные окатыши затруднительно, так как при этом невозможно достичь максимально возможной плотности. В связи с этим для каждого вида шихты существует оптимальная величина поверхности частиц (при нижнем уровне $1300\text{-}1500 \text{ см}^2/\text{г}$).

Таким образом можно сделать вывод, что удельная поверхность концентрата значительно влияет на прочность сырых окатышей, чем больше удельная поверхность, тем выше прочность, но при этом уменьшается производительность. Поэтому для получения качества окатышей и необходимой производительности,

для каждого концентрата существует свой оптимальный уровень удельной поверхности концентрата.

Список литературы

1. Окускование минерального сырья и продуктов его переработки: монография / А. Н. Корчевский, Е. И. Назимко, В. Г. Самойлик, Л. И. Серафимова, Н. А. Звягинцева, В. И. Симоненко, К. А. Холодов; ГОУВПО «ДОННТУ». – Донецк: ДОННТУ, 2019. – 338 с.: ил. 64, табл. 105
2. Производство окисленных окатышей Кокорин Л. К., Лелеко С. Н. Екатеринбург: Уральский центр ПР и рекламы, 2004, 280 с
3. Технологическая инструкция по производству железорудных окатышей на фабрике окомкования АО «Лебединский ГОК» ТИ 00186803-7.5.1- 02-2011(Взамен ТИ 00186803-7.5.1- 02-2007) г. Губкин 2011 г.— 56 с.
4. Экстракция чёрных металлов из природного и техногенного сырья: учебное пособие / А. С. Тимофеева, Т. В. Никитченко, Е. С. Тимофеев. – Старый Оскол: ТНТ, — 303 с.
5. Удельная поверхность сыпучих материалов: метод. указания к выполнению самостоятельной работы / В. И. Логанина, Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов; под общ. ред. д-р.техн. наук, проф. Ю. П. Скачкова. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 12 с.
6. Производство окатышей. Производство сырых окатышей [Электронный ресурс], URL: http://emchezgia.ru/syrye/16_proizvodstvo_okatyshyei.php
7. ОАО «Черметинформация» новости черной металлургии за рубежом 2007 г/Опыт применения роликового прессы при производстве окатышей в Бразилии/31-32 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

УДК 65.012

ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ К ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ РЫНКА

Юань Цзе

аспирант

Дальневосточный федеральный университет

***Аннотация.** Статья рассматривает стратегии адаптации бизнес-моделей к изменяющимся рыночным условиям, анализируя теории эволюционного изменения и динамических способностей. Описаны методы адаптации, такие как SWOT- и PESTLE-анализы, и инновационные технологии. Примеры компаний Netflix, Amazon, Kodak и BlackBerry иллюстрируют факторы успеха и причины неудач. Подчёркнута важность лидерских качеств, корпоративной культуры и мотивации команды. В статье даны рекомендации по этапам адаптации и мониторингу изменений, а также обсуждаются перспективы дальнейших исследований в этой области.*

***Ключевые слова:** адаптация бизнес-моделей, изменяющиеся условия рынка, теория эволюционного изменения, теория динамических способностей, SWOT-анализ, PESTLE-анализ, инновационные инструменты, лидерские качества, корпоративная культура, управление рисками*

***Annotation.** The article examines strategies for adapting business models to changing market conditions, analyzing theories of evolutionary change and dynamic abilities. Adaptation methods such as SWOT and PESTLE analyses and innovative technologies are described. The examples of Netflix, Amazon, Kodak and BlackBerry illustrate the success factors and causes of failures. The importance of leadership qualities, corporate culture and motivation of the team is emphasized. The article provides recommendations on the stages of adaptation and monitoring of changes, as well as*

discusses the prospects for further research in this area.

Keywords: *adaptation of business models, changing market conditions, theory of evolutionary change, theory of dynamic abilities, SWOT analysis, PESTLE analysis, innovative tools, Leadership qualities, corporate culture, risk management*

Введение

В современных условиях динамично развивающегося глобального рынка компании вынуждены регулярно пересматривать и адаптировать свои бизнес-модели. Технологические инновации, изменяющиеся потребности потребителей и глобальные экономические вызовы требуют от бизнеса высокой степени гибкости и готовности к изменениям. Компании, способные эффективно адаптироваться к новым условиям, получают конкурентное преимущество и могут успешно противостоять внешним вызовам.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью разработки практических рекомендаций по адаптации бизнес-моделей к изменяющимся условиям рынка. Это позволяет компаниям не только выживать в условиях нестабильности, но и активно развиваться, используя новые возможности.

Исследовательский вопрос и цели исследования

Цель данной статьи — исследовать эффективные стратегии адаптации бизнес-моделей к изменяющимся условиям рынка, проанализировать успешные примеры компаний, адаптировавшихся к новым вызовам, и предложить методологические подходы для разработки и внедрения адаптивных стратегий в бизнес-модели.

Существующие исследования показывают, что адаптация бизнес-моделей является ключевым фактором успеха в условиях быстроменяющегося рынка. Например, исследования компании «Делойт» демонстрируют, что технологические инновации и новые бизнес-модели играют важную роль в изменении рынка СПГ, что позволяет новым игрокам успешно конкурировать с крупными компаниями.

Исследование Костина и Городилова, проведённое в 2023 году, на примере компаний Samsung и Huawei показывает, что эффективная адаптация бизнес-

стратегий позволяет этим корпорациям оставаться лидерами на своих рынках, несмотря на глобальные экономические изменения и технологические сдвиги [2].

Дополнительные исследования подчеркивают важность использования анализа рынка и инновационных подходов для адаптации бизнес-моделей. Так, SWOT и PEST-анализы позволяют компаниям глубже понимать свои сильные и слабые стороны, а также внешние угрозы и возможности [4].

Таким образом, успешная адаптация бизнес-моделей требует интеграции различных методологий и инструментов анализа, что подтверждается множеством исследований в данной области.

Бизнес-модель представляет собой комплексное описание того, как организация создает, доставляет и захватывает ценность. Она является основополагающим элементом стратегического управления, предоставляя структуру для понимания и анализа того, как компания функционирует и достигает своих целей [5]. К классическим моделям относятся:

1. Производственная модель, основанная на производстве и продаже товаров. Примером может служить автомобильная промышленность. Такие компании, как Ford и General Motors, строят свои бизнес-модели на массовом производстве автомобилей, стремясь к максимальной эффективности и минимизации затрат через экономию на масштабе [2].

2. Торговая модель, в которой компания покупает товары оптом и продает их в розницу. Розничные магазины, такие как Walmart и Carrefour, являются классическими примерами. Они зарабатывают на разнице между оптовой и розничной ценами, используя свои логистические и маркетинговые способности для привлечения клиентов и увеличения продаж [3].

3. Модель услуги, в которой компании предоставляют услуги вместо товаров. Примеры включают консалтинговые компании и медицинские учреждения. McKinsey & Company, одна из ведущих консалтинговых фирм, зарабатывает на предоставлении экспертных знаний и рекомендаций своим клиентам. Медицинские учреждения, такие как Mayo Clinic, фокусируются на предоставлении медицинских услуг высокого качества [4].

К современным бизнес-моделям следует отнести:

1. Платформенную модель, в которой компания создает платформу, объединяющую различных участников рынка. Uber и Airbnb являются её яркими примерами. Uber связывает водителей с пассажирами, а Airbnb — владельцев жилья с арендаторами. Эти платформы зарабатывают на комиссии за каждую транзакцию, предоставляя удобные и эффективные решения для всех участников [1].

2. Подписную модель, основанную на регулярных платежах за доступ к продукту или услуге. Netflix и Spotify — известные примеры компаний, использующих подписную модель. Они предлагают пользователям доступ к своим сервисам за ежемесячную плату, обеспечивая стабильный поток доходов и возможность предлагать новые функции и контент своим подписчикам [3].

3. Фремиум-модель, в которой базовый уровень услуги предоставляется бесплатно, но за доступ к премиум-функциям взимается плата. Dropbox и LinkedIn являются яркими примерами. Dropbox предлагает бесплатное хранилище файлов с ограниченным объемом, а за дополнительное пространство и функции пользователи платят. LinkedIn предлагает бесплатный доступ к сети профессионалов, но платные функции, такие как LinkedIn Premium, предоставляют дополнительные возможности [2].

Для начала рассмотрим компанию Amazon. Компания Amazon использует комбинацию нескольких бизнес-моделей, включая торговую модель [продажа товаров], платформенную модель [Amazon Marketplace] и подписную модель [Amazon Prime]. Эта комбинация позволяет Amazon охватывать широкий рынок, увеличивать доходы и поддерживать высокую лояльность клиентов благодаря подпискам на Prime, которые включают бесплатную доставку и доступ к эксклюзивному контенту [4].

Теоретическая рамка исследования

В первую очередь следует рассмотреть теорию эволюционного изменения, которая рассматривает адаптацию бизнес-моделей как непрерывный и постепенный процесс, в котором компании постоянно совершенствуют свои стратегии и

структуры для соответствия меняющимся условиям внешней среды. Этот подход основывается на идее, что эволюционные изменения происходят через небольшие, накопительные шаги, что позволяет организациям минимизировать риски и избегать радикальных преобразований.

Одной из ключевых идей теории эволюционного изменения является концепция непрерывного улучшения. Компании, следующие этому принципу, стремятся к постоянному совершенствованию своих процессов и продуктов, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность. Примером может служить система бережливого производства [Lean Manufacturing], разработанная Toyota. В основе этой системы лежит идея постоянного поиска и устранения потерь, что позволяет компании эффективно реагировать на изменения и улучшать производственные процессы [4].

Инкрементальные изменения также являются важным аспектом теории эволюционного изменения. Малые, но частые изменения позволяют компаниям оставаться гибкими и быстро реагировать на новые вызовы. Например, Microsoft регулярно выпускает обновления и улучшения для своих продуктов, таких как Windows и Office, что позволяет компании сохранять лидирующие позиции на рынке программного обеспечения [1].

Адаптация через экспериментирование также играет значительную роль в эволюционных изменениях. Введение новых идей и решений через экспериментальные проекты позволяет компаниям проверять гипотезы и учиться на ошибках. Например, Amazon постоянно экспериментирует с новыми продуктами и сервисами, что позволяет компании оставаться новатором и лидером в области электронной коммерции и облачных технологий [3].

Ещё одной теорией адаптации и изменения бизнес-моделей является теория динамических способностей, которая акцентирует внимание на способности компаний интегрировать, строить и переориентировать свои внутренние и внешние компетенции для быстрого реагирования на изменяющиеся условия внешней среды. Эта теория подчеркивает важность гибкости и скорости в адаптации и изменении бизнес-моделей.

Одной из ключевых концепций теории динамических способностей является сенсорика — способность компании ощущать и предвидеть изменения в окружающей среде. Компании, обладающие высокой сенсорикой, могут быстрее выявлять новые возможности и угрозы, что позволяет им оперативно реагировать на изменения. Примером может служить Apple, которая постоянно мониторит рынок и потребительские предпочтения, чтобы предлагать инновационные продукты, такие как iPhone и iPad [3].

Схватывание — еще одна важная концепция, подразумевающая умение компании захватывать возможности и реагировать на них через быстрые и эффективные действия. Например, Netflix, предвидя рост популярности цифрового контента, сделал стратегический переход от аренды DVD к стримингу, что позволило компании стать лидером на этом рынке [4].

Реконфигурация — способность компании реорганизовывать и перестраивать ресурсы и компетенции для соответствия новым условиям. Tesla демонстрирует высокую динамическую способность, быстро адаптируясь к изменениям рынка и технологическим новшествам, что позволяет ей успешно выпускать новые модели электромобилей и развивать инфраструктуру зарядных станций [1].

Материалы и методы исследования

Для анализа успешных стратегий адаптации были выбраны такие компании, как Amazon, Netflix, Tesla и Apple. Эти компании продемонстрировали исключительную способность к адаптации, что позволило им не только выжить в условиях быстро меняющегося рынка, но и добиться значительных успехов.

Amazon начинал как онлайн-магазин книг, но благодаря стратегическим решениям Джеффа Безоса быстро расширил свой ассортимент и стал крупнейшим онлайн-ритейлером в мире. Ключевым элементом адаптации Amazon стала диверсификация бизнеса, в том числе создание Amazon Web Services [AWS], что позволило компании занять лидирующие позиции в сфере облачных технологий. Способность быстро адаптироваться к новым рыночным условиям и внедрение передовых технологий стали основными факторами успеха Amazon [4].

Netflix, изначально предоставлявший услуги по аренде DVD по почте, смог

предугадать будущее цифрового контента и сделал стратегический переход к стримингу. Это позволило компании не только выжить, но и стать ведущим игроком на рынке мультимедийного контента. Инвестиции в собственное производство контента стали важной частью стратегии, позволив Netflix не зависеть от сторонних поставщиков контента и предлагать эксклюзивные материалы своим пользователям [2].

Tesla, начиная с производства спортивных электромобилей, быстро перешла к массовому производству более доступных моделей, таких как Model S и Model 3. Важным элементом стратегии адаптации Tesla стала интеграция продукции с инфраструктурными решениями, такими как сеть зарядных станций Supercharger и производство солнечных панелей. Это позволило компании создать полный цикл производства и использования чистой энергии, укрепив свои позиции на рынке [1].

Apple, перешедшая от производства персональных компьютеров к мобильным устройствам, таким как iPhone и iPad, показала исключительную способность адаптироваться к изменениям рынка. Стратегический акцент на развитии экосистемы продуктов и сервисов позволил Apple создать уникальные предложения для своих клиентов, что значительно повысило их лояльность и удержание. Высокие стандарты качества и внимание к деталям стали ключевыми элементами успеха компании [3].

Все эти компании демонстрируют общие черты в своих подходах к адаптации, такие как инновации, гибкость, клиентоориентированность и технологическая адаптация. Например, Amazon инвестирует в инновации и логистические решения, что позволяет компании быстро реагировать на изменения рыночных условий. Netflix делает ставку на оригинальный контент и глобальную экспансию, обеспечивая себе конкурентное преимущество на международном рынке. Tesla концентрируется на интеграции продуктов с инфраструктурными решениями, создавая уникальное предложение для своих клиентов. Apple развивает экосистему продуктов и услуг, что позволяет компании удерживать своих клиентов и создавать синергетический эффект от использования различных устройств и

сервисов.

В то же время каждая компания имеет свои уникальные стратегии. Например, Amazon фокусируется на расширении ассортимента и инновациях в логистике, тогда как Netflix инвестирует в оригинальный контент и расширение на международный рынок. Tesla концентрируется на разработке и производстве электромобилей, а также на создании инфраструктуры для их использования. Apple делает ставку на уникальный дизайн и высокие стандарты качества, что позволяет ей выделяться среди конкурентов.

Корпоративная культура играет ключевую роль в процессе адаптации компаний. Например, Amazon характеризуется культурой постоянного улучшения и ориентации на клиента, что поддерживает инновации и готовность к рискам. Netflix отличается культурой свободы и ответственности, что стимулирует креативность и индивидуальную инициативу. Tesla пропагандирует культуру смелых амбиций и стремления к технологическому лидерству, а Apple славится своей культурой внимания к деталям и высоким стандартам качества [3].

Лидерство является решающим фактором в успешной адаптации бизнес-моделей. Лидеры должны иметь ясное видение будущего компании и стратегию для его достижения. Например, Джефф Безос, руководитель компании Амазон, известен своей ориентацией на долгосрочные цели и клиентский опыт, что помогло компании стать лидером на многих рынках. Рид Хастигс, руководитель компании Netflix, смог адаптировать бизнес-модель и фокусироваться на инновациях, что сделало Netflix лидером в стриминге. Илон Маск, руководитель Tesla, благодаря своему видению будущего и готовности к рискам привел Tesla к успеху в области электромобилей и возобновляемой энергии. Стив Джобс, руководивший компанией Apple, фокусируясь на дизайне и инновациях создал уникальную экосистему продуктов Apple.

SWOT-анализ является одним из самых распространенных инструментов стратегического планирования, который помогает компаниям оценивать свои внутренние сильные и слабые стороны, а также внешние возможности и угрозы. Этот метод выявляет ключевые факторы, влияющие на бизнес, и разработать

стратегии для улучшения позиции на рынке [4].

«Сильные стороны» включают внутренние ресурсы и способности компании, дающие ей преимущества на рынке. Например, уникальные технологии, высокий уровень квалификации сотрудников или лояльность клиентов могут быть сильными сторонами. Важно определить эти аспекты, чтобы максимально использовать их в стратегическом планировании [2].

Элемент «Слабые стороны» представляют собой внутренние недостатки и ограничения, которые могут препятствовать развитию компании. Это могут быть устаревшие технологии, низкая мотивация персонала или неэффективные процессы. Анализ этих аспектов позволяет разработать меры по их устранению или минимизации их влияния [3].

«Возможности» включают внешние факторы, которые компания может использовать для своего роста и развития. Это могут быть новые рыночные сегменты, технологические инновации или изменения в законодательстве. Определение возможностей помогает компании разработать стратегии для их использования в своих интересах [1].

«Угрозы» представляют собой внешние факторы, которые могут негативно повлиять на бизнес. Это могут быть действия конкурентов, экономические кризисы или изменения в потребительских предпочтениях. Выявление угроз позволяет компании подготовиться к возможным вызовам и разработать стратегии для их нейтрализации [4].

PESTLE-анализ является инструментом стратегического анализа, который позволяет компании оценивать внешнюю среду, воздействующую на ее бизнес. Этот метод рассматривает политические, экономические, социальные, технологические, юридические и экологические факторы [3].

Политические факторы включают изменения в законодательстве, налоговую политику, государственные программы поддержки бизнеса и политическую стабильность. Например, изменения в налоговом законодательстве могут оказать значительное влияние на бизнес-модели компаний, особенно в международных компаниях [4].

Экономические факторы включают состояние экономики, инфляцию, валютные курсы и уровень безработицы. Эти факторы могут существенно влиять на покупательскую способность и поведение потребителей, что требует от компаний гибкости и адаптации своих бизнес-моделей [2].

Социальные факторы включают изменения в демографических структурах, культурные тенденции и изменения в образе жизни. Понимание этих факторов помогает компаниям лучше адаптироваться к потребностям и ожиданиям своих клиентов. Например, растущая популярность здорового образа жизни может стимулировать компании вводить новые продукты и услуги, соответствующие этим тенденциям [1].

Технологические факторы включают инновации, развитие новых технологий и скорость технологических изменений. Быстрая адаптация к новым технологиям - одно из важных конкурентных преимуществ. Например, внедрение облачных технологий и искусственного интеллекта позволяет компаниям значительно улучшить эффективность своих процессов [3].

Юридические факторы включают законы и регуляции, которые могут влиять на бизнес. Это могут быть трудовое законодательство, стандарты качества и безопасность продукции. Понимание и соблюдение этих факторов помогает компаниям избежать правовых рисков и сохранить репутацию [4].

Экологические факторы включают изменения в окружающей среде и экологические стандарты. Например, усиление регулирования выбросов парниковых газов может заставить компании пересмотреть свои производственные процессы, инвестируя в более экологически чистые технологии [1].

Инновационные инструменты играют ключевую роль в адаптации бизнес-моделей, позволяя компаниям эффективно реагировать на изменения и внедрять новые решения. Некоторые из наиболее распространенных инновационных инструментов включают дизайн-мышление, бережливые стартапы и использование больших данных.

Дизайн-мышление — это методология, которая фокусируется на понимании потребностей пользователей и создании инновационных решений. Этот

подход включает этапы эмпатии, определения проблемы, генерации идей, прототипирования и тестирования. Примером использования дизайн-мышления является компания IDEO, помогающая компаниям разрабатывать новые продукты и услуги, исходя из потребностей потребителей [3].

Бережливые стартапы [Lean Startup] — это методология, основанная на быстрых циклах разработки и тестирования продукта. Этот подход включает создание минимально жизнеспособного продукта [MVP], получение обратной связи от пользователей и итеративное улучшение продукта. Методология бережливого стартапа позволяет компаниям минимизировать риски и быстрее адаптироваться к рыночным изменениям. Например, Dropbox использовал этот подход для быстрого выхода на рынок и последующего улучшения своего продукта на основе пользовательских отзывов [4].

Использование больших данных позволяет компаниям анализировать огромные объемы информации и принимать обоснованные решения. Анализ больших данных помогает выявлять тенденции, прогнозировать поведение потребителей и оптимизировать бизнес-процессы. Примером является компания Netflix, которая использует анализ больших данных для персонализации контента и улучшения пользовательского опыта, что позволяет ей удерживать и привлекать новых подписчиков [1].

Идентификация рисков — это первый и один из важнейших шагов в процессе управления рисками. Он включает выявление потенциальных угроз и уязвимостей, которые могут негативно повлиять на бизнес в процессе адаптации. Этот процесс позволяет компаниям заранее подготовиться к возможным проблемам и разработать эффективные стратегии их минимизации.

SWOT-анализ является одним из основных инструментов для идентификации рисков. Этот метод помогает компаниям выявлять сильные и слабые стороны, а также внешние возможности и угрозы. SWOT-анализ помогает компании не только определить внутренние проблемы, такие как недостаточная квалификация персонала или устаревшие технологии, но и внешние угрозы, такие как действия конкурентов или изменения в законодательстве [4].

Анализ сценариев — это метод, который позволяет прогнозировать различные возможные будущие события и их влияние на бизнес. Он помогает компании готовиться к различным ситуациям, таким как экономический кризис, технологические изменения или изменения в потребительском поведении. Этот подход позволяет разработать планы на случай возникновения различных сценариев, что помогает компании оставаться гибкой и готовой к изменениям [1].

Оценка вероятности и воздействия — это метод, который позволяет компании определить вероятность возникновения различных рисков и их потенциальное влияние на бизнес. Например, компания может оценить вероятность возникновения проблем с поставками и их возможное влияние на производственные процессы. Эта оценка помогает расставить приоритеты в управлении рисками и направить ресурсы на наиболее значимые угрозы [3].

После идентификации рисков следующим шагом является разработка и внедрение методов управления ими. Эти методы помогают минимизировать вероятность возникновения рисков и их негативное влияние на бизнес.

Диверсификация является одной из эффективных стратегий управления рисками. Этот метод подразумевает распределение ресурсов и инвестиций в различные направления, что позволяет снизить зависимость компании от одного конкретного источника дохода или рынка. Например, компания, занимающаяся производством электроники, может диверсифицировать свой бизнес, начав производить также бытовую технику или программное обеспечение [2].

Страхование — это метод, который позволяет компании защитить себя от финансовых потерь в случае возникновения определенных рисков. Страховые полисы могут покрывать различные риски, такие как повреждение имущества, перерывы в производстве или ответственность перед третьими лицами. Страхование помогает компании минимизировать финансовые последствия непредвиденных событий и сохранить свою устойчивость [4].

Контроль и мониторинг — это непрерывный процесс, который включает отслеживание рисков и оценку эффективности применяемых методов управления. Регулярный мониторинг позволяет компании своевременно выявлять

изменения в рискованной среде и оперативно реагировать на новые угрозы. Внедрение систем управления рисками, таких как ISO 31000, помогает структурировать этот процесс и обеспечивать его эффективность [3].

Разработка планов на случай чрезвычайных ситуаций — это метод, который позволяет компании подготовиться к возможным катастрофическим событиям. Такие планы включают разработку процедур и инструкций для сотрудников на случай возникновения чрезвычайных ситуаций, таких как природные катастрофы, техногенные аварии или кибератаки. Наличие таких планов помогает компании быстро и эффективно реагировать на кризисные ситуации и минимизировать их последствия [1].

Результаты исследования и их обсуждение

Инновации играют ключевую роль в адаптации бизнес-моделей и являются основным драйвером изменений. Внедрение новых технологий и разработка инновационных продуктов и услуг позволяют компаниям улучшать свою конкурентоспособность и создавать новые рыночные возможности.

Разработка новых продуктов и услуг является важным аспектом инновационной деятельности. Компании, которые постоянно разрабатывают и внедряют новые продукты, могут лучше удовлетворять потребности своих клиентов и привлекать новые сегменты рынка. Например, Apple известна своими инновациями в области потребительской электроники, такими как iPhone и iPad, что позволяет ей оставаться лидером на рынке [4].

Бизнес-модель инноваций подразумевает использование новых подходов к созданию и доставке ценности клиентам. Примером является Uber, который радикально изменил рынок транспортных услуг, предложив платформенную модель, связывающую водителей и пассажиров. Этот инновационный подход позволил компании быстро завоевать глобальный рынок и стать лидером в своей отрасли [1].

Процессные инновации включают внедрение новых методов производства и управления, что позволяет компании улучшать эффективность и снижать затраты. Например, Toyota разработала систему бережливого производства [Lean

Manufacturing], которая позволяет минимизировать потери и повышать качество продукции. Эта инновация стала основой для многих компаний, стремящихся улучшить свои производственные процессы [3].

Адаптация бизнес-модели к изменяющимся условиям рынка является сложным и многогранным процессом, требующим тщательного планирования и последовательных действий. Чтобы успешно провести адаптацию, необходимо пройти несколько ключевых этапов, начиная с подготовки и заканчивая мониторингом и оценкой результатов.

На подготовительном этапе важно начать с анализа текущей бизнес-модели. Этот шаг включает понимание того, какие элементы модели работают эффективно, а какие нуждаются в улучшении. Для этого можно использовать инструменты, такие как бизнес-модель Canvas, которые помогают визуализировать и структурировать основные компоненты бизнеса [5].

Также важно определить ключевые изменения на рынке, которые могут повлиять на бизнес. Здесь на помощь приходит PESTLE-анализ, который позволяет оценить экономические, технологические, социальные и политические факторы [3].

После анализа текущей ситуации и внешней среды следует четко определить цели адаптации. Это может включать улучшение конкурентоспособности, увеличение рыночной доли, снижение затрат или внедрение новых технологий. Одновременно с этим необходимо провести оценку рисков, связанных с адаптацией, используя, например, SWOT-анализ. Это поможет выявить как внутренние слабые стороны, так и внешние угрозы, которые могут негативно повлиять на процесс изменений.

Когда подготовительный этап завершен, можно переходить к этапам реализации. Первый шаг здесь — разработка новой или обновленной бизнес-модели. Важно учитывать инновационные подходы и технологии, которые могут повысить эффективность и конкурентоспособность компании. После разработки новой модели следует провести пилотное тестирование, чтобы проверить ее работоспособность в ограниченном масштабе и получить обратную связь от клиентов

и сотрудников [1]. Успешное пилотное тестирование позволяет перейти к масштабному внедрению изменений, при этом важно обеспечить четкую коммуникацию внутри компании, чтобы все сотрудники понимали свои роли и задачи.

Важным элементом успешной адаптации является обучение персонала новым процессам и технологиям. Это может включать проведение тренингов, семинаров и использование онлайн-ресурсов. Таким образом, сотрудники будут готовы к изменениям и смогут эффективно работать в новых условиях.

После реализации изменений наступает этап мониторинга и оценки. Регулярное отслеживание выполнения плана и оценка прогресса позволяют своевременно выявлять проблемы и корректировать стратегию. Для этого используются ключевые показатели эффективности [KPI], которые помогают определить, насколько успешно внедряются изменения [2]. Оценка результатов на основе заранее определенных критериев позволяет сравнить достигнутые результаты с поставленными целями. Если какие-то цели не были достигнуты, необходимо внести корректировки в стратегию. Это позволяет компании оперативно реагировать на новые вызовы и продолжать улучшение бизнес-модели.

Процесс адаптации бизнес-модели должен быть непрерывным. Регулярное обновление и совершенствование стратегии помогут компании оставаться гибкой и конкурентоспособной в долгосрочной перспективе. Постоянный мониторинг и оценка эффективности применяемых методов управления рисками, а также готовность к корректировкам обеспечат устойчивость компании в условиях меняющегося рынка [3].

Одним из самых ярких примеров успешной адаптации бизнес-модели является трансформация компании Netflix. В начале своей деятельности Netflix предоставляла услуги по прокату DVD через почту. Однако, предвидев растущую популярность потокового видео, компания решила кардинально изменить свою бизнес-модель и сосредоточиться на онлайн-стриминге. Эта стратегическая адаптация позволила Netflix стать мировым лидером в области потокового видео и значительно увеличить свою рыночную долю. Одним из ключевых факторов успеха стало внедрение алгоритмов искусственного интеллекта для

персонализации рекомендаций контента, что повысило удовлетворенность пользователей и их лояльность [4].

Еще одним успешным примером является компания Amazon. Изначально начавшая как онлайн-магазин книг, Amazon быстро поняла, что рост электронной коммерции предоставляет огромные возможности для расширения ассортимента товаров и услуг. Постепенно Amazon стала универсальной торговой площадкой, а затем ввела инновационные сервисы, такие как Amazon Prime, Amazon Web Services [AWS] и Alexa. Эти изменения позволили компании диверсифицировать источники доходов и укрепить свои позиции на рынке [2].

Примером неудачной адаптации является попытка компании Kodak справиться с переходом на цифровую фотографию. Несмотря на то, что Kodak была одной из первых компаний, разработавших цифровые камеры, она не смогла вовремя адаптировать свою бизнес-модель к изменениям на рынке. Компания продолжала фокусироваться на продаже пленки и фотобумаги, что привело к ее банкротству в 2012 году. Основной ошибкой Kodak стало нежелание принять цифровую революцию и инвестировать в новые технологии, приведя к потере конкурентоспособности и рыночной доли [3].

Еще один пример неудачной адаптации — это судьба компании BlackBerry. В начале 2000-х годов BlackBerry была лидером на рынке смартфонов благодаря своим инновационным решениям в области мобильной связи и безопасности данных. Однако компания не смогла вовремя отреагировать на изменения в предпочтениях потребителей и рост популярности сенсорных экранов и приложений. В результате BlackBerry утратила свое лидерство на рынке и существенно сократила свое присутствие в сегменте смартфонов [1].

Выводы

Эффективное руководство является ключевым фактором в успешной адаптации бизнес-моделей к изменяющимся условиям рынка. Руководители и менеджеры должны обладать рядом лидерских качеств, которые помогут им эффективно управлять процессом изменений и вдохновлять свою команду.

Одним из важных качеств лидера является видение и стратегическое

мышление. Лидеры должны иметь четкое представление о том, куда движется компания, и разрабатывать стратегии, которые помогут достичь поставленных целей, включая в себя способность анализа рынка, предвидение тенденций и адаптацию бизнес-модели в соответствии с этими изменениями [5].

Гибкость и адаптивность также являются необходимыми качествами для лидеров. В условиях быстро меняющегося рынка важно быть готовым к изменениям и уметь оперативно реагировать на новые вызовы. Лидеры должны быть открыты к новым идеям и подходам, а также готовы пересматривать и корректировать стратегии по мере необходимости [Teese, Pisano, Shuen, 1997].

Коммуникационные навыки играют ключевую роль в процессе адаптации. Эффективные лидеры умеют ясно и убедительно передавать свои идеи, обеспечивая понимание и поддержку со стороны сотрудников. Они также должны уметь выслушивать и учитывать мнения своей команды, что способствует созданию атмосферы доверия и сотрудничества [3].

Важным аспектом успешной адаптации является поддержка и мотивация команды. Руководители должны создавать условия, при которых сотрудники будут чувствовать себя вовлеченными и мотивированными на достижение общих целей.

Создание культуры изменений является одним из ключевых элементов. Лидеры должны активно пропагандировать культуру инноваций и постоянного улучшения, где изменения воспринимаются как возможность для роста и развития, а не как угроза. Это включает в себя признание и поощрение инновационных идей и инициатив сотрудников [2].

Обучение и развитие сотрудников также играют важную роль. Предоставление возможностей для профессионального роста и развития помогает сотрудникам адаптироваться к новым требованиям и повышает их компетентность. Это может включать в себя тренинги, семинары и использование онлайн-курсов для освоения новых навыков и технологий [4].

Признание и поощрение достижений сотрудников является важным инструментом мотивации. Лидеры должны регулярно отмечать успехи и вклад

своих сотрудников, что способствует повышению их морального духа и вовлеченности. Это может быть как публичное признание, так и материальное вознаграждение за достижения [1].

Участие сотрудников в процессе принятия решений также способствует повышению их мотивации и вовлеченности. Лидеры должны привлекать сотрудников к обсуждению и разработке стратегий, что позволяет учитывать их опыт и идеи, а также создает ощущение причастности к общему делу [3].

Заключение

Проведенное исследование по адаптации бизнес-моделей к изменяющимся условиям рынка выявило несколько ключевых аспектов и стратегий, которые могут существенно повысить вероятность успешной трансформации компании. Одним из основных выводов является то, что успешная адаптация требует комплексного подхода, включающего анализ текущей бизнес-модели, идентификацию изменений на рынке и четкое определение целей адаптации. Примеры успешных адаптаций, таких как трансформация Netflix и Amazon, подчеркивают важность гибкости и готовности к изменениям. В то же время, неудачные примеры, такие как Kodak и BlackBerry, показывают, что нежелание своевременно адаптироваться к новым условиям может привести к серьезным последствиям, включая потерю рыночной доли и банкротство. [1]

Ключевыми элементами успешных стратегий адаптации являются использование инновационных инструментов, таких как SWOT- и PESTLE-анализы, а также внедрение новых технологий. Важную роль играют лидерские качества и корпоративная культура, которые способствуют мотивации и вовлеченности команды. Поддержка и обучение сотрудников, признание их достижений и участие в процессе принятия решений оказывают позитивное влияние на эффективность адаптации [2].

Несмотря на значительное количество исследований, проведенных в области адаптации бизнес-моделей, остаются нерешенные вопросы, требующие дальнейшего изучения. Одним из таких вопросов является влияние различных типов инноваций на процесс адаптации. Исследование более детального влияния

конкретных технологических новшеств, таких как искусственный интеллект или блокчейн, на бизнес-модели различных отраслей может предоставить ценные инсайты для компаний, стремящихся к трансформации [6].

Другим важным направлением для будущих исследований является изучение роли корпоративной культуры и лидерства в контексте адаптации. Глубокий анализ различных подходов к лидерству и их влияния на успешность адаптации может помочь руководителям разрабатывать более эффективные стратегии управления изменениями. Также стоит рассмотреть воздействие корпоративной культуры на готовность сотрудников к изменениям и их способность адаптироваться к новым условиям [3].

Еще одним перспективным направлением является исследование методов минимизации рисков при адаптации. Разработка и тестирование новых стратегий управления рисками в условиях неопределенности могут значительно повысить вероятность успешной трансформации бизнес-моделей. Важно также изучить, как различные отрасли и компании различных размеров реагируют на изменения и какие методы управления рисками оказываются наиболее эффективными в конкретных условиях [4].

Список литературы

1. Адаптация к изменяющимся рыночным условиям - вызовы и возможности / Ваши отзывы. Available at: <https://vashiotzyvy.com/adaptacziya-k-izmenyay-uschimsya-rinochnim-usloviyam/?ysclid=lxsnxct4j887263109> (accessed 24.06.2024)
2. Костин К. Б., Городилов К. А. и др. Трансформация бизнес-стратегий современных транснациональных корпораций на примере Samsung и Huawei / Экономика, предпринимательство и право. 2023. № 7.
3. Обзор технологических инноваций и изменений в бизнес-моделях на рынке СПГ / Делойт. Available at: <https://www2.deloitte.com/kz/ru/pages/energy-and-resources/articles/how-technology-and-changing-business-models-are-impacting-the-future-of-lng.html> (accessed 24.06.2024)

4. Основные подходы бизнес-моделирования: методы и системы / E-mba. Available at: <https://e-mba.ru/knowledge-base/osnovnye-podkhody-biznes-modelirovaniya-metody-i-sistemy?ysclid=lxsnqrz6vq17061359> (accessed 24.06.2024)
5. Остервальдер А., Пиньёр Ю. Генерация бизнес-моделей. Уайли, 2010.
6. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен А. Динамические возможности и стратегический менеджмент. Журнал стратегического менеджмента, 1997.

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 070

МОКЬЮМЕНТАРИ КАК СИНТЕЗ ЖУРНАЛИСТИКИ, ДОКУМЕНТАЛЬНОГО И ИГРОВОГО КИНО

Файзулина Регина Амировна

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

***Аннотация.** Статья посвящена выявлению особенностей жанра мокьюментари, сочетающего в себе инструменты документального и игрового кино, синтез которых во многом реализуется средствами журналистики. Автором статьи описаны основные характеристики мокьюментари, выделены его особенности, приведены примеры реализованных картин в жанре мокьюментари. Обозначены подходы к сочетанию приемов журналистики, документального и игрового кино в мокьюментари.*

***Ключевые слова:** кинематограф, журналистика, мокьюментари, игровое кино, документальное кино, жанры кино.*

Для языка современного киноискусства характерна некоторая неопределенность жанровых границ и присущих жанрам стилистических особенностей. За все время существования кинематографа сформировалось и устоялось множество жанров, имеющих свою функцию, стилистику и обладающих характерными приемами исполнения картин.

Кинематографический жанр – одно из центральных понятий в киноиндустрии и истории кино. Псевдодокументальное кино (мокьюментари) – постмодернистский жанр, сочетающий в себе черты игрового и документального форматов с тягой к мистификации, пародии и осознанной провокации. При помощи обращения к заведомо ложному материалу авторы с максимальной достоверностью рассказывают о событиях, которых на самом деле никогда не было. Такой

эффект достигается благодаря особому набору каноничных для документального кинематографа методов: «документальная» камера, архивные документы и участие в происходящем известных или авторитетных личностей [1]. Главным образом псевдодокументальные фильмы создаются для того, чтобы заставить зрителя рефлексировать — образующийся зазор между целью и формой высказывания провоцирует особую форму соучастия зрителя, пытающегося добраться до подлинного смысла высказывания.

Псевдодокументальное кино относится к жанру игрового кино, которое означает «разновидность художественного кино, в основе которого находится сюжет, создающийся за счет оперирования актерской игрой, операторской работой и прочими видами искусств в среде кинематографа» [3]. В свою очередь, игровое кино отождествляется с категорией художественного кино, которое существует наряду с документальным, мультипликационным и научно-популярным.

В данном контексте следует отметить, что разделение кино на игровое и документальное имеет относительный характер. Оно возникло на фоне возможностей воспроизведения любых пространств и виртуальной сочетаемости возможного и невозможного. Как игровое, так и документальное кино могут быть созданы за счет одинаковых методов конструирования реальности (интервью, хроника, авторитетные мнения и т.д.) [4]. Однако в псевдодокументальном кино такая сконструированная реальность характеризуется наличием противопоставления между реалистичной формой и нереалистичным, явно художественным содержанием.

Псевдодокументальное кино традиционное определяется как игровое в силу фикциональности сюжета и его составляющих, однако стилистика высказывания и набор приемов, в большей степени характерны для документального.

Основными приемами смыслообразования жанра являются абсурдизация и деконструкция. Все эти стратегии основаны на явном или скрытом пародировании исследуемого явления, прагматикой которого является установление дистанции «фамильярной близости». При провокативном пародировании, характерном для мокьюментари, стирается повседневно-онтологическая граница

между игрой и серьезным делом. ликвидируется безопасная дистанция между фантазией и действительностью, становится зыбко-неопределенным соотношение между серьезным и блефом [5].

Прямой и предсказуемый юмор в мокьюментари недопустим. Главная же цель, с которой жанр был создан, – в смеховом ключе продемонстрировать, что идея медиа как конструктора реальности патологична и страшна, ведь она уничтожает возможность критического мышления со стороны зрителей. При этом, высмеивая СМИ и массовое сознание, готовое пассивно употреблять всё, что производит пресса, мокьюментари не является сознательной ложью. Кроме того, мокьюментари не пародирует кого-то известного, а создает собственных персонажей и никого умышленно не оскорбляет. Жанр работает со всеми существующими культурными табу и нормами, исходя из очень простой логики: любое требование нормальности всегда провоцирует возможность наказания кого-либо. Для мокьюментари не существует темы, которую нельзя затронуть, или эпизода, который нельзя простроить [2].

Таким образом, псевдодокументальное кино представляет собой кинематографический жанр, сущность которого заключается в синтезе документального и игрового кино, где от документального псевдодокументальный жанр заимствует форму, от игрового – содержание. Специфика жанра псевдодокументального кино заключается в противоречии между формой и содержанием, которое, в свою очередь, является инструментом коммуникации с целевой аудиторией, до которой доносятся соответствующие идеи [4]. Концепция псевдодокументального кино выражается в его стилистических особенностях, которые не являются простым совмещением документальной и игровой составляющей – это целостный синтез, в сумме дающий гораздо большее, а именно – диссонанс формы (документальный компонент) и содержания (игровой компонент), способный заставить зрителя смотреть на тему кино по-другому, более внимательно и углубленно, а после – рефлексировать и осмысливать увиденное. Тем самым псевдодокументальное кино обладает социально значимыми функциями, что распространяет роль данного жанра за пределы киноиндустрии – к

несуществующим пределам человеческого бытия.

Можно привести следующие примеры кино в жанре мокьюментари:

1. «Это — Spinal Tap» (1984). Фильм является классическим примером мокьюментари, который пародирует документальные фильмы о рок-музыке. История о вымышленной рок-группе Spinal Tap и их туре полна юмора и сатиры, высмеивающей как мир рок-музыки, так и сами документальные фильмы.

2. «Борат» (2006) Фильм "Борат" использует формат мокьюментари для создания комедийной и острой социальной критики. Путешествия Бората по США служат фоном для разоблачения предрассудков и стереотипов, существующих в обществе.

3. «Офис» (2001-2003, 2005-2013) Телесериал, снятый в стиле документального фильма, рассказывает о повседневной жизни работников офиса. Юмор и правдоподобие сериала во многом стали причиной широкой популярности и признание критиков.

Таким образом, мокьюментари представляет собой уникальный жанр, который сочетает элементы журналистики, документального и игрового кино для создания вымышленных историй, обличающих социальные проблемы и развлекающих зрителей. Мокьюментари использует приемы правдоподобия и стилистику документалистики, заставляя аудиторию задуматься о том, как информация подается и воспринимается в медиа, а также о важности критического мышления. В эпоху цифровых технологий и фейковых новостей этот жанр становится особенно актуальным, поскольку предлагает новый взгляд на взаимодействие реальности и вымысла в современном обществе.

Список литературы

1. Ачкасов Б.К. Функции псевдодокументального кино // Научный аспект. 2022. Т. 4. № 4. С. 409-416.
2. Габрелян И.Л. Мокьюментари как кинематографический и телевизионный жанр // Флагман науки. 2023. № 10 (10). С. 48-50.
3. Евграфова Н.Ю. Правда и вымысел в кино: понятия художественного и

документального, игрового и неигрового кино // В сборнике: Диалоги о культуре и искусстве. материалы XI Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). Пермь, 2021. С. 28-34.

4. Евсеенко А.Д., Фотиева И.В. Эволюция современной телевизионной журналистики // В сборнике: Роль науки и высоких технологий в обеспечении социально-экономического развития государства. сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Белгород, 2021. С. 23-30.

5. Мишурова Я.А. Мокьюментари: особенности, роль и значение жанра в кинематографе и современных медиа // Молодой ученый. 2022. № 33 (428). С. 151-153.

**«НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ В КОНТЕКСТЕ
ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ»**

XXVI Международная научно-практическая конференция

Научное издание

Издательство ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Подразделение НИЦ «Иннова»)
353445, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Весенняя, 8, оф. 1
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82

Подписано в печать 24.07.2024 г. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 2,56
Бумага офсетная. Печать: цифровая. Гарнитура шрифта: Times New Roman
Тираж 50 экз. Заказ 825.