

2. Абаева Н.П., Старостина Т.Г. Конкурентоспособность организации. – Ульяновск: УлГТУ, 2022. – 259 с.
3. Бронникова Т.С. Экономика фирмы: учеб. пособие. – Москва: Теис, 2021. – 222 с.
4. Лисовская И.А. Основы менеджмента: учеб. пособие. – Москва: Теис, 2021. – 120 с.
5. Марченко Т.И. Уровневое управление конкурентоспособностью предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы, 2021. – № 6. – С. – 144-146.
6. Нигай Е.А., Попова И.В. Обоснование системного подхода к управлению конкурентоспособностью объектов на микро-, мезо- и макроуровне // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2019. – Т. 8, № 2(27). – С. 268-270. 2
7. Нигай Е.А. Многомерная модель конкурентоспособности организации в условиях трансформации конкурентных отношений: обоснование и принципы построения // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, 2023. – № 5. – С. 54-69. 1
8. Нигай Е.А. Обоснование объектных, пространственных и временных границ оценки конкурентоспособности экономических систем с учетом тенденций цифровизации экономики // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2023. – Т. 14, № 3(56). – С. 29–41.
9. Тарновский Ф.С. Рынок стоматологических услуг в Приморском крае: состояние и тенденции развития // Наука и просвещение, 2023. – № 3. – С. 40-43.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебник для вузов. – Москва: ГНОМ и Д, 2023. – 304 с.
11. Вакансии г.Владивосток // Фарпост. – Текст: электронный. – URL: <https://www.farpost.ru/vladivostok/rabota/vacansii> (дата обращения 10.05.2024).
12. Отзывы // 2 Гис.Владивосток. – Текст: электронный. – URL: <https://2gis.ru/vladivostok> (Дата обращения 10.05.2024).
13. Рынки товаров и услуг // Федеральная служба государственной статистики. – Текст: электронный. – URL: <https://www.gks.ru/region/doc1185/IssWWW.exe/Stg/2023/d120/i120050r.htm> (Дата обращения 10.05.2024).
14. Топ лучших стоматологий // Рейтинговое агентство «Марка качества». – Текст: электронный. – URL: <https://vladivostok.32top.ru/whitelist/> (дата обращения 10.05.2024).
15. Финансовый анализ // АудитИТ. – Текст: электронный. – URL: https://finmozg.ru/finan_demo/index.html (дата обращения 10.05.2024).

УДК 656

СТРАТЕГИИ ЭКСПАНСИИ КОМПАНИЙ НА НОВЫЕ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И УЖЕСТОЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

С.М. Зеликсон, бакалавр

*Владивостокский государственный университет
Владивосток. Россия*

Аннотация. *Тема конкурентной среды и экспансии на новые рынки раскрывается в этом тексте как один из ключевых факторов успеха современного бизнеса. Автор обосновывает необходимость постоянного совершенствования продуктов, поиска конкурентных преимуществ и освоения новых рынков в условиях высокой конкуренции. Рассматриваются причины усиления конкурентной борьбы: глобализация, технологический прогресс, развитие цифровых каналов. Освещаются преимущества диверсификации деятельности и выхода на зарубежные и новые продуктовые рынки для роста компании, роста продаж и узнаваемости бренда. Вместе с тем, анализируются проблемы и вызовы, связанные с экспансией: необходимость адаптации бизнес-моделей, стратегий, инвестиций в инфраструктуру, конкуренция с местными игроками. Предлагаются разные подходы к выходу на новые рынки для снижения рисков. В заключение обосновывается тезис о значимости способности компании противостоять конкурентному давлению и своевременно осваивать новые рынки как залога долгосрочного развития и лидерства. Подчеркивается, что динамичная экспансия требует тщательной подготовки, но открывает путь к устойчивому росту.*

Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, бизнес, финансовая устойчивость, управление.*

COMPANIE'S EXPANSION STRATEGIES TO NEW GEOGRAPHIC MARKETS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND INTENSIFYING COMPETITION

Abstract. *The topic of competitive environment and expansion into new markets is explored in this text as one of the key factors for the success of modern business. The author justifies the need for constant product improvement, the search for competitive advantages, and the development of new markets in a highly competitive environment. The reasons for the intensification of competition are examined: globalization, technological progress, and the development of digital channels. The advantages of diversifying activities and entering foreign and new product markets for company growth, increased sales, and brand awareness are highlighted. At the same time, the challenges and problems associated with expansion are analyzed: the need to adapt business models, strategies, investments in infrastructure, and competition with local players. Different approaches to entering new markets to reduce risks are proposed. In conclusion, the thesis about the importance of a company's ability to withstand competitive pressure and timely develop new markets as a key to long-term development and leadership is substantiated. It is emphasized that dynamic expansion requires careful preparation but opens the way to sustainable growth.*

Keywords: *entrepreneurship, business, financial stability, management.*

Введение

В современных условиях глобализации и ужесточения конкуренции успех компании во многом определяется ее способностью своевременно адаптироваться к быстро меняющейся деловой среде и осваивать новые рынки. Экспансия на новые географические и продуктовые рынки открывает перед бизнесом перспективы роста, увеличения доли рынка, повышения узнаваемости бренда и достижения экономии за счет эффекта масштаба. Вместе с тем, выход за пределы традиционных рынков сопряжен с серьезными вызовами и требует тщательной подготовки.

В условиях глобальной конкуренции, технологического прогресса и развития цифровой экономики компаниям необходимо непрерывно совершенствовать свои продукты и бизнес-модели, находить новые источники конкурентных преимуществ. Диверсификация деятельности позволяет снизить зависимость от одного рынка, распределить риски и открыть новые возможности для развития. Освоение зарубежных рынков дает доступ к новым потребителям, ресурсам и возможностям.

Предпринимательская деятельность является ключевым драйвером развития современной экономики. Именно малый и средний бизнес обеспечивает гибкость рынка, создает новые рабочие места и внедряет инновационные решения. В то же время, предприниматели сталкиваются с целым рядом вызовов, которые требуют грамотного управленческого подхода. Рассмотрим наиболее актуальные вопросы экономики предпринимательства и эффективного менеджмента.

Финансовая устойчивость и доступность заемных средств

Финансовая устойчивость и доступность заемных средств – один из наиболее актуальных вопросов для предпринимательства в современной экономике. От того, насколько компания стабильна в финансовом плане и может привлекать необходимое финансирование, зависят ее способность к развитию, внедрению инноваций и конкурентоспособность.

Обеспечение финансовой устойчивости начинается с грамотного управления денежными потоками, контроля расходов и оптимизации издержек. Важно выстроить сбалансированную систему планирования и учета движения средств, чтобы вовремя выявлять "узкие места" и предотвращать кассовые разрывы. Диверсификация источников дохода также способствует финансовой стабильности.

Одновременно предприятиям следует уделять внимание повышению рентабельности, как залого самофинансирования и реинвестирования прибыли в развитие бизнеса. Анализ и контроль эффективности использования активов, оптимизация структуры капитала, снижение себестоимости продукции – все это резервы роста доходности.

Зачастую собственных средств оказывается недостаточно для масштабных инвестиционных проектов или преодоления временных трудностей. Здесь на первый план выходит доступность заемных средств – кредитов, займов, лизинга. Банковское финансирование имеет ряд преимуществ, но часто бывает слишком дорогим, особенно для малого и среднего бизнеса.

Альтернативные виды заимствования, такие как crowdfunding, средства инвестиционных фондов или венчурное финансирование, становятся все более распространенными. Для привлечения таких инвесторов предпринимателям необходимо грамотно презентовать свой бизнес-план и финансовую модель.

Государственная поддержка в виде льготных программ кредитования, субсидий и грантов также может стать существенным финансовым подспорьем для компаний. Следует внимательно изучать условия соответствующих программ и вовремя подавать заявки.

Наконец, укреплению финансовой устойчивости способствует взвешенная дивидендная политика и создание резервных фондов на "черный день". Диверсификация способов финансирования и учет риска ликвидности помогут бизнесу выстоять в сложных экономических ситуациях.

Таким образом, обеспечение финансовой стабильности и доступа к заемному капиталу требует комплексного подхода. Это касается и внутренних механизмов управления компанией, и грамотного сотрудничества с внешними источниками инвестиций, и использования поддержки со стороны государства.

Цифровая трансформация и автоматизация процессов

Цифровая трансформация и автоматизация процессов являются одними из ключевых трендов современного предпринимательства и управления бизнесом. Компании, игнорирующие этот вектор развития, рискуют безнадежно отстать от конкурентов и потерять свои позиции на рынке.

Преимущества цифровизации очевидны. Автоматизация производственных и управленческих процессов позволяет существенно повысить эффективность деятельности, минимизировать влияние человеческого фактора и сократить издержки. Внедрение систем электронного документооборота, CRM, ERP, планирования ресурсов упрощает коммуникации, ускоряет обмен данными и процесс принятия решений.

Цифровизация открывает новые каналы взаимодействия с клиентами и выхода на рынки. Развитие технологий электронной коммерции и цифрового маркетинга дает возможность охватить гораздо большую аудиторию потребителей при меньших затратах.

Анализ больших массивов данных с помощью специализированных платформ позволяет компаниям глубже изучать предпочтения целевых сегментов и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Прогнозная аналитика помогает снизить риски предпринимательской деятельности.

Важным конкурентным преимуществом для бизнеса становится интеграция передовых цифровых решений, таких как интернет вещей, машинное обучение, дополненная реальность. Это позволяет оптимизировать производство, логистику, сервисное обслуживание и повысить качество продуктов и услуг.

В то же время, цифровая трансформация сопряжена с серьезными финансовыми и кадровыми вызовами для предприятий. Требуются значительные инвестиции в новые технологические системы и инфраструктуру, переобучение и адаптация персонала к изменениям. Зачастую сложно выбрать оптимальные решения из множества предложений на рынке ИТ.

Ускорение цифровизации ведет к трансформации бизнес-моделей и переосмыслению подходов к организационным процессам и корпоративной культуре. Компаниям необходимо быть гибкими и своевременно корректировать стратегии.

В целом автоматизация и цифровая трансформация являются обязательными условиями успешного предпринимательства в современных реалиях. Консервативный взгляд бизнеса на эту тему грозит потерей конкурентных преимуществ и отставанием от прогрессивных игроков рынка.

Кадровый вопрос и развитие человеческого капитала

Кадровый вопрос и развитие человеческого капитала являются одними из наиболее актуальных тем в сфере управления предприятием и экономики предпринимательства. Эффективная организация работы с персоналом выступает залогом успешной деятельности компании и ее конкурентоспособности.

Прежде всего, важно уделять внимание формированию квалифицированного кадрового состава. Это касается не только грамотного подбора персонала с нужным уровнем образования, опыта и компетенций, но и инвестиций в развитие человеческого капитала уже работающих сотрудников. Регулярное обучение, тренинги и повышение квалификации позволяют поддерживать актуальность знаний и навыков кадров в соответствии с требованиями современного рынка.

Создание системы мотивации, включающей не только финансовое, но и нематериальное стимулирование персонала, также имеет важное значение. Формирование лояльности к компании, вовлеченности сотрудников в корпоративные ценности и цели способствует росту производительности труда и снижению текучести кадров.

Для развития человеческого капитала крайне важен благоприятный социально-психологический климат в коллективе. Атмосфера взаимоуважения, доверия, возможностей для самореализации и карьерного роста мотивируют работников эффективнее трудиться и проявлять инициативу. Забота о

здоровье, безопасных условиях труда и социальных гарантиях для персонала также должна быть в зоне внимания руководства.

В современных реалиях работодателям необходимо гибко подходить к организации трудового процесса, внедряя элементы удаленной занятости и дистанционного взаимодействия. Это помогает бизнесу адаптироваться к потребностям персонала и решать вопросы привлечения ценных кадров из других регионов.

Развитие человеческого капитала подразумевает совершенствование корпоративной культуры и систем управления знаниями. Создание среды для генерации идей и активного внутрикорпоративного обмена опытом, знаниями и экспертизой повышает интеллектуальный потенциал компании.

Таким образом, грамотная кадровая политика и акцент на развитие человеческих ресурсов являются ключевыми факторами повышения конкурентоспособности и долгосрочного роста современного предприятия. Инвестиции в персонал обеспечивают высокую производительность, инновационность и эффективное достижение стратегических целей бизнеса.

Экологические стандарты и ответственность перед обществом

В эпоху борьбы с изменением климата и ужесточения природоохранного законодательства компании вынуждены приводить свою деятельность в соответствие с принципами устойчивого развития. Внедрение "зеленых" технологий, сокращение углеродного следа, переработка отходов – приоритетные задачи бизнеса. Социальная ответственность предпринимательства также подразумевает участие в решении проблем местных сообществ и развитии территорий присутствия.

Экологические стандарты и ответственность перед обществом становятся все более значимыми факторами для современного предпринимательства. Бизнес не может успешно развиваться в отрыве от требований по защите окружающей среды и социальных обязательств.

С одной стороны, это связано с ужесточением природоохранного законодательства и экологических нормативов во многих странах. Компаниям приходится модернизировать производственные мощности, внедрять "зеленые" технологии, рационально использовать ресурсы и утилизировать отходы, чтобы соответствовать установленным стандартам. Нарушение требований грозит серьезными штрафами и репутационными потерями.

Но не только страх наказания побуждает бизнес повышать экологическую ответственность. Всё больше потребителей отдают предпочтение товарам и услугам компаний, следующих принципам устойчивого развития и бережного отношения к природе. Инвесторы также охотнее вкладывают средства в проекты с низким углеродным следом.

Соблюдение высоких экологических стандартов постепенно становится конкурентным преимуществом на рынке. Перерабатываемая упаковка, энергоэффективное производство, использование возобновляемых источников энергии, сокращение вредных выбросов – всё это повышает имидж и лояльность клиентов к бренду.

Помимо экологической повестки, современный бизнес должен уделять внимание своей социальной ответственности. Создание достойных и безопасных условий труда для персонала, выполнение социальных обязательств перед сотрудниками, их семьями и местными сообществами – важная составляющая корпоративной репутации.

Компании все чаще инвестируют в развитие регионов присутствия, образовательные и благотворительные программы. Это повышает имидж ответственного работодателя, укрепляет лояльность персонала и создает позитивное общественное мнение.

Кроме того, на государственном уровне бизнес стимулируется к соблюдению принципов социальной ответственности путем снижения налоговой нагрузки, доступа к льготным кредитам и господдержке для подобных проектов.

Таким образом, экологическая и социальная повестка становятся неотъемлемой частью устойчивого развития современного предпринимательства. Игнорировать эти аспекты – значит, рисковать репутацией, потерять перспективы роста и место на рынке в пользу более ответственных конкурентов.

Конкурентная среда и экспансия на новые рынки

Грамотное управление современной компанией требует системного подхода и учета всех факторов: от финансовых до этических и экологических. Следование принципам устойчивого развития, цифровая трансформация и ориентация на человеческий капитал – ключевые векторы успешного предпринимательства в XXI веке.

Конкурентная среда и экспансия на новые рынки являются ключевыми факторами, определяющими развитие и успех любого бизнеса в современных реалиях. От того, насколько эффективно компания способна противостоять давлению конкурентов и расширять свое присутствие, зависят ее перспективы роста и прибыльность.

Высокая конкуренция сегодня характерна практически для всех отраслей и рынков. Борьба за потребителя, рыночные доли и ресурсы обостряется в условиях глобализации, технологического прогресса и усиления роли цифровых каналов. Предприятиям приходится постоянно совершенствовать свои продукты и услуги, искать новые источники конкурентных преимуществ – в области качества, инноваций, эффективности процессов, маркетинговых стратегий.

Экспансия на новые географические и продуктовые рынки является одним из важнейших путей ускорения развития компании, повышения ее устойчивости и снижения зависимости от колебаний спроса на отдельном сегменте. Диверсификация деятельности помогает лучше распределять риски и открывает доступ к новым потребительским нишам.

Выход на зарубежные рынки дает возможность нарастить объемы продаж, масштабировать бизнес и повысить узнаваемость бренда. Освоение новых продуктовых линий позволяет компенсировать падение доходов от зрелых товаров и услуг циклического спроса.

Однако экспансия связана и с дополнительными вызовами. Компаниям приходится тщательно изучать особенности новых рынков, действующие там правила игры и культурные традиции, предпочтения потребителей. Требуется кропотливая адаптация бизнес-моделей, маркетинговых стратегий, ассортимента под специфику каждого региона или сегмента.

Зачастую выход на новые рынки требует значительных инвестиций в создание производственных мощностей, складской и дистрибьюторской инфраструктуры, формирование команд на местах. Компании нередко сталкиваются с усилением конкуренции и ценовым давлением со стороны местных игроков, имеющих преимущество в виде лучшего знания рынка.

Чтобы минимизировать риски и издержки экспансии, бизнес может применять разные стратегии – от создания стратегических альянсов с местными партнерами до поэтапного тестирования новых рынков и гибкой адаптации предложения.

Таким образом, способность эффективно работать в условиях жесткой конкуренции и своевременно открывать новые векторы развития становится залогом долгосрочного успеха компании. Динамичная экспансия требует тщательной подготовки, инвестиций и готовности к трансформации, но вознаграждает устойчивым ростом и лидерством.

Стратегии экспансии российских продовольственных компаний, таких как ООО «ВКТ-Трейд», на новые географические рынки в условиях глобализации и усиления конкуренции

Учитывая специфику деятельности ООО "ВКТ-Трейд" как компании, занимающейся торговлей, тему статьи можно адаптировать следующим образом:

1. Для ООО «ВКТ-Трейд» выход на новые географические рынки может стать важным направлением развития в условиях насыщения российского рынка и роста конкуренции.

2. Экспансия на зарубежные рынки открывает перспективы роста объемов продаж, получения доступа к новым каналам сбыта.

3. Вместе с тем компании необходимо тщательно изучить специфику целевых стран, адаптировать ассортимент и бизнес-процессы к локальным условиям.

4. Важную роль играет выбор правильной стратегии выхода на новые рынки: прямой экспорт, создание собственных торговых точек, партнерство с локальными дистрибьюторами.

5. Использование цифровых технологий и каналов электронной коммерции может существенно облегчить процесс международной экспансии.

Таким образом, общие тезисы статьи применимы и к деятельности конкретной российской торговой компании ООО «ВКТ-Трейд» в условиях глобализации рынков.

Выводы

1. В условиях стремительной глобализации и ужесточения конкуренции компаниям необходимо постоянно искать новые возможности для роста и развития бизнеса. Освоение новых рынков, в том числе зарубежных, является одной из важнейших стратегий обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ.

2. Экспансия на новые географические рынки открывает перед компаниями перспективы увеличения доли рынка, диверсификации бизнеса, получения доступа к новым потребителям, ресурсам и компетенциям. Вместе с тем, выход за пределы традиционных рынков связан с серьезными вызовами и рисками.

3. Для успешного освоения новых рынков критически важны глубокое понимание специфики целевых стран, учет культурных и институциональных различий, адаптация продуктов и бизнес-модели к локальным условиям. Важную роль играют также выбор оптимальной стратегии интернационализации и формы присутствия на новых рынках.

4. В современных реалиях цифровой трансформации особое значение приобретают способность компаний внедрять инновации, использовать новейшие технологии для оптимизации бизнес-про-

цессов и взаимодействия с потребителями. Цифровые каналы существенно упрощают выход на зарубежные рынки.

5. Для поддержания лидерства и обеспечения долгосрочного успеха компаниям необходимо своевременно адаптироваться к быстро меняющейся конкурентной среде, совершенствовать продукты и бизнес-модели, оперативно осваивать новые перспективные рыночные ниши. Способность к постоянным изменениям становится ключевым конкурентным преимуществом в эпоху глобализации.

-
1. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – Москва: Альпина Паблишер, 2021.
 2. Траченко М.Б. Финансовая стратегия компаний в условиях глобализации. – Москва: Юрайт, 2021.
 3. Касаткина Е.А. Управление конкурентными преимуществами компании. – Санкт-Петербург: Питер, 2021.
 4. Дафт Р. Менеджмент. – Санкт-Петербург: Питер, 2021.
 5. Котлер Ф., Сьюэлл К. Маркетинг 5.0. Технологии нового поколения в цифровой экономике. – Москва: Альпина Паблишер, 2021.
 6. Ким У.Ч., Моборн Р. Стратегия Голубого Океана. Обновленное издание. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2021.
 7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – Москва: Вильямс, 2021.
 8. Исследование международного маркетинга XXI века // Журнал международного маркетинга, 2021. №2.
 9. Анализ конкурентной среды в цифровой экономике // Harvard Business Review Россия, 2021. №5.
 10. Особенности выхода компаний на рынки стран Азии // Вестник МГИМО, 2021. №4.

УДК 339.13

СРАВНЕНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

М.А. Иванова, бакалавр

*Владивостокский государственный университет
Владивосток. Россия*

Аннотация. Анализ состояния рынка микрофинансовой отрасли Сахалинской области. В статье анализируются значимость микрофинансовых компаний в обществе, различие микрофинансовых компаний, а также сравнительный анализ микрокредитных компаний.

Ключевые слова: рынок микрофинансовых организаций, рынок микрофинансовой компании, рынок микрокредитной компании, состояние рынка, рынок, микрофинансовые организации Сахалинской области.

STATE OF THE MICROFINANCE ORGANIZATIONS MARKET IN SAKHALIN OBLAST

Abstract. Analysis of the state of the microfinance industry market in Sakhalin Oblast. The article analyzes the importance of microfinance companies in the society, the difference of microfinance companies, and a comparative analysis of microcredit companies.

Keywords: microfinance organizations market, microfinance company market, microcredit company market, market condition, market, microfinance organizations of the Sakhalin Oblast.

Микрофинансирование представляет главную значимость в борьбе с бедностью, а также общественной обособленностью, предоставляя экономическое обслуживание жителям, которым ограничен либо не имеется допуск к классическим банковским предложениям. Оно дает возможность малым предпринимателям, а также домохозяйствам с невысоким заработком получать кредиты, займы, а также распоряжаться собственными экономическими средствами.

Актуальность исследования обуславливается формированием в минувшие года микрофинансовой сферы Сахалинской области, совершающимися на сегодняшний день значимыми преобразованиями реализации кредитной деятельности. Микрофинансовые кредитные организации считаются