Литература

1. McKinsey Global Institute. (2023). «Generative AI and the future of work in America».
2. Исследование UiPath. (2023). «Состояние автоматизации процессов в России».
3. Совместное исследование hh.ru и СберУниверситета. (2023). «Навыки будущего: запрос работодателей».
4. Аналитический отчет ACIG (Академия Ростеха и Сбер). (2023). «Профессии будущего в промышленности».
5. Статистика РБК. (2023). «Рынок труда в ESG-сфере».

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

А.В.Точилина, А.А.Мокрецов
Науч. рук.: Н.З. Хаймурзина
г.Москва, Россия
Московская академия предпринимательства

Аннотация. *Малый бизнес выступает ключевым драйвером рыночной экономики, обеспечивая занятость, инновации и региональное развитие. В статье анализируются основные вызовы, с которыми сталкиваются малые предприятия в современных условиях: ограниченный доступ к финансированию, регуляторные барьеры, цифровая трансформация, нехватка кадров и конкуренция с крупными игроками. В противовес авторы выделяют возможности для роста, включая использование онлайн-каналов продаж, государственные программы поддержки, диджитализацию процессов и устойчивое развитие. Представлены практические шаги по построению устойчивого бизнеса – от старта до масштабирования, а также ключевые метрики для оценки эффективности. Материал демонстрирует, как сочетание гибкости, технологий и внешней поддержки позволяет МСП укреплять свои позиции и адаптироваться к изменениям.*

Ключевые слова: *малый бизнес, предпринимательство, цифровая трансформация, онлайн-продажи, устойчивое развитие, маркетплейсы, кибербезопасность, бизнес-инкубаторы.*

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

A.V. Tochilina, A.A. Mokretsov
Scientific supervisor: N.Z. Khaimurzina
Moscow, Russia
Moscow Academy of Entrepreneurship

Abstract: *Small businesses are a key driver of the market economy, providing employment, innovation, and regional development. This article analyzes the main challenges faced by small businesses in the current environment: limited access to financing, regulatory barriers, digital transformation, labor shortages, and competition with large players. In contrast, the authors highlight opportunities for growth, including the use of online sales channels, government support programs, process digitalization, and sustainable development. Practical steps for building a sustainable business–from start-up to scaling–are presented, along with key metrics for evaluating effectiveness. The material demonstrates how a combination of flexibility, technology, and external support enables SMEs to strengthen their position and adapt to change.*

Keywords: *small business, entrepreneurship, digital transformation, online sales, sustainable development, marketplaces, cybersecurity, business incubators.*

Малый бизнес – сердцевина любой рыночной экономики. Это не только источник рабочих мест и налоговых поступлений, но и двигатель инноваций, гибкости и регионального баланса. В эпоху цифровизации и глобальных изменений роль МСП становится всё более значимой: они быстрее адаптируются к новым условиям, тестируют новые идеи, локализуют производство и сервисы, поддерживая экономическую стабильность на уровне муниципалитетов и регионов. Но вместе с этим перед предпринимателями стоят серьёзные вызовы: доступ к финансированию, регуляторные барьеры, цифровая трансформация и поиск

квалифицированных кадров. В этой статье мы рассмотрим, какие задачи сегодня стоят перед малыми предприятиями и какие возможности позволяют ответить на них эффективно.

Роль малого бизнеса в экономике

• Создание рабочей силы и livelihoods. МСП обеспечивают занятость в регионах, способствуют развитию ремесел, услуг и производств малого масштаба. Их рост часто коррелирует с ростом региональной экономики и мобильностью населения.

• Инновации в непосредственной близости к клиенту. Малый бизнес экспериментирует с новыми формами продаж, услугами на заказ, уникальными продуктами, которые позже могут перерасти в масштабы. Это помогает рынку оставаться конкурентоспособным и адаптивным.

• Гибкость и локальный характер. МСП быстрее реагируют на запросы населения, работают с локальными цепочками поставок, поддерживают культуру регионального продукта и усиливают значимость местного бизнеса в устойчивом развитии.

• Социально-экономическая устойчивость. Разнообразие и активность малого бизнеса снижают риски монополизации рынков и создают альтернативы для потребителей, особенно в условиях экономических шоков.

Основные вызовы для МСП сегодня

• Доступ к финансированию и арендному капиталу. Банки часто оценивают риски как выше, чем крупные игроки, что ограничивает возможности займа и инвестирования в развитие.

• Регуляторная нагрузка и бюрократия. Избыточная отчётность, лицензирования и требования к сертификации могут замедлять старт и рост проектов.

• Нехватка кадров и квалификация. Поиск сотрудников, развитие навыков и обучение персонала требуют времени и инвестиций.

• Цифровая трансформация и кибербезопасность. Малые предприятия вынуждены внедрять системы учёта, онлайн-продажи, CRM и защиту данных, но бюджеты и компетенции часто ограничены.

• Непредсказуемость макроэкономики и валютные риски. Уровень инфляции, колебания спроса и геополитические риски влияют на планы инвестиций и устойчивость бизнеса.

• Логистика и инфраструктура. В региональных условиях проблемы с транспортировкой и складированием могут увеличить издержки и сроки поставок.

• Конкуренция с крупными игроками и тендерной дисциплиной. Проблемы доступа к госзакупкам, масштабированию и дифференциации.

• Риск неравномерного спроса и сезонности. Планирование оборотов требует адаптивной модели маркетинга и запасов.

• Киберриски и мошенничество. Защита данных клиентов, онлайн-платежей и платежных систем требует инвестиций в меры кибербезопасности.

Основные возможности для роста и развития МСП

• Онлайн-каналы продаж и маркетплейсы. Интернет-торговля, соцсети, контент-маркетинг и таргетированная реклама позволяют расширять географию продаж и снижать издержки на привлечение клиентов.

• Поддержка государства и региональные программы. Гранты, субсидии, налоговые льготы и программы сопровождения помогают снизить стартовые и операционные издержки.

• Финансирование и инструменты кредитования. Микрофинансирование, краудфандинг и льготные кредиты позволяют реализовать проекты обновления оборудования и расширения ассортимента.

• Экосистемы поддержки МСП. Акселераторы, бизнес-инкубаторы, кооперативы и площадки для совместных закупок создают сеть поддержки и снижают любые риски.

• Диджитализация управленческих процессов. Внедрение CRM, онлайн-касс, ERP и электронных документов повышает прозрачность учёта, упрощает контроль за затратами и улучшает взаимодействие с клиентами.

• Устойчивое развитие и экологичность. Инвестиции в энергоэффективность, экологичную упаковку и локальное производство становятся конкурентными преимуществами и дают доступ к экологическим грантам.

• Экспорт и выход на новые рынки. Онлайн-платформы и международные ярмарки упрощают доступ к зарубежным покупателям и расширяют каналы продаж.

• Образование и наставничество. Профессиональное обучение персонала и наставничество помогают системно развивать компетенции сотрудников и ускорять рост бизнеса.

• Социальная роль и доверие потребителей. Предложение качественных, этичных и устойчивых продуктов формирует лояльность и устойчивые отношения с клиентами.

Практические шаги: как двигаться от идеи к устойчивому МСП

• Этап 1: аудит ниши и позиционирование

• Определить целевую аудиторию, нишу продукта, каналы продаж и уникальное торговое предложение.

• Протестировать рынок через небольшие запуски, сбор отзывов и корректировку продукта.

• Этап 2: цифровая трансформация и онлайн-продажи

• Внедрить онлайн-платформы, соцсети, простые инструменты учёта и оплаты, настроить аналитику.

• Начать с малого и расширять ассортимент по откликам клиентов.

• Этап 3: финансовая устойчивость и формы собственности

• Определиться с режимом налогообложения, начать с упрощенной системы и постепенно двигаться к более сложной, если бизнес этого требует.

• Разработать финансовый план, бюджет на оборудование и запасы.

• Этап 4: операционная эффективность и качество

• Внедрить стандарты качества, безопасную кухню/производство, документацию по процессам и маркировке.

• Разработать программы лояльности и взаимодействия с клиентами.

• Этап 5: устойчивый рост и масштабирование

• Развивать партнёрства, участвовать в госзакупках и тендерах, расширять географию продаж.

• Инвестировать в кадры и развитие бренда, чтобы сохранить конкурентное преимущество.

Кейсы и примеры

• Пример 1: региональный производитель продуктов питания, вышедший на онлайн-площадку и внедривший CRM, повысил повторные покупки и качество клиентского сервиса.

• Пример 2: мастерская рукоделий, реализующая экологичную упаковку и участие в локальных ярмарках, получила грантовую поддержку и вышла на новые рынки через маркетплейсы.

• Пример 3: небольшая кофейня расширилась за счёт сотрудничества с локальными пекарнями, открыла небольшую кухню для производства кондитерских изделий и снизила издержки за счёт совместной закупки ингредиентов.

Метрики и показатели эффективности

• Общие: выручка, маржа, чистая прибыль.

• Клиентская база: число новых клиентов, повторные покупки, LTV.

• Маркетинг и привлечение: CAC, ROI по каналам.

• Операционные: цикл заказа, среднее время обработки, процент ошибок.

• Качество обслуживания: CSAT, NPS.

• Финансы и риски: платежеспособность, уровень кредиторской дисциплины, резервы на кризисы.

Малый бизнес продолжает быть мощной движущей силой экономики, создавая инновации и рабочие места даже в условиях неопределенности. Вызовы – это не препятствия, это сигналы к улучшению моделей, технологий и управленческих практик. Правильная стратегия, сочетание гибкости и цифровой трансформации, а также активная работа с государственной поддержкой и партнёрами позволяют МСП не только выживать, но и расти, занимать новые ниши и качественно менять ландшафт экономики.

Литература

1. Алимова Т.А., Буев В.В. Малое предпринимательство в контексте российских реформ: монография. – М.: Издательство «Экономика», 2022. – 315 с.

2. «Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: основные направления и первые результаты» // Экономическое развитие России. – 2023. – № 5. – С. 45-52.

3. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: теория и практика: учебник для вузов. – М.: Издательство «Дашков и К», 2021. – 356 с.

4. Иванова Е.С. Цифровая трансформация малого бизнеса: вызовы и решения // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – Т. 12, № 4. – С. 2345-2360.

5. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). 2023/2024 Global Report. – London: GEM Consortium, 2024.

К ВОПРОСУ О РОЛИ КЛАССИФИКАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ МОДЕЛЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

О.С. Умаров
г. Ташкент, Узбекистан
Ташкентский государственный
экономический университет

Аннотация. *В нстоящей работе показано, что проблема адекватной интерпретации информации является одним из важнейших вопросов реализации информационной гармонии информационных и автоматизированных систем, информационных технологий в строительстве. Автором сделан вывод о том, что совокупность нормативных требований к терминам является важным фактором регламентации, унификации и стандартизации терминологии.*

Ключевые слова: *информационные ресурсы, терминология, классификация, нормативные требования, унификация, цифровые модели*

ON THE ROLE OF CLASSIFICATION OF INFORMATION RESOURCES OF MODERN DIGITAL MODELS

O. S. Umarov
Tashkent, Uzbekistan
Tashkent State University of Economics

Abstract. *This paper demonstrates that the problem of adequate information interpretation is one of the most important issues in achieving information harmony between information and automated systems and information technologies in construction. The author concludes that a set of regulatory requirements for terms is an important factor in the regulation, unification, and standardization of terminology.*

Key words: information resources, terminology, classification, regulatory requirements, unification, digital models

Цифровой актив позволяет создать единую систему коммуникации, обмена знаниями и опытом между участниками процесса управления жизненным циклом предприятия и его отдельных систем. Проектная организация играет ключевую роль в формировании