

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Донецкая академия управления и государственной службы»

Факультет государственной службы и управления

МОЛОДЁЖЬ В УПРАВЛЕНИИ И ЭКОНОМИКЕ

МАТЕРИАЛЫ
X Республиканской научно-практической
конференции учащейся молодёжи
(Донецк, 20 марта 2025 года)

Донецк
2025

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Донецкая академия управления и государственной службы»

Факультет государственной службы и управления



МОЛОДЁЖЬ В УПРАВЛЕНИИ И ЭКОНОМИКЕ

МАТЕРИАЛЫ

X Республиканской научно-практической
конференции учащейся молодёжи

(Донецк, 20 марта 2025 года)

Донецк
2025

УДК 338.242(063)
ББК У050.12я431
М75

Редакционная коллегия :

Стадник А. М. – канд. гос. упр., доц.;
Смирнов С. Н. - канд. техн. наук, доц.;
Казанцева Л.С. - канд. экон. наук, доц.;
Киселева А. А. - канд. экон. наук, доц.

Молодёжь в управлении и экономике : материалы X
М75 Респ. науч.- практ. конф. учащейся молодёжи (Донецк, 20
марта 2025 года) / Минобрнауки РФ, ФГБОУ ВО
«ДОНАУИГС», Факультет государственной службы и
управления. – Донецк : ДОНАУИГС, 2025. – 647 с.

В ходе конференции рассматривались и обсуждались проблемы экономических функций государства, профессии государственного служащего, резервов экономического роста, этики делового общения, электронной коммерции, перспектив Интернет-торговли, молодёжного предпринимательства, инновационного развития Донбасса, путей развития малого бизнеса, особенностей цифровой экономики, мотивации и стимулирования работников, лидерства в управлении коллективом, устранения конфликтов в организации, сезонной и временной работы, формирования сплочённой команды, рынка информационных технологий, защиты информации в компьютерных сетях, предупреждения телефонного мошенничества.

В работе конференции приняли участие учащиеся общеобразовательных школ, гимназий, лицеев, колледжей, техникумов Донецкой Народной Республики.

УДК 338.242(063)
ББК У050.12я431

© ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Алексеева Виктория ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА.....	32
Анточ Вадим ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Булатецкая А.С. АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УЧЕТА АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	33
Андрющенко Евгения ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....	36
Атрощенко Валерия ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецка» Научный руководитель – Савченко Е.А. КРИТИКА В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ.....	37
Афанасенко Александра ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	40
Афанасенко Владислав ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Шевелёва А.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ.....	42
Афоничкина Николетта ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Пушкина Г.И. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	45
Бабадей Анастасия ГБОУ «Средняя школа № 12 им. М. Толстых г.о. Иловайск» Научный руководитель: Волкова М.М. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	46
Байлюк Алина ГБОУ «Лицей №37 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кулешина М.В. ВАЖНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	48

Байрамова София ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Шевелёва А.В. РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	50
Балашова Василиса ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лисогор Л.Н. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	54
Балев Сергей ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж» Научный руководитель: Абрамова В. Н. МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА.....	56
Батицкий Илья ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	58
Бегенева Диана ГБПОУ «Донецкий техникум связи и отраслевых технологий» Научный руководитель: Рожихина Т.Н. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	59
Белогурова Екатерина ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	62
Березняк Кирилл ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	64
Бида Екатерина ГБПОУ «Енакиевский техникум сферы услуг» Научный руководитель: Любичкая В.В. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ – БЫСТРО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ.....	67
Бледнова София ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лисогор Л.Н. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....	68
Боброва Аделия ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Горбунова Л.Н. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТ ИДЕИ ДО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	71

Бодряга Ариадна ГБОУ «Школа №45 г.о. Донецк» Научный руководитель: Пименова Е.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА.....	73
Бойко Олег ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж» Научный руководитель: Станкевич Я.Г. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	76
Болотова Надежда ГБОУ «Школа №39 г.о. Донецк» Научный руководитель: Чурсина Т.А. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	79
Борчик Данил ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной автоматики им. А.В. Захарченко» Научный руководитель: Бура О.О. 3D-СИМУЛЯТОР РАБОТЫ ПО ПОСТРОЕНИЮ И НАСТРОЙКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ.....	81
Булуч Туана ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк» Научный руководитель: Виденина Я.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	82
Буряк Даниил ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк» Научный руководитель: Каулавичуте И.Л. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	85
Буряк Илья ГБОУ «Краснопартизанская школа Ясиноватского МО» Научный руководитель: Пичугина А.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА...	87
Буцко Анастасия ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	88
Вербицкий Никита ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	91
Веткина Анастасия ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк» Научный руководитель: Каулавичуте И.Л. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	92

Воеводина Кира ГБОУ «Школа №80 г.о. Донецк» Научный руководитель: Архипцева В.А. ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ВНЕ ЗОНЫ ШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	95
Возмитель Анна ГБПОУ «Донецкий техникум связи и отраслевых технологий» Научный руководитель: Куликовская А.Д. INFORMATION SECURITY IN COMPUTER NETWORKS: A NECESSITY IN THE DIGITAL WORLD.....	97
Волкова Валерия ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Лупина О.М. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	100
Волкова Валерия ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Рожко С.В. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	103
Волченко Антон ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лисогор Л.Н. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	105
Гайнуллин Динар ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Казановская Н.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В 2025 ГОДУ.....	106
Гальцева Ева ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова» Научный руководитель: Левченко И.В. КРЕДИТЫ. ВЫГОДНО ЛИ ЖИТЬ В ДОЛГ?.....	108
Ганина Мария ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ.....	111
Гераськина Вероника ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кошелева Л.П. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ: ЭВОЛЮЦИЯ, ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.....	113
Герасько Дмитрий ГБОУ «Средняя школа № 12 им. М. Толстых г.о. Иловайск» Научный руководитель: Волкова М.М. РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	115

Головинова Полина АНПОО «Донецкий экономико-правовой кооперативный техникум им. Н.П. Баллина» Научный руководитель: Поляруш В.В. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	117
Головкина Каролина ГБОУ «Средняя школа № 15 г.о. Мариуполь» Научный руководитель: Калюнина Е.А. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	119
Гончаренко Ирина ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	121
Горбушин Никита ГБОУ «Школа №113 г.о. Донецк» Научный руководитель: Манжос Н.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	123
Горват Дарья ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ.....	126
Грицаенко Александр ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. КОМПОНЕНТЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	128
Громак Анастасия ГБОУ «Школа №94 г.о. Донецк» Научный руководитель: Жильцова О.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	131
Грушин Дмитрий ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	133
Губанова Надежда ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кошелева Л.П. ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ КОЛЛЕКТИВОМ.....	135
Гуринович Диана ГБОУ «Школа №94 г.о. Донецк» Научный руководитель: Жильцова О.А. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	137
Гуц Анастасия ГБОУ «Средняя школа № 1 г.о. Снежное» Научный руководитель: Гелеверя Е.А. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ - ИНВЕСТИЦИИ И РАЗВИТИЕ...	139

Давыдов Даниэль ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярева С.Г. РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	141
Дементьева Маргарита ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харцызск Научный руководитель: Калита В.В. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	142
Дёмкин Ярослав ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	144
Демьяненко Роман ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк» Научный руководитель: Курилова Е.В. ЦИФРОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА.....	146
Демьянко Елизавета ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ-ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	148
Дещенко Таисия, Некрасова Анастасия ГБОУ «Многопрофильный лицей №5 им. Н.П. Бойко г.о. Донецк» Научный руководитель: Теркун Е.В. РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ.....	150
Дикун Дарья Енакиевский техникум экономики и менеджмента (филиал)ФГБОУ ВО «ДонГУ» Научный руководитель: Монахова Е.В. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ: ПРИНЦИПЫ, ПРАКТИКА И ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ.....	152
Дикусяк Дарья ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	155
Доренская Виталия ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	157
Дубяга Валерия ГБПОУ «Донецкий техникум химических технологий и фармации» Научный руководитель: Яструб Н.В. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕГО РЫНКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ.....	159

Дьячук Богдан, Шульга Павел ГБПОУ «Мариупольский электромеханический колледж» Научный руководитель: Боро А.В. БИЗНЕС-ИДЕЯ «ДРОН КУРЬЕР».....	162
Дюдюк Максим ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: НОВЫЕ ЗАДАЧИ.....	165
Дяченко Виолетта ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Лупина О.М. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ: ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	167
Дяченко Виолетта ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Рожко С.В. СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В КОЛЛЕКТИВЕ.....	169
Егоров Владислав ГБПОУ «Горловский колледж технологий и сервиса» Научный руководитель: Черная А.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	171
Екименко Артём Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет Научный руководитель: Москаленко Е.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕСЕ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ.....	174
Елизаров Дмитрий, Манерко Тимофей ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной автоматики им. А.В. Захарченко» Научный руководитель: Рубек Н.А. СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ РОБОТОВ В ПРОИЗВОДСТВО.....	176
Ермакова Дарья, Устинова Анастасия ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий», Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Шевченко Н.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В ЯНАО: КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ.....	179
Ермолова Анастасия ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	180

Ерофеева Каролина ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Климанева С.Н. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ.....	183
Ефремова Дарина ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТАРТАПОВ.....	186
Жирков Глеб ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Чурилова В.Г. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	187
Забашта Мария ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	189
Забашта Мария ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Пушкина Г.И. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	191
Загоруйко Екатерина ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. СПОСОБЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	193
Задорожная Анастасия, ГБПОУ «Енакиевский политехнический техникум» Научный руководитель: Шмакова Т.В. ПРИМЕНЕНИЕ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА.....	196
Зайцева Анастасия ГБОУ Школа №2 г.о. Енакиево» Научный руководитель: Комарова О.А. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	198
Закурдаев Данил Шахтерский торгово-экономический колледж (филиал) ФГБОУ ВО ДОННУЭТ Научный руководитель: Козий К.Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ.....	201
Залужная Ксения ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Лузько Е.А. РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ.....	203

Замиуская Ирина ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ БИЗНЕСА.....	206
Захаров Даниил ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кошелева Л.П. ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА.....	208
Звягинцева Варвара ГБПОУ «Донецкий профессионально-педагогический колледж» Научный руководитель: Гаркавенко Е.В. ВЛИЯНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ.....	210
Звягинцева Татьяна ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова» Научный руководитель: Дербишева О.А. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	212
Иванищева Анастасия ГБОУ «Основная школа № 24 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Козодой Л.П. ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	214
Иванова Анна ГБПОУ «Донецкий техникум связи и отраслевых технологий» Научный руководитель: Куликовская А.Д. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕСЕ.....	216
Иванова Виктория ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	218
Иванова Дарья ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е. Т. Абакумова» Научный руководитель: Рыбак Н.И. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	220
Иванова Елизавета ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Шевелёва А.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	223
Измайлова Марьям ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	226

Ильиненко Варвара ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. ОНЛАЙН-ШОПИНГ. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ.....	228
Иралиев Алмас ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	230
Кавера Владислав МБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ.....	231
Калмазан Александр ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	233
Каменева Алина ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	236
Камянская Софья ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Казановская Н.А. ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ.....	237
Канцидал Владислав ГБПОУ «Донецкий техникум химических технологий и фармации» Научный руководитель: Боровая Е.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ	239
Каратевский Роман ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	242
Карлашова Юлия ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли» Научный руководитель: Рубис А.В. ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	243
Карпьяк Владислав ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. YOUTH ENTREPRENEURSHIP: CHALLENGES, OPPORTUNITIES AND FUTURE DIRECTIONS.....	245
Касьянова Екатерина ГБОУ «Средняя школа № 22 Шахтерского МО» Научный руководитель: Демина Е.А. СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	247

Катренко Виктория ГБОУ «Донецкий техникум бытового обслуживания и торговли» Научный руководитель: Верещага Б.И. ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	250
Каукина Ева ГБОУ «Школа № 45 г.о. Донецк» Научный руководитель: Пименова Е.Ю. ИНТЕРНЕТ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ.....	252
Керимова Арина ГБПОУ «Донецкий техникум бытового обслуживания и торговли» Научный руководитель: Верещага Б.И. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	253
Кипер Анна Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель Левицкая Т.В. РОЛЬ МОЛОДЁЖИ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.....	254
Кириакиди Кристина ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва С.Г. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	257
Кириллова Анжелика ГБОУ «Школа № 39 г.о. Донецк» Научный руководитель: Старовая Ю.Ю. РЕЧЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ.....	258
Кисель Богдан ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Лыга И.П. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ЦИФРОВОЙ ЭПОХЕ.....	260
Киютин Карина ГБПОУ «Донецкий промышленно-энергетический колледж» Научный руководитель: Захлебина Л.Е. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	263
Климовский Максим ГБОУ «Школа № 21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ.....	266
Ковалева Анастасия ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кошелева Л.П. ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ: КАК ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ КАРЬЕРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.....	268
Коваленко Роман МБОУ «Школа №97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярева Л.Е. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	270

Коваль София	
ГБОУ «Средняя школа № 53 г.о. Макеевка»	
Научный руководитель: Ткачик Т.И.	
ЖЕНСКОЕ ЛИДЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	271
Ковешникова Анна	
ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»	
Научный руководитель: Савенкова Т.А.	
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	273
Козловская Дарья	
ГБОУ «Основная школа №11 Шахтерского МО»	
Научный руководитель: Бондарчук Т.Н.	
ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	275
Колесник Виктория	
ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка»	
Научный руководитель: Казановская Н.А.	
ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	278
Комов Виктор	
ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк»	
Научный руководитель: Каулавичуте И.Л.	
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	281
Кондаурова Виктория	
ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»	
Научный руководитель: Порохня Г.А.	
ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ.....	283
Кондратенко Ангелина	
ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк»	
Научный руководитель: Виденина Я.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	285
Коновал София	
ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»	
Научный руководитель: Савенкова Т.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	287
Корчевая София	
ГБОУ «Великомешковская школа Амвросиевского МО»	
Научный руководитель: Чернова Т.П.	
INFORMATION TECHNOLOGY MARKET.....	289
Корыстина Диана	
ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж»	
Научный руководитель: Соколова Л.С.	
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ: МОДНЫЙ ТРЕНД ИЛИ РЕАЛЬНАЯ ПОЛЬЗА?.....	290
Косяк Данил	
ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»	
Научный руководитель: Пушкина Г.И.	
ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ.....	293

Котенко Виталий ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е. РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	296
Кошovenko Вероника ГБОУ «Краснопартизанская школа Ясиноватского МО» Научный руководитель: Пичугина А.В. РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ.....	298
Кравченко Владислав ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк» Научный руководитель: Виденина Я.А. МОЛОДЁЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	300
Кравченко София ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной автоматики им. А.В. Захарченко» Научный руководитель Рубек Н.А. РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ....	303
Красников Богдан ГБОУ «Средняя школа №89 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Пуресин Е.В. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА.....	305
Красникова Дарья Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Руководитель Левицкая Т.В. ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ.....	307
Краснова Алина ГБПОУ «Донецкий техникум бытового обслуживания и торговли» Научный руководитель: Верещага Б.И. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	309
Кривошеева Дарья ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли» Научный руководитель: Славная Т.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	311
Крутых Анна ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли» Научный руководитель: Рубис А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	313
Кузьменок Данил ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	314
Кулик София ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова» Научный руководитель: Рыбак Н.И. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	317

Куренкова София Шахтерский торгово-экономический колледж (филиал) ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ» Научный руководитель: Авилова С. А. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	319
Куропий Андрей ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк» Научный руководитель: Курилова Е.В. РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМОВ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ.....	321
Кускова Алина ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	323
Лапшичева Валерия ГБОУ «Средняя школа №4 г.о. Харцызск» Научный руководитель: Лозовая С.В. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	325
Латышева Мария МБОУ «Школа № 6 г.о. Енакиево» Научный руководитель: Манько О.А. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	328
Левашова Полина ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецк» Научный руководитель: Савченко Е.А. КОММУНИКАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ. ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ.....	330
Лежнин Роман Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет Научный руководитель: Москаленко Е.В. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	333
Липитюк Анна ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. ИДЕИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАПОВ.....	334
Лисицина Кира ГБОУ «Специализированная школа №115 г.о. Донецк» Научный руководитель: Слепнева Е.Н. ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ.....	336
Литвиненко Полина ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк» Научный руководитель: Родина О.В. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	339

Логвинова Виктория ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк» Научный руководитель: Родина О.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	342
Луговцов Роман ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	343
Мажар Милана ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	345
Мазур Полина ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. ADVERTISING ON THE INTERNET: TRENDS, STRATEGIES AND IMPACT.....	348
Маклакова Мария ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк» Научный руководитель: Родина О.В. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	349
Маковская Ксения ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	351
Малиев Даниил ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННОЙ СЕТИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ.....	353
Маляревич Вероника ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ В БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ.....	356
Мартиросова Маргарита ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк» Научный руководитель: Виденина Я.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	359
Мартыщенко Полина ГБОУ «Средняя школа № 58 г.о. Мариуполь» Научный руководитель: Изьо И.В. РИСКИ ОНЛАЙН-ПОИСКА РАБОТЫ.....	361
Марунченко Виктория ГБОУ «Средняя школа №103 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Семькина Т.И. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	363

Мельничук Маргарита ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. PREVENTION OF TELEPHONE FRAUD.....	366
Мессауди Ильяс ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли», Научный руководитель: Полякова Н.М. ТАБЛИЧНЫЙ ПРОЦЕССОР MS EXCEL ЭКОНОМИКА И МАТЕМАТИКА...	368
Минцева Татьяна ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	371
Минченко Карина ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк» Научный руководитель: Остапущенко Т.Г. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	373
Мирошниченко Никита ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли» Научный руководитель: Полякова Н.М. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЕАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ.....	376
Мишина Анна ГБОУ «Школа №80 г.о. Донецк» Научный руководитель: Архипцева В.А. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ.....	379
Мозарев Иван ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	380
Мороз София ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ПРОДВИЖЕНИЕ СТАРТАПОВ.....	383
Морозов Максим ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез» Научный руководитель: Цымбалист Т.В. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	385
Морозов Михаил ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез» Научный руководитель: Цымбалист Т.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	387
Москаленко Артур Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет Научный руководитель: Москаленко Е.В. ИСТОЧНИКИ НАЙМА ПЕРСОНАЛА.....	390

Мых Сергей ГБОУ «Школа №150 г.о Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. РИСК ЦИФРОВОГО РАЗРЫВА В СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	392
Нагай Виктория ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной автоматики им. А.В. Захарченко» Научный руководитель Рубек Н.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МОЛОДЁЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА.....	394
Наку Ника ГБОУ «Школа № 88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кулькова Н.П. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	396
Невструев Егор ГБПОУ «Снежнянский техникум промышленности и сферы услуг» Научный руководитель: Маловик Н.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	399
Нетреба Богдан ГБОУ «Школа № 150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	401
Нечепуренко Амина ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва С.Г. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	403
Никитина Анна АНПОО «Донецкий экономико-правовой кооперативный техникум им. Н.П. Баллина» Научный руководитель: Козлов С.Ю. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА: АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ.....	405
Никитина Анна АНПОО «Донецкий экономико-правовой Кооперативный техникум им. Н.П. Баллина» Научный руководитель: Фёдорова Ю.С. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	407
Новиков Михаил ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	409
Носов Максим Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель Левицкая Т.В. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	411

Носовец Никита ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ.....	414
Окорочков Сергей 11-Б ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Савенкова Т.А. ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЁЖИ.....	416
Ольмезов Владислав ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк», Научный руководитель: Хлипун А.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	418
Омельяненко Давид Ясиноватский колледж (филиал) ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС» Научный руководитель: Панфилова Н.И. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	420
Орел Ирина ГБОУ «Средняя школа № 22 Шахтерского МО» Научный руководитель: Агеева Е.А. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ КАК ШАГ К ЭФФЕКТИВНОМУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	423
Орлов Александр ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лисогор Л.Н. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	424
Отинова Ульяна ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харцызск Научный руководитель: Калита В.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА.....	427
Павлова Анна ГБОУ «Основная школа № 24 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Козодой Л.П. ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	429
Пазынич Полина ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк» Научный руководитель: Родина О.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	431
Панарин Артем ГБОУ «Школа №72 г.о. Донецк» Научный руководитель: Остапенко О.Н. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	433
Панарин Артем ГБОУ «Школа №72 г.о. Донецк» Научный руководитель: Остапенко О.Н. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	435

Паснова Виктория ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез» Научный руководитель: Цымбалист Т.В. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	438
Перепетайло Анастасия ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	440
Песоцкий Максим ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк» Научный руководитель: Песоцкая О.Е. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА: ОСОБЕННОСТИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	443
Петренко Валерия Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Левицкая Т.В. МОЛОДЁЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ.....	445
Петрий Дарья ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ – БЫСТРО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ.....	448
Петров Владислав ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Лупина О.М. РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: КАК СТРАНЫ СТАНОВЯТСЯ БОГАЧЕ.....	449
Петров Владислав ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Рожко С.В. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ..	452
Печерская Диана ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лапко И.В. КАК МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЯЮТ НАШЕЙ ЖИЗНЬЮ.....	454
Пичул Полина ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	457
Погожих Ирина ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ НА 2025 ГОД.....	458

Покрасова Ирина ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА.....	460
Полонский Константин ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	463
Полохова Анастасия ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	465
Полубедова Ярослава ГБОУ «Многопрофильный лицей №5 им. Н.П. Бойко г.о. Донецк» Научный руководитель: Теркун Е.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....	467
Попов Владимир ГБПОУ «Снежнянский техникум промышленности и сферы услуг» Научный руководитель: Маловик Н.Н. ТЕХНОЛОГИИ ВОВЛЕЧЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА.....	470
Попова Валерия ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное» Научный руководитель: Порохня Г.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА: ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.....	473
Попова Виолетта ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кошелева Л.П. СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ: ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ И ЛЮДЬМИ.....	476
Поставная Анастасия ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: НЕОБХОДИМОСТЬ, А НЕ ПРИХОТЬ....	478
Пресс Виктория ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ.....	480
Примаченко Дарина ГБОУ «Великомешковская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ВЗЛЕТ КАРЬЕРЫ И МИЛЛИОНЫ В СЕТИ.	483

Присяжнюк Святослав ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Зиязова Р.Н. ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РУБЛЯ В РАСЧЕТАХ СТРАН БРИКС: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	485
Пронин Руслан ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Казановская Н.А. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	488
Проняга Мария АНПОО «Донецкий экономико-правовой кооперативный техникум им. Н.П. Баллина» Научный руководитель: Поляруш В.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	490
Простяков Александр ГБОУ «Школа № 78 г.о. Донецк» Научный руководитель: Авдеенко О.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	492
Путилова Полина Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель Левицкая Т.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И МЕРЫ ЗАЩИТЫ.....	495
Пятаченко Денис ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Чурилова В.Г. ИДЕАЛЬНЫЙ ЛИДЕР И СПЛОЧЁННАЯ КОМАНДА.....	496
Решетняк Полина ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж» Научный руководитель: Станкевич Я.Г. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	498
Рипка Даниил Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет Научный руководитель: Москаленко Е.В. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ И ЭКОНОМИКЕ.....	501
Рощак Андрей Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Москаленко Е.В. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	503

Рудова Евгения ГБПОУ «Снежнянский техникум промышленности и сферы услуг» Научный руководитель: Маловик Н.Н. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА.....	505
Рыбакова Милана ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....	507
Рыбалко Алина ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Чурилова В.Г. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	510
Савчак Матвей Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Левицкая Т.В. ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: УГРОЗЫ И МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ.....	512
Саенко Даниил ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Проскокова О.Н. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ И СВОИХ БЛИЗКИХ.....	515
Салита Егор ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лапко И.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	516
Свинухова Ирина ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научные руководители: Дьяконова М.С., Леонтьева Е.В. СОЗДАНИЕ TELEGRAM-БОТА ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ ПО АНАТОМИИ.....	519
Свистунова Ангелина ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Проскокова О.Н. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО КОЛЛЕДЖА: ЭКОСИСТЕМА ЗНАНИЙ, КОММУНИКАЦИИ И РАЗВИТИЯ.....	521
Селютин Тимур ГБОУ «Многопрофильный лицей №5 им. Н.П. Бойко г.о. Донецк» Научный руководитель: Теркун Е.В. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	525

Семенова Виктория ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научный руководитель: Дьяконова М.С. СОЗДАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ ПО АНАТОМИИ ЧЕЛОВЕКА.....	527
Сирицын Максим Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет Научный руководитель: Москаленко Е.В. СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....	530
Сирко Артур Енакиевский техникум экономики и менеджмента (филиал) ФГБОУ ВО «ДонГУ» Научный руководитель: Монахова Е.В. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	531
Сироткина Диана ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Климанева С.Н. ПОЛОЖЕНИЕ И НОВШЕСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА В 2024 ГОДУ.....	534
Скакунов Роман ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ.....	536
Скорик София ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк» Научный руководитель: Песоцкая О.Е. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	538
Смирнова Ольга ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка» Научный руководитель: Харченкова О.Н. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	541
Соболева Вероника ГБОУ «Школа №69 г.о. Донецк» Научный руководитель: Панченко О.С. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	543
Соколов Александр ГБОУ «Школа №128 г.о. Донецк» Научный руководитель: Азарова Г.С. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	545

Сорока Вера ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж» Научный руководитель: Лыга И.П. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ.....	547
Стёпина Мария ГБОУ «Лицей №2 «Престиж» г.о. Макеевка» Научный руководитель: Мамичева Е.А. РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ.....	549
Стрелецкий Владислав ГБОУ «Школа №113 г.о. Донецк» Научный руководитель: Манжос Н.В. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ - НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ.....	551
Сумской Назар ГБОУ «Школа № 90 г.о. Донецк» Научный руководитель: Клёсова В.М. СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	554
Суркова Аксинья ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных и информационных технологий» Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ Научные руководители: Кузьмина И.М., Кузьмина М.Д. КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ.....	557
Сылка Михаил ГБОУ «Школа № 93 ИМ. Н.П. Жердева г.о. Донецк» Научный руководитель: Кумановская В.В. ФЕНОМЕН ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА.....	558
Табуровский Максим ГБПОУ «Снежнянский техникум промышленности и сферы услуг» Научный руководитель: Маловик Н.Н. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ.....	561
Тарарощенко Кирилл ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ.....	563
Тесовский Даниил ГБОУ «Школа №76 им. А.Н. Ковачевича г.о. Донецк» Научный руководитель: Желтикова Ю.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ – ТОРГОВЛИ.....	564
Тимофеев Андрей ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	566

Титаренко Кирилл ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк» Научный руководитель: Кобец С.А. ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ.....	568
Тихолаз Илья ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА.....	571
Трубицына Злата ГБПОУ «Снежнянский техникум промышленности и сферы услуг» Научный руководитель: Маловик Н.Н. ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ.....	572
Тукова Елизавета ГБОУ «Школа № 48 г.о. Донецк» Научный руководитель: Тукова В.А. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА.....	575
Унгурян Максим ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк» Научный руководитель: Родина О.В. ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	578
Уткина Ульяна Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Москаленко Е.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	580
Федаш Валерия ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова» Научный руководитель: Дербишева О.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ.....	582
Федотов Иван ГБОУ «Школа №2 Амвросиевского МО» Научный руководитель: Кириленко И.Д. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	584
Федяев Тимур ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	586
Фетисова Дарья ГБОУ «Средняя школа №89 г.о. Макеевка» Научный руководитель: Пуресин Е.В. ИНФОРМАТИКА В БЫТУ И НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ.....	589

Фролкина Елизавета ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	591
Холопша Алексей ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лапко И.В. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	594
Хомяков Кирилл ГБОУ «Школа №30 г.о. Донецк» Научный руководитель: Виденина Я.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....	595
Хохотва Мария ГБОУ «Школа № 76 им. А.Н. Ковачевича г.о. Донецк» Научный руководитель: Желтикова Ю.В. РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ.....	597
Цапаев Николай ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецк» Научный руководитель: Бондаренко Т.В. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	598
Цукурова Вероника ГБОУ «Основная школа №11 Шахтерского МО» Научный руководитель: Бондарчук Т.Н. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	600
Цыганок Алёна Ясиноватский колледж (филиал) ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС» Научный руководитель: Панфилова Н.И. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	602
Чалова Юлия Горловский техникум (филиал) ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет» Научный руководитель: Левицкая Т.В. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ.....	605
Чепелев Артем ГБПОУ «Донецкий строительный техникум» Научный руководитель: Онищенко А.А. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНА ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ.....	607
Черкун София Шахтерский торгово-экономический колледж (филиал) ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ» Научный руководитель: Козий К.Ю. СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	609

Черненко Екатерина ГБОУ «Лицей №2 «Престиж» г. о. Макеевка» Научный руководитель: Мамичева Е.А. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	611
Чижикова Анастасия ГБОУ «Технический лицей г.о. Донецк» Научный руководитель: Горбатикова Л.А. ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ.....	613
Чухонцева Елизавета ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк» Научный руководитель: Лукьянова В.В. ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ.....	615
Чьонг Диана ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк» Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е. ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.....	617
Шакурова Альбина ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО» Научный руководитель: Чернова Т.П. THE INTERNET AS A JOB SEARCH TOOL.....	619
Шамли Полина ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли» Научный руководитель: Рубис А.Н. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ – ТОРГОВЛИ.....	621
Шаталов Семён ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ. КЛАССИЧЕСКАЯ И СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ....	623
Шаталова Вероника ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харцызск Научный руководитель: Баглай Е.С. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	626
Шафигина Мария ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк» Научный руководитель: Каулавичуте И.Л. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА.....	627
Шевченко Елизавета ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк» Научный руководитель: Хлипун А.А. СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА.....	630
Шелудякова Дарья ГБОУ «Школа № 90 г.о. Донецк» Научный руководитель: Клёсова В.М. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	633

Шкляр Иван ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк» Научный руководитель: Курилова Е.В. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА.....	635
Шматалюк Анна АНПОО «Донецкий экономико-правовой кооперативный техникум им. Н.П. Баллина» Научный руководитель: Вдовиченко С.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ.....	637
Эйваз Диана ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	639
Эйваз Юнона ГБОУ «Школа №21 г. Донецк» Научный руководитель: Носенко Д.М. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА.....	641
Юнина Эмилия ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк» Научный руководитель: Шерекина А.Ю. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	643
Юсупов Максим ГАПОУ СО «Уральский техникум автомобильного транспорта и сервиса», г. Екатеринбург Научный руководитель: Гончарова Н.В. ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА.....	645

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Алексеева Виктория

ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е.

Человечество в начале XXI века вступило в эпоху колоссальных преобразований как в жизни самого общества, так и в среде его обитания. В условиях обострения ключевых противоречий современного мироустройства весьма затруднительной становится разработка эффективных путей дальнейшего прогрессивного развития человечества.

Социально-экономическое развитие представляет собой расширенное воспроизводство, постепенные структурные и качественные изменения в экономике, производственных силах, факторах роста и развития, науки, образования, культуры, качества и уровня жизни общества, человеческого капитала. Характерно воспроизводство общественных систем и прогрессивная направленность.

Целью социально-экономического развития является улучшение качества жизни населения и создание условий для устойчивого экономического роста: повышение доходов, улучшение качества образования, здравоохранения, питания, снижение доли бедных, охрана окружающей среды, расширение личных свобод, выравнивание возможностей и т. д.

Для оценки прогресса социально-экономического развития в регионах разработаны различные критерии и показатели: продолжительность жизни; уровень образования; доход на душу населения, скорректированный с учётом покупательной способности и снижения предельной полезности дохода.

При экономическом развитии многих стран изменяется структура общественного производства, а индустриальное общество сменяется постиндустриальным.

Экономическая составляющая социально-экономического развития включает рост производства, модернизацию технологий, повышение эффективности использования ресурсов и увеличение благосостояния людей.

Социальная составляющая включает улучшение качества образования, здравоохранения, социального обеспечения, а также сокращение бедности и неравенства.

Основные задачи социально-экономического развития: повышение уровня жизни населения, сокращение бедности и неравенства, создание рабочих мест и снижение безработицы, устойчивый экономический рост, социальная справедливость и равенство возможностей, экологическая устойчивость. Ключевые показатели социально-экономического развития включают валовой внутренний продукт (ВВП), который измеряет экономическую активность, и индекс человеческого развития (ИЧР).

Управление социально-экономическим развитием — это комплекс мер, стратегий, политик, направленных на поддержание и стимулирование экономического роста, улучшение социального благосостояния, обеспечение устойчивого развития общества. Эффективное управление включает в себя планирование, координацию, контроль и регулирование экономических и социальных процессов на различных уровнях: государственном, региональном и местном.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УЧЕТА АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Анточ Вадим

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Булатецкая А.С.

В условиях современного экономического развития автоматизация процессов учета становится неотъемлемой частью эффективного управления предприятием. Одной из ключевых задач бухгалтерского учета является правильное и своевременное отражение амортизационных отчислений основных средств, что напрямую влияет на финансовые результаты и налоговые обязательства организации. Амортизация, как процесс распределения стоимости основных средств на протяжении их полезного срока службы, требует тщательного

контроля и учета, что в условиях растущей конкуренции и динамичных изменений в законодательстве становится особенно актуальным.

Автоматизация учета амортизационных отчислений позволяет значительно повысить точность расчетов, сократить время на обработку данных и минимизировать риск ошибок, связанных с ручным вводом информации. В данной курсовой работе будет рассмотрен процесс автоматизации учета амортизационных отчислений, его преимущества и недостатки, а также влияние на финансовую отчетность предприятия. Особое внимание будет уделено современным программным решениям, которые позволяют оптимизировать этот процесс, а также практическим аспектам внедрения автоматизированных систем учета в организациях различного масштаба.

В последние годы наблюдается тенденция всеобщей компьютеризации. На рынок выходят все новые и новые программные продукты, способные облегчить жизнь и повысить эффективность любой организации.

Цель – разработать программу, облегчающую процесс учета амортизационных отчислений основных средств.

Задачи:

1. Рассмотреть предмет исследования (основные средства, амортизационные отчисления).
2. Изучить способы амортизационных отчислений.
3. Разработать программный продукт, позволяющий автоматизировать процесс амортизационных отчислений основных средств.

В работе описан процесс автоматизации процесса учета амортизационных отчислений основных средств на основе персонального компьютера.

Работа представлена в виде программного продукта «AlleyProg» разработанного в среде VisualStudio 2022 на языке программирования C#.

Программа демонстрирует возможности начисления амортизации основных средств следующими способами:

1. Линейный способ.
2. Способ уменьшения остатка.
3. Способ списания стоимости по сумме чисел полезного использования.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Андрющенко Евгения

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Взаимодействие гражданского общества и государства является ключевым аспектом демократического процесса и развития общества в целом. Гражданское общество представляет собой совокупность независимых организаций, ассоциаций и движений, которые действуют в интересах граждан и способствуют выражению их мнений. Оно играет важную роль в формировании общественного мнения, контроле за действиями власти и защите прав человека. В этом контексте взаимодействие с государством может принимать различные формы, включая сотрудничество, конфликты и лоббирование интересов.

Одной из основных функций гражданского общества является контроль за властью. Неправительственные организации и активисты осуществляют мониторинг действий государственных органов, выявляют случаи коррупции и нарушения прав человека, а также предлагают альтернативные решения социальных проблем. Это взаимодействие способствует повышению прозрачности и ответственности власти, что является основой для функционирования демократических институтов.

Сотрудничество между гражданским обществом и государством может проявляться в совместных проектах, направленных на решение актуальных социальных вопросов. Однако взаимодействие не всегда проходит гладко. В некоторых случаях интересы гражданского общества могут противоречить государственным инициативам, что приводит к конфликтам. Протестные движения и акции гражданского неповиновения становятся реакцией на действия власти, которые воспринимаются как угроза правам и свободам граждан. Эти конфликты подчеркивают важность диалога между сторонами и необходимость учета мнения граждан при принятии решений.

Гражданские организации могут представлять интересы различных групп населения. Это взаимодействие помогает обеспечить более широкий спектр мнений в процессе принятия решений и способствует более справедливому распределению ресурсов.

Неравномерное развитие взаимодействия между гражданским обществом и государством также является актуальной проблемой. В странах с высоким уровнем демократии гражданское общество зачастую играет активную роль в политическом процессе, тогда как в авторитарных режимах его возможности сильно ограничены. Это создает разрыв в уровне вовлеченности граждан в общественные дела и может привести к социальной фрагментации.

Важность взаимодействия гражданского общества и государства неоспорима для укрепления демократических процессов. Активное гражданское общество способствует повышению уровня вовлеченности граждан в принятие решений, что в свою очередь укрепляет социальную сплоченность. Цифровизация и новые технологии открывают новые горизонты для организации и мобилизации гражданского общества, позволяя более эффективно реагировать на вызовы времени.

Глобальные проблемы, такие как изменение климата и пандемии, требуют совместных усилий государства и гражданского общества. Эти вызовы подчеркивают необходимость сотрудничества и координации действий для достижения устойчивого развития. Важно, чтобы обе стороны осознавали свою ответственность и работали вместе для создания более справедливого и устойчивого общества.

Таким образом, взаимодействие гражданского общества и государства является сложным, но необходимым процессом для обеспечения демократии и защиты прав граждан. Эффективное сотрудничество между этими двумя сферами может привести к значительным улучшениям в жизни общества и повышению качества управления.

КРИТИКА В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Атпрощенко Валерия

ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецка

Научный руководитель – Савченко Е.А.

Примерно 90% людей не умеют достойно реагировать на критику, замечания и оскорбления. Это стрессовая ситуация для человека, так как затрагивается самое драгоценное и хрупкое в его личности – достоинство и

самооценка. Причины возникновения ситуаций, когда нас критикуют: делать замечания и указывать на ошибки в работе – обязанность руководителя, старшие по возрасту любят нас наставлять и поучать, плохо воспитанные люди самоутверждаются путем унижения окружающих, людям свойственно больше обращать внимание на ошибки, чем на достоинства, и делать другим замечания.

Существуют 4 типа реакций на критику. Большинство людей подчиняются естественным животным инстинктам и реагируют как наши далекие предки: в момент опасности убегают, нападают или замирают. Отсюда первые три типа реакции на критику: оправдание, контратака и молчание.

1. Оправдание. Тактика убегания. «Встречается в 60 % случаев. В ответ на критику человек начинает говорить, что замечание несправедливо, он не виноват, он хороший, и начинает приводить доводы в свою защиту. Такой тип реакции имеет ряд недостатков: потому, что, оправдываясь, мы занимаем униженную позицию, и наши оправдания не нужны, их не хотят слушать.

2. Контратака. Тактика «ответный удар». В ответ на критику человек сам обрушивается с критикой. Так реагируют примерно в 20 % случаев. Контратака всегда провоцирует конфликт. Вспышка гнева сжигает мосты к нормальному разрешению проблемы. Взрыв эмоций часто вызывает в дальнейшем депрессию.

3. Молчание. Тактика замирания. Человек молча выслушивает критику. Так реагируют на критику примерно в 10 % случаев. Конечно, лучше молчать, чем оправдываться или контратаковать, но молчать тогда, когда вас оскорбляют, очень вредно для здоровья, потому что, не отреагировав правильно, вы «глотаєте» оскорбления и накапливаете их в себе.

4. Согласительный метод. Это метод достойного реагирования на критику, разработанный ведущими специалистами в области человеческих взаимоотношений. Суть - согласиться с тем, что справедливо. Главная стратегия: как можно быстрее выйти из стрессовой ситуации без конфликта.

В рамках согласительного метода выделяют три типа критики и соответственно три способа достойного реагирования на каждый из них. Первый тип критики - полностью несправедливая. Это оскорбления и

обобщенная критика. Человек, прибегающий к оскорблениям, как правило, находится под влиянием эмоций. Значит, необходимо его успокоить и заставить думать, а не кричать. Доброжелательно задать критику вопросы, чтобы он конкретизировал замечания и перешел от эмоций к размышлениям. К сожалению, одного вопроса никогда не бывает достаточно, т.к. человеку кричать легко, а думать трудно. Специалисты предлагают задать последовательно следующие типы вопросов.

1) Уточняющие вопросы. «Что именно вы имеете в виду?». Почти всегда после такого вопроса раздраженный человек не в состоянии сразу успокоиться и сформулировать свое замечание в конкретной форме. Ответит: «Я имею в виду, что так работать нельзя (вы плохой специалист, это безобразие и так далее. Т.е. опять применит несправедливый тип критики. Будем терпеливо, спокойно и доброжелательно задавать другие вопросы, пока не скажет конкретно.

2) Фактические вопросы. «Назовите, пожалуйста, факты» или «Приведите примеры». Если и на эти вопросы вы не получите конкретной формулировки замечания, а услышите примерно следующее: «Очень много фактов» или «Примеров - хоть отбавляй», - то переходите к следующему типу вопросов.

3) Альтернативные вопросы. «Вам не нравится это или это?». То есть вы помогаете критику сформулировать конкретные замечания. Здесь, скорее всего, он уже сможет правильно указать на ваши конкретные слова или поступок, вызвавшие его недовольство. Если вы услышите конкретные и справедливые замечания, то примите их к сведению и задайте последний тип вопросов.

4) Опустошающие вопросы. Перечислите все его замечания и спросите, нет ли еще. Этот способ реагирования самый трудный, но ведь и критика была сформулирована в самой несправедливой форме. Возможно, ваши наводящие вопросы, заданные доброжелательным тоном, вызовут удивление и даже раздражение критика. Это значит, что он почувствовал ваше превосходство в этой ситуации. Удивление и раздражение сменятся уважением. Впредь он будет критиковать вас конкретно или в момент раздражения обойдет вас стороной.

Второй тип критики - частично справедливая. Когда критикуют ваши привычки, характер или высказывают свое мнение (он имеет право так

думать). Критик не обзывается, а указывает на определенный ваш недостаток, но все-таки слишком обобщает область критики.

Способ достойного реагирования на данный тип критики – признать только справедливую часть критики, а на остальное не реагировать. Начать ответ обязательно с «да», чтобы успокоить собеседника, расположить его к себе и продемонстрировать свою готовность к взаимопониманию.

Третий тип критики – полностью справедливая. Это конкретная критика. Следует признать, начать опять с «да»: «Да, вы правы». Или: «Да, это так, я сожалею об этом».

Если применили все три типа критики одновременно, например: «Вы плохой работник. Вам ничего нельзя поручить. Вы опаздываете. Так нельзя относиться к делу», то необходимо согласиться с тем, что полностью справедливо, а на остальное не реагировать. Наилучший ответ такой: «Да, я сегодня опоздал».

Два правила, которые следует соблюдать при ответе на любой тип критики.

1) Спокойствие. Тон голоса при ответе на критику должен быть спокойным, доброжелательным и заинтересованным.

2) Считай слова. Ответ должен быть предельно кратким: 5 слов и ни одного лишнего. Краткость нужна для того, чтобы не дать критику нового повода для замечаний.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Афанасенко Александра

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Сезонная и временная работа является распространенным типом заработка для людей, у которых нет возможности работать круглый год. Но у этих понятий имеются характерные различия.

Различия сезонной и временной работы. Сезонная работа: выполняется в определённые периоды года, когда спрос на труд увеличивается (, сбор урожая, туристический сезон). Временная работа: выполняется на ограниченный срок для выполнения конкретных задач или проектов, независимо от сезона.

1. Продолжительность:

- сезонная работа: обычно длится несколько месяцев в течение определённого сезона;
- временная работа: может быть краткосрочной (несколько дней или недель) или долгосрочной (несколько месяцев).

2. Сферы применения:

сезонная работа: чаще всего связана с отраслями, подверженными сезонным колебаниям, такими как сельское хозяйство, туризм и розничная торговля;

временная работа: может встречаться в различных отраслях, включая офисные, производственные и строительные сферы.

3. Гибкость:

- сезонная работа: обычно имеет фиксированные сроки начала и окончания.
- временная работа: может быть более гибкой в плане начала и окончания, в зависимости от проекта или задачи.

4. Зависимость от внешних факторов:

- сезонная работа: зависит от сезонных изменений и погодных условий (например, урожайность, туристический поток).
- временная работа: зависит от потребностей бизнеса и может быть вызвана внутренними факторами, такими как нехватка сотрудников или необходимость выполнения конкретного проекта.

В заключение, сезонная и временная работа представляют собой важные аспекты современного рынка труда, каждый из которых имеет свои уникальные характеристики и особенности.

Сезонная работа, как правило, связана с определёнными периодами года и специфическими отраслями, такими как сельское хозяйство и туризм, и предоставляет работникам возможность временной занятости в условиях повышенного спроса на труд. Временная работа, в свою очередь, охватывает более широкий спектр задач и может быть вызвана различными внутренними потребностями бизнеса, что делает её более гибкой и разнообразной.

Обе формы занятости играют значительную роль в экономике, обеспечивая рабочие места и способствуя адаптации бизнеса к изменяющимся условиям.

Однако они также могут иметь свои недостатки, такие как отсутствие стабильности и социальных гарантий для работников. Понимание различий между сезонной и временной работой позволяет работодателям и работникам более эффективно планировать свои действия и принимать обоснованные решения в сфере занятости. Важно продолжать развивать и улучшать условия труда для временных и сезонных работников, чтобы обеспечить их права и благосостояние, что, в свою очередь, будет способствовать устойчивому развитию экономики в целом.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Афанасенко Владислав

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Шевелёва А.В.

В современном образовательном процессе цифровые ресурсы занимают все более значимую позицию, и физическая культура не является исключением. Внедрение технологий в уроки физкультуры открывает новые возможности для учителей и учеников, обеспечивая персонализацию обучения, повышение мотивации и доступ к образовательному контенту.

1. Использование цифровых ресурсов:

- создание и использование видеоматериалов для демонстрации упражнений помогает визуализировать информацию и делает её более доступной для учеников;
- виртуальные тренировки в онлайн-формате расширяют возможности занятий физической культурой, особенно для тех, кто не может посещать спортзал;
- интерактивные презентации, разработанные на специализированных платформах, делают уроки более увлекательными и запоминающимися.

2. Применение специализированных приложений:

- мобильные приложения позволяют отслеживать физическую активность и стимулируют социальное взаимодействие учащихся через функции общения и участия в соревнованиях;

- персонализированные тренировки, доступные в приложениях, помогают ученикам достигать индивидуальных целей.

3. Внедрение онлайн-платформ:

- онлайн-платформы расширяют возможности дистанционного обучения и доступа к образовательным ресурсам;

- запись уроков и возможность их повторного просмотра способствуют более глубокому усвоению материала;

- виртуальные соревнования на онлайн-платформах повышают интерес к физической культуре и здоровой конкуренции;

4. Анализ данных и мониторинг результатов:

- анализ данных о прогрессе учащихся позволяет учителям адаптировать тренировочные планы и повысить эффективность обучения;

- сравнительный анализ результатов мотивирует учеников на достижение лучших результатов.

5. Повышение вовлеченности и мотивации:

- геймификация учебного процесса и использование игровых элементов увеличивают интерес и вовлеченность учащихся;

- социальные сети для общения и обмена опытом создают атмосферу сообщества и поддержки.

6. Обучение учителей:

- постоянное профессиональное развитие учителей в области информационных технологий является ключевым для успешной интеграции цифровых ресурсов в образование;

- курсы, семинары и платформы для обмена опытом помогают учителям осваивать новые технологии и делиться лучшими практиками.

Внедрение цифровых технологий в преподавание физической культуры открывает широкие возможности для модернизации образовательного процесса, повышения его эффективности и адаптации к индивидуальным потребностям учеников.

XXI век отличается высоким уровнем развития информационных и компьютерных технологий. Современная система образования ставит

перед педагогами задачу улучшения традиционных методов обучения и поиска новых подходов к организации учебного процесса.

Основные цели современного образования включают:

- воспитание у учащихся самостоятельности и способности к самоорганизации;
- развитие созидательных способностей, сотрудничества, толерантности и уважения к чужому мнению;
- формирование коммуникативных навыков.

Одним из решений данных задач является использование информационных компьютерных технологий (ИКТ), которые включают накопление, хранение, обработку информации, математический анализ, моделирование и прогнозирование. Сочетание электронных, программных и информационных компонентов ИКТ позволяет решать задачи, возникающие в современном обществе.

Преимущества использования ИКТ в образовании:

- индивидуализация обучения: ИКТ позволяют адаптировать процесс к потребностям каждого ученика;
- повышение мотивации: Интерактивные элементы, мультимедийные ресурсы и игровые формы делают обучение более интересным;
- развитие критического мышления: ИКТ способствуют формированию навыков анализа информации и самостоятельного поиска знаний.

В области физического воспитания ИКТ могут быть использованы для:

- сопровождения теоретических уроков презентациями, видеоматериалами и интерактивными упражнениями;
- проведения тестирования по теоретическим вопросам;
- организации онлайн-консультаций и общения между учителем и учениками;
- доступа к дополнительным материалам и ресурсам.

Таким образом, использование ИКТ в образовании становится важной частью современной педагогической практики, способствующей повышению качества образования и подготовке учащихся к жизни в информационном обществе.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Афоничкина Николетта

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Пушкина Г.И.

Быстрая смена технологий и усиление конкуренции требуют от организаций высокой адаптивности и эффективности. Ключ к этому – слаженная работа коллектива и грамотное руководство.

В современном обществе большое внимание уделяется командообразованию. Руководитель должен уметь выстроить хорошие взаимоотношения со своим коллективом и хорошие отношения внутри коллектива между коллегами. Взаимоотношения команды должны быть построены на доверии, честности и уважении.

В первую очередь лидер компании должен уметь разбираться в людях. Он должен понимать, как работать со своей командой. Кто из сотрудников нуждается в повышенном контроле, а кому можно предоставить большую свободу действий? Когда стоит взять выполнение задачи под усиленный контроль, а когда – больше поощрять подчинённых?

Идеальный руководитель должен уметь действовать нестандартно, тем самым мотивируя свою команду. Он должен быть открытым и не отделяться от своих сотрудников, быть всегда готовым помочь в решении сложных вопросов.

Главной задачей руководителя – умение брать на себя ответственность. Одно дело – выполнять поставленный круг задач, пусть и большой круг непростых задач. Совершенно другое – нести ответственность за результаты, эффективность, и в конце концов прибыль. Часто случаются рискованные и критические ситуации, где руководитель берет всю ответственность на себя.

Идеальный руководитель должен всегда мотивировать свою команду и никогда не стоять на месте. Если компания никуда не движется и не развивается – она не стоит на месте, она стремительно откатывается назад. Лидер команды должен постоянно внедрять новые методы и инструменты в работу, так как в наше время с каждым днем появляется все больше технологий и количество конкурентов на рынке растет.

И конечно же руководитель команды должен быть уверенным в себе. Чтобы принимать серьёзные решения, выполнять сложные задачи,

рисковать, создавать новое, вести за собой людей – прежде всего нужно не сомневаться в себе и своих силах.

Идеальный коллектив. Коллектив должен быть надежным и ответственным. Руководитель должен быть уверен в своих сотрудниках и в их силах. Он должен быть уверен в их профессиональных навыках, знать, что они выполняют свои задачи.

В хорошем коллективе должно царить взаимоуважение к коллегам и своему руководителю, в команде всегда должна быть дружелюбная атмосфера.

Идеальный сотрудник должен быть устойчивым к стрессовым ситуациям. В работе бывают трудности, и важно уметь с ними справляться, не теряя самообладания. Это способность адаптироваться к изменениям, работать под давлением и не поддаваться панике.

Хороший коллектив должен, как и хороший руководитель, быть полон идей и предложений. Люди не должны бояться высказать свое мнение, предложить новые решения и взять на себя инициативу. Это двигатель прогресса в команде.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Бабадей Анастасия

ГБОУ «Средняя школа № 12 им. М. Толстых г.о. Иловайск»

Научный руководитель: Волкова М.М.

Тема оценки престижа государственных служащих интересует как ученых, так и представителей органов власти. Исследованиям престижности и имиджа государственной службы посвящены работы Алимгафаровой А.Р., Пузанова Ж.В., и других авторов, которые отмечают снижение престижности данного вида службы за последнее время, в первую очередь, вследствие социально-экономических причин. Престиж государственной службы в данном контексте понимается нами как оценка привлекательности, уважение, авторитет, значимость профессии в глазах ее представителей и общества.

Актуальность данной темы заключается в том, что государственная служба важна для функционирования государства и общества.

Государственный служащий — это важнейшая роль в функционировании общества и государства. Престиж этой профессии заключается в её значимости, ответственности и возможности оказывать влияние на жизнь людей: роль в государственном управлении, возможность помогать людям, возможность профессиональной реализации, социальная защищенность, необходимость постоянного развития. Государственные служащие играют ключевую роль в разработке и реализации политик, направленных на благо общества.

Проанализировав актуальность и проблемы, мы пришли к выводу, что многие люди не могут получить работу в государственной службе ввиду незнания и неточности в составлении резюме.

В течение трех месяцев ученикам 10 -11 классов было предложено написать резюме на вакансию государственного служащего. Всего было написано 70 работ. Был проведён мониторинг и проанализированы все ошибки и недочеты. Было выяснено, исходя из этих работ, что именно так должно выглядеть резюме.

Цель. Стремлюсь занять позицию государственного служащего в вашей команде, чтобы применять свои навыки аналитического мышления и управления проектами для достижения эффективных решений в интересах общества.

Я хочу работать в вашей компании. А должны вы взять именно меня, потому что, я обладаю такими качествами, как уверенность в себе, любознательность и энтузиазм в работе. Я ответственная, способна брать на себя обязательства и выполнять работу качественно в срок. Умна, коммуникабельна, быстро адаптируюсь к новой работе. Умею быстро и четко самостоятельно решать проблемы, убеждать и аргументировать свою точку зрения. Всегда готова приобретать новые знания и навыки. Многозадачная, способна эффективно работать над несколькими проектами одновременно. Также очень активна, могу работать за несколько человек. Умею грамотно вести переговоры и деловые встречи. Творчески подхожу к выполнению любого задания. Имею компьютерные навыки. Свободно владею двумя языками - русский и английский. Не имею вредных привычек, коммуникабельная, целеустремленная, амбициозная, имею феноменальную память. Имею опыт руководителя и лидерские качества. Вам просто необходим такой работник как я. Работать со мной вам будет только в радость.

Также прилагаю файл контактной информации:

Иванова Анна Сергеевна, 15.03.1992 г.;

+7 (900) 123-45-67, ivanova.anna@mail.ru.

Адрес: г. Москва, ул. Пушкина, д. 10, кв. 5

Таким образом, работа государственного служащего — это не только престижная профессия, но и важный вклад в развитие общества. Эти люди, обладая высоким уровнем ответственности и профессионализма, делают значимый вклад в создание справедливого и процветающего государства.

ВАЖНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Байлюк Алина

ГБОУ «Лицей №37 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кулешина М.В.

Управление человеческими ресурсами необходимо для привлечения подходящих сотрудников, их мотивации, организации и оптимизации рабочей деятельности с целью получения конкурентного преимущества их бизнеса.

Грамотное управление человеческими ресурсами необходимо любому бизнесу. Только подходящие, заинтересованные и организованные сотрудники способствуют развитию предпринимательской деятельности и выводу компании на конкурентно способный уровень.

Теоретические основы управления человеческими ресурсами эволюционировали от административного контроля до стратегического партнерства. Ранние работы фокусировались на функциональном аспекте: набор сотрудников, оплата труда, соблюдение норм трудового права. Позже, с развитием поведенческих наук, акцент сместился на мотивацию и удовлетворенность сотрудников.

Разработка и реализация чёткой стратегии управления предприятием выступает как определяющий фактор формирования конкурентных преимуществ. В системе управления одним из ключевых направлений является управление мотивацией персонала.

Конкурентоспособность организации напрямую зависит от её способности эффективно функционировать в условиях рыночной экономики и служит гарантом выживания в конкурентной среде. Одним из ключевых факторов, повышающих конкурентоспособность, является правильная и эффективная система управления человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами (УЧР) представляет собой внутреннюю политику или множество функций организации, нацеленных на набор, управление и оптимизацию работы сотрудников. Все процессы и программы, касающиеся человеческой деятельности, находятся в сфере управления УЧР.

Ключевые функции управления человеческими ресурсами включают в себя:

1. Основное лицо, ответственное за управление кадровыми ресурсами.
2. Определение потребностей в наборе персонала.
3. Подбор и обучение новых работников.
4. Обучение всех сотрудников принципам и кадровой политике компании.
5. Обеспечение конкурентных преимуществ через привлечение лучших специалистов.
6. Разработка и поддержание политики управления человеческими ресурсами внутри организации.

Важно различать технологии управления человеческими ресурсами и технологии развития кадровых ресурсов. Управление человеческими ресурсами считается частью развивающего процесса, поскольку включает множество мероприятий, направленных на повышение квалификации сотрудников, таких как карьерное продвижение, обучение, организационное развитие и так далее.

Управление человеческими ресурсами приобретает особую значимость в тех сферах деятельности, где человеческий капитал играют решающую роль.

На современном этапе развития управления человеческими ресурсами наблюдается активное внедрение информационных технологий как в сфере обучения персонала, так и в процессах

управления. Это обстоятельство существенно влияет на специфику современного управления персоналом.

Управление человеческими ресурсами подразумевают под собой ряд различных мероприятий, нацеленных на набор подходящих и ценных сотрудников, улучшение и оптимизацию их работы различными способами. УЧР играет ключевую роль в ведении бизнеса в современном мире. Без грамотного управления человеческими ресурсами компания не сможет выйти на должный уровень производительности, что не позволит ей выдержать конкуренцию с другими компаниями. На данный момент УЧР активно развивается посредством внедрения информационных технологий, что может вывести его на совершенно новый уровень в ближайшем будущем.

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Байрамова София

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Шевелёва А.В.

Рынок информационных технологий (ИТ) в экономике швейного производства — это быстроразвивающаяся отрасль, где цифровые технологии помогают компаниям улучшать дизайн, автоматизировать производство, повышать эффективность логистики и усиливать маркетинг.

Рассмотрим, как ИТ влияет на различные аспекты швейной индустрии.

1. Цифровое моделирование и проектирование

На этапе разработки одежды ИТ-решения помогают ускорить процесс создания новых моделей, снизить затраты на производство пробных образцов и улучшить точность расчетов.

1.1. CAD-системы (Computer-Aided Design)

CAD-системы (например, Optitex, CLO 3D, Lectra, Gerber AccuMark) позволяют дизайнерам и конструкторам:

- создавать лекала в цифровом формате;
- проводить автоматизированную градацию размеров;
- рассчитывать расход ткани для минимизации отходов;
- тестировать посадку одежды на виртуальных моделях без необходимости шить образцы.

1.2. 3D-моделирование и виртуальная примерка

3D-технологии (например, Browzwear, Marvelous Designer) позволяют визуализировать одежду до пошива, проверить, как она будет выглядеть на разных типах фигур, и корректировать дизайн, избегая затрат на создание физических макетов.

1.3. Искусственный интеллект (AI) в дизайне

Алгоритмы машинного обучения анализируют тренды, анализируют предпочтения покупателей и предлагают оптимальные цветовые решения, силуэты и комбинации тканей.

2. Автоматизация производства

Швейное производство требует высокой точности и скорости, что делает автоматизацию ключевым фактором успеха.

2.1. ERP-системы (Enterprise Resource Planning)

ERP-системы (например, SAP, Microsoft Dynamics, 1C, Oracle NetSuite) помогают:

- отслеживать складские запасы;
- планировать производство в зависимости от спроса;
- управлять закупками и поставками тканей и фурнитуры;
- оптимизировать работу сотрудников и оборудования.

2.2. PLM-системы (Product Lifecycle Management)

PLM-платформы (например, PTC FlexPLM, Centric PLM) используются для управления полным жизненным циклом продукта — от идеи до производства и вывода на рынок.

2.3. Роботизация производства

Современные фабрики внедряют роботов и автоматизированные линии, такие как:

- Sewbo – роботизированная система для автоматического пошива;
- SoftWear Automation – швейные роботы, способные выполнять сложные строчки и раскрой.

Это снижает потребность в ручном труде и повышает качество продукции.

2.4. Цифровая система контроля качества

Системы компьютерного зрения с AI (например, TechSew AI Vision) анализируют швы, точность кроя и соответствие стандартам, снижая количество брака.

3. Управление цепочками поставок и логистикой

Швейная промышленность зависит от бесперебойных поставок тканей, фурнитуры и готовых изделий.

3.1. SCM-системы (Supply Chain Management)

Программные комплексы SAP SCM, Oracle SCM, IBM Sterling помогают компаниям:

- отслеживать цепочку поставок в реальном времени;
- прогнозировать потребности в сырье и готовой продукции;
- оптимизировать логистику и снизить транспортные издержки.

3.2. RFID-метки и IoT-устройства

Использование RFID-технологий и датчиков Интернета вещей (IoT) позволяет:

- отслеживать местоположение каждой партии ткани или одежды в режиме реального времени;
- предотвращать кражи и потери на складах;
- контролировать уровень запасов и автоматически заказывать недостающие материалы.

3.3. Блокчейн для прозрачности поставок

Технология блокчейн используется для подтверждения подлинности тканей, отслеживания условий их производства и подтверждения экологической устойчивости продукции.

4. E-commerce и цифровой маркетинг

Интернет-торговля и маркетинговые технологии играют ключевую роль в продвижении продукции и взаимодействии с клиентами.

4.1. Онлайн-продажи и маркетинг

Системы Shopify, Magento, 1С-Битрикс, Ozon Seller позволяют брендам продавать продукцию онлайн, используя:

- интеграцию с CRM-системами для персонализированных предложений; автоматическое управление заказами и доставкой;
- аналитику продаж и клиентского спроса.

4.2. Big Data и AI в маркетинге

Big Data-анализ и искусственный интеллект (например, Google Analytics, Yandex DataLens) помогают:

- анализировать предпочтения покупателей;
- предлагать персонализированные скидки и акции;
- прогнозировать тренды моды.

4.3. Виртуальная и дополненная реальность

AR-приложения позволяют примерить одежду онлайн (например, технологии Zara, Nike).

VR-шоурумы создают эффект присутствия на виртуальных подиумах.

5. Устойчивое развитие и экология

Современные швейные компании стремятся к экологичной и ответственной моде, используя цифровые технологии.

5.1. Оптимизация производства для сокращения отходов

Алгоритмы AI рассчитывают оптимальный раскрой ткани для минимизации обрезков.

3D-печать позволяет создавать фурнитуру (пуговицы, молнии) без отходов.

5.2. Блокчейн для экологичного производства

Подтверждение использования органических тканей и этических условий труда.

Прозрачность цепочек поставок для борьбы с подделками.

5.3. Цифровые решения для ресайклинга

Платформы для обмена и переработки одежды, например, Resale-as-a-Service (RaaS).

AI-анализаторы состава тканей для сортировки и повторного использования.

Рынок информационных технологий для швейного производства развивается стремительно, помогая компаниям:

- сокращать расходы на материалы и производство;
- повышать скорость выхода новых моделей на рынок;
- улучшать контроль качества и логистику;
- усиливать цифровой маркетинг и продажи;
- делать производство более экологичным.

Компании, которые внедряют современные ИТ-решения, получают конкурентное преимущество и адаптируются к новым вызовам в индустрии моды и текстиля.

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Балашова Василиса

ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лисогор Л.Н.

Конфликты между различными людьми возникают довольно часто вследствие каких-либо организационных перемен, спорных вопросов, при рабочих и межличностных отношениях. И каждый человек воспринимает все это субъективно, серьезно переживая данные моменты на психологическом уровне.

Конфликты в организации — это спорные ситуации между персоналом, которые возникают из-за различия мнений, интересов или целей. Они приводят к снижению качества работы. Например, из-за ссоры люди станут работать менее результативно, так как будут тратить время на выяснение отношений вместо того, чтобы выполнять задачи. Следствием станет снижение прибыли компании и ухудшение репутации на рынке. Кроме того, раздоры в коллективе ухудшают моральный климат, приводят к увольнениям.

Существует великое множество различных способов избежать конфликтных ситуаций. И применение каждого из них будет результативным в определенных условиях.

Разрешение конфликтов в организации — это важный аспект управления, который позволяет поддерживать здоровую рабочую атмосферу и эффективное взаимодействие между сотрудниками. Конфликты могут возникать по разным причинам, включая различия в мнениях, ценностях, интересах и стилях работы. Вот несколько стратегий и подходов, которые могут помочь в разрешении конфликтов:

1. **Определение проблемы:** первым шагом является выявление источника конфликта. Необходимо понять, что именно стало причиной возникновения разногласий.

2. Активное слушание: все стороны конфликта должны иметь возможность высказаться. Важно активно слушать, чтобы понять позиции и эмоции других участников.

3. Эмпатия: постарайтесь понять чувства и потребности другой стороны. Эмпатия может помочь снизить напряжённость и улучшить коммуникацию.

4. Поиск общего решения: вместо того чтобы сосредотачиваться на победе одной из сторон, важно направить усилия на поиск взаимовыгодного решения, которое удовлетворит потребности всех участников.

5. Компромисс: иногда необходимо пойти на уступки. Найдите такие решения, которые будут приемлемыми для всех сторон.

6. Посредничество: в некоторых случаях можно воспользоваться помощью нейтрального третьего лица, чтобы помочь в разрешении конфликта. Посредник может облегчить общение и помочь сторонам прийти к соглашению.

7. Установление правил взаимодействия: разработка чётких правил и норм для общения и взаимодействия может помочь предотвратить возникновение конфликтов в будущем.

8. Обучение и развитие: регулярные тренинги и семинары по управлению конфликтами могут способствовать формированию навыков у сотрудников, которые помогут им лучше справляться с разногласиями.

9. Поддержка со стороны руководства: менеджеры и лидеры должны активно участвовать в разрешении конфликтов, демонстрируя важность здоровой коммуникации и сотрудничества.

10. Анализ ситуации после разрешения конфликта: после того, как конфликт будет разрешён, полезно проанализировать ситуацию, чтобы определить, какие уроки можно извлечь и как можно улучшить взаимодействие в будущем.

И сотрудникам, и руководителю важно уметь распознавать разногласия и знать принципы управления конфликтами. Так у коллектива появится поле для развития, снизится риск, что команда развалится, и рабочая атмосфера будет благоприятной и плодотворной.

МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Балев Сергей

ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж»

Научный руководитель: Абрамова В. Н.

В процессе глобализации экономики произошло усиление конкуренции в разных сферах общественной деятельности, а внедрение инновационных технологий в совокупности вынуждает руководителей предприятий пересмотреть систему управления труда и систему мотивации сотрудников.

Мотивация – психолого-физиологический процесс, побуждение к действию, управляющий поведением человека и задающий вектор действия, для удовлетворения собственных потребностей.

В современном бизнесе мотивация персонала имеет огромную роль, несмотря на автоматизацию процессов и внедрение огромного количества технологий, поскольку человек всё ещё выполняет значительное количество задач: разработка эффективных методов продвижения товара, работа с клиентами, принятие нестандартных решений и критическое мышление – то, с чем не сможет справиться машина, а вовлечённость и интерес сотрудника к происходящему вокруг на предприятии отображает эффективность его работы, поэтому любой предприниматель, желающий добиться успеха, должен тщательно продумать систему мотивации сотрудников.

Первоочерёдной задачей в этом направлении является поиск стимула, своего рода рычага, побуждающего индивидуума к конкретному действию. Это может быть денежное вознаграждение, переход на новую должность. То есть, при мотивации сотрудника требуется наличие чего-то, что создаёт направленность и концентрацию сотрудника на конкретном действии. При этом, нельзя путать между собой мотивацию и шантаж.

Шантаж – действия, направленные на получении выгоды посредством угроз и принуждения к каким-либо действиям.

Конечно, такая модель работы с персоналом возможна, однако, в подобном случае о слаженной работе в коллективе можно забыть. Сплочённый коллектив – это то, без чего не сможет функционировать ни одно предприятие. Коллеги должны дружить между собой, вместе работать над решением проблем, даже если это не совсем касается их

сферы деятельности. Если человеку нравится его окружение, он будет чувствовать себя комфортно и более сконцентрирован на работе, а наличие коллег, готовых предоставить помощь, повышает эффективность работы предприятия во много раз.

Среди методов мотивации персонала можно выделить следующие направления:

1. Социальная поддержка работников: оплата обучения их детей, предоставление всевозможных льгот и услуг, юридическая помощь при оформлении документов, оплата лечения сотрудников, особенно, когда дело касается выполнения опасных для жизни и здоровья задач.

2. Оплачиваемый отпуск: позволяет сотруднику отдохнуть от работы и восстановить силы и приступить к работе с новыми силами.

3. Система баллов: ввести условную единицу измерения в виде баллов. Они будут начисляться каждому сотруднику при выполнении определённых задач, и сниматься, когда сотрудник совершил оплошность. При достижении положительного результата работникам полагается вознаграждение, будь то денежный эквивалент, внеочередные отгулы, прочее – это зависит от фантазии управляющего. Самое главное, это создать видимость игры. При этом не советуют создавать таблицы с сотрудниками, где они расположены в порядке убывания в связи с количеством баллов, это может плохо повлиять на сотрудников с низким количеством баллов, или создать разногласия в коллективе на этой почве.

4. Совместные поездки за счёт компании: позволяют наладить дружественную атмосферу в коллективе.

5. Гибкий график работы: грамотно распределяется рабочее время, в следствии чего сотрудники смогут решать и личные дела, и выполнять свои служебные обязанности.

6. Корпоративная культура: служит дополнительной мотивацией для сотрудников и сплачивает коллектив.

7. Постоянная индексация заработной платы: позволит сотруднику чувствовать свою значимость, стимулирует совершенствовать свои профессиональные навыки и стремление к карьерному росту.

8. Бесплатное обучение кадров: повышает уровень мастерства.

9. Проведение собраний: позволяет оперативно решать проблемы организации и устранять конфликты между сотрудниками.

10. Предоставление скидочных купонов на некоторые виды услуг и продукции.

11. Возможность творческого самовыражения сотрудников.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мотивация является ключевым элементом достижения корпоративных целей, а перечисленные методы позволяют руководству стимулировать деятельность персонала и воздействовать на эффективность его труда.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Батицкий Илья

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Анализ текущей ситуации и ключевые вызовы:

– экономическая структура: доминирование устаревших, ресурсоемких отраслей промышленности (угольная, металлургическая), низкая диверсификация экономики;

– износ основных фондов: критическое состояние инфраструктуры, устаревшее оборудование, требующее модернизации или замены;

– недостаточное финансирование: ограниченные объемы финансирования науки, исследований и разработок, а также инновационных проектов;

– экологические проблемы: значительное загрязнение окружающей среды, требующее внедрения экологически чистых технологий и решений;

– цифровая отсталость: низкий уровень цифровизации экономики и социальной сферы, требующий развития цифровой инфраструктуры и навыков населения.

– сложности с международным сотрудничеством: ограниченные возможности для привлечения иностранных инвестиций и обмена опытом в сфере инноваций.

Ключевые направления инновационного развития:

– диверсификация экономики: развитие новых, перспективных отраслей, таких как IT-сектор, возобновляемая энергетика, агропромышленный комплекс, туризм;

- модернизация промышленности: внедрение современных технологий, автоматизация и роботизация производства, повышение энергоэффективности;

- развитие малого и среднего бизнеса: поддержка предпринимательства, создание благоприятной среды для инновационных стартапов, развитие бизнес-инкубаторов и технопарков;

- развитие IT-сектора: создание IT-кластера, подготовка IT-специалистов, привлечение IT-компаний и инвесторов;

- развитие возобновляемой энергетики: строительство солнечных и ветровых электростанций, внедрение энергоэффективных технологий, развитие производства оборудования для возобновляемой энергетики.

Механизмы реализации инновационного развития:

- государственная поддержка: разработка и реализация обмен опытом в сфере инноваций.

- поддержка образования и науки: модернизация учебных программ, стимулирование научных исследований, развитие инновационных лабораторий и центров;

- создание специализированных фондов и программ: фонды поддержки инноваций, программы грантов и регистрации патентов и авторских прав;

- содействие формированию инновационных кластеров: поддержка объединения предприятий, научных организаций и образовательных учреждений для совместной реализации инновационных проектов.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Бегенева Диана

ГБПОУ «Донецкий техникум связи и отраслевых технологий»

Научный руководитель: Рожихина Т.Н.

Мошенничество постоянно изменяется в соответствии с потребностями и возможностями научно-технического прогресса, что делает его всё более изощренным и убедительным.

Одним из самых известных способов стал телефонный вид мошенничества.

Мобильные сети предоставляют телефонным мошенникам особенно широкое поле деятельности, ведь мобильность оборудования заметно облегчает заметание следов и уклонение от ответственности, а наличие современных услуг вроде перевода звонка открывает дополнительные лазейки.

Телефонное мошенничество – особый вид мошенничества в области информационных технологий, представляющий собой несанкционированные действия и неправомерное пользование ресурсами и услугами, хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем ввода, удаления, модификации информации или другого вмешательства в работу средств обработки или передачи данных информационно-телекоммуникационных сетей.

Сколько бы предупреждений и сюжетов не выходило в СМИ с подробным описанием методики работы мошенников – данная тема все же остается актуальной и в зоне риска находятся абсолютно все. Преступники играют на чувствах людей, стремятся вызвать сильные эмоции, а также пользуются незнанием законов и юридических норм.

Сегодня мошенники не испытывают проблем с получением номеров телефонов потенциальных жертв. Списки телефонных номеров граждан и организаций можно незаконно приобрести в Интернете, у служащих телефонных компаний, банков, коллекторских фирм, страховых агентств, колл-центров и т.д.

Сами преступники при совершении мошеннических действий пользуются огромным количеством телефонных номеров, чтобы избежать возможности быть разоблаченными и задержанными правоохранительными органами. Их номера могут быть зарегистрированы как в России, так и за ее пределами, это могут быть номера обычные, подменные или зарегистрированные на подставных лиц и т.д.

В последние годы получил распространение такой вид телефонного мошенничества, как спуфинг идентификатора вызывающего абонента (англ. spoofing – подменять) – маскировка под другую личность путём фальсификации личных данных, позволяющая получать незаконные преимущества.

Подмена идентификатора вызывающего абонента – это когда кто-то, звонящий на ваш телефон, намеренно фальсифицирует информацию,

передаваемую на дисплей идентификатора вызывающего абонента, чтобы скрыть свою личность.

Обычно на вашем дисплее отображаются номер телефона и имя, связанные с линией, по которой вам звонят.

Фишинг (англ. phishing – выуживание) – вид интернет-мошенничества, цель которого состоит в получении идентификационных данных пользователей (кража паролей, номеров кредитных карт и т.д.).

Это достигается с помощью рассылки (или отправки) по электронной почте поддельных уведомлений от банков и других организаций о том, что клиенту необходимо в кратчайшие сроки передать или обновить свои персональные данные.

Еще одним из самых распространенных видов мошенничества является звонок от «родственника», который утверждает, что находится в трудной ситуации и срочно нуждается в финансовой помощи.

Но, несмотря на множество мошеннических схем, всегда действует одно правило – прекратить общение с незнакомцем, который под любыми предлогами убеждает перевести или передать денежные средства.

Для того чтобы избежать стать жертвой такого обмана, следует придерживаться нескольких простых рекомендаций:

1. Никогда не раскрывайте свои личные данные (номер карты, пин-код, пароли и т.д.) по телефону незнакомым людям или компаниям.

2. Будьте осторожны при получении звонков от незнакомых номеров. Не предоставляйте информацию или деньги людям, которых вы не знаете.

3. Если вам звонят представители банков, компаний или государственных учреждений с просьбой предоставить личные данные или выполнить какие-то действия, лучше позвонить обратно на официальные телефоны этих организаций и уточнить информацию.

4. Обратите внимание на звонки с зарубежных номеров или с неизвестных стран. В большинстве случаев это могут быть мошенники.

5. Используйте приложения и сервисы для блокировки нежелательных звонков и сообщений.

Таким образом, в наше время телефонное мошенничество является весьма распространенным видом преступности. Для его

предупреждения потенциальным потерпевшим необходимо принимать меры предосторожности, чтобы не стать жертвой мошенников, быть бдительными.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Белогурова Екатерина

ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Телефонное мошенничество – это одна из наиболее актуальных и распространенных угроз в современных условиях, когда технологии стремительно развиваются, а количество мобильных устройств невиданно возрастает.

Каждую секунду злоумышленники пытаются обмануть доверчивых граждан, используя различные уловки и схемы. Важность осведомленности о таких методах не может быть переоценена, так как защита личной информации и финансовых средств становится первостепенной задачей каждого человека. В данном контексте необходимо рассмотреть основные виды телефонного мошенничества, эффективность способов защиты и роль государства и общества в борьбе с этой проблемой. Подобные меры помогут не только сохранить финансовое благосостояние граждан, но и повысить общую безопасность в обществе.

Меры по сохранению материального состояния граждан:

1. Осведомленность населения:

1.1. Образовательные программы. Организация семинаров и вебинаров для различных возрастных групп, с упором на методы распознавания мошеннических схем.

1.2. Распространение информации. Создание информационных буклетов, листовок и онлайн-ресурсов с описанием наиболее распространенных видов телефонного мошенничества.

2. Технологические решения:

2.1. Фильтрация звонков. Использование приложений и сервисов, которые могут блокировать подозрительные номера и сообщать о возможных мошеннических звонках.

2.2.Идентификация звонков. Внедрение технологий, позволяющих пользователям видеть имя или организацию вызывающего номера, чтобы снизить риск мошенничества.

3. Законы и регулирование:

3.1.Ужесточение законодательства. Разработка и принятие законов, направленных на борьбу с телефонным мошенничеством, включая наказания для мошенников.

3.2.Защита личных данных. Установление строгих правил по обработке и хранению личной информации, чтобы снизить риски утечек данных.

4. Способы мошенничества:

4.1.Социальная инженерия. Обучение граждан, как мошенники используют психологические манипуляции, чтобы заставить людей делиться личной информацией.

4.2.Мошеннические схемы. Примеры популярных схем, таких как «ваш счет заблокирован», «вы выиграли приз» и другие уловки, используемые для получения денег или информации.

5. Психологическая осторожность:

5.1.Критическое мышление. Формирование у граждан привычки проверять информацию перед тем, как реагировать на неожиданные звонки, связанные с финансами.

5.2.Нежелание спешить. Призыв не принимать решения впопыхах и не раскрывать информацию, если ситуация кажется подозрительной.

6. Работа с жертвами:

6.1.Поддержка потерпевших. Создание горячих линий и служб поддержки для тех, кто стал жертвой мошенничества, чтобы помочь им разобраться в ситуации и вернуть средства, если это возможно.

6.2.Программами восстановления. Инициативы по помощи жертвам телефонного мошенничества в восстановлении финансового состояния и психоэмоционального состояния.

7. Общественное участие:

7.1.Сотрудничество с НКО и бизнесом. Взаимодействие с неправительственными организациями и частными компаниями для повышения осведомленности и создания совместных программ по борьбе с мошенничеством.

7.2. Инициативы «сообщить о мошенничестве». Программы для граждан, позволяющие им сообщать о случаях мошенничества, что поможет собрать данные и предотвратить дальнейшие атаки.

8. Использование СМИ:

8.1. Информационные кампании. Проведение информационных кампаний через телевидение, радио и интернет, чтобы донести до широкой аудитории основные принципы защиты от телефонного мошенничества.

8.2. Публикации опросов и статистики. Поддержка общественного интереса к теме через публикацию регулярных отчетов и статистики по случаям мошенничества.

Эти тезисы охватывают ключевые аспекты предупреждения телефонного мошенничества, включая образовательные инициативы, технологические решения, законодательные меры и важность общественного участия.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Березняк Кирилл

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Управление человеческими ресурсами (УЧР) — это стратегический и комплексный подход к управлению самым ценным активом любой организации: ее сотрудниками.

В современном бизнесе, где конкуренция становится все более жесткой, эффективное УЧР играет ключевую роль в достижении целей компании, повышении ее производительности и создании устойчивого конкурентного преимущества.

Что такое управление человеческими ресурсами? УЧР включает в себя широкий спектр мероприятий, направленных на привлечение, развитие, мотивацию и удержание талантливых сотрудников. Это не просто выполнение административных задач, таких как начисление заработной платы и ведение кадрового делопроизводства, а стратегическое партнерство с руководством компании для достижения бизнес-целей.

Основные функции управления человеческими ресурсами:

1. Планирование человеческих ресурсов: определение потребности в персонале, анализ рынка труда и разработка стратегии привлечения и развития сотрудников.

2. Набор и отбор персонала: разработка профиля идеального кандидата, поиск кандидатов, проведение собеседований и отбор наиболее подходящих.

3. Адаптация персонала: помощь новым сотрудникам в адаптации к корпоративной культуре и требованиям работы.

4. Обучение и развитие персонала: организация тренингов, семинаров и других обучающих программ для повышения квалификации сотрудников и развития их профессиональных навыков.

5. Оценка персонала: проведение оценки эффективности работы сотрудников, предоставление обратной связи и выявление потенциала для роста.

6. Мотивация персонала: разработка системы мотивации, включающей материальные и нематериальные стимулы, для повышения вовлеченности и производительности сотрудников.

7. Управление карьерой: помощь сотрудникам в планировании и развитии карьеры в компании.

8. Управление вознаграждением: разработка системы оплаты труда, учитывающей опыт, квалификацию и результаты работы сотрудников.

9. Управление трудовыми отношениями: обеспечение соблюдения трудового законодательства, разрешение конфликтов и создание благоприятной рабочей атмосферы.

10. Управление охраной труда и техникой безопасности: обеспечение безопасных и здоровых условий труда для всех сотрудников.

Необходимость управления человеческими ресурсами:

1. Привлечение и удержание талантов: в условиях дефицита квалифицированных кадров, эффективное УЧР помогает привлекать и удерживать талантливых сотрудников, которые являются ключевым фактором успеха компании.

2. Повышение производительности: мотивированные и обученные сотрудники работают более эффективно и приносят больше пользы компании.

3. Улучшение корпоративной культуры: УЧР способствует созданию позитивной и поддерживающей рабочей атмосферы, что повышает лояльность сотрудников и снижает текучесть кадров.

4. Снижение затрат: Эффективное УЧР позволяет снизить затраты на набор, обучение и адаптацию персонала, а также на выплаты компенсаций и пособий.

5. Повышение конкурентоспособности: компании с сильной системой УЧР имеют конкурентное преимущество на рынке, так как они могут быстрее адаптироваться к изменениям и внедрять инновации.

6. Улучшение репутации компании: компания, которая заботится о своих сотрудниках, имеет более привлекательный имидж в глазах потенциальных кандидатов, клиентов и партнеров.

Тенденции в управлении человеческими ресурсами:

1. Автоматизация: внедрение HR-технологий для автоматизации рутинных задач и повышения эффективности работы HR-специалистов.

2. Аналитика данных: использование данных для принятия более обоснованных решений в области УЧР.

3. Гибкие формы работы: предоставление сотрудникам возможности работать удаленно или по гибкому графику.

4. Развитие soft skills: упор на развитие у сотрудников «мягких» навыков, таких как коммуникация, лидерство и командная работа.

5. Повышение вовлеченности сотрудников: создание программ и инициатив, направленных на повышение вовлеченности и лояльности сотрудников.

6. Внимание к благополучию сотрудников: забота о физическом и психическом здоровье сотрудников.

Управление человеческими ресурсами является неотъемлемой частью успешного бизнеса в современном мире.

Инвестиции в развитие и мотивацию сотрудников приносят значительные выгоды, способствуя повышению производительности, улучшению корпоративной культуры и укреплению конкурентных позиций компании. УЧР должно быть стратегическим приоритетом для любой организации, стремящейся к долгосрочному успеху.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ - БЫСТРО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ

Бида Екатерина

ГБПОУ «Енакиевский техникум сферы услуг»

Научный руководитель: Любичкая В.В.

Электронная коммерция (e-commerce) в последние годы занимает все более значимое место в экономике многих стран. Она включает в себя покупку и продажу товаров и услуг через интернет, а также все сопутствующие процессы, такие как маркетинг, логистика и финансирование. Быстрый рост этого сегмента экономики обусловлен несколькими факторами, которые мы рассмотрим ниже.

Согласно статистике, количество пользователей интернета продолжает расти во всем мире. Простота доступа к интернету, рост мобильных устройств и улучшение инфраструктуры способствуют тому, что все больше людей выбирают онлайн-покупки. Это создает широкую аудиторию для предприятий, стремящихся развивать свои онлайн-продажи. С переходом в цифровую эпоху потребители стали более привередливыми и требуют удобства, скорости и доступности. Онлайн-магазины позволяют экономить время и выбирать из множества предложений, что делает покупку более комфортной. Социальные сети и мобильные приложения также играют важную роль в формировании новых привычек потребления.

Технологические достижения, такие как искусственный интеллект, Big Data и блокчейн, кардинально меняют подход к ведению бизнеса в сфере электронной коммерции. Они позволяют оптимизировать процессы, улучшать взаимодействие с клиентами и обеспечивать безопасность транзакций. Например, применение чат-ботов помогает мгновенно отвечать на запросы пользователей и улучшать их опыт.

Электронная коммерция стирает границы между странами и культурами. Компании теперь имеют возможность выходить на международные рынки без необходимости иметь физическое присутствие в каждой стране. Это дает возможность малым и средним предприятиям конкурировать с крупными игроками, расширяя свои горизонты и увеличивая доход.

Пандемия COVID-19 значительно ускорила рост электронной коммерции, так как многие физические магазины были закрыты, и

потребители были вынуждены переходить на онлайн-шопинг. Это привело к тому, что многие компании, включая традиционные ритейлеры, начали активно развивать свои цифровые каналы продаж. В результате сформировалась новая бизнес-модель, которая предполагает гибридное сочетание оффлайн и онлайн-продаж.

Современные технологии позволяют компаниям лучше понимать потребности своих клиентов и предлагать им индивидуализированные решения. Персонализация — это ключевой тренд в электронной коммерции, который способствует повышению уровня удовлетворенности пользователей и, как следствие, увеличению лояльности к бренду. Электронная коммерция — это не просто тренд, а неотъемлемая часть современной экономики, которая продолжает развиваться с каждым днем. Важно отметить, что успех в этой сфере требует от компаний готовности к постоянным изменениям, адекватной реакции на потребности клиентов и внедрения новых технологий. Будущее электронной коммерции обещает быть ярким и многообещающим, открывая новые возможности для бизнеса и потребителей.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Бледнова София

ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лисогор Л.Н.

В современном мире взаимодействие гражданского общества и государства является ключевым фактором для обеспечения стабильности, развития и демократических процессов. Это сложное и многогранное взаимодействие, где каждая из сторон играет свою важную роль. В данной работе мы рассмотрим сущность гражданского общества, его отношения с государством, а также проблемы и перспективы их взаимодействия.

Гражданское общество – это сфера общественных отношений, в которой граждане, объединяясь в различные организации и институты,

преследуют свои интересы и участвуют в общественной жизни, не являясь при этом частью государственного аппарата.

Основные признаки гражданского общества:

- 1) Активные граждане: готовность и способность граждан участвовать в общественной жизни, отстаивать свои права и интересы.
- 2) Добровольные объединения: наличие различных организаций, ассоциаций, движений, созданных по инициативе граждан.
- 3) Независимость от государства: способность гражданского общества действовать автономно, не находясь под контролем государства
- 4) Плюрализм мнений: разнообразие идей и взглядов, свобода слова и выражения мнений
- 5) Соблюдение закона: деятельность гражданского общества должна соответствовать законодательству.

Государство – это политическая организация общества, обладающая суверенитетом и осуществляющая управление и контроль над определенной территорией и населением.

Основные функции государства:

1. Обеспечение безопасности и правопорядка.
2. Защита прав и свобод граждан.
3. Управление экономикой и социальной сферой.
4. Осуществление внешней политики.
5. Создание условий для развития общества.

Взаимодействие гражданского общества и государства может принимать различные формы.

- партнерство: совместное решение общественно значимых проблем, участие граждан в разработке и реализации государственных программ;
- диалог: обсуждение и согласование интересов, проведение общественных слушаний, консультаций;
- контроль: осуществление общественного контроля за деятельностью государственных органов, борьба с коррупцией;
- критика: выражение несогласия с политикой государства, отстаивание своих прав и интересов через протесты и акции;
- политическое участие: участие в выборах, референдумах, в деятельности политических партий;
- институциональное взаимодействие: работа в рамках законодательных и консультативных органов.

Цели взаимодействия гражданского общества и государства:

1. Укрепление демократии: обеспечение подотчетности и прозрачности деятельности государства, защита прав и свобод граждан.
2. Развитие общества: улучшение качества жизни населения, решение социальных проблем, стимулирование экономического роста.
3. Снижение социальной напряженности: предотвращение конфликтов, обеспечение диалога и сотрудничества между государством и обществом.

Проблемы во взаимодействии гражданского общества и государства:

- недоверие: недостаток доверия между государством и гражданским обществом, обусловленный прошлым опытом и политической ситуацией;
- коррупция: использование государственных ресурсов в личных целях, отсутствие прозрачности в деятельности государственных органов;
- неэффективный диалог: отсутствие механизмов для проведения эффективного диалога, игнорирование мнения граждан;
- слабое гражданское общество: недостаточная активность граждан, слабое развитие гражданских организаций.

Перспективы взаимодействия:

1. Развитие демократических институтов: укрепление механизмов участия граждан в управлении государством, защита избирательных прав.
2. Повышение прозрачности: обеспечение открытости и подотчетности деятельности государственных органов.
3. Развитие диалога: создание условий для открытого и конструктивного диалога между государством и гражданским обществом.
4. Развитие гражданской активности: стимулирование участия граждан в общественной жизни, поддержка гражданских инициатив.

Эффективное взаимодействие гражданского общества и государства является необходимым условием для построения демократического и процветающего общества. Это требует от обеих сторон готовности к диалогу, сотрудничеству и компромиссам. Государство должно уважать права и свободы граждан, а гражданское общество должно быть

активным и ответственным. Только в этом случае можно обеспечить устойчивое развитие и благополучие общества.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ОТ ИДЕИ ДО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Боброва Аделия

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Горбунова Л.Н.

В нашем городе при всем многообразии магазинов достаточно сложно найти по-настоящему натуральные продукты по приемлемой цене. А чтобы приготовить полезные сладости самостоятельно требуется немало времени, умения, ингредиентов, которые нужно еще найти и правильно выбрать. В то же время все чаще потребители предпочитают продукцию, изготовленную из натуральных ингредиентов, даже если она стоит чуть дороже. На первый план выходит стремление к здоровому образу жизни и правильному питанию, при этом многие не хотят отказываться от сладкого совсем, но внимательнее подходят к выбору.

Цель проекта: создание интернет-магазина по изготовлению и продаже натурального мармелада в г. Ноябрьске.

Основная продукция интернет-магазина - мармелад из агар-агара, фруктового сока и свежих ягод, который полезен для здоровья и не вредит фигуре. На начальном этапе наш ассортимент будет небольшим и очень простым, но уже через 6 месяцев мы планируем его расширить, добавив много новых интересных и конечно полезных сладостей. В планах производство натуральных энергетических батончиков, энергетического мармелада, конфет из необычных ингредиентов.

Миссия компании: «Сделать вкусное полезным, а полезное — вкусным!». Клиентами интернет-магазина «Здоровые сладости» могут быть люди любого возраста, стремящиеся к здоровому образу жизни. Так как сейчас все активные пользователи мобильного телефона, интернета и социальных сетей, то гораздо проще заказать продукцию на сайте онлайн или по телефону с доставкой на дом.

Учитывая особенности аудитории, рекламная кампания будет проводиться в основном в популярных социальных сетях: ВКонтакте, Телеграмм-канале. На начальном этапе планируется небольшая команда сотрудников, состоящая из руководителя, изготовителя продукции и курьера. Для производства продукции не требуется большого отдельного цеха и склада для хранения, так как объёмы будут небольшие. Также не требуется офисное или торговое помещение, поскольку продажи планируется осуществлять через интернет. Мармелад из агар-агара можно готовить из самых различных фруктов и ягод, а также из фруктового сока. На изготовление 1 кг мармелада требуется в среднем 3 часа.

Необходимое оборудование и инвентарь для производства продукции на начальном этапе не требует больших вложений – 46230 руб. Указанное оборудование и инвентарь выбрано в средней ценовой категории, приближенной к профессиональной.

Единовременные расходы на открытие бизнеса: создание сайта – 28000 руб., расходы на рекламу – 8000 руб., оформление медицинских книжек – 5200 руб., сертификация продукции – 12000 руб.

Ежемесячные расходы: фонд оплаты труда с отчислениями 59200 руб., закупка продуктов на месяц – 13500 руб., налоги (самозанятость 6%) – 5640 руб.

Таким образом, при неизменном объеме продаж всего ежемесячные переменные расходы составят 78340 руб.

Ожидаемые переменные годовые расходы составят:

$$78\,340,00 \times 12 \text{ мес.} = 940\,080,00 \text{ руб.} \quad (1)$$

Планируемый минимальный объем продаж в месяц, удерживающий нас в этой отрасли, составит – 94 000 руб.

Таким образом, ожидаемая годовая выручка при неизменном объёме продаж составит:

$$94\,000,00 \times 12 \text{ мес.} = 1\,128\,000,00 \text{ руб.} \quad (2)$$

На основании полученных данных можно произвести расчет точки безубыточности и срока окупаемости проекта.

$$\begin{aligned}
 &\text{Маржинальный доход} = \\
 &= \text{Годовая выручка} - \text{Годовые переменные расходы} = \\
 &= 1\,128\,000,00 - 940\,080,00 = 187\,920,00 \text{ руб.}
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

$$\begin{aligned}
 &\text{Коэффициент маржинального дохода} = \\
 &= \text{Маржинальный доход} / \text{Годовая выручка} = \\
 &= 187\,920,00 / 1\,128\,000,00 = 0,17
 \end{aligned}
 \tag{4}$$

$$\begin{aligned}
 &\text{Точка безубыточности} = \text{Постоянные расходы} / \text{КМД} = \\
 &= 100\,230,00 / 0,17 = 589\,588,00 \text{ руб.}
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

При условии, что ежемесячная выручка останется на неизменном минимальном уровне 94000 руб., срок окупаемости бизнес-проекта составит 6 месяцев.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

Бодряга Ариадна

ГБОУ «Школа №45 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Пименова Е.Ю.

В условиях современного глобализированного мира роль государства в экономике приобретает все большую значимость. Экономические функции государства представляют собой совокупность мер и мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики, эффективное распределение ресурсов, а также защиту интересов общества в целом. Вопросы о том, как государственное вмешательство влияет на рынок, и в каких формах оно должно проявляться, остаются актуальными как для теоретиков, так и для практиков.

Государство, обладая необходимыми инструментами и полномочиями, способно регулировать экономические процессы, обеспечивать поддержку наиболее уязвимым слоям населения, а также создавать благоприятные условия для ведения бизнеса. В данном контексте целесообразно рассмотреть не только традиционные

функции, такие как фискальная политика и социальное обеспечение, но и новые вызовы, с которыми сталкивается государство в условиях цифровой экономики и глобальных угроз, таких как изменения климата и геополитические конфликты.

Экономические функции государства можно разделить на несколько ключевых аспектов, каждый из которых выполняет важную роль в управлении экономическими процессами и обеспечении эффективного функционирования общества.

Регулирование экономики. Одной из основных функций государства является регулирование экономических процессов. Это осуществляется через создание и внедрение законов и норм, которые определяют правила игры на рынке. Государство устанавливает рамки для экономической деятельности, предотвращая монополизацию, инфляцию и другие негативные явления. Примеры таких регулирующих мер включают антимонопольное законодательство, контроль за ценами на основные товары и услуги и нормы экологической безопасности.

Фискальная политика. Государство играет важную роль в обеспечении финансовой стабильности через фискальную политику, которая включает в себя сбор налогов и распределение бюджетных средств. Налоги не только обеспечивают финансирование социальных программ и инфраструктурных проектов, но и служат инструментом воздействия на экономическую активность: снижают или увеличивают потребление и инвестиции. Эффективное управление государственными расходами помогает сбалансировать социальные нужды и экономические интересы, создавая тем самым условия для устойчивого экономического роста.

Социальное обеспечение и поддержка уязвимых групп. Государство также выполняет важную роль в обеспечении социальной справедливости через программы социального обеспечения. Эти программы направлены на помощь тем, кто находится в трудной жизненной ситуации, включая безработных, пенсионеров и людей с ограниченными возможностями. Выплаты социальной помощи, субсидии и программы профессиональной переобучения — все это способы, которыми государство может смягчить социальное неравенство и создать более стабильное общество.

Создание благоприятного инвестиционного климата. Для стимулирования экономического роста государство должно создавать условия для привлечения частных инвестиций. Это включает в себя обеспечение правовой защиты прав собственности, развитие инфраструктуры и упрощение процедур для ведения бизнеса. Инвестиционные incentives, такие как налоговые льготы для новых предприятий или государственные гарантии для инвестиций в приоритетные секторы экономики, также способствуют увеличению притока капитала.

Устойчивое развитие и экология. В условиях глобальных вызовов, таких как изменения климата, государственная экономическая функция расширяется до охраны окружающей среды и устойчивого развития. Государства разрабатывают и реализуют экологическую политику, направленную на снижение негативного воздействия на природу, сохранение ресурсов и обеспечение устойчивого роста. Программы по переходу на возобновляемые источники энергии и инициативы по охране биологического разнообразия становятся важными аспектами экономического управления.

Экономическая стабилизация. В условиях циклической нестабильности и кризисов государство должно выполнять функцию макроэкономической стабилизации. Это может осуществляться через денежно-кредитную политику, направленную на управление инфляцией и уровнями занятости. В кризисные периоды важно, чтобы государство не только принимало меры по стабилизации экономики, но и обеспечивало восстановление доверия к финансовым учреждениям и рынкам.

В заключение, можно сделать вывод, что экономические функции государства представляют собой необходимый инструмент для обеспечения эффективного управления экономическими процессами и создания благоприятных условий для устойчивого развития общества. Рассмотренные в секции аспекты регулирования экономики, фискальной политики, социальной защиты, инвестиционного климата, экологической устойчивости и макроэкономической стабилизации подчеркивают многообразие ролей, которые государство должно выполнять для достижения своих экономических целей.

Актуальность рассматриваемой темы возрастает в условиях глобальных вызовов и быстро меняющихся экономических реалий. Эффективное государственное управление требует постоянной адаптации методов и механизмов к новым условиям, а также учета интересов различных социальных групп и экономических агентов. Таким образом, экономические функции государства не только способствуют решению актуальных задач, но и обеспечивают основы для долгосрочного роста и стабильности.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Бойко Олег

ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж»

Научный руководитель: Станкевич Я.Г.

В современном мире, в том числе и в России, интернет-торговля приобретает всё большую значимость, постепенно заменяя традиционные формы продаж. Онлайн-магазины и маркетплейсы активно конкурируют с другими торговыми организациями, увеличивая свое доминирование на рынке. Эта тенденция является логичным следствием внедрения цифровых технологий в различные сферы жизни и роста числа пользователей Интернет-ресурсов, что связано с формированием так называемого «информационного общества».

Интернет-торговля представляет собой быстроразвивающуюся сферу, и именно поэтому бизнес в интернете получает особое внимание на фоне формирования информационного общества и его значительного влияния на экономику. Развитие сектора информационно-коммуникационных технологий способствует успешному ведению бизнеса и ускоряет экономический рост стран. Электронная коммерция развивается активно уже на протяжении последних двадцати лет, что является относительно небольшим сроком по сравнению с другими отраслями экономики.

Преимущества использования Интернет-торговли:

- снижение издержек;
- доступность 24/7;
- расширенные возможности маркетинга;

- улучшенный сервис для клиентов;
- широкий доступ.

Рост объемов продаж в Интернете в значительной степени связан с расширением к нему доступа у населения. Увеличение числа пользователей Интернета – это лишь один из факторов, способствующих росту интернет-продаж. К другим факторам можно отнести формирование определенной модели потребительского поведения, которая особенно активно проявилась в период пандемии, а также развитие самих интернет-магазинов и крупных маркетплейсов, которые улучшают свою логистику, продвигают свои бренды и делают процесс получения товаров более удобным и быстрым.

В России сформировались крупные интернет-магазины и маркетплейсы, которые имеют достаточно высокий оборот и являются лидерами рынка, либо отдельной сферы (при наличии специализации), либо широкого спектра товаров (маркетплейсы прежде всего). На рис. 1 представлен рейтинг крупнейших интернет-магазинов России по итогам 2023 г. (данные за 2024 г. на данный момент не опубликованы).

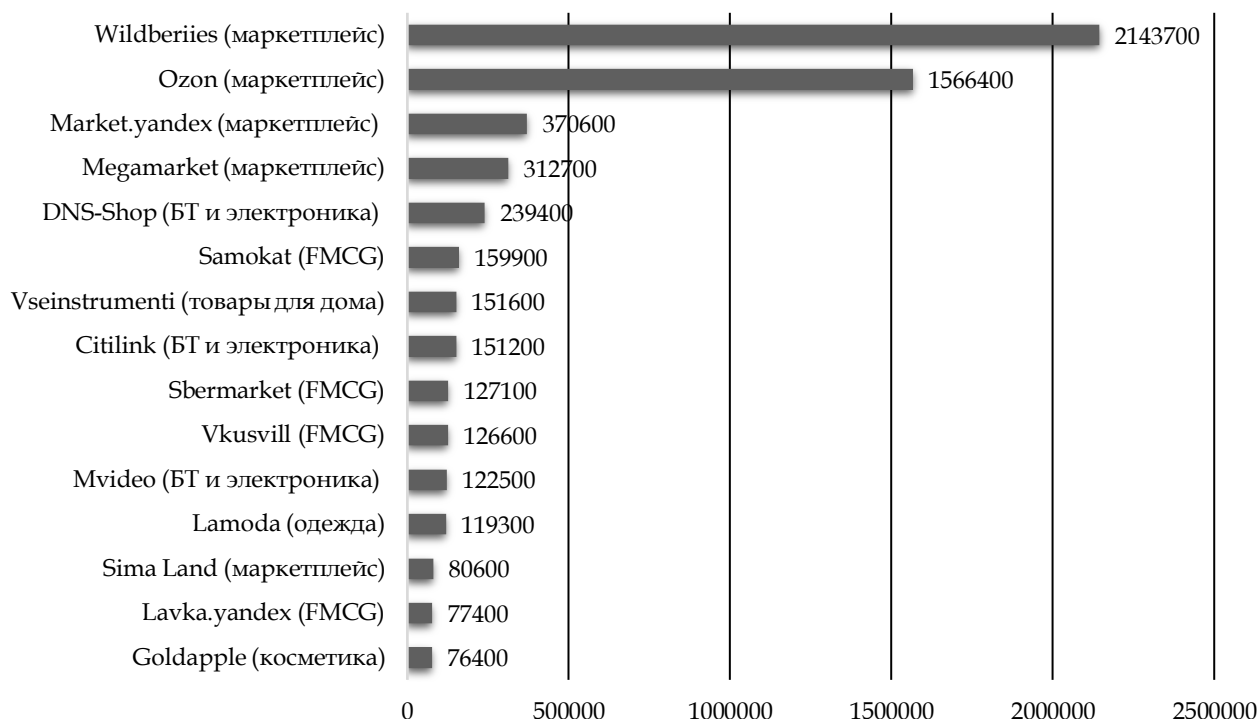


Рис. 1 - Рейтинг крупнейших интернет-магазинов России по итогам 2023 г.

Из представленных данных видно, что наиболее крупными интернет-магазинами являются универсальные непродуктовые маркетплейсы Wildberries и Ozon, значительно развивавшие за последние годы свою логистическую инфраструктуру и привлекавшие селлеров на свою площадку. Актуальность Wildberries и Ozon не вызывает сомнений, так как это два крупнейших маркетплейса в России. У них огромная аудитория, широкая известность, они присутствуют во всех больших городах страны.

Некоторые селлеры считают, что если Ozon уступает Wildberries, то и конкуренция там ниже. Но если посмотреть в процентном соотношении, она будет такой же.

При выборе товарного направления важно избегать монополии. Если большую часть ниши делят между собой 5-10 селлеров, вам будет сложно продвигаться.

Простота входа – ещё один важный момент для запуска бизнеса на данных маркетплейсах. Чем быстрее пройдёт регистрация, тем быстрее вы получите доход с первых продаж.

И на Wildberries, и на Ozon можно стать селлером, имея один из трёх статусов:

- самозанятый;
- индивидуальный предприниматель;
- ООО либо другая форма юридического лица.

Таким образом выбор между Wildberries и Ozon для продавцов зависит от индивидуальных особенностей площадок.

Например, Wildberries ценят за сильный бренд и большие объёмы продаж, а Ozon – за хорошее расположение логистических объектов, инструменты внутренней аналитики и функциональный личный кабинет.

Маркетплейсы позволяют малому бизнесу работать на рынке всей страны, используя систему логистики и продвижения, покупателям они дают определенные гарантии исполнения сделок и защиты прав потребителей.

Предприниматели используют максимально все возможные информационные потоки для привлечения целевой аудитории, тем самым, максимально увеличивая оборот своего бизнеса.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Болотова Надежда

ГБОУ «Школа №39 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Чурсина Т.А.

В современном мире управление человеческими ресурсами играет важнейшую роль в достижении успеха. Мотивация и стимулирование работников — это не только инструменты повышения производительности, но и основа создания позитивной рабочей атмосферы.

Мотивация (от лат. *movere*) – побуждение к действию; динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Существует множество теорий, которые пытаются объяснить, что движет людьми и как можно стимулировать их к достижению целей. Но, основными теориями мотивации являются такие как пирамида потребностей Маслоу, двухфакторная теория Герцберга и теория X и теория Y МакГрегора. Понимание различных теорий мотивации может помочь руководителям и менеджерам создавать более эффективные стратегии управления и мотивации сотрудников. Важно помнить, что каждая теория имеет свои сильные и слабые стороны, и их применение должно быть адаптировано к конкретной ситуации и индивидуальным потребностям сотрудников.

Например:

- используйте пирамиду Маслоу для определения неудовлетворенных потребности сотрудников и работайте над их удовлетворением. То есть, если сотрудники испытывают нехватку безопасности, обеспечьте им стабильные условия труда и финансовую защиту.

- применяйте двухфакторную теорию Герцберга для создания условий труда, которые минимизируют неудовлетворенность и максимизируют мотивацию: обеспечьте комфортные условия работы и справедливую зарплату, а также предоставьте возможности для профессионального роста и признания.

– оцените, какой стиль управления (теория X или теория Y) лучше всего подходит для вашей команды и ситуации, и адаптируйте свой подход соответственно. Если ваша команда состоит из высоко мотивированных и ответственных сотрудников, используйте подход теории Y, предоставляя им больше свободы и поощряя инициативу.

Выделяют два основных вида мотивации – внутренний и внешний. Внешняя мотивация включает материальные стимулы, такие как заработная плата, бонусы, премии и другие финансовые вознаграждения. Также сюда относятся нематериальные поощрения, например, признание заслуг работника или предоставление возможностей для карьерного роста.

Внутренняя мотивация связана с личной удовлетворенностью и интересом к работе. Это может быть профессиональное развитие, получение новых навыков, возможность заниматься любимым делом или ряд задач, представляющих собой вызов.

Для повышения мотивации разрабатывают различные системы стимулирования. Они могут быть как материальными, так и нематериальными.

Материальные стимуляторы:

- конкурентоспособная заработная плата;
- бонусные программы;
- премии за достижения.

Нематериальные стимуляторы:

- признание и похвала за достижения;
- возможности для профессионального роста и развития;
- гибкий график работы и возможность удаленной работы;
- командные мероприятия и корпоративные праздники.

Обратная связь — это ключевой элемент системы мотивации. Сотрудники должны знать, как их работа оценивается, и получать регулярные советы по улучшению своей деятельности. Позитивная обратная связь вдохновляет работников продолжать трудиться, тогда как конструктивная критика позволяет увидеть области для роста и развития.

Важно понимать, что каждый работник уникален, и подход к мотивации должен быть индивидуальным. Одним сотрудникам необходимо регулярное признание и поддержка, в то время как другим

— возможность самореализации и профессионального роста. Проведение опросов о степени удовлетворенности, а также индивидуальные беседы помогут понять, какие именно стимулы будут наиболее эффективны.

Мотивация и стимулирование работников — это не просто способ повышения эффективности труда. Работодатели, которые понимают важность создания мотивационной среды, могут рассчитывать на более преданное и продуктивное кадровое обеспечение. Инвестирование в мотивацию сотрудников — это инвестиции в будущее. В конечном итоге, успех во многом определяется тем, насколько сотрудники вовлечены и мотивированы к работе.

3D-СИМУЛЯТОР РАБОТЫ ПО ПОСТРОЕНИЮ И НАСТРОЙКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ

Борчик Данил

*ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной
автоматики им. А.В. Захарченко»*

Научный руководитель: Бура О.О.

Проект представляет собой разработку 3D-симулятора для обучения настройке и проектированию телекоммуникационных сетей. Симулятор создан на базе игрового движка Unity и предназначен для студентов, изучающих сетевые технологии. Его основная цель — предоставить интерактивную среду, которая позволяет отработать практические навыки настройки сетей в условиях, приближенных к реальной работе с оборудованием.

Симулятор позволяет пользователям визуализировать работу сетевого оборудования в трехмерном пространстве, что делает обучение более наглядным. При подключении устройств студенты видят интерфейс, где необходимо выбрать правильный порт и физически «подключить» кабель. Этот подход помогает запомнить алгоритм действий и исключает распространенные ошибки.

Также реализована система пошаговых задач, которая упрощает обучение. Задачи отображаются на экране в формате «квестов», что делает процесс интуитивно понятным и позволяет студентам

сосредоточиться на выполнении действий, не отвлекаясь на текстовые инструкции или видеоматериалы.

В симуляторе реализованы стандартные механики, включая настройку IP-адресации, масок подсети и базовую конфигурацию оборудования. Эти функции являются обязательными для подобных симуляторов, но в данном проекте они лишь дополняют основной функционал, ориентированный на визуализацию и удобство обучения.

На текущем этапе симулятор поддерживает топологию «точка-точка», что позволяет студентам осваивать базовые сетевые конфигурации. В будущем планируется расширение функционала: добавление большего количества интерактивных объектов для создания сложных уровней, внедрение конструктора уровней для создания индивидуальных заданий, а также дополнение системы задач с пояснением принципов работы сетевого оборудования.

Разработка симулятора на платформе Unity делает проект гибким и перспективным, позволяя адаптировать его под различные образовательные задачи и повышая доступность практического обучения для студентов.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Булуч Туана

ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Виденина Я.А.

В современном обществе профессия государственного служащего приобретает все большее значение. Государственные служащие играют ключевую роль в функционировании государственного аппарата, формировании и реализации государственной политики, а также в обеспечении социальных и экономических потребностей граждан. В этой статье рассмотрим, почему профессия государственного служащего считается престижной и перспективной, а также какие актуальные вызовы и возможности стоят перед специалистами в этой области.

Профессия государственного служащего имеет глубокие исторические корни. Начало формированию государственной службы

было положено в античные времена. Однако современное понятие государственной службы начало оформляться в XVIII-XIX веках, когда большинство стран начали внедрять бюрократические структуры для управления. Профессии государственного служащего всегда были связаны с высокими требованиями к знаниям и навыкам, ответственностью и культурой поведения.

Престиж профессии государственного служащего связан с несколькими ключевыми аспектами:

1. **Общественная значимость.** Государственные служащие принимают участие в решении масштабных задач, таких как обеспечение правопорядка, социальной защиты, образования и здравоохранения. Их работа способствует улучшению качества жизни граждан, что делает эту профессию особенно востребованной и уважаемой.

2. **Стабильность и социальные гарантии.** Работа в государственной службе часто ассоциируется с высокой степенью социальной защиты, стабильным доходом и возможностью карьерного роста. Государственные служащие могут рассчитывать на регулярное повышение зарплаты и социальные льготы, такие как пенсионное обеспечение, отпуск, медицинская страховка.

3. **Профессиональный рост.** Система государственной службы предоставляет возможности для карьерного роста, повышения квалификации и обучения. Специалисты могут проходить различные курсы, тренинги и стажировки, что содействует их профессиональному развитию.

4. **Влияние на общество.** Государственные служащие имеют возможность влиять на принятие решений, касающихся жизни общества. Их работа часто носит стратегический характер, и они могут вносить реальный вклад в развитие своей страны.

5. **Этика и моральные ценности.** Профессия государственника подразумевает высокие этические стандарты. Это требует от служащих честности, открытости, ответственности и уважения к гражданам. Общественное признание этих ценностей также способствует престижности профессии.

Государственная служба непрерывно развивается и адаптируется к изменяющимся условиям. Вот несколько аспектов, которые определяют перспективы данной профессии:

1. Цифровизация. Внедрение современных технологий в работу государственных органов открывает новые горизонты для профессионалов в этой области. Государственные служащие, обладающие навыками работы с информационными технологиями, будут более конкурентоспособными на рынке труда.

2. Глобализация. Современные вызовы, с которыми сталкиваются страны, требуют интеграции и сотрудничества на международном уровне. Это открывает возможности для государственных служащих, которые имеют знание иностранных языков и международных отношений.

3. Социально-экономические изменения. С учетом новых вызовов, таких как изменение климата, демографические изменения и экономическая нестабильность, появляется потребность в разработке новых государственных инициатив и стратегий. Это создаёт спрос на квалифицированных специалистов, способных находить решения в сложных ситуациях.

4. Изменение ролей и функций. В современном мире государственные служащие часто становятся не просто исполнителями, но и инициаторами изменений. Это требует от них способности к креативному мышлению, анализу и оценке рисков. 5. Общественные запросы. Грамотность и активная гражданская позиция общества становятся важными факторами для государственных структур. Профессионалы, способные учитывать интересы граждан и реагировать на их потребности, будут востребованы в будущей государственной службе.

Данная профессия остается одной из самых престижных и перспективных во всех странах мира. Она предоставляет уникальные возможности для профессионального роста и внесения вклада в общество. Несмотря на существующие вызовы, работа государственных служащих является неотъемлемой частью механизма управления страной и обеспечения ее устойчивого развития.

На примере государственной службы видно, что успех профессионала зависит от его готовности к обучению, умения работать в

команде и чуткости к потребностям общества. Так, результативная работа государству необходима для формирования эффективной государственной политики и обеспечения качества жизни граждан. Это и делает профессию государственного служащего такой важной и востребованной в современном мире.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Буряк Даниил

ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Каулавичуте И.Л.

Кого государство может поддержать? Для получения господдержки, предназначенной для малого и среднего бизнеса, необходимо соответствовать установленным в законодательстве критериям. Предпринимателям требуется входить в одну из трех категорий:

- микробизнес (не больше 15 сотрудников в компании и годовой оборот до 120 млн руб.);
- малый бизнес (не больше 100 человек в компании и оборот до 800 млн руб.);
- средний бизнес (не больше 250 человек в компании и годовой оборот до 2 млрд руб.).

У легкой промышленности и общепита сотрудников может быть больше (до 1 500 тыс. человек). Некоторые меры поддержки рассчитаны только на одну группу предпринимателей. Например, для начинающих предпринимателей, впервые открывающих свое дело, или молодых бизнесменов (в возрасте до 35 лет).

В рамках конкретной меры поддержки могут быть установлены определенные условия, которым должен соответствовать претендент. Например, в условиях грантового конкурса «Вывод продукта на зарубежные рынки», направленного на поддержку компаний, планирующих доработку и вывод отечественных цифровых решений на зарубежные рынки, было установлено, что "участник конкурса должен обладать исключительным правом на РИД, либо заключить договор отчуждения исключительного права или лицензионный договор на

право использования соответствующего(их) РИД с правообладателем". Подобные условия могут устанавливаться и в рамках других конкурсов.

Поддержка для бизнеса категории МСП+. С 2025 года планируется ввести промежуточную категорию для бизнеса — МСП+. К ней относятся компании, которые уже выросли из системы поддержки МСП, но еще не дотягивают до крупных, с годовым доходом не более 10 млрд руб. и численностью работников не более 1 500 человек.

В настоящее время компании, которые переросли критерии МСП, испытывают проблемы с получением поддержки. Как следует из законопроекта, чтобы помочь бизнесу на этом этапе, на МСП+ предлагается распространить меры поддержки малого и среднего бизнеса. Для этого Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» планируется дополнить статьей «Поддержка хозяйствующих субъектов, утративших статус МСП».

Реструктуризация. Если финансовое положение организации ухудшилось, а кредит платить нужно, обратитесь за реструктуризацией. Банки уменьшают объем ежемесячных выплат и увеличивают срок погашения кредита.

Воспользоваться реструктуризацией может и крупный бизнес. Однако программу применяют только к займам, взятым под «плавающую» ставку.

Если предприниматели брали заем до повышения ключевой ставки ЦБ, а потом поняли, что не в состоянии обслуживать кредит на новых условиях, это мера поддержки им точно пригодится.

Реструктуризацию можно провести в Совкомбанке.

«Зонтик» для бизнеса. Компании могут получить кредиты со сниженными ставками при использовании «зонтичного» механизма поручительства. В таком случае гарантом выступит корпорация МСП. Организация обеспечит до 50% объема займа. Плюс этой меры в том, что комиссию за поручительство платит не предприниматель, а банк.

Причем конечную ставку по кредиту при «зонтичном» механизме можно снизить на 1–2%.

Не хватает денег, чтобы пополнить оборотные средства или исполнить контракты? «Легкий кредит» от Совкомбанка поможет решить эти проблемы. Оформите за пару кликов и получите индивидуальную сумму на срок до двух лет.

Льготная закупка отечественного ПО. Компании, которые покупают российское программное обеспечение (ПО), могут вернуть до 50% от стоимости.

Компания должна соответствовать требованиям:

- за предыдущий год среднесписочная численность работников — не более 250 человек;
- доход за предыдущий год не превышает 2 млрд рублей.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Буряк Илья

ГБОУ «Краснопартизанская школа Ясиноватского МО»

Научный руководитель: Пичугина А.В.

В современном мире молодёжное предпринимательство обретает большую популярность. Многие пытаются открыть свой бизнес, но из-за нехватки опыта и других причин часто возникают проблемы.

Современное предпринимательство – важнейший элемент рыночной экономики, оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, способствует поддержанию конкуренции, формирует новый социальный слой общества. Молодёжное предпринимательство, несмотря на свой потенциал, сталкивается с рядом серьёзных проблем, которые могут затруднить успешное развитие бизнеса. Рассмотрим распространённые проблемы предпринимательства.

1. Не готовность молодых людей создавать самостоятельные бизнес-проекты. Современная молодёжь предпочитает стабильный доход. У неё отсутствует дух предпринимательства, не все готовы идти на риск, создавать что-то новое. Это связано с недостатком уверенности в себе. Мы предлагаем для решения этой проблемы проводить игровые и тренинговые мероприятия, организовывать рекламные мероприятия, направленные на формирование позитивного отношения к предпринимательству, как к востребованной и достойной профессии, а также рекламировать, успешных предпринимателей из числа молодёжи, устраивать анкетные опросы молодёжи в учебных заведениях.

2. Отсутствие стартового капитала. У молодёжи нет возможности финансирования даже при наличии перспективного проекта. Чтобы решить эту проблему мы предлагаем содействовать молодым людям на старте своего дела посредством инвестиций, грантов и наставничества со стороны опытных предпринимателей.

3. Отсутствие профессиональных знаний и опыта. На эту проблему обратили внимание Ю.Б. Рубин, Н. А. Симченко, В. Ю. Острик и другие исследователи, они считают, что предприниматели, решившие открыть свой собственный бизнес, имеют слабое представление о механизмах бизнес-процессов в современной экономике. Это связано с отсутствием системного обучения предпринимательству уже со школьной скамьи. Чтобы решить эту проблему, нужно сделать несколько вещей. Стоит улучшить подготовку учителей в школах и университетах. Важно начать развивать у школьников навыки в бизнесе. Нужно создать образовательные платформы, на которых молодёжь сможет получать знания и практический опыт от успешных предпринимателей.

Молодёжное предпринимательство играет важную роль в развитии экономики, однако молодые предприниматели сталкиваются с рядом проблем: отсутствие опыта, сложности с законодательной базой и недостаток уверенности в своих силах. Для того чтобы поддержать молодежный бизнес, необходимо упростить бюрократические процедуры, снизить налоги, улучшить доступ к кредитам и сделать образование более доступным. Когда государство и общество объединят усилия, это создаст реальную основу для роста молодёжного предпринимательства и будет способствовать экономическому и социальному прогрессу.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Буцко Анастасия

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

В современном обществе все более актуальной темой становится молодежное предпринимательство. Всё больше молодых людей, стремится реализовать свои идеи и создать собственный бизнес.

Поэтому так важно понимать значение и влияние на экономику молодёжного предпринимательства. Я выбрала эту тему, потому что верю - молодежь играет ключевую роль в инновациях и развитии экономики.

Молодые предприниматели часто предлагают свежие идеи, которые могут изменить существующие рынки и улучшить качество жизни. Молодежное предпринимательство, создавая новые рабочие места, вносит значительный вклад в экономику и способствует внедрению инноваций.

Что же такое молодежное предпринимательство? Это деятельность молодых людей в возрасте от 18 до 35 лет, направленная на создание и развитие бизнеса. Оно имеет свои особенности, такие как высокая степень инновационности и гибкость. В отличие от традиционного предпринимательства, молодежное чаще всего характеризуется рискованными проектами и новыми подходами.

Перспективы молодёжного предпринимательства в России представляют собой сложную и неоднозначную картину, сочетающую как вызовы, так и возможности.

С одной стороны, молодые предприниматели обладают энтузиазмом, гибкостью мышления и готовностью к инновациям, что является ценным ресурсом для развития экономики. С другой стороны, они сталкиваются с рядом серьёзных препятствий.

Основной проблемой, с которой сталкивается молодой предприниматель, можно назвать недостаток опыта. Большинство инвесторов предпочитают кандидатов с опытом ведения бизнеса. Это создает замкнутый круг для молодежи, которая только начинает свою карьеру.

Следующей проблемой, я бы назвала, конкуренцию в выбранной сфере деятельности. В настоящее время очень сложно найти незаполненную нишу в бизнесе.

Недостаток знаний и профессиональных навыков – вот ещё одна из проблем, с которой сталкиваются молодые предприниматели. Образование не всегда соответствует требованиям рынка труда, что приводит к дефициту необходимых навыков.

Географические ограничения, социальные и культурные проблемы, отсутствие карьерных перспектив. Всё это заставляет молодёжь

переезжать в другие города или даже страны и там пробовать реализовывать свои идеи. Очень хотелось бы видеть бОльшую поддержку и заинтересованность государства в молодёжном предпринимательстве.

Несмотря на существующие проблемы, есть и положительные моменты:

1. Молодежь, как правило, более адаптирована к новым технологиям и цифровым инструментам, что делает их конкурентоспособными в современных условиях.

2. Молодые работники часто более открыты к изменениям и готовы осваивать новые навыки.

3. Молодежь приносит свежие идеи и подходы, что может помочь им оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к изменениям на рынке.

4. Существуют различные программы, гранты и льготы для начинающих предпринимателей, хотя доступность и эффективность этих мер могут варьироваться в зависимости от региона и специфики бизнеса.

5. Цифровая трансформация открывает новые возможности для запуска онлайн-бизнеса с минимальными стартовыми инвестициями и широким географическим охватом.

6. В России наблюдается растущий спрос на новые продукты и услуги, что создаёт благоприятную среду для инновационных стартапов.

7. Онлайн-курсы, мастер-классы и менторские программы позволяют молодым предпринимателям получить необходимые знания и навыки.

В целом, перспективы молодёжного предпринимательства в России зависят от многих факторов, включая макроэкономическую ситуацию, государственную политику, доступность финансирования и готовность молодых людей к преодолению трудностей.

Успех будет определяться способностью молодых предпринимателей адаптироваться к изменяющимся условиям, использовать доступные ресурсы и предлагать конкурентоспособные продукты и услуги. Фокус на нишевых рынках, использование цифровых технологий и активное поиск инвестиций и менталов – ключевые факторы успеха в данной области.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Вербицкий Никита

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Донбасс является одним из ключевых регионов России, располагающим большими природными и экономическими ресурсами. Однако в последние годы регион столкнулся с множеством вызовов, включая экономический спад, политическую нестабильность и экологические проблемы. В условиях постконфликтного восстановления Донбасса важнейшую роль играют инновации и современные технологии, которые могут значительно ускорить развитие региона и улучшить качество жизни его жителей.

Исторически на Донбассе сложилась широкая промышленная база, особенно в области горнодобывающей и тяжелой промышленности. Однако в условиях изменения глобальных рынков и растущей конкуренции необходима диверсификация экономики.

Инновационное развитие с учётом экономического потенциала Донбасса может реализоваться через:

- создание новых индустрий: поддержка стартапов и малых и средних предприятий в сферах ИТ, экологии, альтернативной энергетики, сельского хозяйства и туризма;
- модернизацию существующих предприятий: внедрение современных технологий и автоматизации на производстве, переход к более экологичным методам работы.

Качественное образование - ключ к инновационному развитию. В Донбассе существует необходимость:

- модернизации образовательных учреждений: внедрение программ, ориентированных на STEM-дисциплины (наука, технологии, инженерия и математика), а также подготовки кадров для новых отраслей экономики;
- сотрудничество с университетами и научными центрами: создание исследовательских институтов и лабораторий, а также развитие системы менторства и стажировок для молодежи.

Важные факторы для привлечения инвестиций:

- улучшение транспортной инфраструктуры: модернизация дорог, железнодорожных и воздушных сообщений для облегчения логистики и мобильности населения;

- развитие цифровой инфраструктуры: обеспечение широкополосным интернетом населенных пунктов региона, создание IT-кластеров и инкубаторов для стартапов.

Для привлечения инвестиций необходимо создать комфортные условия для бизнеса:

- стимулирование иностранных и местных инвесторов: предложение налоговых льгот, субсидий и других форм поддержки;

- создание бизнес-климатов: упрощение административных процедур и создание прозрачной правовой базы.

Восстановление и развитие региона не могут обойтись без учета экологических факторов:

- чистые технологии в промышленности: внедрение технологий, снижающих негативное воздействие на окружающую среду.

- проекты по восстановлению экосистем: реализация программ по озеленению, восстановлению водоемов и улучшению качества воздуха.

Донбасс обладает значительным потенциалом для инновационного развития. Эффективное использование ресурсов региона зависит от комплексного подхода, который включает модернизацию экономики, образование и обучение кадров, развитие инфраструктуры и инвестиционной привлекательности. Реализация инновационных инициатив не только позволит восстановить экономику Донбасса, но и превратит его в современный и устойчивый регион, способный к самовоспроизводству и динамичному развитию.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Веткина Анастасия

ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Каулавичуте И.Л.

Профессия государственного служащего, вопреки распространенным стереотипам, в современном обществе приобретает все большую значимость, престижность и перспективность. Ключевая

роль государства в регулировании экономической, социальной и политической сфер, а также в обеспечении стабильности и развития общества, предопределяет высокую востребованность квалифицированных и ответственных государственных служащих. Приведённые тезисы призваны раскрыть основные аспекты, подтверждающие перспективность и престижность данной профессии в контексте современных реалий.

Престижность государственной службы:

1. Социальная значимость: государственные служащие напрямую влияют на жизнь граждан, формируя политику, распределяя ресурсы и обеспечивая соблюдение законности. Их деятельность направлена на благо общества, что само по себе является источником профессиональной гордости и уважения.

2. Влияние на принятие решений: государственные служащие участвуют в разработке и реализации государственных программ и проектов, оказывая непосредственное влияние на ключевые аспекты жизни страны и региона. Возможность влиять на будущее своей страны является важным источником мотивации и самоуважения.

3. Высокий уровень ответственности: государственная служба предполагает ответственность за принятые решения и их последствия. Это требует от служащих высокой компетентности, честности и профессионализма, что в свою очередь, повышает их статус в обществе.

4. Стабильность и защищённость: государственная служба, как правило, обеспечивает стабильность занятости и социальную защищённость, что особенно важно в условиях экономической нестабильности.

Перспективы карьерного роста и развития:

1. Многообразие направлений: государственная служба предлагает широкий выбор направлений деятельности, от юриспруденции и экономики до информационных технологий и культуры. Это позволяет выбрать сферу, соответствующую интересам и образованию.

2. Прозрачная система продвижения: карьерный рост в государственной службе осуществляется на основе заслуг, опыта и профессиональных качеств. Соблюдение принципов меритократии стимулирует государственных служащих к постоянному совершенствованию.

3. Постоянное обучение и развитие: государство инвестирует в обучение и повышение квалификации своих сотрудников, организуя тренинги, семинары, конференции и стажировки. Это позволяет государственным служащим оставаться в курсе последних тенденций и инноваций.

4. Приобретение ценного опыта: работа в государственной службе подразумевает взаимодействие с различными государственными органами, коммерческими структурами и общественными организациями, что позволяет приобрести ценный опыт и расширить свой профессиональный кругозор.

5. Конкурентная заработная плата: несмотря на распространенное мнение, зарплаты государственных служащих постепенно растут и становятся более конкурентоспособными, особенно для квалифицированных специалистов.

Современные вызовы и возможности:

1. Цифровизация: внедрение информационных технологий требует от госслужащих освоения новых навыков в сфере IT и электронного правительства, повышает эффективность работы государственных органов и улучшает качество предоставляемых услуг.

2. Требования к компетентности: современный госслужащий должен обладать аналитическим мышлением, уметь работать в команде, решать сложные проблемы и адаптироваться к изменениям.

3. Прозрачность и подотчетность: государственные служащие должны быть готовы к открытому диалогу с обществом, соблюдать этические стандарты, нести ответственность за свои действия, а также противостоять коррупции.

В заключение, профессия государственного служащего является престижной и перспективной, предоставляя широкие возможности для профессионального роста, самореализации и внесения вклада в развитие общества. Современные тенденции и вызовы, стоящие перед государственной службой, требуют от государственных служащих высокой компетентности, ответственности и готовности к постоянному развитию. Вкладывая свои знания, навыки и энергию в служение государству, государственные служащие не только строят успешную карьеру, но и способствуют развитию и процветанию своей страны.

Государственная служба – это призвание для тех, кто стремится к служению обществу и готов брать на себя ответственность за будущее.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ВНЕ ЗОНЫ ШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Воеводина Кира

ГБОУ «Школа №80 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Архипцева В.А.

Обучение – это искусство или устойчивый сегмент общества? Столкнувшись сегодня с трудностями пандемии, мы можем говорить об изменении инструментария работы учителя.

Дистанционное обучение открыло ряд возможностей для проведения уроков вне зоны школьного учреждения. Эффективно ли данное обучение? Говорить об этом сложно, но уже возможно. Каждый учитель становится перед выбором материально-технического обеспечения для осуществления дистанционного обучения, которое бы могло удовлетворить все современные требования интерактивного обучения.

Обучение вне зоны школьного учреждения обладает такими же целями, задачами и иными составляющими традиционного очного обучения, но отличается способ подачи материала, сотрудничества педагога и учащегося.

Цель исследования – провести мониторинг платформ дистанционного обучения, которые может использовать учитель для организации учебного процесса вне зон школьного учреждения.

Исследование дистанционного образования необходимо начать с понятийного аппарата, который представлен ниже. Дистанционное обучение – это возможность систематического удалённого обучения с конкретными целями, задачами и формой контроля, а также с необходимыми учебными материалами и связь между объектами учебного процесса.

Платформа дистанционного образования – это связь множества программ для осуществления дистанционного обучения. Данные платформы всегда состоят из HTTP-сервера, и SQL-базы данных, а также программных компонентов для управления групповыми и индивидуальными занятиями.

Существует большое разнообразие платформ, сервисов и сайтов, которые позволяют осуществлять процесс образования вне стен учебного учреждения. Такие ресурсы используют LMS системы и MOOC, которые отвечают всем современным требованиям обеспечения учебного процесса с использованием IT-технологий.

LMS система - (Learning Management System, с англ. система управления обучением) — это хранилище учебных материалов — видеоуроков, лекций, презентаций, книг и курсов, доступ к которым можно получить из любой точки мира. LMS можно сравнить с виртуальным классом, в котором учатся и отслеживают собственную успеваемость обучающиеся.

Данная система позволяет эффективно работать с учебным контентом: создавать, изменять, хранить уроки в разных форматах, управлять процессом обучения (личные кабинеты для пользователей и преподавателей, график обучения, возможность отправлять сообщения пользователям внутри платформы и с помощью email-рассылок).

LMS система дает возможность учителю использовать тесты разных форматов; возможность прикрепить файл с домашним заданием и поставить зачет; вести открытые и закрытые чаты для общения; возможность объединяться в группы для совместной работы над проектом. Немаловажным является ведение метрики посещаемости занятий, выполнения домашних заданий.

MOOC — место, где предоставляются Массовые Открытые Онлайн Курсы, на которые может записаться любой желающий.

Проект Eliademy позволяет легко и просто создавать свои собственные дистанционные курсы, которые можно использовать в образовательной деятельности. Курсы обучения создаются и применяются с использованием LMS системы и MOOC.

Eliademy интуитивно понятен пользователю с любым уровнем компьютерной грамотности: имеет страницы для размещения учебных материалов, заданий; журнал успеваемости, где система автоматически подсчитывает процент выполнения заданий каждым участником. Сервис дает возможность моментального осуществления обратной связи с учащимися - оценивание их ответов, размещение комментариев к ним. Также есть вкладка "Обсуждение", позволяющая общаться участникам курса между собой и с преподавателем.

CORE – бесплатная платформа для дистанционного обучения и работы в классе. Позволяет конструировать онлайн-материалы

самостоятельно или с использованием шаблонов, имеет инструменты аналитики образовательных результатов обучающихся.

Можно еще найти и выбрать не один образовательный портал для организации обучения вне зоны школьного учреждения, но встает вопрос о стоимости и практичности его использования, а также предъявляются одинаковые требования к материально-технической базе как ученика, так и к компьютеру учителя. Место расположения компьютеров учителей и учеников зависит от используемой модели электронного дистанционного обучения. Наибольшую сложность вызывает обеспечение компьютером рабочего места ученика, расположенного у него дома.

Использование интерактивных технологий на современных уроках вне стен школы рассматривается с точки зрения взаимосвязей знаний по предметам, как интегрирование технологий, методов, и форм обучения. Учителю необходимо применять инновационные методы обучения на уроках, проводимые в разных формах и создавать интересные материалы и задания, которые будут давать детям не только знания, но и ощущение безграничности знаний, пробуждать ум и воображение, жажду к познаниям.

В настоящее время организационные и педагогические возможности дистанционного обучения реализуются с помощью практически всех доступных телекоммуникационных сервисов, таких как электронная почта, электронные журналы, чат, WEB-конференции и т. п. Существует большое количество разнообразных продуктов, предназначенных для организации такого сервиса.

INFORMATION SECURITY IN COMPUTER NETWORKS: A NECESSITY IN THE DIGITAL WORLD

Возмитель Анна

*ГБПОУ «Донецкий техникум связи
и отраслевых технологий»*

Научный руководитель: Куликовская А.Д.

The computer network is the most widespread way to communicate and exchange information today. The World Wide Web stores gigabytes of personal information about its users.

And PCs and servers on a local area network store internal company information. This data needs to be protected from outside interference.

In today's world, computer networks have become an integral part of our lives.

They permeate every sphere of activity, from business and education to healthcare and personal communication. However, along with the conveniences they provide comes a number of serious threats to information security.

Information security on computer networks is becoming not just desirable, but vital to ensure the confidentiality, integrity and availability of data.

Why is information security so important?

1. Confidentiality: Protecting against unauthorized access to personal, business and other types of sensitive information that can cause significant damage to both individuals and organizations.

2. Integrity: Ensuring that data remains unaltered and is not subject to unauthorized modification that could lead to misrepresentation and poor decision-making.

3. Availability: Ensuring that authorized users have access to the right resources and data at the right time. This prevents downtime and ensures business continuity.

The major security threats in computer networks:

1. Malware (viruses, Trojans, worms): Programs that can harm the system, steal or damage data.

2. Phishing: Fraudulent attacks aimed at obtaining personal information (logins, passwords, banking information) by tricking users.

3. DDoS (Distributed Denial of Service) attacks: Attacks aimed at overloading servers and resources, making them inaccessible to legitimate users.

4. Unauthorized Access: Attempts to infiltrate a network and access resources without authorization.

5. Human error: Errors, negligence, and careless actions by users that can lead to information leakage.

Methods and means of protecting information in computer networks. Various methods and tools are used to protect against these threats:

1. Firewalls (firewalls): Software or hardware solutions that control traffic between networks, blocking unauthorized access.
2. Antivirus software: Programs that detect and remove malware.
3. Intrusion Detection Systems (IDS/IPS): Systems that monitor suspicious activity on a network and can alert you to an intrusion or automatically block an attack.
4. Encryption: Converting data into an unreadable format to protect against unauthorized access.
5. VPN (virtual private network): Creates a secure channel for data transmission over public networks, ensuring confidentiality and integrity of information.

Modern information protection techniques are constantly evolving in response to new threats. Current trends include:

1. Artificial Intelligence (AI) and Machine Learning (ML): The use of AI and ML to detect and prevent threats, analyze traffic, and automate protection processes.
2. Cloud Technology: Developing cloud platforms and methods for securing data in the cloud.
3. Internet of Things (IoT): Securing IoT devices, which are becoming increasingly pervasive but also vulnerable to attack.
4. Blockchain: The application of blockchain technology to protect data and ensure its integrity.

In conclusion, the development of information systems in enterprises requires connection to computer networks - it allows to significantly accelerate communications and reduce their cost.

At the same time, ensuring information security when using computer networks is an urgent problem, especially in the current geopolitical situation. To achieve the required level of information security, it is necessary to constantly analyze network technologies for vulnerabilities and threats, as well as to allocate resources to ensure information protection. Only qualified application of modern technologies, standards, protocols and protection means will allow you to maintain the required level of security of the information system of your enterprise.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Волкова Валерия

ГБОУ «Лисиценская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Лунина О.М.

Современные технологии управления персоналом (HR-технологии) направлены на повышение эффективности работы сотрудников, улучшение корпоративной культуры, формирование и развитие кадровой политики, достижение стратегических целей компании, прогнозирование и планирование поиска, привлечения и приёма на работу новых сотрудников.

Технологии управления персоналом активно используют цифровые инструменты, аналитику и инновационные подходы. Вот основные тенденции и технологии в этой области:

1. Цифровизация HR-процессов

HRM-системы (Human Resource Management): Программное обеспечение для автоматизации процессов найма, onboarding, управления производительностью, расчета зарплат и льгот. Примеры: SAP SuccessFactors, Oracle HCM, Workday.

Мобильные приложения: Удобство для сотрудников в доступе к информации о зарплате, отпусках, обучении и корпоративным новостям.

Электронный документооборот: Упрощение работы с кадровыми документами, включая трудовые договоры, приказы и отчеты.

2. Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение

Рекрутинг: ИИ помогает анализировать резюме, проводить первичный отбор кандидатов и даже проводить собеседования с помощью чат-ботов.

Прогнозная аналитика: Анализ данных для прогнозирования текучести кадров, потребностей в обучении и эффективности сотрудников.

Оценка персонала: Использование алгоритмов для анализа производительности и выявления ключевых компетенций.

3. Геймификация

Внедрение игровых элементов в процессы обучения, мотивации и оценки сотрудников. Например, системы баллов, рейтингов и наград за достижение целей.

Примеры: платформы для обучения с интерактивными заданиями и квестами.

4. Удаленная работа и гибкие форматы

Системы управления удаленными командами: Инструменты для контроля задач, коммуникации и продуктивности (Trello, Asana, Slack, Zoom).

Гибкий график: Внедрение моделей работы, таких как гибридный формат (частично в офисе, частично удаленно) или гибкий рабочий день.

5. Развитие корпоративной культуры

Внутренние социальные сети: Платформы для общения сотрудников, обмена идеями и укрепления командного духа (например, Yammer).

Обратная связь: Регулярные опросы сотрудников (pulse surveys) для оценки удовлетворенности и выявления проблем.

Diversity & Inclusion (D&I): Программы по поддержке разнообразия и инклюзивности в коллективе.

6. Обучение и развитие (L&D – Learning and Development)

Онлайн-платформы для обучения: Coursera, Udemy, LinkedIn Learning и корпоративные LMS (Learning Management Systems).

Микрообучение: Короткие уроки и материалы для быстрого усвоения знаний.

Персонализированные программы обучения: Индивидуальные траектории развития для каждого сотрудника на основе его навыков и карьерных целей.

7. Управление талантами (Talent Management)

Кадровый резерв: Выявление и развитие высокопотенциальных сотрудников (HiPo).

Карьерное планирование: Помощь сотрудникам в построении карьерной траектории внутри компании.

Системы оценки 360 градусов: Получение обратной связи от коллег, подчиненных и руководителей для всесторонней оценки сотрудника.

8. Биометрия и анализ данных

Трекинг активности: Использование wearables (носимых устройств) для анализа физического и эмоционального состояния сотрудников (например, в рамках программ wellness).

Анализ поведения: Исследование данных о взаимодействии сотрудников для улучшения процессов коммуникации и управления.

9. Роботизация HR-процессов (RPA – Robotic Process Automation)

Автоматизация рутинных задач, таких как обработка заявок на отпуск, расчет больничных и формирование отчетов.

Пример: использование роботов для обработки данных в системах HR.

10. Эмпатия и эмоциональный интеллект

Внедрение технологий, которые помогают руководителям лучше понимать эмоциональное состояние сотрудников.

Использование психологических подходов для снижения стресса и повышения вовлеченности.

11. Блокчейн в HR

Хранение и проверка данных о сотрудниках (дипломы, сертификаты, опыт работы) в защищенной форме.

Упрощение процессов проверки рекомендаций и подтверждения квалификации.

12. Экосистемы HR-технологий

Интеграция различных инструментов и платформ для создания единой экосистемы управления персоналом.

Пример: объединение рекрутинговых, обучающих и аналитических систем в одну платформу.

Преимущества современных HR-технологий:

1. Повышение эффективности процессов.
2. Улучшение качества найма и удержания талантов.
3. Снижение затрат на рутинные операции.
4. Увеличение вовлеченности и удовлетворенности сотрудников.

Вызовы:

1. Необходимость обучения HR-специалистов работе с новыми технологиями.
2. Риски, связанные с защитой персональных данных.
3. Высокая стоимость внедрения инновационных решений.

Современные технологии управления персоналом становятся ключевым фактором успеха компаний в условиях цифровой трансформации и глобальной конкуренции.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Волкова Валерия

ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Рожко С.В.

Донбасс, исторически являющийся одним из ключевых промышленных регионов Восточной Европы, сегодня сталкивается с рядом вызовов, связанных с геополитической ситуацией, разрушением инфраструктуры и экономической изоляцией.

Однако, несмотря на эти трудности, регион обладает значительным научным и технологическим потенциалом, который может стать основой для инновационного развития. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты инновационного развития Донбасса, включая научный потенциал, роль цифровизации и стратегические направления для экономического роста.

Донбасс имеет богатую историю научных исследований, особенно в области экономики промышленности и металлургии. Институт экономических исследований в Донецке продолжает традиции научных школ региона.

В регионе функционируют 10 академических институтов и 8 отраслевых научно-исследовательских организаций, которые занимаются фундаментальными и прикладными исследованиями в таких областях, как физика, химия, медицина, IT-технологии и экономика.

Например, Донецкий научно-исследовательский институт «Реактивэлектрон» разрабатывает инновационные микроудобрения для сельского хозяйства, что демонстрирует потенциал региона в создании наукоемких технологий.

Цифровизация экономики является одним из ключевых факторов инновационного развития Донбасса. Внедрение цифровых технологий может значительно повысить эффективность производственных процессов, улучшить управление ресурсами и создать новые возможности для развития высокотехнологичных отраслей. В частности, цифровизация может способствовать модернизации таких ключевых секторов, как металлургия, машиностроение и агропромышленный комплекс.

Однако для успешной цифровой трансформации необходимы инвестиции в инфраструктуру, подготовку кадров и разработку отечественного программного обеспечения. В условиях ограниченных ресурсов и геополитической нестабильности это представляет собой серьезный вызов для региона.

Стратегические направления инновационного развития:

1. **Металлургия и машиностроение.** Металлургический комплекс остается основой экономики Донбасса. Инновационное развитие этого сектора, включая внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, может стать драйвером экономического роста. Однако для этого необходимы значительные инвестиции в модернизацию оборудования и повышение конкурентоспособности продукции.

2. **Агропромышленный комплекс.** Развитие сельского хозяйства на основе инновационных технологий, таких как «умное» земледелие, может способствовать самообеспечению региона продуктами питания и увеличению экспортного потенциала.

3. **Энергетика и экология.** Внедрение современных технологий в энергетическом секторе, включая возобновляемые источники энергии, может снизить зависимость региона от традиционных энергоносителей и улучшить экологическую ситуацию.

4. **Поддержка малого и среднего бизнеса.** Создание благоприятных условий для развития малых и средних предприятий, особенно в сфере инноваций, может стимулировать экономический рост и создание новых рабочих мест.

Инновационное развитие Донбасса возможно, несмотря на сложные геополитические и экономические условия. Ключевыми факторами успеха являются сохранение и развитие научного потенциала, внедрение цифровых технологий и реализация стратегических инициатив в приоритетных отраслях. Для достижения этих целей необходима поддержка со стороны государства, привлечение инвестиций и международное сотрудничество.

Донбасс имеет все шансы стать примером успешной трансформации региона через инновации, что может стать основой для устойчивого экономического роста и улучшения качества жизни населения.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Волченко Антон

ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лисогор Л.Н.

Государственная поддержка бизнеса включает в себя различные меры и программы, которые направлены на помощь предпринимателям и компаниям в развитии их деятельности.

Правительство любой страны заинтересовано в том, чтобы бизнес процветал. Ведь именно бизнес создаёт рабочие места, производит товары и услуги, оплачивает налоги и в целом двигает экономику вперёд. Поэтому государство использует разные способы поддержки бизнеса, чтобы ему было легче развиваться и приносить пользу стране. Такая поддержка похожа на помощь от мудрого друга, который подсказывает, как лучше поступить, и немного подталкивает вперёд.

Один из самых понятных видов помощи – это финансовая поддержка. Представьте, что вы хотите открыть свою пекарню, но у вас не хватает денег на покупку оборудования. Тут на помощь может прийти государство, предложив грант – деньги, которые вам дадут бесплатно, чтобы вы могли начать своё дело. Или же государство может помочь получить кредит в банке под низкий процент. Это значит, что вам будет легче вернуть кредит, и у вас останется больше денег на развитие пекарни. Ещё один вариант – налоговые льготы. Если правительство снижает налоги для малого бизнеса, у пекарни остаётся больше прибыли, которую можно потратить на покупку нового оборудования или расширение ассортимента.

Но деньги – это не единственное, что нужно бизнесу. Важно знать, как правильно вести дела, как продвигать свою продукцию и как найти новых клиентов. Поэтому государство предоставляет информационную и консультационную поддержку. Это значит, что вы можете получить бесплатные консультации от опытных специалистов, которые помогут вам разобраться в тонкостях бизнеса. Также государство организует обучающие курсы и семинары, где можно узнать много нового и полезного. Кроме того, государство старается упростить жизнь бизнесу. Это означает, что процесс регистрации компании становится проще и быстрее, а количество проверок со стороны государственных органов сокращается. Всё это делается для того, чтобы предприниматели могли

сосредоточиться на развитии своего дела, а не тратить время на бумажную волокиту. Правительство поддерживает не только малый, но и крупный бизнес, особенно те отрасли, которые важны для всей страны, например, сельское хозяйство, производство или высокие технологии. Для таких компаний государство может предоставлять особые льготы и стимулы, чтобы они могли развиваться и конкурировать на мировом рынке. Когда государство поддерживает бизнес разными способами, это выгодно всем. Экономика растет, создаются новые рабочие места, люди становятся богаче, и жизнь в стране улучшается. Поэтому важно, чтобы государство продолжало помогать бизнесу, создавая благоприятные условия для его развития. Ведь успешный бизнес – это залог процветания всей страны!

Государственная поддержка бизнеса – это важный инструмент для стимулирования экономического роста и улучшения качества жизни. Разнообразие форм поддержки, от финансовых льгот до консультационных услуг, позволяет бизнесу успешно развиваться и создавать новые рабочие места. Создавая благоприятные условия для предпринимателей, государство инвестирует в будущее страны, обеспечивая процветание и стабильность экономики. Поэтому эффективная и продуманная государственная поддержка бизнеса является ключом к успеху и благополучию всего общества.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В 2025 ГОДУ

Гайнуллин Динар

ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Казановская Н.А.

В последние годы рынок интернет-торговли претерпевает значительные изменения, связанные с технологическим прогрессом, изменением потребительских привычек и глобальными экономическими тенденциями. Интернет-торговля, которая в 2020 году пережила бурный рост на фоне пандемии COVID-19, в дальнейшем продолжает расширяться и развиваться. Анализируя текущие тренды и прогнозы, можно уверенно говорить о значительных перспективах интернет-торговли в 2025 году.

Технологический прогресс и новые инструменты. Одним из ключевых факторов, влияющих на развитие интернет-торговли, является развитие технологий. В 2025 году ожидается широкое внедрение искусственного интеллекта (AI) и машинного обучения (ML) в процесс онлайн-продаж. Эти технологии могут значительно повысить эффективность маркетинга, персонализируя предложения для каждого клиента.

Например, такие компании, как Amazon и Alibaba, уже используют AI для анализа данных о покупках и предпочтениях своих пользователей. Применение AI позволяет не только улучшить рекомендации товаров, но и оптимизировать запасы на складах, что ведет к снижению затрат и увеличению прибыльности.

Увеличение популярности мобильной торговли. Согласно прогнозам, в 2025 году более 70% всех интернет-продаж будет осуществляться через мобильные устройства. Постоянное совершенствование мобильных технологий и повышение доступности интернета способствуют этому тренду. Компании, такие как Shopify и WooCommerce, уже внедряют инструменты для упрощения процесса мобильных покупок, что делает онлайн-шопинг более удобным и доступным для пользователей.

Рост популярности социальных сетей как каналов продаж (например, Instagram и TikTok) будет способствовать увеличению числа покупок через мобильные приложения. Медиа становятся важной частью стратегии продвижения для многих брендов, что делает процесс покупки более интерактивным и интегрированным в повседневную жизнь пользователей.

Быстрое развитие рынка и изменение предпочтений потребителей могут вызвать трудности в планировании и прогнозировании спроса. Компании должны быть гибкими и готовыми адаптироваться к новым условиям и трендам. перспективной интернет-торговли является Wildberries, который стал одним из крупнейших онлайн-ритейлеров в России. Он использует различные технологии для улучшения покупательского опыта, включая персонализированные рекомендации на основе ИИ и активно внедряет новые форматы доставки, такие как пункты выдачи и курьерская доставка.

Другим примером является Ozon, который также активно развивает свои логистические возможности и предлагает широкий ассортимент товаров. Кроме того, стоит отметить, что Wildberries и Ozon активно работают над расширением своих международных операций и адаптацией к различным рыночным условиям.

Интернет-торговля в 2025 году будет продолжать развиваться под влиянием технологий, социальных и экологических трендов. Получивший импульс в 2020 году, этот сегмент экономики способен предложить новые модели и подходы, обеспечивая удобство и доступность для потребителей. Однако, чтобы воспользоваться всеми преимуществами, компании должны быть готовы к вызовам, связанным с безопасностью и изменениями в потребительском поведении.

В результате, интернет-торговля, оставаясь важной частью глобальной экономики, будет продолжать трансформироваться, предлагая новые возможности для бизнеса и потребителей. Кроме того, безопасность транзакций и защита персональных данных станут ключевыми приоритетами для онлайн-продавцов, поскольку потребители будут требовать большей прозрачности и доверия к интернет-платформам.

Интеграция различных каналов продаж и использование омниканальных стратегий помогут компаниям более эффективно взаимодействовать с клиентами, повышая их лояльность. Также важным аспектом станет устойчивое развитие, где активности брендов будут направлены на минимизацию негативного воздействия на окружающую среду.

КРЕДИТЫ. ВЫГОДНО ЛИ ЖИТЬ В ДОЛГ?

Гальцева Ева

ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова»

Научный руководитель: Левченко И.В.

Проценты – одна из важнейших тем математики, к тому же они часто встречаются в повседневной жизни. В настоящее время проценты широко используют в торговле, банковской сфере: скидка, распродажа,

оптовая цена, прибыль от вкладов, кредиты – все эти величины указываются в процентах.

Проценты являются также одной из самых сложных тем в математике. Мною был проведён опрос среди студентов 1 курса ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова». В опросе приняло участие 32 респондента. Результат опроса показал, что студенты 1 курса испытывают трудности при решении задач с использованием формулы сложных процентов, подсчёта суммы переплаты денег при оформлении банковского кредита.

В повседневной жизни самые распространённые случаи применения процента: это плата за кредит и плата за депозит. В обоих случаях в отношениях присутствуют два субъекта, один из которых – всегда банковское учреждение, которое на основании определенных методик экономических расчетов определяет размер банковского процента по каждому виду операций.

Простой процент – прибыль в процентах начисляется только на первоначальную сумму вклада. Далее не участвует в процессе инвестирования. Пусть вкладчик поместил сумму размером 2400 рублей в банке. Определим, какую сумму получит вкладчик через 3 года, если процентная ставка составляет 20% в год.

Расчёт выполним, используя возможности табличного процессора MS Excel (рис. 1).

D2		fx		=A2*(1+3*20/100)
	A	B	C	D
1	Депозит	Период	Ставка, %	Итоговая сумма вкладчика
2	2 400,00	3	20	3 840,00

Рис. 1. Вклад под простую процентную ставку

Сложный процент – это начисление процентов и на начальную сумму, и на проценты за предыдущее время, т.е. проценты на проценты. Например, при открытии депозита, в первый год проценты начисляются на основную сумму вклада, во второй год проценты начисляются на сумму вклада и проценты, полученные в первый год, в третий год – на всё, что было получено ранее.

Формула сложного процента:

$$S = S_0 \left(1 + \frac{p}{100} \right)^n, \quad (1)$$

где S – конечная сумма;

S_0 – начальная сумма;

p – процентная ставка по вкладу;

n – количество периодов (лет, месяцев, кварталов).

Выясним, выгодно ли брать кредит и жить в долг? Прежде чем брать кредит необходимо выяснить условия кредитования в различных банках. Допустим, принято решение взять кредит на 500 000 рублей на два года. Узнав условия кредитования в банке, выяснили требования: Кредит наличными без залога (с безопасной доставкой карты); ставка от 7,9 %; сумма до 15 млн.; срок от 3 до 60 месяцев; только паспорт РФ; без справки о доходах; возраст от 18 до 70 лет; без поручительства; решение в течение часа. Ежемесячный платёж по кредиту определяется по формуле:

$$P = S \cdot \frac{r \cdot (1+r)^n}{(1+r)^n - 1}, \quad (2)$$

где P – ежемесячный платёж по кредиту;

r – процентная ставка. $r = R / 12 / 100$;

R – годовая ставка;

S – сумма кредита;

n – количество месяцев предоставления кредита.

Выполним расчёт (целесообразно вычислять, используя табличный процессор MS Excel).

Таким образом, переплата составила 42180,36 руб. Нетрудно вычислить, если взять кредит на 5 лет, то эта сумма гораздо увеличится.

Выводы. Путём проведения анализа и вычислений выяснили, что для покупки недвижимости, автомобиля, открытия своего бизнеса кредит брать выгодно. Иначе копить крупную сумму придётся не один год. На протяжении этого времени инфляция может уменьшить ценность накоплений, и мечта что-то приобрести не осуществится. Кредит позволит желаемое получить, не откладывая на будущее. Но необходимо

рассчитывать свои возможности, чтобы выплата по кредиту была посильной, не прибегать к новым займам. Вносить денежные средства для сбережения в банк гораздо выгоднее под сложные проценты. Для проведения вычислений рационально использовать возможности табличного процессора MS Excel. Данной прикладной программой должен владеть специалист любой профессии. Следовательно, задачи на проценты имеют большое практическое значение и приобретенные знания, несомненно, пригодятся в повседневной жизни и при решении практических задач в моей будущей профессии.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ

Ганина Мария

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Интернет сегодня — это мощнейший инструмент для поиска работы, который значительно расширяет возможности соискателей и предоставляет доступ к огромному количеству вакансий и ресурсов. Использовать его эффективно — значит, значительно повысить свои шансы на успех. Как же максимально эффективно использовать интернет для поиска работы? Рассмотрим ключевые аспекты.

Преимущества использования интернета для поиска работы:

1. Широкий охват. Интернет предоставляет доступ к вакансиям по всему миру, что значительно расширяет географию поиска.
2. Оперативность. Новые вакансии появляются в интернете ежедневно, что позволяет быстро реагировать на интересные предложения.
3. Удобство. Поиск работы можно вести из дома, в любое время суток, используя компьютер, планшет или смартфон.
4. Разнообразие ресурсов. В интернете существует множество сайтов, порталов, социальных сетей и профессиональных сообществ, предлагающих вакансии и полезную информацию для соискателей.
5. Возможность прямого контакта с работодателем. Многие компании размещают вакансии непосредственно на своих сайтах или в социальных сетях, что позволяет связаться с ними напрямую.

Основные инструменты и ресурсы для поиска работы в интернете:

1. Специализированные сайты по поиску работы: Rabota.ru, Avito, HH.ru, Работут.ру и др.

2. Сайты компаний («Карьера» или «Вакансии» на сайте). Преимущества: возможность узнать о вакансиях напрямую от работодателя, получить информацию о корпоративной культуре и ценностях компании.

3. Социальные сети. Возможности: поиск работы в группах и сообществах, посвященных поиску работы и определенным профессиям.

4. Онлайн-курсы и образовательные платформы. Возможности: повышение квалификации и получение новых навыков, необходимых для успешного трудоустройства. Некоторые платформы предлагают программы стажировок и помощи в трудоустройстве.

5. Сайты фриланса. Возможности: получение опыта работы и создание портфолио. Поиск временной или проектной работы, которая может перерасти в постоянную.

Рекомендации по эффективному использованию интернета для поиска работы:

1. Определите свои цели и приоритеты: прежде чем начинать поиск работы, определите, какую работу вы хотите найти, в какой сфере, в каком регионе, на какую зарплату и т.д.

2. Составьте качественное резюме: резюме должно быть грамотным, лаконичным и содержать всю необходимую информацию о вашем опыте работы, навыках и образовании.

3. Активно используйте различные ресурсы: не ограничивайтесь только одним сайтом по поиску работы. Используйте все доступные инструменты и ресурсы, чтобы увеличить свои шансы на успех.

4. Персонализируйте свои отклики: не отправляйте одно и то же сопроводительное письмо на все вакансии. Адаптируйте его под каждую конкретную вакансию, чтобы показать работодателю, что вы действительно заинтересованы в этой работе.

5. Будьте активны и настойчивы: поиск работы может занять много времени и усилий. Не отчаивайтесь, если не получаете ответа сразу. Продолжайте активно искать и откликаться на вакансии.

6. Проверяйте информацию о работодателе: перед тем, как идти на собеседование, соберите информацию о компании, ее деятельности и репутации.

В заключение, интернет стал незаменимым инструментом для поиска работы, предлагая соискателям широкий спектр возможностей. Однако для успешного использования этих возможностей необходимо быть активным, целеустремлённым и готовым постоянно развивать свои навыки.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ: ЭВОЛЮЦИЯ, ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Гераськина Вероника

ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кошелева Л.П.

В современном мире качество и доступность государственных услуг — один из ключевых индикаторов эффективности власти. От того, насколько быстро и комфортно граждане могут получить справку, оформить документ или решить бытовой вопрос, зависит не только уровень доверия к государству, но и социально-экономическое развитие страны. Как меняется система предоставления госуслуг в эпоху цифровизации? Какие проблемы остаются актуальными и как их преодолеть?

Еще десятилетие назад получение многих госуслуг ассоциировалось с длинными очередями, сбором бумажных справок и личными визитами в учреждения. Сегодня ситуация кардинально изменилась благодаря внедрению цифровых платформ. Например, российский портал «Госуслуги» стал символом этой трансформации: через него можно оплатить штрафы, записать ребенка в школу, подать заявление на загранпаспорт и даже зарегистрировать бизнес. По данным 2023 года, на платформе зарегистрировано свыше 110 млн пользователей, а доля электронных услуг превысила 75%.

Аналогичные системы работают и в других странах: эстонская e-Residency, казахстанский «Электронное правительство». Их успех

доказывает: цифровизация сокращает издержки как для граждан, так и для государства.

Госуслуги можно разделить на несколько категорий:

1. Социальные (пенсии, пособия, льготы).
2. Административные (оформление паспортов, регистрация юридических лиц).
3. Инфраструктурные (подключение к коммуникациям, получение разрешений на строительство).
4. Экосистемные (цифровые сервисы, интегрированные с бизнесом: например, налоговые калькуляторы или сервисы для самозанятых).

Тренд последних лет — переход от разрозненных услуг к комплексным решениям. Так, рождение ребенка теперь можно «оформить» через единое окно, автоматически запуская выплаты, регистрацию и запись в детский сад.

Несмотря на прогресс, остаются серьезные вызовы:

1. Цифровое неравенство: 25% россиян старше 60 лет не пользуются интернетом, что ограничивает их доступ к услугам (данные Росстата, 2023).
2. Технические сбои: даже продвинутые системы дают ошибки, как это произошло при запуске «Суперсервиса по потере работы» в 2022 году.
3. Бюрократия: в некоторых сферах (например, получение лицензий) сохраняется избыточное требование бумажных документов.
4. Недоверие граждан: по опросам ВЦИОМ, 40% россиян опасаются утечки данных с порталов.
5. Перспективы: искусственный интеллект и проактивные услуги.

Чтобы преодолеть эти барьеры, государства внедряют новые технологии:

1. ИИ-помощники для обработки запросов (как сервис «Виртуальный ассистент» на «Госуслугах»).
2. Проактивные услуги: система сама предлагает помощь на основе жизненных ситуаций (например, автоматическое продление водительских прав).
3. Блокчейн для защиты данных и упрощения межведомственного взаимодействия.

Важным шагом становится цифровая грамотность: в России запущены программы обучения пенсионеров, а в Сингапуре действуют центры поддержки в торговых центрах.

Можно сказать, что услуги как диалог между гражданином и государством. Цифровизация госуслуг — не самоцель, а инструмент для построения диалога между властью и обществом. Успешными станут те системы, которые сочетают технологичность с человекоцентричностью: сокращают бюрократию, гарантируют безопасность и учитывают потребности всех групп населения. Как показывает мировой опыт, будущее — за услугами, которые не просто решают проблемы, но предвосхищают их.

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Герасько Дмитрий

ГБОУ «Средняя школа № 12 им. М. Толстых г.о. Иловыйск»

Научный руководитель: Волкова М.М.

Рынок информационных технологий (ИТ) характеризуется динамичным развитием и появлением новых технологий с высокой скоростью. Понимание и анализ рынка ИТ важно для принятия обоснованных решений в сфере инвестиций, разработки новых продуктов и услуг в данной области.

Рынок ИТ – это система экономических отношений, связанных с производством, распространением и потреблением информационных продуктов и услуг.

Структура рынка ИТ:

- аппаратное обеспечение (Hardware): компьютеры, серверы, мобильные устройства, периферийное оборудование и т.д.;
- программное обеспечение (Software): операционные системы, прикладное ПО, системы управления базами данных, антивирусные программы и т.д.;
- ИТ-услуги (IT Services): консалтинг, разработка и внедрение ПО, системная интеграция, техническая поддержка, облачные сервисы, аутсорсинг и т.д.;

- телекоммуникации (Telecommunications): интернет, мобильная связь, сети передачи данных;
- контент и медиа (Content & Media): цифровые библиотеки, онлайн-игры, стриминговые сервисы, электронные книги и т.д.

Характерные черты рынка ИТ:

- высокий уровень инноваций: постоянная разработка и внедрение новых технологий;
- сетевой эффект: ценность продуктов и услуг увеличивается с ростом числа пользователей;
- глобализация: возможности удаленной работы;
- высокая конкуренция: большое количество игроков, как крупных, так и небольших, стартапов;
- быстрое устаревание технологий: необходимость постоянного обновления и обучения.

Тенденции развития рынка ИТ:

- цифровая трансформация: внедрение ИТ во все аспекты бизнеса и жизни;
- развитие облачных технологий (Cloud computing): получение доступа к вычислительным службам через Интернет (серверы, хранилища, базы данных, ПО, аналитика);
- интернет вещей (Internet of Things): подключение физических объектов к сети;
- кибербезопасность (Cybersecurity): защита информации и систем от угроз;
- развитие электронной коммерции (E-commerce): увеличение объемов онлайн-торговли.

Искусственный интеллект – ключевой компонент мировой ИТ индустрии:

- инновационная технология: открытие новых возможностей и перспектив для бизнеса;
- рост инвестиций: значительный рост инвестиций свидетельствует о перспективности и важности ИИ (Artificial intelligence);
- тренды развития: влияние ИИ на экономическое развитие стран мира, сравнительный анализ.

Факторы, влияющие на рынок ИТ:

- экономическая ситуация: общий уровень развития экономики, инвестиционный климат;
- государственная политика: поддержка ИТ-отрасли, регулирование, стимулирование инноваций;
- образование и квалификация кадров: наличие специалистов с необходимыми знаниями и навыками;
- инфраструктура: развитие телекоммуникационных сетей и доступ к интернету;
- потребительские предпочтения: спрос на новые технологии и продукты.

Проблемы рынка ИТ:

- нехватка квалифицированных кадров: дефицит специалистов в новых областях, таких как ИИ и кибербезопасность;
- киберпреступность: рост числа кибератак и необходимость защиты информации;
- импортозамещение: необходимость развития собственной ИТ-индустрии;
- цифровое неравенство: различия в доступе к технологиям и знаниям между разными группами населения.

Рынок ИТ играет ключевую роль в развитии современной экономики и общества. Понимание его структуры, тенденций и проблем необходимо для принятия эффективных решений как на уровне государства, так и на уровне бизнеса.

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Головинова Полина

*АНПОО «Донецкий экономико-правовой
кооперативный техникум им. Н.П. Баллина»*

Научный руководитель: Поляруш В.В.

В условиях современного бизнеса, команда играет важную роль в достижении целей организации. В этой сфере вопрос эффективного разрешения конфликтов становится критически важным. Важно понимать, что управление конфликтами не только способствует улучшению межличностных отношений в коллективе, но и служит

основой для создания здорового рабочего климата, который в свою очередь влияет на общую эффективность и успех бизнеса.

Конфликты в организации — это разногласия между участниками рабочего процесса, вызванные разными причинами: личной неприязнью, расхождением во взглядах относительно выполняемых функций и так далее.

Конфликт может сильно испортить атмосферу в коллективе, привести к нешуточному дискомфорту и стрессу сотрудников, последствиями которых может стать снижение рабочих показателей, а в определенных случаях — и увольнение. Поэтому руководству компании и сотрудникам отдела по работе с персоналом необходимо иметь четкую политику менеджмента конфликтов.

Стратегии разрешения конфликтов. Существует несколько стратегий, которые можно применять для эффективного разрешения конфликтов:

- компромисс. Каждая сторона идет на определенные уступки путем переговоров, чтобы достичь приемлемого для обеих сторон решения. Перед началом переговоров рекомендуют определить цели и задачи, проанализировать ситуацию и выявить возможные причины противоречий. Во время переговоров важно искать точки соприкосновения. Переговоры будут результативными, если стороны слушают друг друга, уважают мнения оппонентов и готовы к компромиссам;

- медиация. Это урегулирование спора с привлечением третьей стороны, которая помогает найти выход из ситуации. Медиатор не принимает решений за оппонентов, но помогает найти общий язык и прийти к соглашению. Кроме того, медиация помогает сохранить теплые отношения между сторонами после разрешения спора;

- адаптация. Одна из сторон может полностью уступить, чтобы сохранить хорошие отношения в коллективе, но это стоит делать с осторожностью, чтобы не вызвать чувство несправедливости.

Разногласия в коллективе неизбежны — с этим придется смириться. Однако минимизировать количество деструктивных конфликтов вполне реально. В этом поможет:

1. Доверительная атмосфера. Когда сотрудники не боятся говорить о разногласиях, они не замалчиваются, а разрешаются проще.

2. Справедливое отношение руководства. Одинаковое отношение начальства к сотрудникам без необоснованных преимуществ создает благоприятный психологический климат в команде.

3. Прозрачность. Когда руководство не замалчивает негативные ситуации, вовремя доносит информацию до сотрудников, рассказывают о принятых решениях, признает свои неудачи, оснований для слухов и конфликтов меньше.

4. Четкое распределение обязанностей и зон ответственности.

5. Правила. Разработайте порядки рассмотрения жалоб на коллег и конфликтных ситуаций в компании.

6. Контакт с командой. Менеджеру или руководителю нужно проводить индивидуальные и общие встречи с членами коллектива, чтобы вовремя находить скрытые разногласия.

В ходе проведения исследования было установлено, что конфликты в организациях неизбежны, но важно не бояться их, а использовать как возможность для роста и развития. Эффективные стратегии разрешения конфликтов способствуют созданию продуктивной атмосферы, где каждый сотрудник чувствует себя услышанным и ценным. Обучение сотрудников и руководства навыкам разрешения конфликтов поможет предотвратить многие недоразумения и укрепит корпоративный дух команды. Правильные подходы к управлению конфликтами могут привести к улучшению взаимопонимания и, как следствие, к повышению производительности и эффективности работы организации в целом.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Головкина Каролина

ГБОУ «Средняя школа № 15 г.о. Мариуполь»

Научный руководитель: Калюнина Е.А.

В условиях экономических и социальных вызовов, с которыми сталкивается Донбасс, инновации могут стать ключевым драйвером преобразований. Целью исследования является разработка и внедрение инновационного развития Донбасса - обозначить ключевые направления и перспективы для модернизации региона, опираясь на его уникальные ресурсы и потенциал. Для достижения этой цели были изучены: научные

публикации и исследования, посвященные данной теме; опыт других регионов, успешно реализовавших стратегии инновационного развития; материалы форумов и конференций, посвященных инновационным перспективам Донбасса; документы, в которых рассматриваются государственные политики в сфере инновационного развития экономики Донбасса.

Инновационное развитие Донбасса — это сложный и многогранный процесс, требующий комплексного подхода. Вот основные факторы, которые могут способствовать этому развитию.

Основными факторами в возможностях инновационного развития Донбасса являются: восстановление и модернизация промышленного потенциала, развитие научно-образовательного комплекса, создание благоприятного инвестиционного климата, развитие малого и среднего инновационного бизнеса, развитие инновационной инфраструктуры.

Инновационное развитие Донбасса обусловлена несколькими ключевыми факторами:

1. Необходимость восстановления экономики.
2. Использование научно-технического потенциала.
3. Привлечение инвестиций.
4. Интеграция в российскую экономику.
5. Современные вызовы.
6. Необходимость в высокотехнологичных кадрах.
7. Ключевые аспекты инновационного развития Донбасса:
8. Диверсификация экономики.
9. Технологическая модернизация.
10. Развитие человеческого капитала.
11. Инновационная инфраструктура.
12. Устойчивое развитие.

Ключевые факторы успеха: стратегическое планирование: разработка четкой стратегии инновационного развития с учетом специфики региона; государственная поддержка: активная роль государства в создании благоприятных условий для инноваций; развитие человеческого капитала: инвестиции в образование и науку; привлечение инвестиций: создание благоприятного инвестиционного климата; международное сотрудничество: обмен опытом и технологиями.

Инновационное развитие Донбасса требует комплексного подхода, объединяющего усилия государства, бизнеса, науки и общества.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Гончаренко Ирина

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

*Заботьтесь о своих сотрудниках,
и они будут заботиться о вашем бизнесе*

Ричард Брэнсон

«Люди - наш самый главный ресурс» - лозунг, часто встречающийся в успешных и динамично развивающихся организациях, остается актуальным, особенно для начинающих руководителей. Ведь стиль управления напрямую влияет на результативность сотрудников. Эффективная мотивация персонала представляет собой систему, в которой сбалансированы поощрения и наказания, а также четко определены цели и критерии оценки.

Мотивация — это стимул, побуждающий людей к действию. Впервые этот термин использовал А. Шопенгауэр в своей статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900–1910). Со временем понятие прочно закрепилось в психологии, объясняя причины Стимулирование – это важный инструмент управления трудовой мотивацией, который чаще всего применяется на индивидуальном уровне. В сущности, как гласит известная поговорка, «все старо, как мир», и метод «кнута и пряника» в некоторых случаях остаётся наиболее эффективным способом воздействия. В древности для этого использовались хлысты и угрозы, а для избранных — награды. Сегодня мотивация рассматривается как многогранное психологическое явление, которое можно трактовать по-разному. Существуют два типа мотивации: первичная, проявляющаяся в потребностях, влечениях и инстинктах, и вторичная, выражающаяся в мотивах. Чтобы эффективно применять

методы мотивации и стимулирования, руководителю необходимо изучать психологию и читать полезную литературу о мотивации.

Если руководитель не обладает достаточными навыками управления персоналом, это может привести к ухудшению морального климата, снижению удовлетворенности работой, высокой текучести кадров, увеличению числа прогулов и даже отказу от работы. Эффективное управление персоналом основывается на умении увидеть потенциал своих сотрудников и правильно взаимодействовать с ними, начиная с установки правильных ожиданий.

Что же такое эти ожидания? На мой взгляд, это умение объяснить общую цель и роль каждого сотрудника в достижении успеха организации, последовательность действий, объективные сроки и регулярная поддержка сотрудников. Чтобы эти ожидания оправдывались, важно создать свою эффективную систему управления персоналом, основанную на тесном сотрудничестве и укреплении отношений в коллективе. Это должно проявляться в продвижении сотрудников, признании их достижений и предоставлении необходимой поддержки. Если все эти ресурсы будут обеспечены, сотрудники почувствуют уверенность, что смогут достичь своих целей.

Признание достижений важно для каждого человека, поэтому не следует забывать о похвале, поощрениях и вознаграждениях. Хороший руководитель всегда развивает свой эмоциональный интеллект, повышает уровень эмпатии и улучшает навыки управления персоналом. Важным инструментом является также «радикальная откровенность». Честность и прозрачность в отношениях с коллегами способствует созданию культуры открытого общения и обратной связи. В таком климате сотрудники чувствуют себя комфортно и уверенно, зная, что могут высказать свое мнение.

Управление персоналом — это не просто предоставление работы и знание трудового законодательства — это умение помогать другим! Настоящие лидеры, добивающиеся максимальной эффективности от своих сотрудников, — это те, кто искренне заботится о них. Это выражается в деталях: внимательном отношении к персоналу, умении замечать, когда команда или отдельные сотрудники сталкиваются с трудностями, и своевременно поддерживать их.

И в заключение практические рекомендации для начинающих руководителей:

- формирование эффективной команды;
- мотивация и вовлеченность;
- развитие и обучение персонала;
- эффективная коммуникация;
- четкая система оценки и контроля;
- создание комфортных условий труда;
- лидерство и личный пример.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Горбушин Никита

ГБОУ «Школа №113 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Манжос Н.В.

С развитием технологий и ростом популярности мобильных устройств мошенники всё чаще используют телефонные звонки и сообщения для обмана граждан.

Телефонное мошенничество затрагивает широкий круг людей, включая как пожилых, так и молодых, что делает эту проблему универсальной. В результате таких мошеннических действий люди теряют значительные суммы денег, часто лишаясь последних сбережений. Мошенники используют различные психологические уловки и методы социальной инженерии, чтобы выманить у своих жертв персональные данные и доступ к банковским счетам.

Кроме того, важно отметить, что телефонное мошенничество часто является лишь частью более широкой картины киберпреступности. Эти преступные схемы могут быть связаны с фишинговыми атаками, взломом аккаунтов и распространением вредоносного программного обеспечения. В конечном счёте всё это подрывает доверие к цифровым технологиям и вызывает серьёзные опасения по поводу личной безопасности.

Цель работы: рассмотрение видов телефонного мошенничества и определение способов защиты от мошенников.

Телефонное мошенничество – это форма киберпреступности, использующая телефонные звонки и сообщения для обмана граждан. Мошенники применяют методы социальной инженерии для получения персональных данных и доступа к банковским счетам жертв. Поэтому существует необходимость повышения осведомленности населения в этой области и разработки эффективных мер защиты.

Первые схемы телефонного мошенничества появились в России в «нулевые» годы с развитием мобильной связи. Со временем мошеннические схемы усложнились, для этих целей создавались целые «call-центры». Преступники звонили россиянам (номера брали из слитых в сеть баз) с телефонов и под разными предложениями выманивали деньги. Сегодня многие преступные call-центры стали работать из-за границы.

Рассмотрим основные виды телефонного мошенничества:

1. Мошенничество с личными данными. Мошенники звонят жертвам, представляясь сотрудниками банка или других организаций, и просят подтвердить личные данные, такие как номер паспорта, СНИЛС или номер карты.

Например, звонки от «налоговой службы», где просят предоставить данные для проверки на наличие задолженности. Или, звонят от «приёмной комиссии» университета, где сообщают о необходимости подтвердить личные данные для успешного зачисления.

2. Лотерейные и призовые мошенничества. Мошенники сообщают жертве о выигрыше в лотерею или конкурсе, но для получения приза требуется уплата «налога» или «сборов».

Например, вам сообщают о выигрыше крупной суммы денег, где необходимо внести плату для оформления выигрыша или говорят, что вы получите «выигрыш» в конкурсе на лучший проект, где требуется оплата для завершения процесса оформления.

3. Мошенничество с услугами. Мошенники предлагают услуги (например, юридические, экономические, образовательные), которые на самом деле не предоставляются или оказываются ненадлежащего качества.

Это может быть предложение «обучающих курсов» по низкой цене, которые не имеют никакой ценности или сертификатов; звонок с предложением «финансового консультирования», которое на деле

оказывается обманом; обещание провести «аудит» бизнеса за небольшую плату, но результаты оказываются бесполезными.

4. Мошенничество с социальными службами. Мошенники представляются работниками социальных служб, сообщая о необходимости предоставить информацию или оплатить услуги.

Например, звонок от «департамента образования², где сообщают о необходимости оплаты за «обучение» или «программы». Также это могут быть звонки от «социальной службы», обещающие выплаты, но требующие предварительных платежей, или звонки от «государственных структур», где говорят о необходимости уплатить сборы для получения субсидий.

В 2024 году ущерб от телефонных мошенников в России составил более 600 млн рублей. За последние 10 лет число жертв мошенников увеличилось на 72%, особенно уязвимыми являются пенсионеры.

Чтобы избежать телефонного мошенничества:

1. Не сообщайте личные данные по телефону, если не уверены в надежности. Надежным звонок будет, если вы позвонили самостоятельно в банк, своему оператору, в поликлинику по номерам, указанным в официальных источниках.

2. Не сообщайте код из SMS! Исключения прописаны в самом сообщении – «Сообщите этот код продавцу или сотруднику».

3. Не реагируйте на провокации. Полиция и другие органы власти не ведут расследований по телефону и всегда приглашают в свое учреждение официальным запросом.

4. Не переходите по ссылкам, указанным в SMS или в мессенджере с незнакомых номеров. При переходе есть риск установки хакерского программного обеспечения на ваше устройство.

5. Не переводите деньги, поступившие вам на счет телефона или банка. Если средства поступили ошибочно, то транзакцию можно отменить через банк или оператора связи.

6. Не реагируйте на просьбы перевести деньги, отправить код или другие личные данные от друзей в социальных сетях или мессенджерах. Учетная запись вашего друга могла быть взломана. Перед оказанием помощи – позвоните и убедитесь, что запрос действительно от вашего друга.

Чтобы защитить себя установи блокировщики звонков, сообщай о подозрительных звонках в полицию, обучай друзей и семью о методах мошенничества.

Предупреждение телефонного мошенничества является актуальной и многогранной задачей, требующей комплексного подхода. Важность этой проблемы обусловлена значительным ущербом, который мошенники наносят как отдельным гражданам, так и обществу в целом. Для эффективной борьбы с телефонным мошенничеством необходимы совместные усилия государства, правоохранительных органов, телекоммуникационных компаний и самих граждан.

Обучение основам кибербезопасности, проведение разъяснительных кампаний и создание специализированных горячих линий для помощи жертвам мошенничества — важные шаги в борьбе с этим явлением. Только объединив усилия всех заинтересованных сторон, можно существенно снизить уровень телефонного мошенничества и защитить интересы граждан.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

Горват Дарья

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

Реклама в интернете – один из самых динамично развивающихся и эффективных каналов продвижения в современном мире. Более персонализированной интернет-реклама стала за счет роста числа пользователей сети, мобильных устройств и развитие технологий машинного обучения.

Интернет-реклама может быть доступна не только крупным корпорациям с большими бюджетами, но и малым и средним бизнесам. Также предоставляет уникальную возможность нацеливания рекламы на конкретные группы пользователей, основываясь на их интересах, поведении. Например, для узконаправленной аудитории можно настроить рекламные кампании через платформы социально-медийного маркетинга. Возможность детального отслеживания эффективности рекламных акций является одним из ключевых преимуществ интернет-

рекламы. Инструменты аналитики позволяют отслеживать клики, конверсии и ROI (возврат на инвестиции), что дает возможность оптимизировать рекламу для достижения лучших результатов. Таким образом, актуальность темы определяется необходимостью изучения и понимания новых методов продвижения, которые становятся все более важными в условиях цифровизации.

Основные форматы интернет-рекламы:

1. Поисковая реклама (SEM) — это форма рекламы, где объявления показываются в результатах поиска, когда пользователи вводят определенные ключевые слова. Примером может быть Yandex, он позволяет рекламодателям размещать текстовые объявления на первой странице выдачи поисковой системы.

2. Контекстная реклама отображается на веб-сайтах с помощью систем, таких как Google AdSense. Основываются объявления на анализе содержания сайта и интересах посетителей. Например, если пользователь читает статью о туризме, ему могут показать объявления о туристических путевках.

3. Таргетированная реклама направлена на конкретную аудиторию. Рекламодатели используют данные о поведении пользователей, чтобы показывать соответствующие объявления. Например, Twitter Ads позволяет таргетировать рекламу на основе ключевых слов, хэштегов, интересов, местоположения и демографических данных. Хорошо подходит для брендов, активно работающих в социальных сетях и желающих взаимодействовать с пользователями в режиме реального времени.

4. Email-маркетинг — это использование электронной почты для отправки коммерческих сообщений или информации о товарах и услугах. Например, поздравительные письма с акциями на праздник или рассылку новостей о новых продуктах.

Технологии и инструменты

1. SEO (Search Engine Optimization) — оптимизация сайтов для повышения их видимости в поисковых системах. Включает в себя работу со структурой сайта, контентом и внешними ссылками. Для успешного SEO нужно подбирать ключевые слова и поддерживать высокое качество контента.

2. PPC (Pay Per Click) – рекламные кампании, при которых рекламодатели платят за каждую нажатую ссылку на их объявление. Один из самых популярных примеров – ответ на запросы пользователей в поисковых системах.

Инструменты, такие как Яндекс.Метрика, помогают определить эффективность рекламных кампаний. С помощью аналитики можно отслеживать поведение пользователей на сайте, понять, какие источники трафика работают лучше всего, и оптимизировать маркетинговые стратегии.

Реклама в интернете – это многогранный и постоянно развивающийся сектор, который предлагает множество возможностей для бизнеса. Также становится всё более важной в условиях цифрового мира. Эффективные рекламные стратегии зависят от понимания целевой аудитории и анализа данных, которые помогают оптимизировать затраты и повышать конверсии. Таким образом, реклама в интернете не только отвечает современным требованиям рынка, но и открывает новые горизонты для роста и развития бизнеса. Важно, чтобы кампании продолжали адаптироваться к изменениям в этой сфере, используя инновационные подходы и разработки.

КОМПОНЕНТЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Грицаенко Александр

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Современное развитие экономики Донецкой Народной Республики всё больше зависит от инновационной составляющей. Помимо роста валового продукта, значимым становится выпуск инновационной продукции, повышение уровня трудового потенциала, информационное обеспечение и финансовые ресурсы. Данная статья посвящена комплексному анализу основных компонентов инновационного потенциала, что позволяет определить направления для стратегического развития региона.

1. Научно-технический потенциал. Научно-технический потенциал отражает совокупность условий и ресурсов, необходимых для воспроизводства существующих научных знаний и создания новых технологических решений. В современных условиях развития ДНР особое значение приобретают следующие аспекты:

- адаптация и приоритизация: структура и задачи научно-технического развития должны быть пересмотрены в соответствии с актуальными требованиями экономики и промышленности;

- заказная деятельность: формирование заказов на научно-техническую продукцию требует перехода от традиционного государственного заказа к поиску потребителей среди юридических и физических лиц;

- финансирование и сотрудничество: привлечение дополнительных финансовых ресурсов, в том числе иностранных инвестиций, а также восстановление связей с научно-техническими центрами как внутри страны, так и за рубежом.

2. Трудовой потенциал. Трудовой потенциал характеризует наличие квалифицированных кадров, способных генерировать новые знания и внедрять инновационные процессы. На сегодняшний день наблюдаются следующие тенденции:

- сокращение занятости: структурные изменения в экономике, военные действия и снижение спроса на рабочую силу привели к уменьшению численности занятых в материальном производстве;

- кадровый резерв: приоритетом становится поддержка и развитие специалистов, непосредственно участвующих в инновационном процессе, что требует внедрения программ повышения квалификации и переподготовки.

3. Инвестиционный потенциал. Инвестиционный потенциал определяет возможность региона привлекать и эффективно использовать финансовые ресурсы для поддержки инновационной деятельности. Основные проблемы, препятствующие развитию инновационной системы, включают:

- ограниченность финансов: недостаток собственных финансовых средств для инвестирования в инновационные проекты;

- законодательные и институциональные барьеры: отсутствие системной законодательной базы и необходимых финансовых институтов ограничивает развитие инноваций;

- низкий спрос на инновации: недостаточно высокий платежеспособный спрос со стороны бизнеса требует создания льготных условий для внедрения новейших разработок.

4. Рыночный потенциал. Рыночный потенциал представляет собой заключительный этап инновационного процесса, где ключевую роль играет спрос на результаты инновационной деятельности:

- стимул для инноваций: наличие заинтересованного рынка способствует дальнейшему развитию и внедрению новейших технологий в различных сферах экономики;

- практическая направленность: важно учитывать реальные рыночные тенденции и проводить сравнительный анализ с другими регионами для определения перспектив роста;

На основе проведённого анализа можно выделить следующие ключевые шаги для повышения инновационного потенциала ДНР:

1. Активизация ресурсных возможностей: особое внимание следует уделить финансовой составляющей, которая оказывает влияние на все остальные компоненты.

2. Восстановление научных учреждений: необходимо возобновить деятельность научных центров и наладить эффективное взаимодействие между наукой и производством.

3. Поддержка бизнеса: вовлечение большего числа организаций и их сотрудников в инновационный процесс посредством создания льготных условий и программ поддержки.

4. Развитие международного сотрудничества: установление и расширение связей с зарубежными партнёрами для реализации совместных инновационных программ.

Инновации являются движущей силой экономического и социального развития Донецкой Народной Республики. Стратегическое развитие региона должно опираться не только на рост валового продукта, но и на формирование сильного инновационного потенциала. Реализация предложенных мер по адаптации научно-технической деятельности, развитию трудового и инвестиционного потенциала, а также стимулированию рыночного спроса позволит обеспечить

устойчивое возрождение экономики региона. Конкретные рекомендации для органов власти и бизнеса помогут устранить существующие проблемы и заложить основу для будущего процветания.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Громак Анастасия

ГБОУ «Школа №94 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Жильцова О.А.

Социальные сети (соцсети) — это онлайн-платформы, которые позволяют пользователям создавать личные профили, обмениваться информацией, взаимодействовать с другими пользователями и строить виртуальные сообщества на основе общих интересов или целей. Зародились соцсети в 1990-х годах с появлением первых интернет-сообществ и платформ, таких как Six Degrees (1997). Эти ранние платформы позволяли пользователям создавать профили и устанавливать связи с другими участниками.

Социальные сети играют все более значимую роль в мире бизнеса. Они предоставляют компаниям уникальные возможности для маркетинга, повышения узнаваемости бренда, взаимодействия с клиентами и анализа данных. Социальные сети позволяют компаниям создавать лояльные сообщества, привлекать новых клиентов и улучшать свои продукты и услуги на основе обратной связи. Компании могут:

1. Настраивать рекламу для конкретной аудитории по демографическим показателям, интересам и поведению пользователей.
2. Анализировать эффективность рекламных кампаний с помощью метрик, таких как клики, конверсии и вовлеченность.
3. Получать информацию о предпочтениях и поведении клиентов помогает создавать более персонализированные предложения и улучшать пользовательский опыт.
4. Создавать магазины внутри платформ и продавать продукты непосредственно через социальные сети.
5. Получать обратную связь от клиентов, что помогает улучшать продукты и услуги, основываясь на мнениях и пожеланиях потребителей.

6. Развивать сотрудничество с популярными блогерами и лидерами мнений помогает компаниям охватить широкую аудиторию и повысить доверие к бренду.

Крупные корпорации, малый и средний бизнес, а также стартапы успешно используют социальные сети для достижения своих целей. Они внедряют инновационные подходы и адаптируют свои стратегии, чтобы оставаться актуальными и эффективными в быстро меняющемся мире цифровых технологий. Примеры успешного использования социальных сетей в крупных компаниях:

1. Wildberries - крупнейший интернет-магазин в России, активно использует социальные сети для продвижения своих товаров и взаимодействия с клиентами.

а. ВКонтакте: Wildberries использует эту платформу для публикации новостей, акций и специальных предложений, а также для взаимодействия с клиентами через комментарии и сообщения.

б. Telegram: Wildberries использует Telegram для рассылки новостей и уведомлений о новых поступлениях и акциях, что помогает поддерживать интерес клиентов и привлекать новых покупателей.

в. Одноклассники: напоминает покупателям о скидках и акциях платформы, выпускает новинки следя за трендами.

2. М.Видео - активно использует несколько социальных сетей для продвижения своих товаров. Основные платформы, которые способствовали популярности:

а. ВКонтакте: М.Видео имеет официальное сообщество на ВКонтакте, где публикует новости, акции, обзоры товаров и взаимодействует с клиентами.

б. Telegram: интернет-магазин уведомляет о новых поступлениях и акциях, что помогает поддерживать интерес клиентов и привлекать новых покупателей.

в. Rutube: М.Видео выпускает обзоры и рассказывает о новинках продуктов, выставляют вертикальные видео – shorts, следя за трендами и охватывая аудиторию.

Для достижения успеха в социальных сетях необходимо разработать четкий контент-план, следить за результатами и постоянно адаптировать стратегии в зависимости от анализа данных. Взаимодействие с

аудиторией и использование возможностей инфлюенсеров также играют ключевую роль в продвижении бренда и повышении доверия клиентов.

Социальные сети продолжают эволюционировать, предоставляя новые инструменты и возможности для бизнеса. Важно быть в курсе последних тенденций и инноваций, чтобы использовать весь потенциал этих платформ для достижения своих целей и успеха в современном цифровом мире.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Грушин Дмитрий

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Особенности рынка Интернет-торговли. Существует свыше 10 разновидностей бизнес-моделей для Интернет-торговли, но основными и применимыми считаются модели B2C – компания – потребитель; B2B – компания-компания; C2B – потребитель – компания; C2C – потребитель – потребитель. Категория B2C исторически оказалась первой применимой моделью, в которой коммерческое предприятие выступает в качестве продавца товаров и услуг, а заказчиком (потребителем) является частное лицо. В модели B2B коммерческие организации играют роль как продавца, так и покупателя. Внимание уделяется организации работы между компаниями в процессе производства товаров или услуг. Данная бизнес-модель открывает для компаний горизонт новых возможностей, таких как размещение коммерческих предложений, заключение крупных сделок и контрактов, расширение деловых связей на международном уровне и увеличение активности на глобальном рынке. В настоящее время большой процент всех сделок, совершаемых на рынках электронной коммерции, приходится на данный сектор (способ). В модели C2B роль продавца отведена частному лицу, а покупателем является компания. Подобного рода система организации продаж позволяет потребителям устанавливать стоимостные границы товаров, предлагаемых коммерческими организациями, тем самым самостоятельно формировать спрос на данные продукты. Но стоит отметить, что данная бизнес-модель является наименее применяемой из

всех существующих. В модели С2С частные лица являются и покупателями, и продавцами. При данных условиях сайты выступают лишь посредниками между потребителями.

На сегодня объем рынка электронной коммерции составляет 405 млрд. рублей. По данным компании Morgan Stanley, к 2025 году объем рынка электронной коммерции в России достигнет 36 млрд долл., при этом его доля вырастет до 4,5 % с нынешних 2 %, а к 2030 году – до 72 млрд долл. и 7 % соответственно. Но все же электронная коммерция в России является относительно молодой отраслью, которая еще не в полной мере использует экономический потенциал для получения более заметной доли мирового рынка. Рынок Интернет-ритейлинга привлекает активное внимание для развития бизнеса, а также и для инвесторов, которые активно выходят на рынок, финансируя новые идеи и проекты.

Онлайн-рынок США является сформированным, и многие мировые экономические проблемы только способствовали его развитию, так как многие товары в Интернет-магазинах оказываются дешевле, чем в обычных, и потребителю довольно просто сравнивать цены в онлайн-пространстве. Кроме того, в США очень развит мобильный Интернет, что также способствует увеличению Интернет-продаж. Более половины населения США используют смартфоны. Рынок Интернет-продаж в Восточной Европе небольшой, в сравнении с другими регионами (2022 г. – объем продаж 43,2 млрд долл.). Доля России, с объемом продаж 15 млрд долл. – чуть меньше 1/3 от объема продаж данного региона.

Именно такие показатели, как степень проникновения Интернета и число пользователей, влияют на степень развитости региона на рынке Интернет-коммерции. Это объясняется тем, что в крупных городах ввиду высокой временной занятости люди просто вынуждены включать процесс покупки необходимых товаров в непрерывный поток рабочего времени.

Тем самым удастся не нарушать ритм дня и экономить ценные часы, которые обычно тратятся на закупку тех или иных товаров.

Интернет-торговля, являясь достаточно молодым сегментом экономики России, активно набирает обороты в своем развитии. Наша страна готова занять высокие позиции на рынке электронной коммерции.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ КОЛЛЕКТИВОМ

Губанова Надежда

ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кошелева Л.П.

Лидерство играет ключевую роль в успешной реализации управленческих стратегий и достижению целей любой организации. Эффективное лидерство способно вдохновлять команду, повышать производительность труда и создавать благоприятную рабочую атмосферу.

Существуют различные аспекты лидерства в контексте управления, а также наиболее эффективные подходы и стратегии, которые помогают лидерам достигать высоких результатов.

Один из ключевых аспектов успешного лидерства — способность видеть перспективу и разрабатывать долгосрочную стратегию. Лидеры должны уметь четко формулировать цели и задачи организации, а также определять пути их достижения. Видение лидера должно быть ясным и понятным для всей команды, чтобы каждый сотрудник знал свою роль в общем деле.

Эффективные лидеры умеют мотивировать и вдохновлять своих подчиненных. Они создают атмосферу доверия и уважения, где сотрудники чувствуют себя ценными и важными для компании. Лидеры способны распознавать сильные стороны своих сотрудников и использовать их потенциал максимально эффективно.

Коммуникация — основа любого успешного лидерства. Лидеры должны уметь ясно выражать свои мысли и ожидания, а также внимательно слушать своих подчиненных.

Обратная связь помогает улучшать рабочие процессы и решать возникающие проблемы вовремя.

Современный мир характеризуется постоянными изменениями, и успешные лидеры должны уметь адаптироваться к новым условиям и внедрять необходимые изменения в организацию. Они должны быть готовы к риску и принимать смелые решения, направленные на улучшение работы компании.

Лидеры несут большую ответственность за свои действия и решения. Они должны соблюдать высокие этические стандарты и служить примером для своих подчиненных.

Ответственное поведение лидеров способствует созданию доверительной атмосферы в команде и повышению лояльности сотрудников.

Трансформационное лидерство предполагает активное вовлечение сотрудников в процесс изменений и инноваций. Лидеры этого типа вдохновляют своих подчиненных на достижение высоких результатов через личное развитие и самосовершенствование. Они стремятся к постоянным улучшениям и развитию организации.

Этот подход основывается на адаптации стиля руководства к конкретной ситуации.

Лидеры оценивают текущие обстоятельства и выбирают наиболее подходящий способ воздействия на команду. Такой подход позволяет быстро реагировать на изменения и находить оптимальные решения в различных условиях.

Демократичные лидеры активно привлекают своих сотрудников к процессу принятия решений. Они учитывают мнения и идеи команды, создавая атмосферу сотрудничества и взаимопонимания. Этот подход способствует повышению вовлеченности и удовлетворенности сотрудников работой.

Авторитарные лидеры принимают решения самостоятельно, не привлекая к этому процессу остальных членов команды. Этот стиль может быть эффективным в кризисных ситуациях, когда требуется быстрое принятие решений. Однако длительное использование авторитарного подхода может привести к снижению мотивации и недовольству сотрудников.

Лидерство в управлении — сложный и многогранный процесс, требующий сочетания различных навыков и качеств.

Эффективные лидеры обладают способностью видеть перспективу, мотивировать и вдохновлять свою команду, а также управлять изменениями и поддерживать высокую этическую культуру в организации.

Выбор подходящего подхода к лидерству зависит от конкретных обстоятельств и особенностей команды, но всегда важно помнить о важности коммуникации, обратной связи и ответственности.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Гуринович Диана

ГБОУ «Школа №94 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Жильцова О.А.

Мотивация сотрудников играет ключевую роль в повышении их производительности, удовлетворенности трудом и общей эффективности компании. Однако классические теории мотивации, такие как теория потребностей Маслоу или двухфакторная теория Герцберга, нередко подвергаются критике за недостаточную адаптацию к современным условиям бизнеса. В динамичной и неопределенной среде недостаточно просто предлагать материальные стимулы — необходимо учитывать индивидуальные ценности сотрудников, их уровень вовлеченности, а также возможность самореализации.

Одним из важных аспектов является мотивация достижения в условиях неопределенности. Внешние вызовы, кризисы и нестабильность заставляют компании искать способы удержания талантливых сотрудников. В этом контексте теория ожидания В. Врума подчеркивает значимость связи между усилиями работника, достигнутыми результатами и последующим вознаграждением. Однако проблема многих организаций заключается в том, что сотрудники не всегда видят четкую зависимость между своими усилиями и системой поощрений, что приводит к снижению мотивации и поиску новых карьерных возможностей.

Другим важным аспектом является самодетерминация сотрудников. Согласно теории самодетерминации, внутренняя мотивация усиливается при удовлетворении трех базовых потребностей: автономии, компетентности и социального взаимодействия. Организации, которые создают условия для профессионального развития, предоставляют сотрудникам свободу принятия решений и создают поддерживающую корпоративную культуру, получают более мотивированных работников, готовых проявлять инициативу и лояльность к компании. В этом плане эффективное сочетание материального и нематериального стимулирования становится критическим фактором успешного управления персоналом.

Тем не менее, существует проблема баланса между внешней и внутренней мотивацией. Чрезмерная ориентация на финансовые

бонусы и премии может привести к эффекту "замещения мотивации", когда сотрудники воспринимают работу исключительно как источник дохода, утрачивая интерес к задачам. Важно учитывать индивидуальные психологические особенности работников и специфику выполняемой ими работы. Это особенно актуально в сфере интеллектуального труда, где творчество и инициативность играют значимую роль. Более того, перегруженность внешними стимулами может привести к выгоранию, что негативно сказывается на психологическом состоянии работников и их продуктивности.

Также необходимо учитывать социальный аспект стимулирования. Заработная плата выполняет не только экономическую, но и социальную функцию, влияя на уровень удовлетворенности сотрудников. Несправедливость в системе оплаты труда, несоответствие заработной платы рыночным стандартам и отсутствие механизмов признания достижений могут снижать мотивацию даже у высококвалифицированных специалистов. Поэтому успешные компании разрабатывают гибкие системы вознаграждения, включая премиальные схемы, бонусы за результат, программы нематериального поощрения и корпоративные социальные пакеты.

Критически важной задачей становится предотвращение ошибок в стимулировании персонала. Нередко руководители применяют универсальные методы мотивации, не учитывая различия между сотрудниками, их личностные особенности и профессиональные амбиции. Это делает систему поощрений неэффективной и приводит к текучести кадров. Например, работники с высокой внутренней мотивацией более чувствительны к возможностям профессионального роста, чем к финансовому вознаграждению, тогда как сотрудники, ориентированные на стабильность, могут ценить гарантии занятости и социальные льготы выше карьерных перспектив.

Таким образом, современные системы мотивации должны быть динамичными и адаптивными. Оптимальная стратегия сочетает в себе элементы внутренней и внешней мотивации, обеспечивает четкую связь между результатами труда и вознаграждением, а также учитывает индивидуальные особенности сотрудников. В условиях нестабильности и быстроменяющейся бизнес-среды особую значимость приобретают

гибкие схемы стимулирования, ориентированные на долгосрочную лояльность работников и их вовлеченность в процессы компании.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ - ИНВЕСТИЦИИ И РАЗВИТИЕ

Гуц Анастасия

ГБОУ «Средняя школа № 1 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Гелеверя Е.А.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) представляет собой важный инструмент привлечения инвестиций, материальных и финансовых ресурсов, а также создания новых рабочих мест. Это территория с особым экономическим режимом, благоприятствующим развитию предпринимательской и иной деятельности. Благодаря налоговым и иным льготам, инвесторы будут вкладывать средства в бизнес на этой территории (рис. 1).



Рис. 1. Основные преимущества использования инвесторов

Для местных жителей — это тоже выгодно: появляются новые предприятия и рабочие места, будет наполняться городской бюджет и расти уровень жизни граждан.

В мировой практике существует множество разновидностей свободных экономических зон. В зависимости от поставленных задач они

могут быть ориентированы на расширение экспортного производства, стимулирование производства для внутреннего рынка, в том числе импортозамещения или на внедрение и развитие каких-либо новых разработок. В соответствии с этими задачами их можно подразделить на зоны торгового, производственного и технико-внедренческого типа, а также комплексные.

По состоянию на февраль 2025 года на территориях Донецкой и Луганской Народных Республик, а также Запорожской и Херсонских областей уже зарегистрировано 296 участников СЭЗ. В частности, более 100 компаний стали ее участниками на территории ДНР. Планируется, что в реализацию проектов в новых регионах будет задействовано 84843 человек, а общий объем заявленных инвестиций 121926 млн. рублей. Срок функционирования СЭЗ – до 31 декабря 2050 года.

Для субъектов хозяйственной деятельности свободная экономическая зона представляет ряд преимуществ: налоговые льготы, свободную таможенную зону, льготный порядок предоставления земельных участков в аренду, упрощение согласовательных процедур в градостроительной деятельности, льготное кредитование, консультационное сопровождение проектов и другие меры поддержки. Кроме того, на территории ДНР для участников СЭЗ установлены льготные налоговые ставки: 0% на прибыль в течение первых трех налоговых периодов; 5% с четвертого по девятый налоговый период; 13,5% с десятого налогового периода.

Кроме того, участники СЭЗ освобождаются от уплаты налога на имущество в течение 10 лет с момента принятия каждого объекта на учет. Земельный налог для них составляет 0% с момента возникновения права собственности на участок.

В городском округе Снежное статус участника свободной экономической зоны 25 июня 2024 года получило ООО «ИМПЭКС-ДОН», в состав которого входит ОП «Шахта «Заря».

Еще три снежнянских предприятия города активно интересуются возможностями деятельности на территории СЭЗ: ООО «СЗХМ» - изготовление емкостного, теплообменного, колонного и другого технологического оборудования, работающего под давлением; ООО «АГРОФИРМА «ВОЗРОЖДЕНИЕ» - выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Администрацией городского округа Снежное в Фонд развития территорий направлен перечень из шести земельных участков, подходящих для реализации инвестиционных проектов в рамках СЭЗ. Ведется активная работа с потенциальными участниками – предприятиями промышленной сферы, агропромышленного комплекса и пищевой отрасли. Проводится информационная поддержка по вопросам функционирования СЭЗ, что способствует привлечению новых инвесторов.

Таким образом, создание свободных экономических зон может стимулировать экономический рост государства и обеспечить его дальнейшее развитие.

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Давыдов Даниэль

ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярева С.Г.

В условиях трансформации экономики Донецкой Народной Республики (ДНР) в 2025 году, роль малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) приобретает стратегическое значение. МСП является ключевым элементом в создании новых рабочих мест, обеспечении экономической устойчивости и формировании налоговой базы.

Цель исследования - определение роли и вклада МСП в экономику ДНР в 2025 году, с учетом особенностей переходного периода.

Задачи: анализ структуры и динамики развития МСП в экономике ДНР; оценка вклада МСП в формирование ВРП, занятость и налоговые поступления в бюджет ДНР; выявление основных проблем и ограничений, сдерживающих развитие МСП в регионе; разработка комплекса мер, направленных на поддержку и стимулирование развития МСП в ДНР.

В ходе исследования использованы методы статистического анализа, экономического моделирования и экспертных оценок. Анализ

показывает, что вклад МСП в валовой региональный продукт (ВРП) ДНР в 2025 году может составить ориентировочно 20-25%. Доля занятых в секторе МСП достигает, по предварительным оценкам, 30-35% от общего числа занятых. Основными проблемами развития МСП являются: ограниченный доступ к финансированию, высокий уровень налоговой нагрузки, административные барьеры и нехватка квалифицированных кадров. Предложен комплекс мер по поддержке МСП в ДНР, включающий снижение налоговой нагрузки, упрощение процедур регистрации и лицензирования, предоставление льготных кредитов и грантов, а также создание условий для развития предпринимательского образования и привлечения инвестиций.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Дементьева Маргарита

ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харцызск

Научный руководитель: Калита В.В.

Этика делового общения — это набор правил и норм, которые помогают людям правильно общаться и вести себя в профессиональной среде. Эти правила основаны на моральных ценностях, культурных традициях и профессиональных стандартах. Они определяют, как люди должны взаимодействовать друг с другом, как внутри компании, так и с клиентами или партнерами. Этические нормы помогают создать уважительную и доверительную атмосферу на работе.

Постоянно меняющиеся экономические, политические и социальные условия требуют пересмотра регламентов и правил взаимодействия в организации или на производстве. В связи с этим возникает необходимость обучения языковым формам делового общения, повышения лингвистической компетентности лиц, вступающих в социально-правовые отношения, руководящих действиями людей. Поэтому вопрос этики делового общения сохраняет свою актуальность.

Этика делового общения формировалась на протяжении веков. Основы её появились ещё в античные времена, например, в клятве Гиппократата и правилах торговли. В средние века, в XI–XII веках, цехи

начали устанавливать этические нормы для своих членов. В России эти правила начали складываться с XII века, когда в поучениях Владимира Мономаха говорилось о социальной ответственности и помощи нуждающимся. Религиозная этика также сыграла важную роль, утвердив ценности милосердия и благотворительности. Многие философы, такие как И. Кант, И. Бентам и другие, внесли значительный вклад в развитие деловой этики своими идеями о морали и ответственности.

Значение этики делового общения:

- создание крепких и долгосрочных партнерств. Умение правильно общаться и следовать этическим нормам помогает наладить доверительные отношения с клиентами и коллегами. Это, в свою очередь, способствует успешному сотрудничеству;

- повышение компетентности. Соблюдение этических норм важно для карьерного роста и развития бизнеса. Если игнорировать правила делового общения, это может вызвать сомнения в ваших профессиональных качествах;

- больше компромисса, меньше недопонимания. Знание правил этикета помогает сосредоточиться на сути деловых вопросов и эффективнее решать проблемы, которые могут возникнуть во время встреч;

- упрощение взаимодействия с другими людьми. Соблюдая этические нормы, легче находить общий язык и строить сотрудничество с коллегами и партнерами, что делает рабочий процесс более продуктивным и приятным.

Основные принципы этики делового общения:

1. Позитивная атмосфера - отсутствие враждебности в коллективе.
2. Справедливость - равное распределение ресурсов среди работников.
3. Влияние поведения - этика компании зависит от действий её сотрудников.
4. Уважение традиций - лояльность к корпоративным обычаям.
5. Сравнение действий - равнозначная оценка индивидуальных и командных усилий.
6. Использование опыта - личные знания применяются только при их уместности.

7. Запрет на насилие - недопустимость агрессивных действий по отношению к коллегам.
8. Свобода сотрудников - никто не должен ограничивать права другого.
9. Конфликтная среда - стремление к гармонии в коллективе.
10. Мотивация к этике - поощрение соблюдения норм делового общения.
11. Уважение конкурентов - избегание критики соперников.
12. Деловой этикет - соблюдение норм на основе традиций, а не приказов.
13. Доверие руководства - создание атмосферы ответственности у сотрудников.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Дёмкин Ярослав

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

Защита информации в компьютерных сетях является одной из самых актуальных задач современного общества, поскольку с каждым годом возрастает объем обрабатываемых данных и количество угроз, связанных с кибератаками. Киберугрозы становятся всё более сложными и изощрёнными, что делает необходимым внедрение эффективных мер защиты для обеспечения безопасности как личной, так и корпоративной информации. В этом контексте защита данных становится не только технической, но и стратегической задачей, требующей комплексного подхода.

Важнейшим аспектом защиты информации является использование современных технологий и инструментов, направленных на предотвращение несанкционированного доступа к данным. Шифрование данных — один из наиболее распространённых методов, который обеспечивает безопасность информации даже в случае ее перехвата. С помощью шифрования данные становятся недоступными для злоумышленников, так как без соответствующего ключа они остаются непонятными. Также важную роль играют системы

аутентификации, которые подтверждают личность пользователя. Многофакторная аутентификация, требующая от пользователей подтверждения своей личности несколькими способами (например, паролем и кодом, отправленным на мобильный телефон), значительно повышает уровень безопасности.

Обучение сотрудников основам кибербезопасности является критически важным элементом защиты информации. Люди часто становятся слабым звеном в системе безопасности, поэтому регулярные тренинги и семинары по распознаванию фишинга, социальной инженерии и другим угрозам помогают минимизировать риски. Создание культуры безопасности в организации, где каждый сотрудник осознает важность защиты информации и знает, как действовать в случае инцидента, играет ключевую роль в предотвращении утечек данных. Обучение должно быть регулярным, чтобы сотрудники оставались в курсе последних угроз и методов защиты.

Постоянный мониторинг и обновление систем безопасности. Киберугрозы постоянно эволюционируют, и для эффективной защиты необходимо регулярно обновлять программное обеспечение, устанавливать патчи и использовать современные антивирусные приложения. Аудиты безопасности и тестирование на проникновение помогают выявить уязвимости и устранить их до того, как они будут использованы злоумышленниками. Кроме того, внедрение систем обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS) позволяет оперативно реагировать на подозрительную активность в сети.

Разработка и реализация стратегий управления рисками. Компании должны проводить регулярные оценки рисков, чтобы определить, какие данные и системы нуждаются в защите, а также какие меры следует предпринять для минимизации потенциальных угроз. Это может включать в себя создание резервных копий данных, разработку планов реагирования на инциденты и обеспечение физической безопасности серверов и рабочих мест.

Наконец, защита информации в компьютерных сетях требует комплексного подхода, который включает как технические, так и организационные меры. Это означает, что компании должны не только инвестировать в технологии, но и разрабатывать стратегии управления рисками, чтобы обеспечить долгосрочную безопасность своих данных.

Важно понимать, что защита информации — это не одноразовая задача, а непрерывный процесс, требующий внимания и ресурсов.

В условиях глобализации и быстрого развития технологий защита информации в компьютерных сетях становится всё более актуальной. Эффективные меры безопасности не только защищают данные, но и укрепляют доверие клиентов, что в конечном итоге способствует устойчивому развитию бизнеса и общества в целом. Инвестиции в кибербезопасность становятся не только необходимостью, но и важным конкурентным преимуществом на рынке. Важно помнить, что в мире, где информация становится новым золотом, защита данных должна быть на первом месте для каждого.

ЦИФРОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Демьяненко Роман

ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Курилова Е.В.

Современная индустрия вывела производство на новый уровень, процессы передали технологиям, умным машинам и искусственному интеллекту. Такие изменения зачастую происходят изолированно на местах, а глобальная цель цифровизации упускается из вида. Но когда компания связывает данные с людьми, программами и процессами, в результате создается цифровая модель производства.

Цифровая модель производства представляет собой гораздо больше, чем просто процесс изготовления товаров – это концепция, цель которой – оптимизировать производственные процессы и среду, в которой они происходят.

Производственные функции – это экономико-статистические модели, которые описывают технологическую зависимость между затратами производственных факторов и результатами деятельности производственного объекта.

Производственная система – это гибкая, подвижная структура, которая постоянно развивается и растёт вместе с компанией и которую на регулярной основе нужно переосмысливать.

Модель производства нужна для разработки проектов создания новых производств и оперативного управления существующим. Она является источником обоснованных исходных данных для рабочих проектов и средством управления ими.

Производственные функции как математические модели обобщённо описывают технологическую сторону производства, его ресурсно-технологические возможности. С их помощью решаются задачи анализа, планирования и прогнозирования процесса производства.

Цифровая модель производства объединяет все вводные – цеха, здания, инфраструктуру, поставщиков, продавцов и владельцев – создавая объединённый поток данных. Это позволяет автоматизировать, прогнозировать и создавать план, который максимально увеличивает эффективность всего производства.

Цифровая модель производства – это подробная виртуальная модель основных показателей производства, таких как геометрия, действия и производительность, это отображение взаимодействия всех цифровых сетей на предприятии и их работы. Такое цифровое отображение объединяет данные о структуре, системах, активах и процессах. Это дает владельцу представление о том, как проектировать, строить объект и управлять им; как его перенастроить и как максимизировать эффективность и производительность каждого актива. Эта изолированная экосистема обеспечивает совместную работу в режиме реального времени, более разумное принятие решений и лучшие результаты.

Независимо от того, строится ли новое предприятие или реконфигурируется существующее, важно действовать поэтапно при создании цифровой модели производства: планировать, проектировать, оценивать, строить и вводить в эксплуатацию.

Столкнувшись с глобальной пандемией, нарушением цепочек поставок и резкими колебаниями спроса, мир промышленности вынужден быть более гибким и адаптируемым. Компании, которые не смогут быстро приспособиться, просто проигрывают. Цифровая трансформация дает компаниям инструменты для сбора данных в масштабах всего предприятия.

Цифровая модель производства изменит производственные процессы и характер производственных работ. Сотрудников, достигших пенсионного возраста, гораздо больше тех, кто приходит работать в отрасль. Фактически, промышленность занимает предпоследнее место из семи отраслей, когда дело доходит до поиска работы. Молодёжь хочет работать в прогрессивных компаниях, а производство обычно отстаёт.

Цифровая модель производства это отличная возможность изменить отрасль и закрыть этот пробел. Производители могут использовать новейшие технологии для привлечения молодых специалистов, ведь что может быть более захватывающим, чем фабрика, наполненная роботами, искусственным интеллектом и умными машинами?

С помощью цифровой модели производства владельцы имеют доступ к точной информации, которая им нужна и тогда, когда им это нужно. Они могут использовать эти данные, чтобы принимать более обоснованные бизнес-решения, выявлять и реагировать на проблемы, прежде чем они возникнут, и быть более устойчивыми в изменяющемся мире.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ- ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Демьянко Елизавета

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Государственная служба играет ключевую роль в функционировании государства и общества. Она обеспечивает выполнение государственных функций, реализацию политики, защиту прав и свобод граждан, а также развитие экономики и социальной сферы. В последние годы профессия государственного служащего становится все более престижной и привлекательной для молодежи. В данном докладе мы рассмотрим основные аспекты, которые делают эту профессию востребованной и перспективной в Российской Федерации.

Значение государственной службы. Государственные служащие выполняют важные функции, включая:

- разработку и реализацию государственных программ: они участвуют в формировании и реализации стратегий развития различных отраслей;

- обеспечение правопорядка: государственные служащие отвечают за соблюдение законности и правопорядка;

- предоставление услуг населению: они обеспечивают доступ граждан к государственным услугам и информации.

Престиж профессии. Профессия государственного служащего имеет высокий уровень престижа по нескольким причинам:

1. Социальная значимость: работа на благо общества и государства повышает статус государственного служащего в глазах граждан.

2. Стабильность: государственная служба предлагает стабильную заработную плату, социальные гарантии и пенсионное обеспечение.

3. Возможности карьерного роста: существуют четкие карьерные лестницы, позволяющие продвигаться по служебной иерархии.

Перспективы развития. Государственная служба в России проходит через этапы реформирования и модернизации, что открывает новые возможности для специалистов:

1. Цифровизация: внедрение современных информационных технологий в работу государственных органов создает спрос на специалистов с навыками работы в IT-сфере.

2. Новые подходы к управлению: применение современных методов управления, таких как проектное управление, требует подготовки квалифицированных кадров.

3. Международное сотрудничество: участие в международных проектах и программах открывает новые горизонты для профессионального роста.

Образование и подготовка кадров. Для успешной карьеры на государственной службе необходимо соответствующее образование и навыки:

1. Высшее образование: большинство вакансий требует наличия высшего образования, предпочтительно в области права, экономики или управления.

2. Повышение квалификации: регулярное обучение и участие в тренингах помогают поддерживать актуальность знаний и навыков.

3. Опыт работы: практический опыт, полученный на стажировках или в рамках волонтерских программ, значительно увеличивает шансы на успешное трудоустройство.

Проблемы и вызовы. Несмотря на все преимущества, профессия государственного служащего сталкивается с рядом проблем:

1. Коррупция: это одна из главных угроз, подрывающих доверие граждан к государственным органам.

2. Недостаток кадров: высокие требования к кандидатам могут приводить к нехватке квалифицированных специалистов.

3. Стресс и выгорание: работа в условиях высокой ответственности и нагрузки может негативно сказываться на здоровье сотрудников.

В заключение отметим, что профессия государственного служащего в Российской Федерации обладает высоким престижем и перспективами развития. Она требует от специалистов не только профессионализма, но и готовности к постоянному обучению и адаптации к изменениям. В условиях современных вызовов и изменений, происходящих в стране, роль государственных служащих становится все более значимой. Привлечение талантливых и инициативных людей в эту сферу — важная задача для обеспечения эффективного функционирования государства и повышения качества жизни граждан.

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Дещенко Таисия, Некрасова Анастасия
ГБОУ «Многопрофильный лицей №5
им. Н.П. Бойко г.о. Донецк»
Научный руководитель: Теркун Е.В.

В настоящее время Россия переживает один из непростых исторических периодов. И самая большая опасность сегодня – это угроза разрушения личности. У подрастающего поколения искажены понятия о справедливости, доброте, высокой нравственности, ответственности, патриотизме. Материальные ценности доминируют над духовно-нравственными. Школы и вузы переживают драму воспитания.

Образование – это единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, функций, опыта деятельности и компетенций. Образование играет ключевую роль в развитии экономики страны и формировании человеческого капитала. Образовательные учреждения, начиная с детского сада и заканчивая вузом, являются местами, где знания формируются и передаются последующим поколениям.

Воспитание – это передача общественно-исторического опыта новым поколениям с целью подготовки их к общественной жизни и творческой работе; целенаправленное систематическое воздействие на развитие человека с тем, чтобы подготовить его к выполнению определенных ролей в системе общественных отношений. Главной целью воспитательной деятельности учащихся является формирование личности, а личность и культура, как каждый из нас понимает, неразрывны.

Забота о формировании собственного общества и его ценностей имеет решающее значение для будущего России и всего прогрессивного человечества. В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» воспитание определено как неотъемлемая часть образования. В единстве с обучением оно рассматривается как общественное благо и осуществляется в интересах человека, семьи, общества и государства.

Дети – самый ценный ресурс для любой страны, не говоря о родителях, для которых они «самые лучшие» и тезис: «Все лучшее – детям» был, остается и будет актуальным во все времена и для всех народов. Дети общаются, ходят в дошкольные и учебные заведения разного уровня, что создает некую культуру, к которой они, обычно, хотят принадлежать. Окружение, семья, конечно, играют изначально главенствующую роль в становлении ребенка. Проблемной стороной образования страны, особенно с переходом к системе массового тестирования, является подготовка так называемого специалиста-исполнителя, «человека-винтика», «человека-функции», «человека-исполнителя» тогда как «...молодое поколение высшего класса...должно обладать лидерскими качествами», так как эти качества не передаются по

наследству на генетическом уровне, а являются продуктом воспитания, формируются в процессе получения образования и социализации.

С целью интеллектуального и духовно-нравственного развития молодого поколения в России формируются новые формы воспитания, реализуются нацпроекты и работают общественные движения. Например, нацпроект «Молодежь России», объединение «Движение первых», молодёжная общероссийская общественная организация «Российские Студенческие Отряды», Общество «Знание», Ассоциация волонтерских центров, проект «Росмолодежь. Гранты» и многие другие. В общеобразовательных организациях и организациях высшего образования проводятся мероприятия, направленные на формирование уважения к государственным символам, ведётся работа по развитию школьных и университетских музеев, театров, спортивных клубов, центров детских инициатив, реализуются проекты, ориентированные на поддержку и стимулирование талантов, инициатив и предпринимательского духа среди молодёжи, активно развиваются молодежные общественные объединения и волонтерские центры, а также информационная инфраструктура молодёжной политики.

Таким образом, качественное образование посредством комплексной системы воспитания готовит профессионалов высочайшего уровня, творческих личностей, способных обеспечить экономическую стабильность, устойчивое развитие общества и суверенитет страны.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ: ПРИНЦИПЫ, ПРАКТИКА И ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Дикун Дарья

*Енакиевский техникум экономики и менеджмента
(филиал) ФГБОУ ВО «ДонГУ»*

Научный руководитель: Монахова Е.В.

Этика делового общения – это совокупность принципов, норм и правил, направленных на установление доверительных и эффективных отношений между участниками бизнес-процессов. В условиях глобализации, стремительного развития технологий и увеличения объёма информации вопросы этического взаимодействия становятся

ключевыми для успешного ведения бизнеса. Правильное применение этических норм в деловом общении способствует созданию позитивного корпоративного имиджа, формированию здоровой организационной культуры и минимизации конфликтных ситуаций.

Одним из краеугольных камней деловой этики является честность. Это подразумевает прозрачность в передаче информации, объективность в оценках и готовность признавать ошибки. Открытость позволяет создать атмосферу доверия, которая является основой для конструктивного сотрудничества.

Эффективное деловое общение невозможно без взаимного уважения. Независимо от занимаемой должности или уровня ответственности, каждое мнение заслуживает внимания. Толерантность к различным точкам зрения помогает избежать конфликтов и способствует поиску общих решений.

Каждый участник делового общения несёт ответственность за свои слова и действия. Это означает не только соблюдение договорённостей, но и готовность нести последствия за неправомерные или неэтичные решения. Такой подход способствует повышению уровня доверия между партнёрами и коллегами.

В деловой среде зачастую обсуждаются вопросы, требующие особой осторожности в передаче информации. Соблюдение принципов конфиденциальности – это не только юридическая, но и этическая обязанность, гарантирующая сохранение корпоративных тайн и личных данных.

Современные технологии предоставляют широкие возможности для обмена информацией, однако именно в виртуальном пространстве риск утраты этических норм становится особенно высок. Электронная переписка, социальные сети и мессенджеры требуют соблюдения правил вежливости и корректности, ведь неверное понимание тонкостей письменного общения может привести к недопониманию и конфликтам.

Глобализация бизнеса привносит в общение элементы межкультурного взаимодействия. Этические нормы в таких условиях требуют осознания культурных различий, уважения традиций и адаптации стиля общения к особенностям партнёров из разных стран. Знание и понимание культурных различий помогает избежать непреднамеренных обид и создать благоприятную рабочую атмосферу.

Конфликты неизбежны в любой организации, однако этичный подход к их решению помогает минимизировать негативные последствия. Важно применять методы активного слушания, объективно анализировать причины разногласий и стремиться к конструктивному диалогу. Эффективное управление конфликтами позволяет не только разрешить текущую ситуацию, но и укрепить коллектив, выработав новые стандарты взаимодействия. Руководитель является ключевой фигурой в создании и поддержании корпоративной этической культуры. Его личный пример, способность выслушать каждого сотрудника и принять справедливое решение оказывает значительное влияние на весь коллектив. Инвестирование в обучение и развитие навыков этичного общения среди подчинённых становится одним из приоритетных направлений современной управленческой практики.

Этичное общение – это не просто набор правил, а основа для построения репутации компании на рынке. Доверие со стороны клиентов, партнёров и сотрудников напрямую влияет на успешность бизнеса, а также на устойчивость организации в условиях изменяющейся деловой среды. Корпоративная культура, основанная на принципах этичного общения, способствует более эффективной работе коллектива. Открытый диалог, своевременная обратная связь и конструктивное разрешение конфликтов создают условия для быстрого принятия решений и развития инновационных идей.

Несоблюдение этических норм может привести не только к потере доверия, но и к юридическим последствиям. Серьёзные нарушения деловой этики часто становятся причиной судебных исков, штрафов и даже краха бизнеса. В этом смысле этика является важным инструментом риск-менеджмента.

Вывод. Этика делового общения – это фундамент, на котором строятся успешные и долгосрочные отношения в бизнесе. Соблюдение этических норм способствует созданию доверительной атмосферы, повышению эффективности работы и минимизации рисков. В современном мире, где информация передаётся молниеносно, а взаимодействие происходит на международном уровне, внимание к этике становится неотъемлемой частью управления организацией. Руководители и сотрудники, разделяющие эти принципы, закладывают

прочный фундамент для устойчивого развития компании, способствуя её успеху и конкурентоспособности.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Дикусяк Дарья

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

Молодёжь, как одна из наиболее активных и динамично развивающихся групп населения, сталкивается с уникальными вызовами и возможностями. Поэтому так важно изучить вопрос положения молодёжи на рынке труда в условиях современных экономических и социальных изменений. Понять, какие факторы влияют на трудоустройство молодых людей, и какие меры могут быть предприняты для улучшения их положения.

Актуальность исследования положения молодёжи на рынке труда обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, молодёжь составляет значительную часть рабочей силы, и её успешная интеграция в экономику способствует общему развитию страны.

Во-вторых, в условиях глобализации и цифровизации рынка труда возникают новые профессии и требования к работникам, что требует от молодёжи адаптивности и готовности к обучению.

В-третьих, высокий уровень безработицы среди молодёжи в некоторых регионах подчеркивает необходимость разработки эффективных программ поддержки и профессиональной ориентации.

Обычно под молодёжью понимаются лица в возрасте от 14 до 30 лет. Это возрастная группа, которая находится на этапе формирования своей профессиональной идентичности.

Давайте разберём проблемы, с которыми сталкивается молодёжь на рынке труда:

1. Недостаток опыта. Многие работодатели отдают предпочтение кандидатам с опытом работы, что ставит молодых специалистов в невыгодное положение.

2. Отсутствие практических навыков. Образовательные учреждения часто не успевают за изменениями на рынке труда, что приводит к несоответствию между получаемыми знаниями и требованиями работодателей.

3. Высокая конкуренция. С увеличением числа выпускников вузов конкуренция за рабочие места становится всё более жесткой.

4. Низкие зарплаты. Молодые специалисты часто вынуждены соглашаться на низкооплачиваемую работу из-за отсутствия альтернатив.

Несмотря на существующие проблемы, хотелось бы выделить и позитивные аспекты положения молодёжи на рынке труда:

1. Гибкость и адаптивность. Молодые специалисты, как правило, быстрее адаптируются к новым технологиям и быстро меняющимся условиям рынка труда. Они демонстрируют большую готовность к обучению и переобучению, что особенно ценно в динамичной экономической среде.

2. Цифровая грамотность. Молодое поколение выросло в эпоху цифровых технологий и, как правило, обладает высокой цифровой грамотностью, что является значительным преимуществом в современном мире, где всё больше профессий требуют работы с различными цифровыми инструментами и платформами.

3. Креативность и инновационность. Молодые специалисты часто приносят креативные идеи и инновационные подходы в рабочие процессы, что стимулирует развитие компаний и способствует созданию новых продуктов и услуг.

4. Энтузиазм и мотивация. Молодые люди, как правило, полны энтузиазма и стремятся к профессиональному росту и самореализации, что положительно влияет на производительность труда.

5. Навыки командной работы и коммуникации. Многие современные образовательные программы уделяют большое внимание развитию навыков командной работы и коммуникации, что делает молодых специалистов востребованными в коллективах.

6. Знание иностранных языков. Значительная часть молодёжи свободно владеет иностранными языками, что открывает им возможности для работы в международных компаниях и на международном рынке.

7. Готовность к фрилансу и удаленной работе. Молодое поколение более открыто для нестандартных форм занятости, таких как фриланс и удаленная работа, что предоставляет им больше гибкости и свободы.

8. Активное использование социальных сетей для поиска работы. Молодые люди эффективно используют социальные сети для поиска работы и налаживания профессиональных контактов.

Положение молодёжи на рынке труда сегодня является сложным и многогранным. С одной стороны, молодые люди сталкиваются с рядом проблем, таких как недостаток опыта и высокая конкуренция. С другой стороны, они обладают уникальными качествами, которые могут быть востребованы в современных условиях. Для улучшения ситуации необходимо взаимодействие образовательных учреждений, государственных органов и бизнеса с целью подготовки квалифицированных специалистов, соответствующих требованиям рынка труда. Это поможет не только снизить уровень безработицы среди молодёжи, но и повысить её конкурентоспособность в будущем.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Доренская Виталия

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Молодежь – это будущее любой страны, двигатель прогресса и инноваций. Однако, положение молодежи на рынке труда во всем мире остается сложной и многогранной проблемой, характеризующейся высоким уровнем безработицы, нестабильной занятостью, низкими заработками и несоответствием навыков требованиям работодателей. Данная статья рассмотрит основные вызовы, с которыми сталкивается молодежь на рынке труда, проанализирует возможности, которые перед ней открываются, и предложит перспективы для улучшения ситуации.

Вызовы, с которыми сталкивается молодежь на рынке труда:

1. Высокий уровень безработицы: молодежная безработица, как правило, значительно превышает уровень безработицы среди взрослого населения. Это связано с отсутствием опыта работы, недостаточными

навыками и дискриминацией по возрасту. Экономические кризисы и рецессии особенно сильно бьют по занятости молодежи, поскольку молодые специалисты оказываются первыми кандидатами на увольнение.

2. Нестабильная и неформальная занятость: молодые люди часто вынуждены соглашаться на временную, частичную или неформальную занятость, которая не обеспечивает стабильного дохода, социальных гарантий и перспектив карьерного роста.

3. Низкие заработки: молодые специалисты, как правило, получают более низкую заработную плату, чем опытные работники, даже если они выполняют аналогичную работу. Это связано с отсутствием опыта и переговорной силы, а также с готовностью молодых людей работать за меньшие деньги в условиях ограниченного выбора.

4. Несоответствие навыков требованиям работодателей: разрыв между навыками, которые молодые люди получают в образовательных учреждениях, и навыками, которые требуются на рынке труда, является серьезной проблемой. Работодатели часто жалуются на недостаток у молодых специалистов практического опыта, цифровых навыков, умения работать в команде и критического мышления.

5. Неравенство возможностей: доступ к образованию и занятости для молодежи часто зависит от социально-экономического происхождения, пола, этнической принадлежности и места проживания. Молодые люди из малообеспеченных семей, сельских районов и представители меньшинств сталкиваются с дополнительными препятствиями на пути к успешной карьере.

6. Географическая мобильность: не всегда есть возможность найти работу в своем родном городе или регионе. Молодым специалистам часто приходится переезжать в другие города или страны в поисках работы, что требует дополнительных финансовых и психологических затрат.

7. Психологическое давление: поиск работы, особенно в условиях высокой конкуренции, может быть стрессовым и изнурительным процессом. Молодые люди часто сталкиваются с давлением со стороны семьи, общества и самих себя, что может приводить к депрессии, тревоге и другим психологическим проблемам.

Возможности для молодежи на рынке труда:

1. Цифровые технологии: развитие цифровых технологий открывает новые возможности для молодежи на рынке труда. Молодые люди, владеющие цифровыми навыками, востребованы в таких сферах, как информационные технологии, маркетинг, дизайн и онлайн-образование.

2. Предпринимательство. Предпринимательство – это возможность создать свой собственный бизнес и стать работодателем. Молодые предприниматели могут использовать свои знания, навыки и креативность для разработки инновационных продуктов и услуг, которые решают реальные проблемы и создают новые рабочие места.

3. Образование и профессиональная подготовка. Получение качественного образования и прохождение профессиональной подготовки является ключом к успешной карьере. Молодым людям необходимо постоянно учиться и развивать свои навыки, чтобы соответствовать требованиям рынка труда.

Закключение. Положение молодежи на рынке труда является важным показателем благополучия общества. Решение проблем, с которыми сталкивается молодежь, требует комплексного подхода, процветание. Необходимо активно работать над созданием возможностей для молодежи, чтобы они могли реализовать свой потенциал и внести вклад в развитие

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕГО РЫНКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Дубяга Валерия

*ГБПОУ «Донецкий техникум химических
технологий и фармации»*

Научный руководитель: Яструб Н.В.

В современном мире фармацевтическая отрасль играет важнейшую роль в существовании человеческого общества. Она же считается одной из наиболее стратегически важных и динамично развивающихся сфер мировой экономики.

Под фармацевтической отраслью понимается совокупность различных институтов, фирм, занятых производством, распределением

и обменом лекарственных средств (ЛС) и услуг, которые необходимы для поддержки индивидуального и общественного здоровья. В этой сфере поднимаются проблемы эффективного использования и управления ограниченными лекарственными препаратами и иными товарами аптечного ассортимента для достижения максимального удовлетворения всех потребностей граждан и институциональных потребителей.

В фармацевтической отрасли работают те же экономические законы, что и везде:

- закон спроса, который гласит, что увеличение рыночной цены ведет к сокращению спроса;
- закон предложения, исходя из которого, увеличение цены при прочих равных условиях ведет к росту предложения;
- закон стоимости.

Действие объективных экономических законов на фармацевтическом рынке все же ограничено факторами, связанными со спецификой фармацевтической деятельности, особенностями отношений в цепочке «продавец-покупатель», особенностями лекарственных средств как товаров. Поэтому отношения на фармацевтическом рынке не всегда имеют рыночный характер.

Сущность фармацевтического рынка заключается в совокупности экономических отношений, возникающих между его субъектами по поводу купли-продажи и назначения-потребления лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.

Особенностями фармацевтического рынка являются его постоянный рост и высокая доходность.

Основные функции фармацевтического рынка:

- экономическое обеспечение материальных стимулов к труду в сфере фармацевтического производства;
- доведение товаров до конечных потребителей – пациентов;
- достижение структурно-ассортиментного соответствия между спросом и предложением;
- стимулирование развития научно-технического прогресса в фармацевтической индустрии.

В настоящее время фармацевтический рынок функционирует и развивается в непростых условиях, характеризующихся постоянным ростом конкуренции и глобализацией. В подобных условиях

применение маркетинговых приемов выступает одним из способов закрепления рыночных позиций производителей фармацевтической продукции, ее поставщиков, дистрибьюторов, оптовых и розничных продавцов.

Фармацевтический маркетинг обладает своей особой спецификой и определенно отличается от маркетинга продуктов питания или автомобилей. Соответственно отличается и политика продвижения лекарственных средств на фармацевтическом рынке. Здесь важно не просто подать и преподнести идею и назначение какого-либо препарата, но и привлечь покупателей к аптечной продукции. При этом продвижение лекарственных препаратов требует особой аккуратности. Так, некоторые препараты могут быть обеспечены стабильным спросом за счет специфики своего действия или же пользоваться популярностью при определенных сезонных или хронических заболеваниях.

С точки зрения фармацевтического рынка продвижение лекарственных средств представляет собой комплекс всех информационных и побуждающих действий со стороны производителей и дистрибьюторов, эффект которых направлен на стимулирование назначения, поставки, покупки и/или использования лекарственных средств.

На фармацевтическом рынке в продвижении лекарственных средств и брендов важно не только популяризовать продвигаемый фармацевтический препарат среди покупателей, но также активно продвигать его среди работников сферы здравоохранения, включая фармацевтов и провизоров аптечных учреждений. С помощью медицинских представителей обеспечивают врачей и фармацевтических работников максимальным количеством информации, а также представляют результаты исследований, инициируют публикации научных статей, которые потом доносят до врачей, проводят конференции. Ведь именно от их назначений и рекомендаций во многом зависит, какой препарат в итоге купят потребители.

Вывод. Фармацевтический рынок является одним из наиболее насыщенных потребительских рынков – это часть рынка потребительских товаров и услуг, где в качестве товара выступают лекарственные средства и изделия медицинского назначения. Сам по себе фармацевтический рынок играет большую роль в решении

значимых социально-экономических задач и выступает в качестве некоего посредника, чья деятельность направлена на повышение качества жизни людей.

БИЗНЕС-ИДЕЯ «ДРОН КУРЬЕР»

Дьячук Богдан, Шульга Павел

ГБПОУ «Мариупольский электромеханический колледж»

Научный руководитель: Боро А.В.

Курьерская доставка — это способ передачи товаров или документации от отправителя к получателю с помощью курьера. Однако в последнее время всё больше набирает популярность идея доставки при помощи беспилотников или дронов.

Беспилотник или дрон — это беспилотный летательный аппарат (БПЛА), воздушное судно без экипажа на его борту. БПЛА могут обладать разной степенью автономности — от управляемых дистанционно до полностью автоматических, они различаются по конструкции, назначению и другим параметрам.

Чем же привлекательна доставка по воздуху?

Во-первых, это отсутствие пробок, возможность сокращать путь из точки А в точку Б, избегая поворотов, перекрестков и светофоров.

Во-вторых, это возможность осуществлять доставку туда, где нет нормальных дорог, пролетать над водой и подлетать к офисам небоскребов.

В-третьих, это возможность сэкономить на услугах курьера: его зарплате, расходах на обслуживание транспорта и бензине.

В данной работе описаны первые опыты по доставке еды дронами и приведен расчет экономической эффективности нового метода доставки.

Первая доставка еды появилась как маркетинговый ход. Еще в мае 2012 года сервис Taso Copter с помощью дронов обещал клиентам доставку тако. Затем рекламный ролик о доставке пиццы появился у Domino's Pizza, а в декабре 2013 года о своей задумке доставлять покупателям товары и ведении тестовых испытаний заявили в компании Amazon. Количество постановочных роликов о доставке продуктов стало расти в 2014 году. К примеру, один из них сняла индийская пиццерия

Francesco's Pizzeria, показав как дрон с пиццей проделывает путь, стартуя в паре метров от печи и приземляясь на крыше высотки.

Первую же коммерческую доставку многие считают российской заслугой. 21 июня в городе Сыктывкар дрон с пиццей в термобоксе со спускаемым модулем доставил первый заказ заказчику. Отличились «Додо Пицца» и компания-разработчик Copter Express. За первый день было получено шесть заказов на сумму 3270 рублей.

Данный проект заключается в том, чтобы внедрить роботизированные системы в службу доставки. Это снизит транспортный поток в городе и улучшит экологию, ведь доставка будет происходить не автомобилем с курьером, а небольшим летающим роботом.

В теории это должно выглядеть следующим образом: человек заказывает в интернет-магазине товар и оплачивает его, затем в магазине формируют и упаковывают товар, далее грузят его на дрон, а тот в свою очередь доставляет его получателю.

Современные дроны могут летать в радиусе до 7 км от пульта управления и находиться в воздухе до 30 минут на одном заряде при этом нести груз порядка 10 кг.

Такие дроны стоят от 100000 до 150000 руб. и отличаются грузоподъемностью. Для замены одного курьера планируется закупить 2 дрона на нагрузки до 5 кг и 10 кг соответственно.

В табл. 1 отображены финансовые затраты по-старому и новому способу доставки.

Исходя из данных табл. 1 можно сделать вывод, что дрон-курьер окупится уже через 1,5 месяца и будет приносить большую прибыль по сравнению с курьером на машине. Однако несмотря на то, что идея выглядит интересной и в целом экономически эффективна, существует ещё много нерешенных правовых и технических вопросов касательно доставки дронами.

До сих пор не понятно, откуда будут вылетать дроны и куда приземляться. Если разместить такие площадки-боксы на улице, то это может быть неудобно клиенту. Есть трудности и с доставкой в окно. Кроме того, никто не отменял вандализм и хулиганство – на рынке уже активно реализуются устройства, перехватывающие чужие дроны.

Таблица 1

Сравнительная характеристика стоимости доставки

Расходы на доставку курьером, руб.		Расходы на доставку дроном, руб.	
Ставка курьера в сутки	2 000	Стоимость дрона Turbo Ace Matrix-G/E/S Quadcopter + (10 кг)	140 000
Доставка одного заказа – 100 руб. В среднем 20-40 заказов в сутки	2 000 - 4 000	Стоимость дрона Turbo Ace Matrix-G/E/S Quadcopter (5кг)	100 000
Амортизация запчастей (1км-1руб). В среднем 5 км один заказ, 20-40 заказов в сутки	100-200	Страховка – 10%	24 000
Бензин (60 руб/л). Расход бензина 0,065 л/км	400-800		
Итого за сутки	4500-7000		
Итого за месяц 135 000- 210 000		Итого 264 000	

И если от случайных падений дронов из-за действий хулиганов или столкновений с птицами разработчики предлагают бороться с помощью страховки полетов, то как быть с плохой погодой?

Чего же ожидать в ближайшие годы?

Для начала – постепенного выхода дронов из формата «нелегитимного хобби» в признаваемую государством технологию зарабатывания денег. Недавно Минпромторг совместно со Сбербанком подготовил проект «Стратегии развития электронной коммерции». В этом документе говорится, что к 2025 году в России должна появиться и начать работать логистическая система, которая позволит доставлять товары из интернет-магазинов с помощью дронов «по разумной цене в течение 3 суток». Там же отмечается, что для этих целей необходимо госстимулирование, разработка технологий на развитие средств и методов доставки, автоматизация и снижение себестоимости производства. К концу 2027 года в России планируется создать межведомственную комиссию, которая организует поэтапный план внедрения системы регулирования полетов беспилотников, а также рассмотрит вопросы их коммерческого применения и создания специальных пилотных зон.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: НОВЫЕ ЗАДАЧИ

Дюдюк Максим

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Управление персоналом является ключевым компонентом в деятельности любой организации. В условиях современных рыночных и технологических изменений, эта область сталкивается с новыми вызовами и задачами.

Тенденции в управлении персоналом:

1. Цифровизация и автоматизация. Использование искусственного интеллекта (ИИ) и автоматизации процессов станет неотъемлемой частью HR-менеджмента. Это включает в себя автоматизацию рутинных задач, таких как подбор персонала и кадровый документооборот. По данным некоторых исследований, внедрение ИИ и автоматизации может повысить производительность труда на 20-30%. Цифровые решения позволяют компаниям оптимизировать процессы и улучшить эффективность HR-функций.

2. Гибридные форматы работы. Развитие гибридных режимов работы, сочетающих офисную и удаленную работу, будет продолжать расти. Это требует от HR-специалистов адаптировать процессы управления персоналом к новым условиям, включая гибкие графики и нестандартные модели работы. Гибридные форматы работы позволяют улучшить баланс между работой и личной жизнью, что положительно влияет на вовлеченность и производительность сотрудников.

3. Забота о сотрудниках. Уделение внимания ментальному и физическому благополучию сотрудников станет приоритетным. Компании будут внедрять программы поддержки психического здоровья и снижения стресса, такие как тренинги по управлению эмоциями и доступ к консультациям психологов. Фокус на благополучии сотрудников улучшает их мотивацию и продуктивность, что в конечном итоге влияет на успех компании.

4. Обучение и развитие. Инвестиции в обучение и развитие сотрудников будут ключевым аспектом успешной деятельности компаний. Это включает в себя программы повышения квалификации и карьерного роста, а также поддержку переквалификации сотрудников для адаптации к новым технологиям и рыночным условиям. Постоянное

развитие навыков позволяет сотрудникам оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к меняющимся рыночным условиям.

5. Проектный подход к найму. Переход от традиционного найма сотрудников к привлечению экспертов на проектной основе станет заметной тенденцией. Этот подход позволяет компаниям привлекать специалистов с высокой экспертизой для решения конкретных задач, оптимизируя затраты и повышая гибкость.

В условиях этих тенденций, управление персоналом сталкивается с новыми задачами:

1. Адаптация к технологиям. Необходимость внедрения и освоения новых технологий, таких как ИИ и автоматизация, для повышения эффективности HR-процессов. Это требует от HR-специалистов постоянного обучения и развития своих навыков в области технологий.

2. Управление гибридными командами. Разработка стратегий для эффективного управления удаленными и гибридными командами, включая оценку производительности и мотивацию сотрудников. Это предполагает использование цифровых инструментов для мониторинга и поддержки сотрудников в новых форматах работы.

3. Поддержка сотрудников. Реализация мер по поддержке психического и физического здоровья сотрудников для снижения текучести кадров и повышения вовлеченности. Это включает в себя создание поддерживающих условий и предоставление доступа к программам благополучия.

4. Развитие навыков. Обеспечение постоянного развития навыков сотрудников для адаптации к меняющимся рыночным условиям и технологическим достижениям. Это предполагает инвестиции в программы обучения и переквалификации.

5. Кадровый голод и зарплатная гонка. Усугубление кадрового голода и зарплатная гонка создают дополнительные вызовы для компаний. Решение этих проблем требует разработки стратегий по привлечению и удержанию талантливых сотрудников, включая улучшение условий труда и предложение конкурентных зарплат.

Заключение. Управление персоналом будет характеризоваться стремительной цифровизацией, развитием гибридных форматов работы и вниманием к благополучию сотрудников. Для успеха компаниям

необходимо адаптироваться к этим тенденциям, внедряя новые технологии, развивая навыки сотрудников и поддерживая их благополучие.

Только таким образом можно привлечь и удержать талантливых специалистов в условиях современного рынка труда.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ: ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Дяченко Виолетта

ГБОУ «Лисиченская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Лутина О.М.

Государственная служба в России традиционно считается одной из самых престижных и перспективных профессий. Она привлекает внимание молодёжи благодаря стабильности, высокому уровню оплаты труда и возможности участия в важных государственных проектах. Однако, несмотря на очевидные преимущества, профессия государственного служащего сталкивается с рядом вызовов, таких как низкий уровень доверия со стороны общества и сложности карьерного роста. В статье рассматривается, почему государственная служба остается привлекательной, какие перспективы она открывает и какие шаги необходимы для повышения ее престижа.

Государственная служба ассоциируется с высоким социальным статусом и возможностью влиять на важные общественные процессы. Согласно исследованиям, каждый пятый россиянин выражает желание работать на государство, а среди молодежи этот показатель еще выше — каждый третий. Престиж профессии подкрепляется стабильностью, социальными гарантиями и возможностью карьерного роста.

Однако в последние годы престиж государственной службы несколько снизился из-за негативного имиджа чиновников, формируемого СМИ.

Многие ассоциируют государственных служащих с бюрократией и коррупцией, что создает барьеры для привлечения талантливых специалистов.

Государственная служба предлагает четкую иерархию должностей, начиная с младших позиций (секретари, помощники) и заканчивая высшими (руководители федеральных органов власти). Карьерный рост зависит от опыта, квалификации и результатов работы. Например, молодые специалисты могут начать с низших должностей, но при наличии амбиций и профессиональных навыков достичь высоких позиций, таких как губернатор или министр.

Однако для успешного карьерного роста необходимы не только профессиональные компетенции, но и умение адаптироваться к бюрократической системе. Многие молодые специалисты сталкиваются с трудностями на начальных этапах из-за низких зарплат и высокой ответственности.

Одним из ключевых факторов привлекательности государственной службы является стабильность. Государственные служащие получают не только фиксированный оклад, но и надбавки, премии, а также социальные льготы, такие как медицинское страхование и пенсионные накопления.

Тем не менее, мотивация молодых специалистов часто связана не только с материальными благами, но и с возможностью самореализации и участия в значимых проектах. Например, многие выпускники вузов стремятся пройти стажировки в государственных органах, чтобы получить уникальный опыт и знания.

Несмотря на преимущества, государственная служба сталкивается с рядом проблем:

Низкий уровень доверия со стороны общества. Для повышения престижа профессии необходимо улучшить имидж государственных служащих через пропаганду их достижений и введение строгих этических норм.

Сложности карьерного роста. Молодые специалисты часто сталкиваются с отсутствием четких перспектив продвижения. Решением может стать внедрение прозрачных механизмов оценки и продвижения кадров.

Недостаток информации о профессии. Многие молодые люди не имеют полного представления о возможностях государственной службы. Проведение образовательных мероприятий, таких, как встречи с представителями власти, может помочь изменить эту ситуацию.

Государственная служба продолжает оставаться важным элементом государственного управления. В условиях цифровизации и глобальных вызовов, таких как пандемии и экологические кризисы, роль государственных служащих становится еще более значимой. Для привлечения талантливых специалистов необходимо не только повышать уровень оплаты труда, но и создавать условия для профессионального роста и самореализации.

Заключение. Государственная служба — это не только престижная, но и ответственная профессия, требующая высокого уровня профессионализма и преданности делу. Несмотря на существующие вызовы, она остается привлекательной для молодежи благодаря своим перспективам и социальным гарантиям.

Для дальнейшего повышения престижа профессии необходимы системные изменения, направленные на улучшение имиджа государственных служащих и создание благоприятных условий для их работы.

СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В КОЛЛЕКТИВЕ

Дяченко Виолетта

ГБОУ «Лисиценская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Рожко С.В.

Конфликты в коллективе неизбежны, так как они возникают при взаимодействии людей с различными интересами, целями и взглядами. Однако умение эффективно управлять этими конфликтами является важной задачей для руководителей и сотрудников. В статье рассмотрены различные способы разрешения конфликтов в организации.

Переговоры – это процесс, в котором стороны пытаются найти компромиссное решение проблемы. Этот метод часто используется в ситуациях, когда обе стороны имеют равную власть и заинтересованы в достижении взаимовыгодного результата. Основные этапы переговоров включают:

1. Подготовка: определение своих интересов и потребностей, а также анализ интересов другой стороны.
2. Обсуждение: обмен мнениями и предложениями.

3. Поиск решений: поиск вариантов, удовлетворяющих интересы обеих сторон.

4. Заключение соглашения: формулирование и утверждение окончательного решения.

Медиация – это процесс, в котором третья нейтральная сторона помогает сторонам конфликта прийти к соглашению. Медиатор не принимает решений за участников, но помогает им лучше понять друг друга и найти точки соприкосновения.

Преимущества медиации заключаются в том, что она позволяет сохранить отношения между сторонами и избежать судебного разбирательства.

Арбитраж – это форма разрешения споров, при которой стороны передают свои разногласия на рассмотрение третьей стороне, которая принимает окончательное решение. Этот метод чаще всего применяется в случаях, когда переговоры и медиация оказались неэффективными. Арбитр обладает полномочиями принимать обязательные для исполнения решения.

Координация и интеграция – это методы управления конфликтами, направленные на предотвращение их возникновения. Они включают такие меры, как:

1. Установление четких правил и процедур работы.
2. Создание системы обратной связи.
3. Проведение регулярных встреч и совещаний.
4. Использование систем поощрений и наказаний.

Компромисс – это способ разрешения конфликта, при котором каждая сторона идет на уступки ради достижения общего согласия. Этот метод подходит для ситуаций, когда ни одна из сторон не хочет полностью отказываться от своих позиций, но готова пойти на некоторые уступки. Важно помнить, что компромисс не всегда приводит к оптимальному решению, поэтому он должен использоваться осторожно.

Уклонение – это стратегия избегания конфликта путем игнорирования проблемы или ухода от ее обсуждения. Хотя этот метод может временно снять напряжение, он редко решает проблему окончательно. Поэтому уклонение следует рассматривать лишь как временную меру.

Использование силы – это метод разрешения конфликта, при котором одна сторона навязывает свою волю другой. Это может включать применение санкций, угроз или прямого принуждения. Такой подход обычно приводит к обострению отношений и возникновению новых проблем, поэтому его следует избегать. Заключение. Эффективное разрешение конфликтов требует гибкости и умения находить баланс между интересами различных сторон. Руководители должны владеть разнообразными методами управления конфликтами и уметь выбирать наиболее подходящий в каждой конкретной ситуации.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Егоров Владислав

ГБПОУ «Горловский колледж технологий и сервиса»

Научный руководитель: Черная А.В.

Цифровая трансформация, связанная с развитием и активным распространением информационных технологий, становится неизбежным процессом. На фоне проникновения инновационных процессов в различные отрасли экономики кардинальным образом меняются условия жизни людей. Популяризация и развитие цифровых технологий во всем мире имеет непосредственное влияние на образ жизни населения и в целом все сферы экономики стремительно движутся к цифровизации, а некоторые уже стали цифровыми.

Цифровая экономика представляет собой процесс хозяйственного производства, использующий в своей деятельности цифровые системы и технологии для улучшения качества жизни населения. Цифровые системы и технологии – это инструменты систематизации данных, а также хранения и предоставления их в электронном виде.

Отличительными чертами цифровой экономики является прямая зависимость от информационно-телекоммуникационных систем и сетевых технологий, высокие темпы роста, наличие виртуальных товаров, которые отвечают требованиям и нуждам людей.

Составляющие цифровой экономики:

- инфраструктура, включающая аппаратные средства, программное обеспечение, телекоммуникации и т.д.;

- электронные деловые операции, охватывающие бизнес-процесс, реализуемые через компьютерные сети в рамках виртуальных взаимодействий между субъектами виртуального рынка;

- электронная коммерция, подразумевающая поставку товаров с помощью Интернет и представляющая собой в настоящее время самый крупный сегмент цифровой экономики.

В соответствии с указанными составляющими в последние годы происходит трансформация моделей деятельности в бизнесе вследствие проектирования и внедрения новых цифровых технологий, получившие наименование «сквозных». В настоящее время к сквозным технологиям относят: Интернет вещей, технологию «Умный дом», нейротехнологии, искусственный интеллект и др. Успешная их реализация приведет к повышению уровня комфорта не только для человека, но и для многих промышленных отраслей региона. Иными словами, наблюдается процесс автоматизации, основанных на цифровых технологиях.

Цифровая экономика является главным источником роста. В связи с продолжающимся усложнением современных инструментов цифровизации, важно отметить базовые тренды цифровой экономики.

Тренды цифровой экономики:

- облачные технологии
- цифровые рынки
- интернет вещей;
- BIG DATA;
- роботизация производства;
- искусственный интеллект;
- биометрия в медицине.

Цифровые технологии позволяют осуществлять непосредственную коммуникацию между людьми за счёт внедрения новых средств взаимодействия, модернизировать современную медицину благодаря новым программно-аппаратным средствам мониторинга состояния здоровья пациента, работать в программных эмуляторах сети для виртуальной отработки базовых процессов и прочее.

Несмотря на многие положительные черты, нельзя не обратить внимание на отрицательные:

- примитивизация труда, которая обусловлена тенденцией развития автоматизированных средств управления, исключаящие в большей степени влияние человеческого фактора;
- повышение риска цифрового неравенства между различными индустриями региона;
- недостаточный уровень знаний для проектирования новейших перспективных инновационных оборудования;
- внутренние и внешние информационные угрозы.

Так или иначе, цифровая экономика только начала собственный путь развития.

Ускоренное внедрение инновационных идей достижимо при соблюдении определённых моментов. Социальная сфера и сфера бизнеса должна быть полностью готова к последствиям, вызванным цифровой трансформацией.

Обществу ещё предстоит столкнуться с различными рисками, связанные с активной заменой определённых профессий автоматизированным оборудованием и прочими факторами. Несмотря на это, на сегодняшний день имеющиеся технологии позволяют решить множество проблем, связанные с различными отраслями экономики. Цифровую экономику необходимо рассматривать как новый вид экономики, который изменит формат государственного управления, образования, здравоохранение и другие сферы жизнедеятельности и задаст новый вектор развития государства и всего общества.

Для выполнения различных по направленности работ в цифровом сегменте экономики необходимо подготовить квалифицированные кадры, в связи, с чем должен быть налажен процесс непрерывного обучения и профессиональной подготовки и переподготовки

Таким образом, цифровая экономика – это динамично развивающаяся форма, включающая в себя активный процесс создания информационных технологий.

За счет этого людям предоставляется возможность взаимодействовать друг с другом на расстоянии, обмениваться инновационными идеями и опытом. Цифровая экономика также позволяет ускорять формирование инфраструктуры.

Проведённый анализ позволил выявить особенности эволюции цифровых технологий и наметить перспективы дальнейшего развития цифровой экономики в стране.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕСЕ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ И ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Екименко Артём

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

В современном мире информационные технологии (ИТ) стали основой для эффективного функционирования и развития бизнеса. Их использование позволяет оптимизировать внутренние процессы, повышать конкурентоспособность и адаптироваться к динамичным изменениям рынка.

Автоматизация бизнес-процессов с использованием CRM и ERP.

Автоматизация процессов с помощью ИТ-систем способствует значительному повышению производительности, минимизации ошибок и снижению временных затрат. Основными инструментами автоматизации являются CRM- и ERP-системы.

CRM-системы предназначены для управления взаимоотношениями с клиентами. Они собирают и анализируют данные о покупательских предпочтениях и поведении клиентов, что позволяет компаниям адаптировать свои предложения и улучшать качество обслуживания. Например, в сфере электронной коммерции CRM помогает предлагать клиентам персонализированные рекомендации и стимулировать повторные покупки.

ERP-системы объединяют учет финансов, управление запасами, логистику и другие ключевые процессы в единую платформу. Это позволяет компаниям эффективно координировать работу между подразделениями, оптимизировать затраты и оперативно реагировать на изменения. Например, внедрение ERP помогает избежать избыточных

запасов продукции на складах и обеспечивает своевременное пополнение запасов.

Автоматизация с использованием этих систем позволяет компаниям поддерживать гибкость и оперативность в условиях высокой конкуренции, что особенно важно для предприятий различных масштабов.

Роль больших данных в бизнесе. Большие данные (биг-дата) играют важную роль в стратегическом планировании и принятии решений. Компании, обладающие возможностью собирать, анализировать и использовать большие объемы данных, получают конкурентные преимущества на рынке.

Основные направления применения больших данных:

1. Прогнозирование спроса и управление производством. Анализ исторических данных позволяет компаниям предсказывать будущие потребности клиентов и оптимизировать объемы производства.

2. Персонализация маркетинга. С помощью анализа предпочтений клиентов компании могут создавать точечные маркетинговые кампании и персонализированные предложения, что повышает их эффективность.

3. Оптимизация цепочек поставок. Биг-дата помогает минимизировать издержки на хранение товаров и улучшать логистику, что особенно важно для крупных ритейлеров.

Например, компания Amazon успешно использует данные о поведении своих клиентов для оптимизации ассортимента и создания персонализированных рекомендаций, что позволяет увеличивать продажи и удерживать аудиторию.

Преимущества облачных технологий в бизнесе. Облачные технологии стали важным элементом цифровой трансформации бизнеса благодаря своей гибкости и доступности. Они позволяют компаниям использовать мощные ИТ-решения без необходимости значительных капитальных вложений в инфраструктуру.

Основные преимущества облачных технологий:

1. Гибкость и масштабируемость. Компании могут быстро адаптировать объемы используемых ресурсов в зависимости от текущих потребностей.

2. Доступность данных из любой точки мира. Сотрудники могут получать доступ к информации удаленно, что особенно актуально в условиях удаленной работы.

3. Экономия на технической инфраструктуре. Облачные решения позволяют сократить расходы на покупку серверного оборудования и его обслуживание.

4. Высокий уровень безопасности. Современные облачные провайдеры обеспечивают защиту данных с помощью резервного копирования и мощных систем безопасности.

Примером успешного внедрения облачных технологий является компания Netflix, которая использует облачные платформы для хранения и анализа данных о предпочтениях пользователей, что позволяет им предлагать качественный контент и обеспечивать бесперебойное потоковое вещание.

Информационные технологии предоставляют бизнесу мощные инструменты для повышения производительности, адаптации к изменениям и стратегического развития.

Автоматизация процессов, использование больших данных и внедрение облачных решений позволяют компаниям снижать издержки, улучшать качество обслуживания и быстрее реагировать на изменения рынка.

Однако успешное внедрение ИТ требует комплексного подхода, который включает обучение сотрудников, адаптацию решений под конкретные задачи компании и стратегическое планирование.

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ РОБОТОВ В ПРОИЗВОДСТВО

Елизаров Дмитрий, Манерко Тимофей
ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной
автоматики им. А.В. Захарченко»
Научный руководитель: Рубек Н.А.

Современные тенденции развития промышленности обусловлены комплексом экономических, технологических и социальных факторов, связанных прежде всего с развитием и внедрением цифровых

технологий, применением промышленной робототехники. Актуальность исследований по данной теме диктуется неоднозначностью социально-экономических последствий процесса всемерной роботизации общественного производства.

В условиях стремительного технологического прогресса и глобализации экономики, робототехника становится ключевым фактором для повышения конкурентоспособности предприятий и национальных экономик. Однако, это также вызывает беспокойство относительно будущих перспектив работы и изменения трудовых отношений.

Вопросы внедрения и применения промышленной робототехники, а также связанных с ними экономических и социальных факторов, рассматривались в работах как отечественных, так и зарубежных специалистов.

Обобщение результатов, отраженных в исследованиях по данному направлению, позволяет сопоставить преимущества процесса автоматизации и роботизации с вызовами, которые необходимо решить для успешной его реализации (табл. 1).

Как видно из таблицы, основными выгодами внедрения роботизированных систем является повышение производительности за счет увеличения скорости и точности выполнения задач, снижение издержек производства, повышение конкурентоспособности предприятий, улучшение качества работы и условий труда.

Одновременно с этим возникает спрос на специализированные навыки, такие как обслуживание и программирование роботов, что открывает новые возможности для работников.

Вместе с тем замена человека роботами может привести к серьезным изменениям в сфере трудовых отношений, прежде всего, к потере рабочих мест в определенных отраслях и усилению социального неравенства.

Важно обеспечить справедливое распределение выгод от внедрения роботизированных систем и социальную защиту для тех, кто может быть затронут изменениями в производственной сфере. Это может включать в себя программы обучения и переквалификации, а также дальнейшую разработку политики поддержки занятости и адаптации к изменениям на рынке труда.

Таблица 1

Преимущества и недостатки роботизации в производстве

Преимущества	Недостатки
Увеличение производительности (быстрота, точность, неограниченная продолжительность работы)	Высокая стоимость внедрения (финансовые вложения на приобретение роботов, программного обеспечения, обучение персонала и создание подходящей инфраструктуры)
Снижение затрат на производство (экономия на оплате труда, снижение затрат на исправление ошибок)	Необходимость в обучении персонала (отсутствие квалифицированных операторов и технических специалистов и необходимых ресурсов на их обучение)
Повышение безопасности производства (перенос опасных задач на автоматические системы, снижение риска травм для работников)	Риск потери рабочих мест (опасность возникновения социальных и экономических проблем, таких как увеличение безработицы и неравенства)
Улучшение качества продукции (высокая точность и надежность выполняемой работы)	Проблема совместимости с уже существующими системами и процессами (необходимость интеграции новых технологий в уже сложившуюся инфраструктуру предприятия, приспособление существующего оборудования для работы с новыми технологиями)
Расширение возможности предприятий (обеспечение конкурентного преимущества на рынке за счет, реализации новых технологий и процессов)	Ограниченная гибкость (роботы способны выполнять только те задачи, для которых они были разработаны и программируются)

Внимательного рассмотрения и взвешенного подхода требуют возникающие в связи с роботизацией правовые вопросы. Один из главных касается разработки четких правовых норм и стандартов, определяющих ответственность за причиненный ущерб или вред в случае аварии или инцидента, связанного с действием робота.

Таким образом, влияние робототехники на производство и трудовые отношения является сложным и многогранным процессом, социально-экономические последствия которого неоднозначны. Помимо прямых экономических выгод процесс роботизации связан с комплексом социальных противоречий, этических и правовых проблем, требующих всестороннего анализа и адаптации со стороны предприятий, работников и общества в целом.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В ЯНАО: КОМПЛЕКС МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

*Ермакова Дарья, Устинова Анастасия
ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

*Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ
Научный руководитель: Шевченко Н.В.*

Ямало-Ненецкий автономный округ - северный регион России, площадь которого занимает почти полторы Франции. Нетронутый цивилизацией, заповедный уголок Российской Арктики - Ямал имеет все возможности для развития практически всех видов туризма. Уникальность географического положения, богатство флоры и фауны, экзотика, экстремальный климат, богатое историко-культурное наследие, самобытная культура и традиционный образ жизни тундровых кочевников – главные составляющие ямальского турпродукта.

В современных условиях на Ямале важно развивать различные виды туризма, поскольку имеются средства, туристическая инфраструктура и глубокий пласт культурного наследия народов Севера.

Цель бизнес-идеи: разработка комплекса мероприятий для реализации бизнес-плана туристической компании в ЯНАО.

В рамках реализации данной бизнес-идеи предполагается создание туристической фирмы, в распоряжении которого будут туры для детей и молодежи по Ямало-Ненецкому автономному округу. Данный бизнес-план предусматривает функционирование туристического агентства и особенности в создании собственных туров. Наше агентство будет находиться по адресу: г. Ноябрьск, ул. Республики, д. 29, офис 7. Цель организации – обеспечение людей качественным отдыхом и добросовестным обслуживанием. Мы покажем всем, каким на самом деле должен быть отдых.

Наша компания занимается планированием и проведением различных туров для детей и взрослых по Ямало-Ненецкому автономному округу. Нашими потребителями являются люди, которые забыли, что такое настоящий отдых и уставшие от каждодневной рутины. Агентство в состоянии удовлетворить желания каждого клиента, от ребёнка до самого придирчивого пожилого человека. Основными

потребителями услуг турфирмы будут являться семьи с детьми в возрасте от 7 до 16 лет.

При продаже своих продуктов клиентам наша компания будет использовать строго индивидуальный подход.

Основные характеристики идеи проекта:

- организация туристической фирмы с «нуля»;
- средний доход с одной путевки за все время проекта – 1 500 рублей;
- штат туристической фирмы составит 7 человек;
- затраты на рекламу – 25 тыс. рублей в месяц;
- для реализации проекта потребуются инвестиции в размере 500 тыс. рублей;
- прибыль за первый год работы будет составлять 180 тыс. рублей.

Привлекательность рынка. Бизнес-план социально ориентирован: он рассчитан на детский контингент, а также молодежь. Реализация бизнес-проекта требует капиталовложений в размере 500 000 рублей. Эти средства в полном размере предполагается получить за счет банковского кредита под 18% сроком на один года с отсрочкой выплат и процентов на 6 месяцев. В предлагаемом бизнес-плане предусмотрено привлечение инвесторов со стороны детских фондов, государственных структур, а также частного бизнеса, заинтересованного в развитии детского и молодежного туризма в Ямало-Ненецком автономном округе. По данной причине организационно-правовая форма создаваемой фирмы - ООО, где в составе учредителей могут быть инвесторы проекта. Остальная часть необходимых для развития бизнеса средств предполагается получить в качестве кредита Сбербанка РФ.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Ермолова Анастасия

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

В последние годы социальные сети стали неотъемлемой частью жизни современного человека, и бизнес, несомненно, не остался в стороне от этой революции. С помощью платформ, таких как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn, компании могут взаимодействовать с

клиентами, продвигать свои продукты и услуги, а также строить устойчивые отношения с потребителями. Социальные сети кардинально изменили подход компаний к маркетингу и взаимодействию с клиентами. Одним из основных изменений стало смещение акцента на персонализацию и взаимодействие. Классические рекламные методы, такие как телевидение и печатная реклама, больше не являются единственными способами донести информацию до потребителя.

Социальные сети позволяют компаниям общаться с целевой аудиторией напрямую, создавая более человечный и доступный образ:

1. Интерактивность и вовлеченность: Социальные сети способствуют активному взаимодействию между брендами и потребителями. Пользователи могут оставлять комментарии, делиться своими мнениями и даже предлагать идеи по улучшению продуктов. Такой подход способствует укреплению клиентской лояльности и создает ощущение причастности к жизни компании.

2. Доступ к широкой аудитории: Социальные сети предоставляют компаниям возможность достигать глобальной аудитории. Благодаря алгоритмам, которые помогают продвигать контент, даже малые и средние предприятия могут привлечь внимание тысяч потенциальных клиентов.

3. Сбор и анализ данных: Социальные сети позволяют бизнесу собирать ценную информацию о предпочтениях и поведении клиентов. Эти данные могут быть использованы для оптимизации маркетинговых стратегий, улучшения продуктов и повышения уровня обслуживания.

Социальные сети открывают перед бизнесом множество возможностей, которые могут быть использованы для достижения конкурентного преимущества:

1. Увеличение видимости и узнаваемости бренда: регулярное размещение качественного контента и взаимодействие с подписчиками способствует повышению видимости бренда. Пользователи, видя активность компании в социальных сетях, чаще вспоминают о ней и могут рекомендовать её другим.

2. Таргетированная реклама: платформы социальных сетей предлагают мощные инструменты для таргетинга. Бренды могут рекламироваться на основе демографических характеристик, интересов

и поведения пользователей, что позволяет достигать именно ту аудиторию, которая может быть заинтересована в продукте.

3. Создание и развитие сообщества: социальные сети позволяют создать вокруг бренда сообщество единомышленников. Это может быть особенно полезно для компаний, работающих в нишевых сегментах. Создание таких сообществ может привести к повышению лояльности и снижению затрат на рекламу.

4. Кризисное управление: социальные сети предоставляют платформу для мгновенного реагирования на негативные отзывы или кризисные ситуации. Быстрое и открытое общение с клиентами может помочь сгладить негативные последствия и восстановить доверие.

Чтобы максимально реализовать потенциал социальных сетей, компаниям необходимо разработать четкую стратегию. Рассмотрим несколько ключевых аспектов, которые помогут в этом.

1. Определение целей: Перед началом работы в социальных сетях важно четко определить свои цели. Это могут быть увеличение продаж, привлечение новой аудитории, укрепление репутации или повышение вовлеченности пользователей. Каждая цель требует своей стратегии и подходов.

2. Изучение целевой аудитории: Понимание потребностей и предпочтений вашей аудитории — ключ к успеху. Проведение опросов, анализируйте отзывы и следите за тенденциями в вашей отрасли, чтобы адаптировать контент под интересы ваших подписчиков.

3. Создание качественного контента: контент — это краеугольный камень присутствия в социальных сетях. Он должен быть не только интересным, но и полезным для вашей аудитории. Визуально привлекательные изображения, видео и интерактивные элементы могут значительно повысить вовлеченность.

4. Регулярность публикаций: постоянное присутствие в социальных сетях — это важный аспект успешной стратегии. Разработка контент-плана поможет поддерживать регулярность публикаций и разнообразие контента.

5. Анализ и оптимизация: регулярно оценивать эффективность ваших действий в социальных сетях — залог успеха. Используйте инструменты аналитики для отслеживания показателей вовлеченности,

роста подписчиков и прочих важных метрик. На основе полученных данных оптимизируйте свою стратегию.

6. Сотрудничество с влиятельными людьми: партнерство с блогерами и влиятельными личностями может значительно увеличить вашу аудиторию. Такие сотрудничества помогают повысить доверие к бренду и расширить охват.

Социальные сети стали мощным инструментом для бизнеса. При правильном подходе социальные сети могут стать катализатором роста и развития вашего бизнеса, открывая новые горизонты для достижения успеха.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

Ерофеева Каролина

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Климанева С.Н.

В современном мире, где информационные технологии играют ключевую роль во всех сферах жизни, защита информации в компьютерных сетях становится критически важной задачей. Компьютерные сети, объединяя миллионы устройств и передавая огромные объемы данных, являются одновременно и мощным инструментом, и уязвимой целью для злоумышленников. В этой статье мы рассмотрим основные угрозы безопасности компьютерных сетей, их последствия и существующие методы защиты.

Современные компьютерные сети сталкиваются с широким спектром угроз, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Вредоносное программное обеспечение: вирусы, черви, троянские программы, программы-вымогатели, шпионское ПО и другие виды вредоносного ПО, которые могут проникать в сеть, заражать системы, красть данные, блокировать доступ к ресурсам или выводить их из строя.

2. Атаки типа «отказ в обслуживании»: намеренное создание высокой нагрузки на сетевые ресурсы, приводящее к их перегрузке и невозможности предоставления услуг легитимным пользователям.

3. Фишинг: мошеннические атаки, направленные на получение доступа к конфиденциальной информации (логины, пароли, банковские данные) путем обмана пользователей.

4. Атаки «человек посередине»: перехват трафика между двумя точками обмена данными, что позволяет злоумышленнику просматривать, изменять или перенаправлять данные.

5. Несанкционированный доступ: получение доступа к сетевым ресурсам и информации без соответствующих прав доступа.

6. Социальная инженерия: использование психологических манипуляций для получения доступа к конфиденциальной информации.

7. Внутренние угрозы: угрозы, исходящие от сотрудников или других лиц, имеющих законный доступ к сетевым ресурсам.

8. Уязвимости программного обеспечения: неисправности и недочеты в программном обеспечении, которые могут быть использованы злоумышленниками для проникновения в сеть и осуществления атак.

Успешная атака на компьютерную сеть может привести к последствиям:

1. Утечка конфиденциальной информации: потеря персональных данных клиентов, коммерческой тайны, интеллектуальной собственности, финансовой информации и других ценных данных.

2. Финансовые потери: прямые убытки от кражи средств, расходы на восстановление работоспособности систем, штрафы за утечку данных, потеря репутации и снижение доверия клиентов.

3. Нарушение непрерывности бизнеса: остановка работы критически важных систем и сервисов, что может привести к серьезным экономическим потерям и нарушению бизнес-процессов.

4. Повреждение или потеря данных: уничтожение или изменение данных, которые могут быть невозможными для восстановления или потребуют значительных усилий и затрат на восстановление.

5. Репутационный ущерб: потеря доверия со стороны клиентов, партнеров и общественности, что может негативно сказаться на будущем организации.

6. Юридические последствия: нарушение законодательства о защите персональных данных, что может привести к штрафам и судебным разбирательствам.

Для обеспечения надежной защиты информации в компьютерных сетях используется целый комплекс мер и технологий, которые можно разделить на следующие категории:

1. Межсетевые экраны: программные и аппаратные средства, фильтрующие трафик между сетями и блокирующие несанкционированный доступ.

2. Системы обнаружения и предотвращения вторжений: системы, анализирующие трафик на наличие подозрительной активности и автоматически блокирующие или предупреждающие об атаках.

3. Антивирусное программное обеспечение: программы, обнаруживающие, блокирующие и удаляющие вредоносное ПО.

4. Шифрование данных: преобразование данных в нечитаемый вид, что делает их недоступными для злоумышленников, перехвативших трафик.

5. Виртуальные частные сети (VPN): технологии, создающие зашифрованный канал связи между устройствами, обеспечивая безопасный доступ к ресурсам через публичные сети.

6. Контроль доступа: управление правами доступа пользователей к сетевым ресурсам, основанное на принципе «наименьших привилегий».

7. Многофакторная аутентификация: использование нескольких способов подтверждения личности для доступа к ресурсам.

8. Обновление программного обеспечения: устранение уязвимостей путем регулярного обновления операционных систем, приложений и другого программного обеспечения.

9. Мониторинг и анализ безопасности: постоянное отслеживание состояния безопасности сети, анализ журналов событий и выявление подозрительной активности.

10. Обучение и осведомление пользователей: повышение осведомленности пользователей об угрозах безопасности и правилах поведения в сети.

Защита информации в компьютерных сетях – это непрерывный процесс, требующий комплексного подхода, постоянного внимания и адаптации к новым угрозам. Использование современных методов и

технологий защиты, а также обучение и осведомление пользователей являются ключевыми факторами для обеспечения безопасности информации в современном цифровом мире. В условиях быстро меняющегося ландшафта угроз, организации и частные лица должны постоянно совершенствовать свои стратегии защиты и быть готовыми к новым вызовам.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТАРТАПОВ

Ефремова Дарина

ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Разработка и реализация стартапов в России – это многоступенчатый процесс, который включает в себя несколько ключевых этапов.

Идея и исследование рынка. Прежде всего, необходимо не только иметь идею, но и провести всестороннее исследование рынка. Это включает в себя анализ потребностей целевой аудитории, изучение конкурентов и определение уникальных предложений.

Бизнес-план. Создание детального бизнес-плана является следующим важным шагом. В нем должны быть прописаны цели стартапа, стратегия его реализации, финансовые прогнозы и способы привлечения клиентов.

Финансирование. Найти финансирование для стартапа можно через различные источники. личные сбережения, венчурные capital фонды, государственные программы поддержки бизнеса или краудфандинг. В России существуют различные гранты и субсидии для стартапов, которые могут помочь финансировать начальные этапы.

Создание команды. Подбор правильной команды – очень важный аспект. Команда должна обладать необходимыми навыками в разработке продукта, маркетинге, продажах и управлении.

Разработка продукта. На этом этапе происходит создание минимально жизнеспособного продукта (MVP), который позволяет протестировать идеи на практике и получить обратную связь от пользователей.

Маркетинг и продвижение. Запуск стартапа требует активного маркетинга. Необходимо разработать стратегию продвижения, выбрать каналы связи с клиентами и начинать активное взаимодействие с рынком.

Обратная связь и доработка. После запуска важно собирать отзывы пользователей и адаптировать продукт согласно их потребностям. Итеративный подход позволяет устранять недостатки и улучшать предложение.

Масштабирование. Если стартап успешно зарекомендовал себя на рынке, следующим шагом будет масштабирование бизнеса – выход на новые рынки, расширение ассортимента или увеличение объема производства.

Успешный стартап требует не только хорошей идеи, но и четкого планирования, готовности к изменениям и способности адаптироваться к условиям рынка. В России существует множество сообществ и акселераторов, которые готовы поддержать начинающих предпринимателей на всех этапах создания стартапа.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Жирков Глеб

ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Чурилова В.Г.

Фундаментом каждой успешной организации является идеальный коллектив. Идеальный коллектив – это общая группа участников, где каждый вносит свой вклад и работает в гармонии для достижения общих целей. Важные составляющие, взаимодействие которых позволяет сформировать устойчивую и успешную команду:

- взаимоуважение и доверие. Каждый участник должен быть уверен в том, что его мнение и идеи будут выслушаны и учтены при принятии каких-либо решений. Это помогает создать атмосферу комфорта и легкости внутри команды, где каждый чувствует себя ценным и важным;
- разнообразие и включение. Различные навыки, опыт и точки зрения помогают обогатить команду и способствуют увидеть проблемы в разных ракурсах. Включение всех участников в принятие решений и

процесс работы позволяет раскрыть потенциал каждого и достичь наилучших результатов;

- коммуникация и эффективное взаимодействие. Качественный обмен информацией, идеями и обратная связь помогают участникам команды лучше понять друг друга и быть в курсе всех важных деталей;

- сотрудничество и поддержка. Участники должны стремиться работать вместе, помогать друг другу и объединять усилия для достижения общих целей. Открытость к сотрудничеству и готовность прийти на помощь укрепляет доверие и создает сплоченность в команде;

- лидерство и мотивация. Лидер должен быть вдохновленным, уметь мотивировать участников команды и создавать положительную атмосферу. Он должен показывать пример своими поступками и словами, а также быть способным выделить потенциал каждого участника и помочь ему раскрыть его наилучшим образом.

Главные черты идеального руководителя:

1. Эмоциональное саморегулирование. Такой руководитель кажется спокойным даже в условиях острого кризиса, благодаря чему сотрудники доверяют ему и верят в его способность выйти из патовой ситуации. Указаниям такого лидера люди верят и следуют беспрекословно.

2. Целеустремленность. Лидеры, которые сосредоточены на достижении конкретных целей, обычно издают точные и логичные инструкции, имеют четкие критерии для оценки результата, а их сотрудники знают, почему они работают и как должны это делать.

3. Неисчерпаемый оптимизм. Оптимистичный руководитель всегда в выигрыше — вместо угроз он видит возможности, имеет силы для достижения цели и, как никто другой, способен мотивировать команду.

4. Гибкость. Гибкость — это умение приспосабливаться к меняющимся условиям труда. Преимущество таких руководителей — отличная организация работы и отсутствие рутины. Они видят потребность в инновациях и изменениях на предприятии раньше, чем остальные. Люди, которыми они управляют, чаще всего не боятся трудностей, они становятся творческими, приверженными своему делу.

5. Эмпатия. Способность сопереживать связана не столько с вмешательством в личные проблемы или настроения сотрудника, сколько с умением просто и понятно общаться с подчиненными.

6. Осведомленность о делах. Осведомленность руководителя о делах компании имеет огромное значение для команды, работающей на него. Это особенно важно в корпорациях, где успех зависит не только от утомительной работы, но и от правильной политики [3].

7. Влияние на других. Руководитель по определению обязан оказывать влияние на других людей. Преимуществами настоящего лидера являются способность сплотить единомышленников вокруг своей идеи, способность убеждать в своих аргументах и выбирать правильный способ общения для каждой конкретной личности.

8. Наставничество. Хороший руководитель должен заботиться о развитии подчиненных, быть им своего рода наставником, учителем. Он должен показать их сильные или слабые стороны, чтобы люди эффективно работали над собой и развивались в нужном направлении.

9. Навыки управления конфликтами. На каждом рабочем месте возникают конфликты. Хороший руководитель может выслушать аргументы сторон в конфликте, а затем вынести компромиссное, подходящее для всех решение. Худшее, что может сделать начальник — это разрешить конфликт авторитарным методом либо попытаться льстить сторонам наедине.

Таким образом, идеальный коллектив – это результат слаженной работы всех его участников. Взаимоуважение, доверие, разнообразие, коммуникация, сотрудничество и поддержка – все эти взаимодополняющие элементы и помогают создать целеустремленную и успешную команду. Идеальный коллектив – это постоянный процесс, который требует внимания и участия каждого участника.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Забашта Мария

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

Основные тезисы о перспективах интернет-торговли:

1. Увеличение объемов продаж. Ожидается продолжение роста объема онлайн-продаж, что связано с изменением потребительских привычек и увеличением числа интернет-пользователей.

Увеличение объемов продаж в интернет-торговле обусловлено несколькими ключевыми факторами:

1. Изменение потребительских привычек. С переходом многих людей на удаленную работу и ограничениями, связанными с пандемией, онлайн-покупки стали более популярными. Потребители привыкли к удобству и скорости покупок через интернет.

2. Доступность интернета. Увеличение числа пользователей интернета, особенно в развивающихся странах, открывает новые рынки для онлайн-торговли. Более широкий доступ к интернету позволяет большему числу людей совершать покупки онлайн.

3. Развитие технологий. Улучшение интернет-соединения, появление новых платформ и приложений для покупок делают процесс более удобным и быстрым. Технологии, такие как искусственный интеллект и машинное обучение, помогают лучше понимать потребности клиентов и предлагать им релевантные товары.

4. Разнообразие предложений. Интернет-магазины предлагают широкий ассортимент товаров, что позволяет потребителям находить именно то, что им нужно, по конкурентоспособным ценам.

5. Акции и скидки. Онлайн-торговцы часто предлагают специальные акции, распродажи и скидки, что привлекает покупателей и стимулирует их к совершению покупок.

6. Удобство покупок. Возможность совершать покупки в любое время и из любого места делает интернет-торговлю более привлекательной. Это особенно важно для занятых людей, которые ценят время.

7. Социальные сети и реклама. Активное использование социальных сетей для продвижения товаров и услуг способствует увеличению продаж. Реклама на платформах, таких как Instagram и Facebook, позволяет достигать целевой аудитории более эффективно.

8. Отзывчивость на тренды. Онлайн-магазины быстрее реагируют на изменения в потребительских предпочтениях и трендах, что позволяет им адаптировать свои предложения и увеличивать объемы продаж.

9. Мобильная коммерция. С ростом использования мобильных устройств онлайн-покупки через смартфоны и планшеты будут занимать все большую долю рынка.

10. Персонализация.

11. Социальная коммерция. Интеграция функций покупок в социальные сети будет расти, позволяя пользователям совершать покупки непосредственно через платформы.

12. Устойчивое развитие. Потребители будут отдавать предпочтение брендам, которые придерживаются экологически чистых практик и предлагают устойчивые продукты.

13. Развитие логистик. Инновации в логистике, включая быструю доставку и новые методы (например, дроны), улучшат качество обслуживания клиентов.

14. Криптовалюты и новые способы оплаты. Увеличение использования криптовалют и альтернативных методов оплаты может изменить традиционные модели расчетов.

15. Виртуальная и дополненная реальность: Технологии VR и AR будут использоваться для создания уникального покупательского опыта, позволяя клиентам «примерять» товары.

16. Кибербезопасность. С увеличением объема онлайн-транзакций возрастет необходимость в защите данных и обеспечении безопасности, что станет важным фактором доверия.

Вот несколько ключевых аспектов, которые следует учитывать:

1. Шифрование данных.
2. Многофакторная аутентификация.
3. Мониторинг и анализ угроз.
4. Обучение пользователей.
5. Соответствие стандартам.
6. Реакция на инциденты.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Забашта Мария

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Пушкина Г.И.

Молодежное предпринимательство — это форма ведения бизнеса, где ключевую роль в создании и управлении проектом играют молодые люди в возрасте до 35 лет. В современном мире эта тема становится все

более актуальной, так как молодежь стремится реализовать свои идеи, создать собственное дело и внести вклад в экономику страны.

Актуальность темы. Сегодня интерес к предпринимательству среди молодежи активно растет. Благодаря развитию цифровых технологий, социальных сетей и онлайн-платформ создать собственный бизнес стало проще, чем когда-либо. Молодые люди чаще выбирают путь самозанятости или запускают стартапы, что способствует формированию нового сегмента экономики. Государственная поддержка, в виде грантов, образовательных программ и льготных кредитов, также играет важную роль в развитии молодежного предпринимательства.

Особенности молодежного предпринимательства. Молодежные бизнес-проекты часто отличаются креативностью и инновационным подходом. Молодые предприниматели быстрее адаптируются к новым технологиям, выбирают современные форматы бизнеса и активно работают в онлайн-сфере. Большое внимание уделяется не только прибыли, но и социальной ответственности — экологии, благотворительности и развитию локальных сообществ.

Преимущества и возможности. Основные преимущества молодежного предпринимательства заключаются в гибкости и свежем взгляде на рынок. Сегодня существует множество платформ, где можно запустить бизнес с минимальными вложениями — маркетплейсы, социальные сети, фриланс-биржи. Государственные программы поддержки, такие как гранты и обучение, также создают дополнительные возможности для старта.

Трудности и барьеры. Несмотря на перспективы, молодежные предприниматели сталкиваются с рядом трудностей. Одной из главных проблем является недостаток стартового капитала. Также важную роль играет нехватка опыта в ведении бизнеса, что может привести к ошибкам на начальных этапах. Бюрократические сложности при регистрации бизнеса и высокая конкуренция на рынке тоже становятся серьезными препятствиями.

Роль государства и общества. Для поддержки молодежного предпринимательства создаются образовательные программы, бизнес-инкубаторы и акселераторы, где молодые люди могут получить знания, наставничество и помощь в поиске инвесторов. Кроме того, государство предоставляет гранты, льготные кредиты и субсидии для старта бизнеса.

Важную роль играет популяризация успешных кейсов через СМИ и социальные сети, что мотивирует молодежь к созданию собственного дела.

Примеры успешных молодежных стартапов. В последние годы появилось множество успешных молодежных проектов в сфере IT, экологии, моды и услуг. Например, популярные приложения для доставки еды, экологичные бренды одежды или онлайн-сервисы для обучения. Эти примеры показывают, что даже с минимальными ресурсами можно создать востребованный и прибыльный бизнес.

Перспективы развития. Будущее молодежного предпринимательства связано с дальнейшим развитием онлайн-бизнеса, дистанционных услуг и технологий искусственного интеллекта. Рост популярности фриланса, маркетплейсов и экосистем для стартапов откроет еще больше возможностей для молодых людей.

Заключение. Молодежное предпринимательство играет важную роль в развитии экономики, создавая новые рабочие места и внедряя инновационные решения. Поддержка со стороны государства, образовательных институтов и общества необходима для формирования устойчивой предпринимательской среды. Развитие предпринимательских компетенций с раннего возраста поможет молодым людям реализовать свои идеи и внести значимый вклад в будущее страны.

СПОСОБЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Загоруйко Екатерина

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Управление – воздействие на участников процесса с целью улучшения характеристик процесса и достижения результата. Методы управления – способы целенаправленного воздействия на управляемый объект с целью достижения поставленных задач.

По воздействию на исполнителя методы управления делятся на:

1. Экономические – методики, в основании которых лежит воздействие на персонал на финансовом уровне. Они строятся на

принципах системности и комплексности. Эффективность таких методик определяется исходя из формы собственности и вида хозяйственности, особенностей денежного вознаграждения, рынка труда. К ним относятся заработная плата, премии, бонусы, проценты.

2. Административные – приемы и правила административного воздействия на управляемый объект со стороны руководящих органов. Работа с использованием таких методов строится на власти руководства и требует ответственности со стороны сотрудников. К ним относятся приказы, распоряжения, инструкции, регламенты.

3. Психологические – направлены на конкретного рабочего или служащего, и, как правило, индивидуальны. Их особенностью является внимание к внутреннему миру человека, его личности, интеллектуальным способностям, поведению. К ним относятся убеждение, наставление, прорицание, поддержка.

Эффективное управление возможно лишь на основе сочетания, единстве всех трёх групп, так как применение экономических методов становится успешным тогда, когда умело поставлена организаторская, административная деятельность, обеспечивающая создание четкого распорядка работы, установление ответственности каждого исполнителя за возложенные на него обязанности. Там, где есть уважение к дисциплине, эффективнее действуют и экономические методы. Нормальное функционирование экономического управления настоятельно требует, чтобы все виды административного воздействия были строго регламентированы и введены в правовые рамки. Речь идет о необходимости разработки административного кодекса – своеобразного дисциплинарного устава. Экономическое управление требует ясности и полноты не только в чисто экономической, но и во всех других областях деятельности предприятия. Экономические и административные методы управления неразрывны, образуют единую систему рычагов, направляющих предприятие к его конечной цели, позволяющих прийти к ней кратчайшим и наиболее экономным путем. К сожалению, этих двух методов оказывается недостаточно. На пути их реализации появляется весьма серьезное препятствие. К примеру, созданы экономические стимулы и проведены соответствующие административные мероприятия, но это не означает, что предприятие станет успешно

решать свои задачи. Все это произойдет, если не будет учтен главный элемент производства — человек. Тут нужны методы особого рода.

В свою очередь административные методы связаны с социально-психологическими. Исходя из принципа единоначалия, руководитель имеет право издавать приказы и распоряжения. Но должен учитывать в каждый момент общее состояние «социально-психологического» климата, а также индивидуальные способности каждого исполнителя, от которых во многом зависит успешность выполнения издаваемого приказа или распоряжения. В практике управления, как правило, одновременно применяют различные методы и их комбинации. Для эффективного управления необходимо использовать в управлении предприятием все три группы методов. Эффективное управление организацией требует комплексного подхода, основанного на гармоничном сочетании экономических, административных и психологических методов. Каждая из этих групп методов играет важную роль в достижении поставленных целей, и их успешное применение зависит от взаимосвязи и взаимодействия между ними.

Экономические методы, такие как заработная плата и премии, создают материальные стимулы для работников, однако без четкой административной структуры и регламентации их применение может оказаться неэффективным.

Административные методы, включая приказы и инструкции, обеспечивают порядок и дисциплину, но их успех зависит от учета социально-психологического климата в коллективе и индивидуальных особенностей сотрудников.

Психологические методы, направленные на развитие внутреннего потенциала работников, способствуют повышению их мотивации и творческой активности. Игнорирование человеческого фактора может привести к неэффективности даже самых продуманных экономических и административных решений.

Таким образом, для достижения максимальной эффективности управления необходимо использовать все три группы методов в их единстве, учитывая специфику и потребности организации, а также состояние и мотивацию ее сотрудников. Это позволит создать гармоничную и продуктивную рабочую среду, способствующую успешному выполнению задач и достижению стратегических целей.

ПРИМЕНЕНИЕ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА

Задорожная Анастасия

ГБПОУ «Енакиевский политехнический техникум»

Научный руководитель: Шмакова Т.В.

В условиях становления и развития нашей Республики для запуска механизмов качественного экономического роста, рассчитанного на длительную перспективу, на предприятиях особенно важна проблема обеспечения трудовым потенциалом, так как именно сотрудники представляют двигатель для абсолютно всех процессов развития предприятия, поддержания его позиций на рынке труда. Если проанализировать социально-трудовую сферу и рынок труда сегодняшнего дня, то здесь сложилась просто парадоксальная ситуация – одновременное сосуществование и безработицы, и дефицита кадров. Поэтому целью кадровой работы на предприятии является формирование профессионального и работоспособного персонала, ведь именно от него зависит успех функционирования подразделений и предприятия в целом, а также качественное исполнение принятых решений.

Не представляя, какой человек находится перед нами, какими он обладает профессиональными и личностными качествами, мы не можем знать, каким он будет сотрудником. Поэтому необходима оценка персонала. Оценка персонала – это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций, свойств) требованиям должности или рабочего места. Виды оценки: оценка претендентов на вакантную должность и текущая оценка сотрудников. Цель оценки при отборе персонала заключается в установлении, обладает ли кандидат на вакантную должность требуемыми качествами для эффективной работы, т.е. необходимо задать единые стандарты оценки работников; оценить уровень компетентности: выявить сильные стороны и потенциал развития. В ходе оценки работодатель сравнивает сотрудника, занимающего ту или иную должность, со специалистом, идеально подходящим для этой позиции. Одним из наиболее популярных методов оценки персонала, которые получили наибольшее распространение, является Ассессмент-центр.

Оценка персонала помогает реализовать три основных цели управления персоналом: отбор персонала (оценка для определения соответствия кандидата требованиям должности); развитие персонала (побуждение персонала к саморазвитию, диагностика потребности в обучении и развитии, создание индивидуальных программ развития) и оптимизация управления персоналом (формирование кадрового резерва).

Отбор персонала – это процесс, который предопределяет позитивное эволюционное развитие предприятия, сфокусирован на оценивании пригодности претендентов на вакантную должность и представляет собой концентрированное выражение «триады ожиданий» – личности, предприятия и общества.

Ассессмент - технология зависит от правильно разработанной модели компетенций, невозможности подделать результаты, сочетания больших возможностей раскрытия потенциала каждого человека. Для того, чтобы полученные в ходе оценки данные можно было использовать в дальнейшем, они должны быть наделены определенными параметрами, такими как точность, соответствие оцениваемым параметрам; объективность, независимость от ситуации и эксперта; возможность показать человека в будущем – прогностичность; польза для руководства компании – возможность использования результата оценки при принятии будущих кадровых решений; польза для кандидатов – возможность использования результатов оценки для саморазвития.

Ассессмент-центр – это комплекс мероприятий, в процессе которых оцениваемые сотрудники или кандидаты принимают участие в серии упражнений, тестов, кейсов, интервью, деловых и ролевых игр под наблюдением специально обученных экспертов, которые оценивают участников по заранее разработанным критериям и компетенциям.

Особенностями Ассессмент - центра являются: оценка происходит в группе от 6 до 10 человек; групповая форма взаимодействия участников, позволяющая выявить их поведенческие стили и компетенции; возможность сравнить наблюдаемое поведение участников с желаемыми требованиями работодателя; обученные наблюдатели (от 3-х до 5-и человек) фиксируют поведенческие проявления.

Для кого эта оценка? ТОП-менеджеры, руководители среднего звена, линейные менеджеры, кадровый резерв.

Что Ассесмент-Центр даёт испытуемым? Равные возможности для демонстрации своих способностей; лучшее понимание своих должностных обязанностей; объективную и разностороннюю оценку своих деловых качеств; индивидуальные рекомендации по развитию персональных качеств.

Итогом проведения оценки персонала методом Ассесмент-Центра становится распределение всех кандидатов по трем условным категориям - А, В и С.

Вывод: Рост популярности Ассесмент-центров в последнее время можно объяснить тем, что используемые в рамках этой технологии разнообразные методы оценки и участие нескольких экспертов помогают создать достаточно всестороннее и объективное представление о кандидате, которое в других случаях невозможно получить. Кроме того, Ассесмент-центр используется не только для оценки персонала при подборе, но и внутренней аттестации работающего персонала. В результате изложенного выше, менеджерам по персоналу необходимо продумать критерии эффективности поисковой системы для новых сотрудников, а также саму процедуру оценки кандидатов на вакантное место, которая зависит не только от используемых методов, но и от числа кандидатов, проходящих отбор. Соблюдение этих условий помогает эффективно оценивать профессионально важные и личные качества кандидата.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Зайцева Анастасия

ГБОУ Школа №2 г.о. Енакиево»

Научный руководитель: Комарова О.А.

В современном мире, где технологии проникают во все сферы жизни, роль интернет-маркетолога становится все более значимой. Интернет-маркетолог – это специалист, который активно использует интернет-ресурсы для продвижения товаров и услуг компании.

Актуальность темы обусловлена несколькими факторами. Во-первых, современное общество все больше ориентируется на интернет и цифровые технологии. В связи с этим, роль интернет-маркетолога

становится крайне важной. Он отвечает за позиционирование продукта или услуги в онлайн-пространстве и привлечение целевой аудитории. Интернет-маркетологи играют ключевую роль в формировании имиджа и репутации компании, а также в продвижении продуктов и увеличении продаж. Во-вторых, с появлением социальных сетей и развитием онлайн-коммуникаций, интернет-маркетолог обладает возможностью взаимодействовать с потребителями в реальном времени. Это позволяет быстро реагировать на изменения в требованиях и предпочтениях клиентов, а также эффективно проводить маркетинговые исследования. В-третьих, с развитием технологий и появлением новых платформ и инструментов для интернет-маркетинга, роль специалиста в данной области становится все более сложной и ответственной. Интернет-маркетолог должен не только знать основы маркетинга, но и быть компетентным в области аналитики, SEO-оптимизации, контент-маркетинга, социальных медиа и других сферах. Он должен постоянно обновлять свои знания и навыки для эффективной работы в современном мире.

Интернет-маркетолог – это специалист, который активно использует интернет-ресурсы для продвижения товаров и услуг компании. Он занимается разработкой и реализацией стратегий интернет-маркетинга, анализирует данные и поведение пользователей, чтобы повысить эффективность рекламных кампаний. Роль интернет-маркетолога заключается в создании качественного контента, который привлекает и удерживает внимание целевой аудитории. В ходе исследования была проверена гипотеза, что интернет-маркетологи должны постоянно развивать свои навыки и знания, чтобы быть успешными в современном мире.

Результатом исследования актуальных тенденций и методов интернет-маркетинга было выявлено, что современный рынок требует от специалистов постоянного обновления знаний и использования новейших инструментов для успешного продвижения товаров и услуг. Основываясь на проведенном анализе, можно сделать вывод о том, что использование голосового поиска, чат-ботов, геймификации, искусственного интеллекта, а также других инновационных подходов в интернет-маркетинге имеет огромный потенциал для увеличения эффективности онлайн-продвижения бизнеса.

Голосовой поиск становится все более популярным среди пользователей, что открывает новые возможности для маркетологов в создании контента, оптимизированного под запросы, сформулированные устно. Применение искусственного интеллекта позволяет автоматизировать процессы анализа данных, персонализации контента и взаимодействия с клиентами, что значительно повышает эффективность маркетинговых кампаний.

Чат-боты, благодаря своей доступности и возможности оперативного общения с потенциальными клиентами, становятся важным инструментом продвижения бизнеса. Геймификация, в свою очередь, позволяет привлечь внимание аудитории и мотивировать ее к взаимодействию с брендом через игровые механики.

Интернет-маркетинг через социальные сети остается одним из наиболее востребованных инструментов продвижения, позволяя достичь широкой аудитории и установить диалог с потенциальными клиентами. Прогнозирование трендов и аналитика данных играют ключевую роль в разработке стратегий маркетинговых кампаний, позволяя оперативно реагировать на изменения в поведении потребителей и рыночной среде.

Таким образом, использование новейших технологий и методов интернет-маркетинга является необходимым условием для успешного продвижения бизнеса в онлайн-среде. Постоянное изучение и применение актуальных тенденций позволит компаниям быть на шаг впереди конкурентов и эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией, обеспечивая стабильный рост и развитие.

Продуктом нашей работы стали рекомендации для трендового интернет-маркетолога.

1. Исследование трендов в интернет-маркетинге: изучите последние тренды и тенденции в сфере интернет-маркетинга, такие как контент-маркетинг, социальные медиа, сео, контекстная реклама, email-маркетинг и т.д.

2. Анализ конкурентной среды: проанализируйте конкурентов и определите их сильные и слабые стороны.

3. Определение целевой аудитории: определите, кто Ваша целевая аудитория, и какие каналы коммуникации наиболее эффективны для ее достижения.

4. Разработка стратегии: создайте стратегию, которая будет включать в себя цели, задачи, тактики и инструменты, которые будут использоваться для достижения целей.

5. Определение ключевых показателей успеха (КПИ): определите, какие показатели Вам необходимо отслеживать для оценки эффективности Вашей стратегии.

6. Использование аналитических инструментов: для оценки эффективности Вашей стратегии используйте различные аналитические инструменты, такие как Google Analytics, Facebook Insights и т.д.

7. Использование технологий и инструментов: для эффективного продвижения продукта или услуги используйте различные инструменты и технологии, такие как CRM-системы, автоматизация маркетинга, инструменты для анализа контента и т.д.

8. Создание качественного контента: контент — это одно из основных средств, которые используются для привлечения и удержания внимания целевой аудитории. Поэтому важно создавать качественный и релевантный контент, который будет интересен и полезен для Вашей целевой аудитории.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Закурдаев Данил

Шахтерский торгово-экономический колледж

(филиал) ФГБОУ ВО ДОННУЭТ

Научный руководитель: Козий К.Ю.

В качестве актуальных вопросов, связанных с защитой информации в компьютерных сетях, на современном этапе развития особую актуальность приобретают вызовы и тенденции в области кибербезопасности. В условиях стремительного роста объемов данных и увеличения числа кибератак, защита информации становится одной из главных задач для организаций и пользователей. Также внимание уделяется правовым и этическим аспектам кибербезопасности, включая регулирование в области защиты данных и соблюдение стандартов безопасности. В этом контексте возникает необходимость в изучении

лучших практик и рекомендаций по обеспечению безопасности в компьютерных сетях, а также повышения осведомленности пользователей о киберугрозах.

На сегодняшний день компьютерная сеть является привычным средством коммуникации, а также инструментом для обмена информацией. В связи с созданием компьютерных сетей и многопользовательском режиме работы в локальных и глобальных сетях возникает целый ряд взаимосвязанных проблем по защите информации, хранящейся в компьютерах или серверах компьютерной сети. Современные сетевые операционные системы хорошо защищены от атак и угроз, также представляют мощные средства защиты от несанкционированного доступа к сетевым ресурсам. Однако, возникают случаи, когда даже такая защита становится уязвимой и не срабатывают программные продукты для защиты информации. Поэтому возникает проблема необходимости в создании дополнительных аппаратных и программных средств защиты сетевых ресурсов от несанкционированного доступа или подключения.

На современном этапе развития технологий защиты информации в компьютерных сетях существует множество актуальных вопросов:

1. Киберугрозы и кибератаки: увеличение числа кибератак, таких как фишинг, даркнет-угрозы, ransomware-атаки и АРТ (продвинутые постоянные угрозы), требует постоянного обновления средств защиты и реагирования на инциденты.

2. Защита персональных данных: с учетом ужесточения законодательства в области защиты данных (например, GDPR в Европе) организациям важно обеспечить соответствие требованиям законодательства, а также защиту личной информации пользователей.

3. Безопасность облачных технологий: с переходом многих организаций в облачные хранилища и сервисы возникают новые вызовы, связанные с управлением доступом, шифрованием данных и защитой от утечек информации.

4. Интернет вещей (IoT): устройства IoT часто имеют низкий уровень безопасности, что делает их уязвимыми для атак. Изучение методов защиты и управления безопасностью таких устройств является критически важным.

5. Социальная инженерия: атаки на основе человеческого фактора, включая манипуляции и психологические приемы, требуют обучения сотрудников и повышения уровня осведомленности о потенциальных угрозах.

6. Идентификация и аутентификация: введение многофакторной аутентификации и биометрических методов защиты для повышения уровня безопасности доступов к критическим системам и данным.

7. Инцидентное реагирование и восстановление: разработка и тестирование планов по реагированию на инциденты, а также мероприятия по восстановлению после атак, являются необходимыми для минимизации последствий.

8. Обучение и повышение осведомленности: постоянное обучение сотрудников по вопросам кибербезопасности и их вовлеченность в культуру безопасности организации.

9. Безопасность сети: использование методов шифрования, защиты периметра, таких как межсетевые экраны и системы предотвращения вторжений, и управление доступом к сети.

10. Аналитика и мониторинг безопасности: внедрение систем мониторинга для анализа угроз, отслеживания аномалий и быстрого реагирования на инциденты с использованием технологий искусственного интеллекта и машинного обучения.

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ

Залужная Ксения

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Лузько Е.А.

В последние десятилетия наблюдается значительный рост интереса к танцам как к хобби и профессиональной деятельности, что привело к увеличению числа студий.

Они стремятся выделиться за счет уникальных программ, высококвалифицированных преподавателей и разнообразных мероприятий.

Важно учитывать актуальные тренды и предпочтения целевой аудитории для успешного функционирования.

С начала XXI века многие студии начали использовать технологии для управления процессами: автоматизация расписаний, онлайн-запись на занятия, управление финансами и взаимодействие с клиентами через мобильные приложения и веб-сайты.

Информационная система «Танцевальная студия» будет реализована в интегрированной среде MS Visual Studio и СУБД MS SQL Server. Для написания программного кода используется язык программирования C#.

Данная информационная система предназначена для автоматизации работы танцевальной студии. Система должна хранить и обрабатывать информацию о клиентах, преподавателях, занятиях и абонементах.

Она ориентирована на конечного пользователя, не обладающего высокой квалификацией в области вычислительной техники, поэтому должна иметь простой, удобный и легко осваиваемый интерфейс. Также необходимо разработать базу данных, которая обеспечит надежное хранение и доступ к информации о занятиях, расписании и финансовых операциях студии.

Система должна обеспечивать упорядоченное хранение данных, таких, как:

- сведения о танцевальных программах, их тренеров и клиентах;
- учёт наличия свободных мест на занятиях и расписаниях от разных тренеров;
- оформление договоров с тренерами и клиентами;
- сбор статистики о посещаемости занятий.

Кроме этого, система также должна предоставлять возможности простейшего статистического анализа.

Требование к выполнению функций:

- работа в режиме реального масштаба времени;
- обеспечение надежности функционирования системы и защиты от сбоев;

- единовременный ввод информации, (в систему не должны вводиться данные, которые могут быть получены внутри системы);

- обеспечение понятного интерфейса.

Функции, выполняемые программой:

- добавление, удаление, редактирование данных о абонементы, тренерах, клиентах;

- добавление, удаление, редактирование данных покупки абонемента, записи на занятия;

- просмотр и печать отчетов о посещаемости занятий.

На рис. 1 представлен графический интерфейс главного окна приложения.

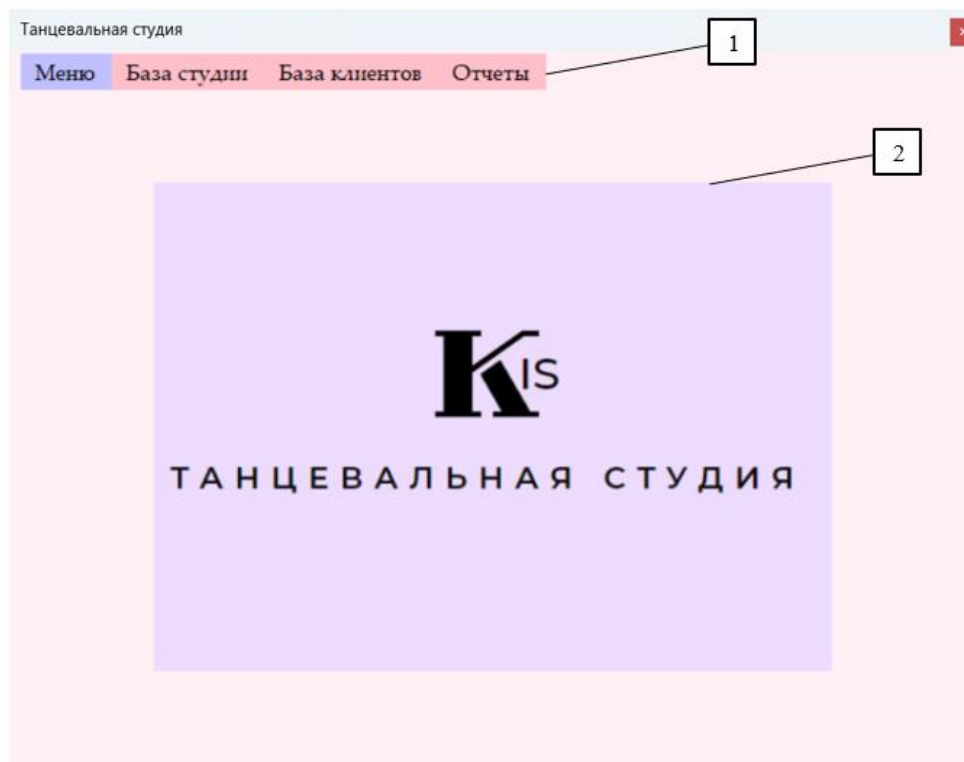


Рис. 1. Графический интерфейс главного окна приложения

Рассмотрим более подробно графический интерфейс главного окна приложения. На рис. 1 представлены следующие элементы:

1 – Меню формы.

2 – Основная область формы.

В результате исследования была спроектирована информационная система, изучена предметная область, разработана ERD-диаграмма,

разработана программа. В данный момент ИС находится в стадии доработки.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ БИЗНЕСА

Замиуская Ирина

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Интернет-реклама – это мощный инструмент, который может помочь бизнесу достичь значительного успеха. Однако для этого необходимо тщательно планировать, анализировать и оптимизировать свои рекламные кампании. Применяя комплексный подход и учитывая все факторы, влияющие на эффективность рекламы, можно привлечь целевую аудиторию, увеличить продажи и повысить узнаваемость бренда. В конечном итоге, успешная рекламная стратегия в интернете – это инвестиция в будущее любого бизнеса.

В цифровую эпоху интернет стал ключевой площадкой для ведения бизнес-проектов. Благодаря своей гибкости, широкому охвату и возможности точной аналитики, реклама в интернете стала неотъемлемой частью любой успешной маркетинговой стратегии.

Рассмотрим ключевые аспекты интернет-рекламы, проанализируем некоторые каналы продвижения, особенности таргетинга и методы измерения эффективности. При использовании рекламы в интернете необходимо всестороннее понимание инструментов интернет-рекламы с учётом рекомендации для построения результативной рекламной кампании. Недостаточное внимание к интернет-рекламе или неправильное использование ее инструментов может привести к упущенным возможностям и неэффективному расходованию бюджета.

Задачи, которые необходимо решить, чтобы рекламная компания в интернете стала фактором успешности бизнеса:

- определить основные виды интернет-рекламы и их особенности;
- проанализировать различные платформы для размещения рекламы (поисковые системы, социальные сети, контентные сайты);
- исследовать способы таргетинга и персонализации рекламных сообщений;

- рассмотреть методы оценки эффективности рекламных кампаний и инструменты аналитики;
- разработать стратегию оптимизации рекламных кампаний на основе полученных данных;
- выявить примеры успешных и неудачных рекламных кампаний в интернете.;
- оценить перспективы развития интернет-рекламы и новых технологий. Интернет-реклама представлена множеством форматов и каналов.

Выбор подходящего канала зависит от целей рекламной кампании, целевой аудитории и бюджета.

Поисковая реклама (Search Engine Marketing - SEM): размещение рекламных объявлений в поисковой выдаче Google, Яндекс и других поисковых системах.

Механизм: реклама показывается пользователям, которые ищут товары или услуги, связанные с бизнесом рекламодателя. Используется принцип оплаты за клик (Pay-Per-Click - PPC).

Преимущества: высокая релевантность, быстрый результат, возможность точной настройки таргетинга.

Недостатки: высокая конкуренция, необходимость постоянной оптимизации, зависимость от алгоритмов поисковых систем.

Контекстно-медийная реклама (Display Advertising): размещение баннеров, текстовых объявлений и видеороликов на сайтах-партнерах рекламных сетей (Google Display Network, Яндекс.Сеть).

Механизм: реклама показывается пользователям на основе их интересов, поведения в интернете, демографических данных.

Преимущества: широкий охват аудитории, возможность визуального представления продукта, ремаркетинг.

Недостатки: более низкая кликабельность по сравнению с поисковой рекламой, необходимость создания привлекательных креативов, проблема «баннерной слепоты».

Реклама в социальных сетях (Social Media Advertising): размещение рекламных объявлений на платформах социальных сетей (Facebook, Instagram, ВКонтакте, TikTok и др.).

Механизм: реклама настраивается на пользователей на основе их профилей, интересов, активности в социальных сетях.

Преимущества: точный таргетинг, высокий уровень вовлеченности аудитории, возможности для брендинга и интерактивного взаимодействия.

Недостатки: необходимость создания интересного и оригинального контента, строгие правила и ограничения, зависимость от алгоритмов социальных сетей.

Видеореклама: размещение рекламных роликов на платформах видеохостинга (YouTube, Vimeo), в онлайн-кинотеатрах и на других сайтах с видеоконтентом.

Механизм: рекламные ролики могут быть показаны перед, во время или после основного видеоконтента (pre-roll, mid-roll, post-roll).

Преимущества: высокая степень вовлеченности, возможность эмоционального воздействия, широкий охват.

Рынок интернет-рекламы динамично развивается, появляются новые платформы, инструменты и подходы. Владение актуальными знаниями в этой области позволяет бизнесу эффективно конкурировать, привлекать целевую аудиторию и максимизировать прибыль.

ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Захаров Даниил

ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кошелева Л.П.

Социально-экономическое развитие общества представляет собой сложный процесс изменений, происходящих в различных сферах жизни людей, включая экономику, социальную структуру, культуру и политику. Этот процесс направлен на улучшение качества жизни населения, повышение уровня благосостояния и создание условий для устойчивого развития. В данной статье мы рассмотрим ключевые аспекты социально-экономического развития, факторы, влияющие на него, а также вызовы и перспективы этого процесса.

Социально-экономическое развитие включает в себя несколько ключевых компонентов:

1. Экономический рост: увеличение валового внутреннего продукта (ВВП), производительности труда и других экономических показателей. Экономический рост является основой для повышения уровня жизни и создания новых рабочих мест.

2. Социальная структура: изменения в социальной структуре общества, такие как увеличение среднего класса, снижение уровня бедности и неравенства, а также улучшение доступа к образованию и здравоохранению.

3. Культурные изменения: развитие культуры, науки и образования, которые способствуют формированию нового мировоззрения и ценностей у членов общества.

4. Политическая стабильность: создание стабильной политической системы, которая обеспечивает защиту прав граждан и способствует развитию гражданского общества.

На социально-экономическое развитие влияют множество факторов, среди которых можно выделить следующие:

1. Инновации и технологии: развитие технологий и внедрение инноваций играют ключевую роль в экономическом росте и повышении эффективности производства.

2. Инвестиции: привлечение инвестиций, как внутренних, так и внешних, способствует созданию новых предприятий, улучшению инфраструктуры и увеличению занятости.

3. Образование и квалификация рабочей силы: высокий уровень образования и квалификации работников являются важными факторами экономического роста и конкурентоспособности страны.

4. Государственная политика: эффективная государственная политика, направленная на поддержку бизнеса, развитие инфраструктуры и социальных программ, может значительно ускорить социально-экономическое развитие.

Несмотря на значительные достижения в области социально-экономического развития, перед обществом стоят серьёзные вызовы:

1. Неравенство: существование значительных различий в уровне доходов между различными слоями населения и регионами остается одной из главных проблем современного мира.

2. Экологические проблемы: ускоренное промышленное развитие часто приводит к ухудшению экологической ситуации, что требует разработки и внедрения экологически чистых технологий.

3. Демографические изменения: старение населения и изменение структуры трудовых ресурсов создают новые вызовы для экономики и социальной сферы.

4. Глобализация: процесс глобализации открывает новые возможности для экономического роста, но одновременно создает риски, связанные с усилением конкуренции и нестабильностью мировых рынков.

Социально-экономическое развитие общества – это многогранный процесс, требующий комплексного подхода и учета множества факторов. Успех в этом процессе зависит от способности государства и общества адаптироваться к изменениям, внедрять инновации и создавать условия для устойчивого роста. Только совместными усилиями можно обеспечить достойное будущее для всех членов общества.

ВЛИЯНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Звягинцева Варвара

ГБПОУ «Донецкий профессионально-педагогический колледж»

Научный руководитель Гаркавенко Е.В.

В условиях глобальных изменений и высокой степени конкуренции на рынке, вопрос эффективного менеджмента становится как никогда актуальным. Успех компаний зависит не только от их продуктов или услуг, но и от того, как они управляют своими ресурсами и адаптируются к новым условиям. Инновационные подходы в управлении, лидерство и командное взаимодействие становятся критически важными для достижения конкурентных преимуществ. Эта статья рассматривает важность менеджмента в экономике и бизнесе, а также его влияние на устойчивое развитие организаций.

В свете современных тенденций, таких как цифровизация, автоматизация процессов и глобальные закупки, должный уровень

управленческих компетенций может стать определяющим фактором для успешной работы компаний в быстро меняющемся мире.

Современная экономика и бизнес находятся в постоянном движении, что требует от организаций гибкости, адаптивности и инновационного подхода. В этом контексте особое внимание следует уделить менеджменту, который играет ключевую роль в оптимизации бизнес-процессов, повышении эффективности работы и обеспечении устойчивого экономического роста.

Менеджмент как стратегический инструмент. Менеджмент можно рассматривать как искусство и науку управления ресурсами - людскими, финансовыми, временными и материальными. Эффективный менеджмент обеспечивает не только достижение краткосрочных целей, но и способствует формированию долгосрочных стратегий, которые способны изменить конкурентную среду.

Влияние менеджмента на экономические показатели. Правильное управление внутри компании непосредственно сказывается на её экономических показателях. Эффективные методы менеджмента способствуют снижению затрат, повышению производительности труда и улучшению качества продукции или услуг. Эти факторы, в свою очередь, влияют на прибыльность бизнеса и его устойчивость в условиях рыночной конкуренции.

Инновации и адаптация в менеджменте. Современный менеджмент требует внедрения инновационных практик и технологий. Компании, которые используют современные инструменты управления, такие как аналитика данных, автоматизация процессов и цифровизация, имеют значительные преимущества на рынке. Применение инновационных подходов позволяет не только оптимизировать существующие процессы, но и создавать новые ценностные предложения, которые могут привлечь клиентов и усилить позиции на рынке.

Значение лидерства и командного взаимодействия. Успех организаций во многом зависит от качества лидерства и атмосферной среды внутри команды. Менеджмент играет важную роль в формировании корпоративной культуры, которая, в свою очередь, влияет на мотивацию сотрудников и их вовлеченность в рабочие процессы. Эффективные лидеры способны вдохновлять, направлять и

развивать таланты своих подчиненных, что увеличивает общий уровень производительности.

Таким образом, менеджмент является критически важным элементом в структуре экономики и бизнеса. Он не только определяет направление и стратегию компании, но также влияет на всех участников экономического процесса. В условиях глобализации и технологических изменений успешный менеджмент становится залогом конкурентоспособности и долговременного успеха. Инвестирование в развитие управленческих компетенций, внедрение инноваций и создание эффективной командной среды — это ключевые факторы, которые будут определять будущее успешных организаций.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Звягинцева Татьяна

ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова»

Научный руководитель: Дербишева О.А.

Исследования в области управления часто поднимают вопросы, связанные с эффективностью лидерства и функционированием коллектива. На первый взгляд кажется очевидным, что успешная работа команды зависит от правильного руководителя. Однако, для того чтобы коллектив действительно становился продуктивным, необходимо рассматривать взаимодействие между лидерскими качествами и внутренними отношениями в группе. Эта тема становится особенно актуальной в контексте современных изменений в организациях, когда команды становятся более гибкими, а стиль руководства приобретает новую значимость.

1. Роль руководителя в формировании коллектива. Идеальный руководитель представляет собой лидера, который не только управляет, но и способствует созданию гармоничного, эффективного рабочего климата. Согласно исследованиям, успешный лидер должен обладать не только стратегическим мышлением, но и развитой эмоциональной интеллигентностью, способностью воспринимать чувства сотрудников и своевременно реагировать на их потребности. Такие руководители

создают пространство для инноваций, поддерживают демократичные подходы в принятии решений и формируют культуру доверия в коллективе.

2. Качества идеального руководителя. Для создания успешного коллектива руководитель должен обладать определенными качествами. Прежде всего, это способность к самоконтролю, гибкости и открытости. Также важным является лидерство, основанное на вовлеченности и поддержке каждого сотрудника, а не на директивном стиле. Стиль руководства в значительной мере влияет на мотивацию сотрудников. Вдохновляющие лидеры способны вызывать у подчиненных стремление работать на общий результат, несмотря на индивидуальные различия.

3. Взаимодействие руководителя и коллектива. Идеальный коллектив не существует без идеального руководителя, и наоборот. Эффективное сотрудничество между руководителем и командой возможно только при наличии взаимного уважения и доверия. Важно, чтобы руководитель учитывал мнения сотрудников при принятии решений, а коллектив, в свою очередь, должен быть готов к взаимодействию, открыт для конструктивной критики и осознавать свою ответственность за результаты работы.

4. Факторы, влияющие на успешность коллектива. На успех коллектива влияет множество факторов: от организационной культуры до методов управления. Гибкость руководителя в отношении различных подходов и учет множественных факторов среды может существенно повлиять на взаимодействие внутри группы. Адаптивность в условиях постоянных изменений на рынке и в технологии требует от лидера особых навыков управления командой.

5. Психологический климат в коллективе. Ключевым моментом для эффективного взаимодействия является создание здорового психологического климата, который способствует раскрытию потенциала сотрудников. Руководитель, который активно работает над созданием такого климата, не только повышает мотивацию команды, но и уменьшает уровень стресса, улучшает коммуникацию между сотрудниками, что, в свою очередь, способствует росту производительности и инновационности.

Вывод. Таким образом, идеальный руководитель играет ключевую роль в создании эффективного коллектива. Для достижения успешных

результатов в организации важен не только высокий профессионализм и лидерские качества руководителя, но и его способность выстраивать взаимоотношения в команде, развивать доверие и обеспечивать психологически здоровую атмосферу. Взаимодействие между качествами руководителя и его подчиненными составляет основу для достижения высоких результатов и постоянного развития коллектива.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Иванищева Анастасия

ГБОУ «Основная школа № 24 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Козодой Л.П.

Донбасс, регион с богатой промышленной историей и значительным научным потенциалом, стоит перед сложной задачей восстановления и дальнейшего развития. Инновационное развитие является ключевым фактором, способным вывести регион из кризиса и обеспечить ему устойчивое будущее. Однако, для реализации инновационного потенциала необходимо учитывать специфику региона, его проблемы и сильные стороны.

Традиционно ориентированный на угольную и металлургическую промышленность, Донбасс нуждается в диверсификации экономики и развитии новых, высокотехнологичных отраслей. Многие предприятия используют устаревшие технологии, требующие модернизации и внедрения инновационных решений. Нестабильная ситуация и геополитические риски отпугивают инвесторов, что затрудняет финансирование инновационных проектов. Отсутствие перспектив и привлекательных рабочих мест приводит к оттоку квалифицированных специалистов и молодых ученых.

Несмотря на существующие проблемы, Донбасс обладает значительным потенциалом для инновационного развития. В регионе сохранились научные институты и университеты, способные генерировать новые знания и технологии. Необходимо поддерживать научные исследования и стимулировать коммерциализацию научных разработок. Так же наличие крупных промышленных предприятий может стать основой для развития инновационных кластеров. Модернизация предприятий и внедрение новых технологий позволит повысить их

конкурентоспособность и создать новые рабочие места. Географическое положение Донбасса, находящегося на пересечении транспортных путей, создает возможности для развития логистической и транспортной инфраструктуры. Несмотря на утечку кадров, в регионе остается значительное количество квалифицированных специалистов и талантливой молодежи. Необходимо создавать условия для их развития и привлечения новых кадров. Необходимость восстановления разрушенной инфраструктуры и экономики создает возможности для внедрения инновационных решений в строительстве, энергетике и других отраслях.

Нужно выбрать такие пути инновационного развития, как разработка и внедрение новых материалов, технологий и оборудования для угольной и металлургической промышленности, позволяющих повысить эффективность производства и снизить негативное воздействие на окружающую среду. Внедрять энергосберегающие технологии и развивать возобновляемые источники энергии, что позволит снизить зависимость от традиционных источников энергии и улучшить экологическую ситуацию.

Развитие IT-индустрии и внедрение информационных технологий в различные отрасли экономики позволит повысить эффективность управления и конкурентоспособность предприятий. А развитие высокотехнологичного сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности позволит обеспечить продовольственную безопасность региона и создать новые рабочие места в сельской местности. Развитие инновационных методов диагностики и лечения, а также производство современных медицинских изделий позволит улучшить качество медицинского обслуживания населения.

Необходимыми условиями для инновационного развития может стать необходимость снижения административных барьеров, обеспечение защиты прав инвесторов и создание налоговых льгот для инновационных предприятий.

Необходимо увеличить финансирование научных исследований и образовательных программ, а также стимулировать сотрудничество между научными организациями и предприятиями. Создавать технопарки, бизнес-инкубаторы и другие объекты инновационной инфраструктуры, предоставляющие предприятиям необходимые ресурсы и услуги. Оказывать финансовую и консультационную

поддержку малым и средним инновационным предприятиям, которые являются двигателем инновационного развития. Привлекать частные инвестиции для реализации новых проектов, используя механизмы государственно - частного партнерства. Восстанавливать разрушенную промышленную и транспортную инфраструктуру, создавая условия для экономического роста.

Инновационное развитие является ключевым фактором для восстановления и дальнейшего развития Донбасса. Реализация инновационного потенциала региона потребует комплексного подхода, включающего создание благоприятного инвестиционного климата, поддержку науки и образования, развитие инновационной инфраструктуры и восстановление разрушенной инфраструктуры. При правильной стратегии и эффективном управлении, Донбасс может стать одним из инновационных центров региона и обеспечить устойчивое развитие экономики и повышение уровня жизни населения.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕСЕ

Иванова Анна

*ГБПОУ «Донецкий техникум связи
и отраслевых технологий»*

Научный руководитель: Куликовская А.Д.

В современном мире, где конкуренция на рынках постоянно растет, а темпы развития технологий ускоряются, информационные технологии (ИТ) стали неотъемлемым элементом успешного управления и ведения бизнеса. Они перестали быть просто инструментами автоматизации и превратились в стратегический ресурс, определяющий конкурентоспособность, эффективность и инновационный потенциал любой организации.

Информационные технологии оказывают значительное влияние на все аспекты управления бизнесом:

1. Управление ресурсами:

– ERP-системы (Enterprise Resource Planning): использование ERP-систем для интеграции и управления всеми бизнес-процессами, от закупок и производства до продаж и финансов;

- CRM-системы (Customer Relationship Management): управление взаимоотношениями с клиентами, автоматизация продаж и маркетинга.

2. Принятие решений:

- анализ данных и бизнес-аналитика (BI): использование инструментов для анализа больших объемов данных, выявления тенденций и закономерностей, что позволяет принимать более обоснованные управленческие решения;

- системы поддержки принятия решений (DSS): предоставление инструментов для моделирования, прогнозирования и оценки различных вариантов решений.

3. Организация документооборота.

Системы электронного документооборота (СЭД): автоматизация процессов создания, согласования и хранения документов, сокращение бумажного документооборота и ускорение бизнес-процессов.

Помимо автоматизации и повышения эффективности, информационные технологии открывают новые возможности для развития бизнеса:

1. Электронная коммерция (e-commerce): продажи товаров и услуг через интернет, расширение географии бизнеса и увеличение продаж.

2. Мобильные технологии: разработка мобильных приложений для клиентов и сотрудников, расширение доступа к информации и сервисам.

3. Облачные технологии: хранение и обработка данных в облаке, снижение затрат на IT-инфраструктуру, повышение гибкости и масштабируемости.

4. Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО): автоматизация задач, улучшение качества обслуживания клиентов, разработка персонализированных продуктов и услуг.

5. Интернет вещей (IoT): подключение устройств к сети для мониторинга, управления и сбора данных, оптимизация производственных процессов и логистики.

Основные преимущества использования ИТ в управлении и бизнесе:

1. Повышение эффективности: автоматизация рутинных задач, оптимизация бизнес-процессов, сокращение затрат.

2. Улучшение качества обслуживания: предоставление более быстрых, качественных и персонализированных услуг клиентам.

3. Повышение конкурентоспособности: быстрая адаптация к изменениям рынка, использование новых технологий для создания уникальных продуктов и услуг.

4. Улучшение управления и принятия решений: доступ к актуальной информации, аналитические инструменты, позволяющие принимать более обоснованные решения.

5. Ускорение инновационного процесса: разработка новых продуктов и услуг на основе анализа данных, исследования потребностей рынка.

6. Увеличение прибыли: оптимизация бизнес-процессов, увеличение продаж, снижение затрат.

Информационные технологии играют ключевую роль в современном управлении и бизнесе. Они являются не просто инструментами, а стратегическим ресурсом, определяющим конкурентоспособность, эффективность и инновационный потенциал организации. Внедрение и эффективное использование.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Иванова Виктория

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

*«Настоящий лидер не рождается,
он формируется благодаря труду и упорству»*

Винс Ломбарди

Результативность деятельности работников зависит от стиля управления, а эффективное управление персоналом требует видения их потенциала и соответствующего отношения к ним. Этот вопрос особенно актуален для начинающих руководителей.

Особенность мотивации персонала заключается в том, что это единая система поощрений и наказаний с четкими целями и критериями оценки. Мотивация – это побуждение людей к деятельности. Впервые

слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910 гг.). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животного.

Стимулирование – это дополнительный инструмент для управления трудовой мотивацией, который чаще применяется на индивидуальном уровне. В настоящее время мотивация как психологическое явление трактуется по-разному. Выделяют два типа мотивации: первичную, которая проявляется в форме потребности, влечения, драйва, инстинкта, и вторичную, проявляющуюся в форме мотива.

Чтобы правильно понимать и применять на практике методы мотивации и стимулирования, руководителю необходимо изучать психологию и много читать полезных книг о мотивации.

Если руководитель не обладает эффективными навыками управления персоналом, он может способствовать ухудшению морального состояния, отсутствию удовлетворенности работой, низкому уровню удержания сотрудников, увеличению числа прогулов и даже отказу от работы.

Эффективное управление персоналом требует видения их потенциала и соответствующего отношения к ним. Все это начинается с установления правильных ожиданий.

Как определить ожидания? Это умение объяснить общую цель и причины, которые определяют роль каждого сотрудника в успехе организации; последовательность в действиях; объективная установка сроков и, конечно, регулярная вокальная поддержка всех работников. Для того чтобы ожидания оправдались, необходимо создать эффективную систему управления персоналом, при которой требуется тесная совместная работа и культивирование тесных взаимоотношений в коллективе. Это проявляется в продвижении людей на их должности, признании и вознаграждении их за достижения, а также в оказании необходимой поддержки. И тогда, при наличии всех этих ресурсов, сотрудники будут уверены в том, что достигнут своих целей.

Очень важно для любого человека признание. Поэтому необходимо выражать достаточную похвалу, применять различные способы поощрения и вознаграждения.

Хороший руководитель всегда развивает и улучшает свой эмоциональный интеллект и уровень эмпатии, тем самым повышая навыки управления персоналом. Также важно применять «радикальную откровенность». Нужно быть честным и прозрачным с теми, кто вас окружает, так вы создадите лидеров в своей организации и обеспечите среду, в которой ценится открытое общение и обратная связь. Это позволит большему числу людей чувствовать себя комфортно и уверенно, что они могут высказать свое мнение.

Практические рекомендации для начинающих руководителей:

2. Планируйте время для работы один на один с другими людьми.
3. Проявляйте уязвимость и просите о помощи, когда она вам нужна.
4. Предлагайте помощь в проектах.
5. Выполняйте все свои обещания.
6. Будьте рядом со своими сотрудниками, когда они больше всего в этом нуждаются.
7. Не самоутверждайтесь на безответных.
8. Будьте всегда готовы к трансформации в изменяющихся условиях, на пути к новым знаниям, опыту и навыкам.
9. Выходите за пределы обычных рамок, используйте новые возможности, учитесь на своих ошибках – развивайте творческое мышление и поощряйте творчество в других. Ибо «неизменно только постоянство изменений», и вы должны стать более умелыми в обращении с непредсказуемым будущим.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Иванова Дарья

ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е. Т. Абакумова»

Научный руководитель: Рыбак Н.И.

Актуальность темы «Этика делового общения» обусловлена тем, что деловое общение является неотъемлемой частью жизни человека и представляет собой важнейший вид взаимодействия с окружающими. Этические нормы, отражающие представления о добре и зле,

справедливости и несправедливости, а также о правильности или неправильности человеческих поступков, служат одним из ключевых регуляторов этих отношений.

С момента своего появления этика тесно связана с общением. Моральные чувства и представления о должном поведении формируются у человека в процессе взаимодействия с другими людьми, в ходе обмена мыслями и идеями, поскольку именно в этом смысле используется слово «общение» в отношении людей.

Такие психологические механизмы, как подражание, заражение, внушение и убеждение, характерные для процесса общения, позволяют распространять этические идеи и мысли в обществе и передавать их от одного поколения к другому.

Для понимания взаимодействия этики и общения необходимо прежде всего определить содержание морали, которое является предметом изучения этики как науки.

Специфика делового общения заключается в том, что оно возникает в контексте определённой деятельности, связанной с производством продукта или достижением делового эффекта. Участники делового общения выступают в формальных статусах, которые определяют нормы и стандарты поведения, включая этические.

Деловое общение, как и любой другой вид общения, имеет исторический характер и проявляется на разных уровнях социальной системы в различных формах. Его отличительной чертой является то, что оно не является самоцелью, а служит средством для достижения других целей, в условиях рыночных отношений — для получения максимальной прибыли.

В деловом общении существуют пять стандартных процедур этикета:

1. Приветствие.
2. Представление.
3. Вежливый диалог.
4. Невербальная вежливость.
5. Прощание.

Правила проведения деловых совещаний. В рамках данной статьи мы рассмотрим основные принципы организации и проведения деловых совещаний. Деловое совещание представляет собой форму обсуждения вопросов, связанных с организацией производства, управлением

фирмой, маркетинговой деятельностью. Оно проводится первым лицом компании или его заместителем.

Для того чтобы деловые совещания стали эффективным инструментом формирования команды единомышленников, необходимо соблюдать следующие условия:

- регулярность проведения совещаний;
- сочетание обсуждения стратегических и оперативных вопросов;
- урегулирование корпоративных отношений, включая изменение приоритетов внутрифирменных отношений, уточнение функций и полномочий исполнителей, выработку новых идей, оценку результатов предыдущих программ.

Следует отметить, что руководитель должен осознавать, что совещание оказывает значительное влияние на его имидж и стиль деловых отношений.

Специфика организации внутреннего совещания заключается в том, что оно представляет собой коммуникацию коллег по общим для всего коллектива вопросам, что является неотъемлемой частью корпоративной культуры. Поэтому перед началом даже короткого оперативного совещания необходимо ответить на ряд вопросов:

1. Нужно ли проводить данное совещание?
2. Кто входит в число лиц, без которых мероприятие будет невозможным?
3. Требуется ли доклад руководителя, и с какими подразделениями или специалистами необходимо проконсультироваться при его подготовке?
4. Какие вопросы следует включить в повестку дня?

Существует несколько почти очевидных рекомендаций, которые, тем не менее, часто игнорируются:

- совещание лучше проводить не в кабинете руководителя (предпочтительно за круглым столом, чтобы подчеркнуть равенство участников).
- руководитель должен отключить все телефоны и не общаться с лицами, не участвующими в совещании.

В основе современной деловой этики лежит социальный контракт — неформальное соглашение между компанией и её окружением о единых нормах поведения.

Толерантность является краеугольным камнем деловых взаимоотношений. Она способствует формированию взаимного доверия, понимания и открытости, что позволяет предотвращать конфликтные ситуации.

Некоторые принципы этики делового общения включают в себя уважение к чужому времени, ресурсам, границам и опыту, а также пунктуальность, ответственность за свои действия и решения, вежливость и тактичность.

Правила этики делового общения включают в себя использование имени собеседника при обращении к нему, проявление доброжелательности, умение выслушать собеседника, уважение личных качеств всех членов коллектива, объективное отношение к каждому сотруднику с учётом принципа равноправия, справедливое распределение ролей для выполнения общей задачи и аккуратность в плане обещаний.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Иванова Елизавета

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Шевелёва А.В.

Цель мошенников - заставить добровольно передать свои денежные средства. Телефонные мошенники рассчитывают на доверчивых, податливых людей, которые соглашаются с тем, что им говорят, и выполняют чужие указания.

Сейчас наиболее распространенным видом мошенничества является мошенничество с использованием средств мобильной связи, путем обмана или злоупотребления доверием.

Телефонное мошенничество стало одним из наиболее простых способов получения несанкционированного доступа к банковской информации граждан.

Мошенники для совершения звонков чаще всего используют номера, которые стали доступными вследствие утечки персональных данных из

баз с номерами мобильных телефонов, ФИО и других сведений о субъекте персональных данных.

Завладев такими данными, с помощью психологического манипулирования мошенники применяют их для выполнения необходимых для мошенничества операций или раскрытия конфиденциальной информации.

Например, информация о наименовании оператора связи, которым пользуется абонент, поможет мошеннику с наибольшей долей вероятности расположить собеседника к раскрытию конфиденциальной информации, если он представится сотрудником компании оператора. А также они могут представляться сотрудником банка, сотрудником правоохранительных органов, работником службы безопасности, сотрудником медицинской организаций и т.д.

Виды мошенничества по телефону:

1. Мошенничество с банковскими картами и счетами. Телефон из объявления в интернете о продаже любого имущества попадает в поле зрения мошенников. Владелец якобы звонит «потенциальный покупатель» готовый совершить покупку и оплатить только на карту. Для этого он просит сообщить данные карты и смс-код из сообщения банка о совершенной операции. После чего счёт на карте владельца опустошается, а деньги переводятся на неизвестный электронный кошелек, который немедленно исчезает из сети.

2. Звонки от «служб безопасности» банков. Человеку поступает звонок из «службы безопасности» банка о совершении подозрительной операции. Они заявляют о том, что с карты клиента прямо сейчас пытаются списать крупную сумму, и чтобы этого не случилось, надо назвать звонящему номер карты, CVV-код и код из СМС. Так мошенники получают доступ к денежным средствам клиента.

3. Ошибочный перевод. Абонента убеждают, что на его мобильный телефон или на банковскую карту ошибочно перевели некую сумму денег и просят вернуть их владельцу. В качестве подтверждения они присылают сообщение о зачислении средств.

4. Трюк с «попавшим в беду родственником». Человеку поступает вызов от неизвестного номера, где мошенник имитирует голос родственника жертвы с помощью нейросети, убеждая что он попал в сложную ситуацию. Для решения проблемы злоумышленники

заставляют сообщить личные данные, перевод некой суммы или реквизиты банковской карты.

5. Телефонные вирусы. Обман по СМС. Жертве приходит сообщение о том, что ей пришло сообщение в некий мессенджер, и его можно получить, пройдя по ссылке. После чего в смартфон внедряется вирус, получающий полный контроль над гаджетом. Мошенники отправляют СМС с просьбой перезвонить по мобильному номеру, где ему должны сообщить важную новость. Когда человек перезванивает, долго нет ответа, а после отключения с его счета списывается большая сумма.

Как защититься и не стать жертвой мошенников:

- никому не сообщать коды из СМС, код с обратной стороны карты, данные для входа в интернет-банк;
- для перевода денег используйте только официальные сервисы банков, платежных систем, торговых площадок;
- если вам сообщили о проблеме с картой – сбросьте звонок и перезвоните в банк сами по их официальным номерам;
- не перезванивайте по незнакомым номерам, даже если вам поступил звонок, который был сразу же сброшен;
- отметить номера телефонов всех родственников, друзей и знакомых;
- не переходить по сомнительным ссылкам, присланным в СМС с неизвестных номеров;
- закончить разговор в тот момент, когда только возникает подозрение, что вами пытаются манипулировать.

Некоторые виды обмана непросто распознать, поэтому необходимо следить за появлением новых схем. При этом следует помнить, что ни сотрудники банка, ни другие третьи лица не могут запрашивать важную конфиденциальную информацию по телефону, в связи, с чем звонки с соответствующей просьбой вероятнее всего являются мошенническими.

Что делать, если вы или ваши близкие все-таки стали жертвами мошенников? Даже если вас или ваших близких обманули мошенники – обращайтесь в органы внутренних дел с заявлением. В заявлении следует максимально подробно изложить все обстоятельства произошедшего. Кроме этого, следует сообщить о факте телефонного мошенничества в абонентскую службу мобильного оператора, который обслуживает номер преступника и в ваш банк.

Принятие оператором и банком экстренных мер может позволить заблокировать перевод и вернуть деньги.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Измайлова Марьям

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

Государственная служба – это сфера деятельности, обеспечивающая управление страной и выполнение важнейших государственных функций. Эта профессия требует высокой квалификации, ответственности и преданности интересам государства и граждан.

Актуальность темы обуславливается тем, что в современных условиях стабильность и развитие общества во многом зависят от эффективной работы государственных структур. Сегодня государственная служба становится все более востребованной, так как государство нуждается в профессиональных, инициативных и компетентных кадрах.

Кроме того, профессия государственного служащего предоставляет ряд преимуществ, таких как стабильная заработная плата, социальные гарантии, возможности для карьерного роста и профессионального развития.

Однако наряду с этим она предъявляет высокие требования к личным и профессиональным качествам специалистов, что делает ее не только престижной, но и ответственной.

Одна из главных причин, по которой профессия государственного служащего считается престижной, – это ее значимость для общества. Работа в государственных структурах связана с выполнением важных функций, влияющих на жизнь миллионов людей. Кроме того, государственные служащие обладают высоким статусом и уважением в обществе, поскольку они обеспечивают порядок, безопасность и развитие страны.

К престижности профессии также относится стабильность трудоустройства. В отличие от частного сектора, государственные

учреждения реже сталкиваются с кризисами и массовыми сокращениями. Кроме того, государственная служба дает возможность участвовать в принятии решений на региональном и федеральном уровнях, что делает ее привлекательной для амбициозных и целеустремленных людей.

Государственная служба предлагает широкие перспективы карьерного роста. В системе государственной власти предусмотрена четкая структура должностей, что позволяет сотрудникам постепенно подниматься по карьерной лестнице.

Опытные и компетентные специалисты могут достигать руководящих должностей, что открывает перед ними новые возможности.

Кроме того, государственные служащие имеют доступ к различным программам обучения и повышения квалификации. Государство заинтересовано в развитии кадрового потенциала, поэтому регулярно проводятся курсы, тренинги и стажировки, позволяющие служащим повышать уровень знаний и профессиональных навыков.

Еще одним важным фактором является социальная защищенность. Государственные служащие имеют стабильную заработную плату, обеспечиваются медицинским страхованием, могут рассчитывать на пенсионные льготы и другие привилегии.

Несмотря на привлекательность профессии, государственная служба требует от сотрудников высокой ответственности, честности и профессионализма.

Среди ключевых требований:

1. Высокий уровень образования и профессиональной подготовки.
2. Способность работать в условиях строгой дисциплины и регламентов.
3. Навыки анализа, принятия решений и управления ресурсами.
4. Честность, порядочность, умение работать в команде.
5. Готовность к постоянному обучению и саморазвитию.

Работа в государственных органах связана с рядом вызовов:

1. Высокая ответственность за принимаемые решения.
2. Бюрократические процедуры и необходимость строгого соблюдения регламентов.

3. Ограниченные возможности для творческого подхода и гибкости в решении задач.

4. Высокие требования к профессиональной этике и отсутствие права на ошибку.

Тем не менее, для тех, кто стремится внести вклад в развитие государства и обладает необходимыми качествами, эти вызовы становятся стимулом для роста и самореализации.

Государственные служащие играют ключевую роль в формировании и реализации государственной политики. Они обеспечивают правопорядок, регулируют экономические процессы, поддерживают социальную стабильность и создают условия для развития общества. От их профессионализма, ответственности и эффективности зависит качество жизни граждан и успешность государственного управления.

Профессия государственного служащего – это не только стабильная и престижная работа, но и возможность участвовать в развитии страны, защищать интересы граждан и вносить вклад в общественное благополучие.

Несмотря на высокие требования и ответственность, государственная служба остается одним из наиболее перспективных направлений карьеры, предоставляя широкие возможности для профессионального и личностного роста.

ОНЛАЙН-ШОПИНГ. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Ильиненко Варвара

ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

Почему интернет-торговля – это перспективно? Основные преимущества:

1. Удобство на максимум.

2. Огромный выбор: в интернете можно найти буквально все, что угодно! От редких винтажных вещей до последних новинок техники.

3. Сравнение цен: легко сравнивать цены на один и тот же товар в разных магазинах и выбирать самое выгодное предложение.

4. Скидки и акции: онлайн-магазины часто предлагают эксклюзивные скидки и акции для своих клиентов.

5. Отзывы и рейтинги: отзывы других покупателей и выбирай проверенные товары и надежных продавцов.

6. Экономия времени: не нужно тратить время на дорогу и хождение по магазинам.

7. Возможность найти уникальные вещи: онлайн часто можно найти то, чего нет в обычных магазинах.

Потребитель будущего:

1. Более осознанный выбор. Благодаря отзывам, обзорам и возможности сравнения, ты можешь делать более осознанный выбор и покупать только то, что действительно нужно.

2. Доступ к глобальному рынку. Возможность покупать товары из любой точки мира. Теперь нет ограничений по географии.

3. Экономия денег.

4. Удобство и комфорт.

Будущий предприниматель:

1. Легкий старт бизнеса. Открыть интернет-магазин гораздо проще и дешевле, чем обычный магазин. Не нужно арендовать помещение, нанимать много сотрудников.

2. Широкая аудитория. Продажи своих товаров по всей стране и даже по всему миру.

3. Гибкость и масштабируемость.

4. Минимальные вложения.

5. Возможность зарабатывать на своем хобби.

6. Партнерский маркетинг. Реклама товаров других компаний и получение комиссии с каждой продажи.

Профессионал будущего:

1. Востребованные навыки. Знание основ интернет-маркетинга, SMM, SEO, веб-аналитики и электронной коммерции становится все более востребованным на рынке труда.

2. Работа из любой точки мира. Многие компании ищут специалистов, которые могут работать удаленно.

3. Высокий доход. Специалисты в области интернет-торговли получают высокую зарплату.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Ираниев Алмас

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

«Необходимость – главный признак, отличающий деловое общение от неформального, межличностного»

Ильин Е.П.

Основа успешного коллектива – соблюдение этики делового общения. Ее правила базируются на общепринятых моральных нормах и нормах законодательства. Они регламентируют принципы общения внутри коллектива, а также отношения с партнерами, конкурентами, клиентами и всем социумом и основаны преимущественно на уважении интересов как своей компании, так и всех, с кем она взаимодействует.

Деловое общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Значительную часть делового общения занимает служебное общение, т.е. взаимодействие людей, осуществляемое в рабочее время, в стенах организации.

Основа делового этикета – уважение интересов не только компании и её представителя, но также уважительное отношение к клиентам, партнёрам, конкурентам и социуму в целом.

Существует и такое понятие как нормы деловой этики. При этом они являются общепринятыми.

К ним относятся:

1. Пунктуальность. Предопределяет умение все делать своевременно, рассчитывать свое время. Пунктуальный бизнесмен – это человек, на которого можно положиться. Профессионалы не только свое время умеют беречь, но и чужое.

2. Конфиденциальность. Соблюдение конфиденциальности – одно из главных и неоспоримых по своей важности правил делового мира. Причем речь идет не только о каких-то бизнес деталях

3. Грамотность и профессионализм. Умение правильно, грамотно строить свою речь, понятно изъясняться путем других форм коммуникаций, а также наличие профессиональных знаний, которые касаются бизнеса – это обязательные составляющие, которые должны присутствовать в жизни современного делового человека.

4. Кодекс деловой этики. Кодекс деловой этики – нормативный акт локального характера. Это свод правил, норм, устанавливаемых в конкретной компании и обязательных для применения сотрудниками этой компании.

Изучение всего вышенаписанного приводит к следующему выводу. Современный деловой человек обязан знать обо всех нормах, правилах деловой этики. И не только знать, но и применять их на практике. Цивилизованное деловое поведение должно строиться на принятых во всем мире нормах. И тогда можно быть уверенным в достижении всех поставленных на своем пути целей.

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ

Кавера Владислав

МБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Менеджмент – это основа успешного функционирования любого бизнеса. На пересечении экономики и бизнеса менеджмент выполняет ключевую роль, обеспечивая деятельность организаций и способствуя их развитию. В условиях глобализации, цифровизации и быстрой смены технологий, эффективное управление становится необходимым для успешного развития бизнеса.

Менеджмент охватывает множество функций, среди которых планирование и организация бизнеса, а также мотивация и контроль сотрудников. Каждая из этих функций имеет свое значение и влияние на экономику. Планирование предполагает установление целей и разработку мероприятий для их достижения. Это может быть ведение нового продукта, выход на новые рынки или оптимизация процессов. Эффективное планирование позволяет компаниям адаптироваться к изменениям во внешней среде и внутренним требованиям, что, в свою очередь, способствует более эффективному использованию ресурсов.

Организация представляет собой распределение задач и ресурсов для достижения намеченных целей. Здесь важно создание структуры, которая будет способствовать эффективной коммуникации и взаимодействию между различными уровнями управления. Правильная организация труда повышает производительность и способствует снижению издержек, что имеет непосредственное влияние на прибыль и на экономику в целом. В современных условиях также важно учитывать аспекты гибкости и адаптивности организации, что требует от менеджеров способности быстро реагировать на изменения.

Мотивация — ключ к стимулированию труда сотрудников. Менеджмент, который использует современные подходы к мотивации, способствует повышению качества работы и снижению текучести кадров. Участие работников в процессе принятия решений, создание условий для развития и карьерного роста играет значительную роль в формировании лояльности и удовлетворенности. В результате повышается не только производительность отдельных работников, но и эффективность всей организации. Это в свою очередь отражается на экономическом росте.

Контроль в менеджменте обеспечивает обратную связь и позволяет корректировать действия компании. Он включает в себя мониторинг выполнения планов и достижение поставленных целей. С помощью системы контроля менеджеры могут выявлять отклонения от намеченных показателей и вовремя реагировать на них, минимизируя потери и риски. Такой подход к управлению позволяет предприятиям сохранять устойчивость даже в условиях неопределенности и нестабильности на рынке.

В условиях рыночной экономики роль менеджмента также заключается в формировании стратегий, направленных на обеспечение конкурентоспособности. Компании должны адаптироваться к требованиям потребителей, динамично реагировать на изменения в спросе и предлагать качественные услуги или товары. Менеджеры, обладающие стратегическим мышлением, способны анализировать рыночную ситуацию, предвидеть возможные изменения и разрабатывать соответствующие стратегии для достижения целей компании. Это может включать как инновационные разработки, так и оптимизацию существующих процессов.

Кроме того, менеджмент играет важную роль в организации и проведении исследований и разработок. Инновации становятся основным драйвером роста в современном бизнесе. Привлечение инвестиций, формирование эффективных команд для разработки новых продуктов и услуг — все это требует грамотного управления и стратегического подхода. Эффективные менеджеры способны создать инновационную культуру внутри компании, которая будет способствовать творческому подходу и генерированию новых идей.

Также нельзя забывать о социальной ответственности бизнеса. В условиях глобальных вызовов, таких как изменение климата, устойчивое развитие и поддержание социальных стандартов, роль менеджмента включает в себя не только экономические аспекты, но и этические. Ответственный менеджмент помогает компаниям не только успешно взаимодействовать с обществом, но и создавать положительный имидж, что в конечном итоге влияет на их финансовые результаты.

В заключение можно сказать, что менеджмент играет критически важную роль в экономике и бизнесе. Эффективное управление способствует оптимизации ресурсов, повышению производительности, внедрению инноваций и созданию устойчивых конкурентных преимуществ. В условиях постоянных изменений, грамотные управленческие решения становятся залогом успеха не только отдельно взятых компаний, но и хозяйственной системы в целом. Поэтому инвестиции в развитие менеджмента и повышение квалификации менеджеров должны стать приоритетом для организаций всех уровней.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Калмазан Александр

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

В коллективе может состоять много квалифицированных специалистов, но без хорошего руководителя успеха добиться будет сложно. Поэтому любой команде нужен руководитель, который возьмет на себя управление процессами и будет, как паровоз двигать его к

намеченной цели. Так какой же он — идеальный руководитель? И в чем его идеальность?

Сегодня идеальный руководитель — это тот, кто умеет воодушевлять других людей, вести их к достижению поставленных целей и способен убедить членов своей команды без колебаний принять свои жизненные ценности.

Главная задача любого руководителя — не заставить сотрудников беспрекословно выполнять приказы и быть марионетками, а мотивировать их на более высокую производительность труда. Для этого нужно сформировать определенную стратегию.

Что нужно для того, чтобы успешно строить отношения с людьми, — отзывчивость или потрясающая интуиция? Что требуется для плодотворной работы с людьми — строго соблюдать правила или использовать способности?

К личным качествам идеального руководителя относятся:

- адекватная самооценка, самоконтроль и самокритика, целеустремленность, решительность и настойчивость, внимательность к сотрудникам;

- активная позиция в профессиональной области и позитивный настрой; умение брать на себя ответственность и выполнять данные обещания; уравновешенность, выдержка и стрессоустойчивость. Сюда же можно отнести коммуникабельность, тактичность и уважение к подчиненным.

Хороший начальник должен быть требовательным, чтобы завоевать авторитет у персонала, быть готовым внедрять новые методы работы.

К важным качествам также можно отнести эрудицию, широту взглядов, базовые знания смежных профессий и отраслей; стремление к получению новых знаний и опыта; критическое восприятие.

На мой взгляд самое главное оставаться человечными. Руководитель — это прежде всего человек, а потом уже начальник. Важно при этом не перейти грань и сохранить уважительное отношение друг к другу. Поэтому переигрывать не стоит, иначе вам будет тяжело спрашивать результат со своих сотрудников.

Вряд ли подчиненные будут в восторге от руководителя, который считает и всем видом показывает, что он лучше или умнее их.

Если необходимо развить в себе человечность, можно попробовать следующее:

- в случае необходимости предложить свою помощь другим, не ожидая благодарности;
- искренне интересоваться жизнью окружающих;
- прощать людям ошибки и не накапливать обиды.

Что в итоге? Стать идеальным руководителем быстро не получится. Это долгий путь, на котором придётся набить много шишек. Можно стать тем самым руководителем, кто выведет компанию на новый уровень и будет пользоваться уважением как среди подчиненных, так и среди конкурентов.

Отметим, что на сегодняшний день самой эффективной системой управления персоналом считается мягкое лидерство. Когда отношения в компании построены на доверии, развитии и поддержке, в результате значительно повышается производительность коллектива.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Каменева Алина

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Управление человеческими ресурсами (УЧР) — это область, охватывающая все аспекты управления людьми в организациях. В условиях глобализации, быстрого изменения рыночной среды и увеличения конкуренции, компании стремятся к гибкости в управлении персоналом. Сезонная и временная работа становятся все более актуальными в различных сферах экономики, от сельского хозяйства до сферы услуг и ИТ.

Сезонная работа связана с потребностями бизнеса, которые возникают в определенные периоды года. Например, в сельском хозяйстве востребованы работники во время сбора урожая, а в туристической сфере — в сезон отдыха. Временная работа, в свою очередь, может возникать в любое время по различным причинам, например, замена основного работника или чтобы справиться с проектами.

Эти формы занятости имеют значительное значение как для работодателей, так и для работников. Они позволяют компаниям более эффективно управлять трудозатратами, а работникам — находить временные источники дохода.

Подбор временных и сезонных работников имеет свои нюансы:

1. Анализ потребностей: определение четких критериев для найма, чтобы привлечь квалифицированную рабочую силу.
2. Использование рекрутинговых агентств: за счет сотрудничества с агентствами возможно быстрое закрытие вакансий.
3. Гибкость при найме: способность адаптировать критерии под требования, которые могут измениться за короткий срок.

Обучение временных и сезонных работников должно быть эффективным и краткосрочным:

1. Быстрые тренинги: включение в программу обучения основных навыков и знаний, необходимых для выполнения задач.
2. Наставничество: назначение более опытных сотрудников в качестве наставников для оказания помощи новым работникам в адаптации.
3. Обратная связь: регулярная оценка производительности для выявления проблем и внесения изменений в процесс обучения.

Для повышения эффективности временных и сезонных работников необходимо учитывать их мотивацию:

1. Финансовые стимулы: конкурентоспособная заработная плата и бонусная система за успехи в работе.
2. Нефинансовые стимулы: гибкий график, возможность полного или частичного удаленного труда, а также корпоративные мероприятия и обучение.

Управление временными и сезонными работниками требует соблюдения трудового законодательства:

1. Оформление трудовых отношений: составление четких и юридически обоснованных контрактов, которые защищают интересы обеих сторон.
2. Социальные гарантии: обеспечение временным работникам прав на оплату больничного, выходное пособие и другие социальные льготы.

Заключение. Управление человеческими ресурсами в контексте сезонной и временной работы имеет особое значение для достижения

успеха в современных условиях. Эффективные методы подбора, обучения, мотивации и правового сопровождения помогут компаниям оптимизировать бизнес-процессы.

Внимание к этим аспектам позволит создать рабочую среду, способствующую привлечению и удержанию квалифицированных сотрудников даже в условиях нестабильности на рынке труда.

ЛИДЕРСТВО И УПРАВЛЕНИЕ

Камянская Софья

ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Казановская Н.А.

Лидерство и управление — два понятия, которые часто используются в бизнесе, образовании и других сферах жизни. Хотя они тесно связаны, между ними существует важная разница. Понимание этих отличий поможет нам лучше взаимодействовать друг с другом и добиваться общих целей.

Что такое лидерство? Лидерство — это способность вдохновлять людей, мотивировать их и вести за собой. Лидер не просто отдает указания, он умеет видеть потенциал в других и создавать атмосферу, в которой люди хотят работать, развиваться и достигать высоких результатов. Настоящий лидер — это тот, кто поддерживает свою команду, помогает им справляться с трудностями и движется вместе с ними к общей цели. Например, представьте себе спортивную команду. У капитана есть задача не только выигрывать матчи, но и поднимать дух своих товарищей. Когда команда проигрывает, хороший капитан останется рядом, поддержит игроков, поделится положительными моментами, даже если результат неутешителен. Он мотивирует их продолжать тренироваться и верить в свои силы. Благодаря этому команда становится более сплоченной и готовой к новым вызовам.

Что такое управление? Управление, в свою очередь, связано с организацией, координацией и контролем действий команды. Управляющий устанавливает задачи, распределяет роли, следит за выполнением планов и решает возникающие проблемы. Это более структурный подход к работе, который позволяет эффективно достигать

целей. Вернемся к примеру спортивной команды. Тренер — это управленец. Он разрабатывает стратегию игры, создает тренировочный процесс и анализирует результаты. Он следит за тем, чтобы все игроки знали свои роли и понимали, что от них ожидается. У тренера может не быть такой же харизмы, как у капитана, но его организация и планирование важны для успеха команды.

Разница и взаимодействие. Хотя лидерство и управление кажутся различными, на практике они часто пересекаются. Эффективные руководители умеют балансировать между этими двумя ролями. Лидер может быть плохим управленцем, если не умеет организовать работу коллектива. С другой стороны, управляющий, который не вдохновляет свою команду, может столкнуться с проблемами, связанными с недостатком мотивации и энтузиазма у сотрудников. Рассмотрим пример компании. Генеральный директор — это человек, который принимает решения и формирует стратегию развития. Если он просто управляет с позиции силы, не задумываясь о мотивации сотрудников, он может создать атмосферу страха, где люди работают только из-под палки. Однако, если он также проявляет лидерские качества, спрашивает сотрудников о мнении, делится своими идеями и показывает, что ценит их вклад, его команда станет более плодотворной. Люди будут не просто выполнять указания, но и стремиться к успеху компании.

Примеры из жизни. Возьмем простые примеры из повседневной жизни. В семье родители выполняют роль и лидеров, и управляющих. Мама и папа планируют бюджет семьи, распределяют обязанности по уборке и покупкам (управление). Однако, чтобы семья была счастливой, они также должны быть лидерами: поддерживать детей, слушать их желания и мечты, создавать теплую атмосферу доверия и любви. В этом случае эффективность всей семьи зависит от сочетания двух ролей. В школе учителя также являются примерами лидерства и управления. Хороший учитель не только объясняет материал, ставит задачи и оценивает знания, но и вдохновляет учеников, слушает их идеи и поощряет участие в обсуждениях. Это создает комфортную атмосферу для обучения, где каждый чувствует себя ценным.

Лидерство и управление — это два ключевых элемента, которые помогают достигать успеха в любой сфере жизни. Понимание разницы между ними и умение совмещать оба подхода может значительно

повысить результаты работы группы или команды. Каждый из нас может развивать в себе качества как лидера, так и управленца, что поможет не только в профессиональной деятельности, но и в личной жизни.

В конце концов, успешный коллектив — это не просто сумма отдельных людей, а единая команда, где каждый член вносит свой вклад. Лидер и управленец играют в этом процессе важные роли, помогая друг другу и всем вместе достигать больших результатов. Создавая атмосферу доверия, поддержки и мотивации, мы можем двигаться вперед к общей цели и справляться с любыми вызовами.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Канцидал Владислав
ГБПОУ «Донецкий техникум химических
технологий и фармации»
Научный руководитель: Боровая Е.В.

Основным средством продвижения лекарственных средств на фармацевтическом рынке, конечно же, является реклама. Зачастую она выступает в качестве косвенного способа передачи информации о товаре конечным потребителям или его представителям в лице фармацевта или врача.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы, является Федеральный закон РФ от 13.03.2006 г. №38-ФЗ «О рекламе».

В соответствии Статьи 24 «Реклама лекарственных средств, медицинских изделий и медицинских услуг, методов профилактики, диагностики, лечения и медицинской реабилитации, методов народной медицины» реклама лекарственных средств не должна:

- 1) обращаться к несовершеннолетним;
- 2) содержать ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний, улучшения состояния здоровья человека в результате применения объекта рекламирования;

- 3) содержать выражение благодарности физическими лицами в связи с использованием объекта рекламирования;
- 4) создавать представление о преимуществах объекта рекламирования путем ссылки на факт проведения исследований, обязательных для государственной регистрации объекта рекламирования;
- 5) содержать утверждения или предположения о наличии у потребителей рекламы тех или иных заболеваний либо расстройств здоровья;
- 6) способствовать созданию у здорового человека впечатления о необходимости применения объекта рекламирования;
- 7) создавать впечатление ненужности обращения к врачу;
- 8) гарантировать положительное действие объекта рекламирования, его безопасность, эффективность и отсутствие побочных действий;
- 9) представлять объект рекламирования в качестве биологически активной добавки и пищевой добавки или иного не являющегося лекарственным средством товара;
- 10) содержать утверждения о том, что безопасность и (или) эффективность объекта рекламирования гарантированы его естественным происхождением.

Обычно в рекламе лекарственных препаратов для медицинского применения в качестве способа привлечения потребительского внимания используется представление целевого заболевания не в качестве изъяна, а в роли обыденной проблемы, требующей скорейшего решения. Чаще всего при продвижении в рекламе лекарственных средств и иных фармацевтических препаратов основной акцент делается на следующие их функциональные характеристики:

- эффективность лекарственного средства;
- безопасность приема препарата;
- удобство применения;
- рентабельность.

Реклама лекарственных препаратов также должна сопровождаться предупреждением о наличии противопоказаний к их применению и использованию, необходимости ознакомления с инструкцией по применению или получения консультации специалистов.

На практике чаще всего рекламодатели прибегают к указанию следующих предупреждений, например «имеются противопоказания, необходимо ознакомиться с инструкцией» или «имеются противопоказания, необходимо проконсультироваться со специалистом». Закон регламентирует формат и продолжительность такого предупреждения для различных видов рекламы.

Важно отдельно отметить, что в отношении рецептурных препаратов действуют специальные правила, по своей сути представляющие собой запрет на их продвижение среди широкого круга потребителей. По законодательству реклама таких препаратов допускается только в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий и в предназначенных для медицинских и фармацевтических работников специализированных печатных изданиях, системы прямой рассылки информационной корреспонденции целевым группам (директ-мейл). На сегодняшний день все большую популярность набирают такие каналы продвижения, как масс-медиа и интернет.

В случае нарушения требований, предъявляемых к рекламе, фармацевтическая организация может быть привлечена к административной ответственности.

Правовое регулирование рекламы лекарственных препаратов может быть улучшено с помощью следующих правовых средств:

- должен быть предусмотрен механизм общественного контроля за соблюдением этических норм в рекламе лекарственных препаратов;
- запретить рекламу лекарств для детей, а также препаратов для лечения инфекционных, паразитарных заболеваний и возбудителей этих заболеваний, хронической бессонницы, сердечно-сосудистых заболеваний, если эти расходы возмещаются государственными программами или торговые наименования могут привести к путанице с рецептурными препаратами;
- принять этические стандарты (кодексы) продвижения лекарств для фармацевтических компаний;
- реклама для широкой публики не должна содержать никаких упоминаний о стоимости или характеристиках лекарств.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Каратевский Роман

ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Государственная поддержка бизнеса в Российской Федерации включает в себя множество законов и программ, направленных на развитие предпринимательства и создание комфортных условий для ведения бизнеса. Основные направления государственной поддержки можно выделить следующим образом:

1. Налоговые льготы. В России действуют различные налоговые преференции для малого и среднего бизнеса (МСБ), такие как упрощенная система налогообложения и специальные налоговые режимы, которые позволяют снизить налоговое бремя.

2. Госфинансирование и субсидии. Государство предоставляет финансирование через федеральные и региональные программы. Это могут быть субсидии на поддержку инвестиционных проектов, гранты на развитие производства, а также низкие процентные ставки по кредитам, выданным государственными банками.

3. Поддержка инноваций. Существует ряд законов и программ, способствующих развитию инновационной деятельности, таких как Фонд содействия инновациям, который поддерживает стартапы и научно-исследовательские разработки.

4. Информационная поддержка. Предприниматели могут воспользоваться информационными ресурсами и консультациями, предоставляемыми государственными учреждениями и ассоциациями, что способствует более глубокому пониманию рынка и возможности получения финансирования.

5. Программы экспортной поддержки. Для участников внешнеэкономической деятельности предусмотрены программы поддержки, включая экспортные кредиты и страхование экспортных рисков.

6. Регулирование трудовых ресурсов. Законы об охране труда и социальном обеспечении помогают бизнесу не только исполнять обязательства перед работниками, но и защищают интересы работодателей.

7. Региональные программы. В каждом федеральном округе и регионе России существуют свои программы поддержки бизнеса, учитывающие специфику и потребности местной экономики.

Эти меры и законы призваны создать благоприятную бизнес-среду, обеспечить условия для роста и развития предпринимательства, что важно для экономического роста страны в целом.

ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Карлашова Юлия

*ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых
технологий и торговли»*

Научный руководитель: Рубис А.В.

Малый бизнес играет ключевую роль в экономике любой страны, способствуя созданию рабочих мест, развитию предпринимательской активности и увеличению налоговых поступлений. Однако, несмотря на его значимость, малые предприятия сталкиваются с множеством проблем, которые затрудняют их развитие и устойчивость.

Актуальность темы обусловлена тем, что в условиях глобализации и быстро меняющейся экономической среды малые предприятия становятся уязвимыми перед лицом высоких рисков и недостаточной поддержки со стороны государства.

Важно выявить и проанализировать существующие проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, а также предложить эффективные решения для их преодоления. Нехватка финансирования, сложности в получении лицензий и разрешений, высокие налоговые ставки и недостаточная информационная поддержка – это лишь некоторые из тех факторов, которые препятствуют развитию малого бизнеса.

Проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия. Малые предприятия играют ключевую роль в экономике, создавая рабочие места, способствуя инновациям и поддерживая местные сообщества. Однако, несмотря на их значимость, малый бизнес сталкивается с множеством проблем, которые затрудняют его развитие и устойчивость. Одной из основных проблем является сложность в получении лицензий и разрешений.

Более 40% предпринимателей сталкиваются с бюрократическими барьерами, которые затягивают процесс открытия и ведения бизнеса. Эти барьеры могут включать в себя сложные и запутанные процедуры, требующие значительных временных и финансовых затрат. Многие потенциальные предприниматели отказываются от своих намерений или откладывают запуск бизнеса на неопределенный срок, что приводит к потере экономических возможностей.

Будущие направления развития и возможные решения. Среди возможных направлений развития малого бизнеса можно выделить следующие:

1. Цифровизация: переход малых предприятий к онлайн-торговле и использование цифровых инструментов для управления бизнесом (CRM-системы, электронная коммерция).

2. Господдержка: упрощение процедур получения лицензий и грантов, создание специализированных фондов для поддержки стартапов.

3. Обучение и поддержка: проведение курсов по управлению малым бизнесом, семинаров и тренингов для предпринимателей.

4. Сети сотрудничества: создание сообществ между малым бизнесом для обмена опытом и ресурсами.

Малый бизнес – это бизнес, реализуемый в малых формах, основанный на осуществлении предпринимательской деятельности. Характерные для него гибкость и способность к быстро й приспособляемости в условиях переменчивой рыночной структуры являются необходимы для успешного функционирования рыночной экономики.

Проблемы в развитии малого бизнеса являются актуальными вопросами для современной российской экономики. Обозначим основные проблемы для развития малого бизнеса в большинстве регионов. К ним относится недостаток финансирования, недоступность займов и субсидий из средств государственных и муниципальных фондов поддержки.

Сложные экономические условия и вновь появляющиеся нормы административного регулирования буквально выталкивают предпринимателей в тень, заставляют их уходить от безналичного расчета, применять различные схемы.

Например, многие ИП переходят в самозанятые, чтобы сэкономить на налогах. В результате кризиса в экономике в связи с пандемией коронавируса около половины (48%) малых и средних предприятий не могут получить поддержку, которую предложило государство.

Все это приводит к замедлению темпов развития малого бизнеса в стране, его неравномерности по отраслям и регионам, что, в свою очередь, крайне негативно сказывается на экономике РФ, благосостоянии населения.

Исследование данных официальной статистики в отношении современного состояния малого бизнеса свидетельствует о том, что в дальнейшем развитию этого субъекта хозяйствования следует уделять повышенное внимание.

Переход к ускоренному развитию малого бизнеса требует, прежде всего, совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы этого вида деятельности. Также важно способствовать оптимальному распределению предприятий, установлению связей между научными учреждениями, сферой малого бизнеса и предприятиями массового производства.

YOUTH ENTREPRENEURSHIP: CHALLENGES, OPPORTUNITIES AND FUTURE DIRECTIONS

Карняк Владислав

ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

Youth entrepreneurship has emerged as a critical driver of economic growth and innovation globally. This article explores the current state of youth entrepreneurship, its challenges, opportunities, and the role of education and policy in fostering entrepreneurial success among young people.

1. The Importance of Youth Entrepreneurship. Youth entrepreneurship is vital for economic development, job creation, and innovation. Young entrepreneurs bring fresh perspectives, technological savvy, and a willingness to take risks, which are essential for driving economic growth. In Russia, for example, youth entrepreneurship is seen as a key component of small business development, contributing significantly to job creation and regional economic

stability. Similarly, in the European Union, entrepreneurship is viewed as a pathway to integrate young people into the labor market, especially in regions with high youth unemployment rates.

2. Challenges Faced by Young Entrepreneurs. Despite its potential, youth entrepreneurship faces several barriers:

lack of Financial Resources: access to capital is a significant challenge for young entrepreneurs. Many lack the collateral or credit history required to secure loans, and venture capital is often inaccessible.

limited Experience and Skills: young entrepreneurs often lack the practical experience and business acumen needed to navigate complex markets. This is compounded by insufficient entrepreneurial education in schools and universities.

administrative Barriers: bureaucratic hurdles, such as complex registration processes and regulatory compliance, can deter young people from starting businesses.

risk Aversion: many young people are hesitant to take the financial and personal risks associated with entrepreneurship, preferring stable employment instead.

3. Opportunities for Youth Entrepreneurship.

Digital Transformation: The Rise of digital technologies has lowered the barriers to entry for young entrepreneurs. Platforms like e-commerce, social media, and cloud computing enable young people to start businesses with minimal upfront costs.

Government Support Programs: many countries have introduced initiatives to support youth entrepreneurship, such as grants, mentorship programs, and business incubators. In Russia, programs like «You Are an Entrepreneur» provide training and financial support to young entrepreneurs.

Social Entrepreneurship: young people are increasingly drawn to social entrepreneurship, which combines profit-making with social impact. This trend is particularly strong in regions with pressing social and environmental challenges.

4. The Role of Education and Policy. Education plays a crucial role in fostering entrepreneurial mindsets and skills. Integrating entrepreneurship into school curricula and offering practical training programs can equip young people with the knowledge and confidence to start their own businesses. Additionally, governments and private sector stakeholders must collaborate to

create an enabling environment for youth entrepreneurship. This includes simplifying regulatory processes, providing access to funding, and fostering a culture that celebrates entrepreneurial success.

5. Future Directions. The future of youth entrepreneurship lies in leveraging technology, fostering innovation, and addressing systemic barriers. Policymakers, educators, and business leaders must work together to create a supportive ecosystem that empowers young entrepreneurs to thrive. By doing so, they can unlock the full potential of youth entrepreneurship as a driver of economic growth and social change.

Conclusion. Youth entrepreneurship is a powerful force for economic and social transformation. While challenges remain, the opportunities for young entrepreneurs are vast, particularly in the digital age. By addressing barriers and fostering a supportive ecosystem, societies can harness the creativity and energy of young people to build a more prosperous and innovative future.

СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Касьянова Екатерина

ГБОУ «Средняя школа № 22 Шахтерского МО»

Научный руководитель: Демина Е.А.

Для современных российских компаний становится все более очевидным, что дальнейшее развитие экономики страны напрямую связано с улучшением человеческих ресурсов, которые являются важной частью национального богатства.

Создание эффективной системы управления, основанной на современных методах и инструментах, является ключом к обеспечению конкурентоспособности российских предприятий.

Методы управления включают в себя организационно-распорядительные, экономические и социально-психологические подходы. Каждое предприятие, где трудится большое количество людей, нуждается в совершенствовании системы управления персоналом. С каждым годом появляются новые технологии управления человеческими ресурсами, однако важно помнить, что каждый работник — это прежде всего человек с уникальными социальными, психологическими и физиологическими характеристиками и потребностями.

Существует множество эффективных методов управления организациями, и каждая компания применяет свою уникальную систему. Любой метод управления включает элементы поощрения и наказания. В зависимости от того, как тот или иной метод влияет на мотивацию группы сотрудников или отдельного работника, происходит их классификация

Эффективное руководство основывается на использовании различных управленческих методик. Существуют основные и дополнительные подходы, которые помогают руководителю правильно распределять ресурсы организации.

Методы управления деятельностью организации можно классифицировать по нескольким ключевым критериям. В первую очередь, выделяются подходы прямого и косвенного воздействия. К прямым методам относятся приказы и стимулы, которые направлены на достижение немедленного результата.

Косвенные методы управления необходимы для создания благоприятных условий труда и повышения эффективности работы сотрудников.

Кроме того, различают формальные и неформальные методы влияния. Выбор того или иного подхода зависит от стиля управления, выбранного руководителем. Формальная координация работы коллектива осуществляется через документальные нормы и требования. Неформальные методы включают в себя воспитательную работу с сотрудниками и создание определенной психологической атмосферы в команде. Руководитель сам определяет стиль общения с подчиненными.

Каждому менеджеру следует осознать, что управление персоналом представляет собой довольно сложный процесс, особенно в контексте управления технологическими аспектами производства. Это связано с высокой вероятностью возникновения конфликтов как по рабочим вопросам, так и по личным причинам.

Планирование требует четкого определения потребностей и стоимости человеческих ресурсов на данный момент. Оценка включает не только численность сотрудников, но и их квалификационные характеристики.

Эффективное планирование также оказывает значительное влияние на результаты работы компании:

- планирование производственного процесса включает в себя определение оптимального числа сотрудников;
- разработка стратегий по привлечению персонала, что позволяет нанимать работников, соответствующих требованиям компании
- создание современных программ обучения для новых сотрудников и повышения квалификации действующих;
- анализ и оценка прошлых показателей для выявления тенденций, которые помогут в будущем спланировать кадровую ситуацию;
- разумная кадровая политика позволяет существенно сократить затраты и создать условия для повышения экономической эффективности работы компании.

Поскольку управление людьми представляет собой довольно сложный процесс, важно учитывать влияние человеческих ресурсов. Если рассматривать эту тему с точки зрения организации, можно выделить несколько ключевых задач:

- оценка доступных ресурсов и прогнозирование их потребностей на ближайшее время. Анализ ситуации на рынке труда.
- выбор кадров с учетом их психологических и профессиональных качеств.
- разработка мероприятий для повышения эффективности работы сотрудников.
- оценка уровня жизни работников и инициирование действий для его улучшения.
- создание новых или совершенствование существующих механизмов мотивации и стимулирования сотрудников к продуктивной деятельности.

Основной целью управления персоналом стало побуждение работников развивать свои способности для более интенсивной и продуктивной работы.

Важно, чтобы руководитель не просто отдавал приказы, а направлял усилия подчиненных, помогал им раскрывать свои таланты и формировал вокруг себя команду единомышленников. Именно здесь находят применение социально-психологические методы управления человеческими ресурсами.

ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Катренко Виктория

*ГБОУ «Донецкий техникум бытового
обслуживания и торговли»*

Научный руководитель: Верецага Б.И.

Развитие бизнеса — один из важнейших приоритетов, но движение сразу к нескольким целям усложняет задачу достижения баланса.

Что важнее — рост компании или прибыль? Рост важен для благополучия компании в долгосрочной перспективе. Поэтому к определению и реализации эффективных стратегий развития бизнеса нужно приступать на самом раннем этапе.

Рост компании не только указывает на ее успешность, но и позволяет привлекать средства, инвесторов и талантливых специалистов. Если говорить о важнейших сферах деятельности любой компании, то прибыль и рост идут рука об руку.

На этапе развития малого бизнеса прибыль может быть низкой, но темпы роста — высокими. В таком случае, хотя доходы компании невелики, быстрый рост указывает на ее перспективность. Подобный бизнес может стать довольно привлекательным для инвесторов, что, в свою очередь, только ускорит его развитие и постепенно увеличит доходность.

Это лишь еще раз показывает, что рост должен оставаться главным приоритетом для предприятий малого бизнеса и стартапов.

Лучшие стратегии развития бизнеса. Не существует единственно правильной стратегии развития бизнеса, поскольку успех любой компании будет зависеть от конкретных обстоятельств. Ниже представлено несколько стратегий развития малого бизнеса, которые стоит рассмотреть.

Проникновение на рынок — стратегия, предполагающая увеличение доли рынка. Есть несколько способов достигнуть этой цели, включая скидки на продукты или услуги, увеличение объемов рекламы или создание пакетных предложений. Благодаря этому вы можете получить конкурентное преимущество и привлечь новых клиентов, не создавая новый продукт.

Расширение границ рынка. Эта стратегия предполагает выход на новые рынки. Например, если пекарня добавляет к перечню

предоставляемых услуг корпоративный кейтеринг, она осваивает новый вид коммерческой деятельности.

Данная стратегия очень популярна среди многих предпринимателей, даже если они уже зарекомендовали себя достаточно хорошо.

Успешный предприниматель всегда стремится к развитию и росту, поэтому, даже если вы чувствуете себя уверенно на текущем рынке, вы всегда должны находиться в поисках новых возможностей и способов увеличения дохода.

Освоение новых каналов. Омниканальность — это современный подход к маркетингу и продажам. Если вы полагаетесь только на физические точки продаж, темпы роста вашего бизнеса могут оказаться на порядок ниже, чем у конкурентов, сделавших выбор в пользу омниканальности.

Нужно использовать как можно больше каналов, чтобы клиенты могли найти вас и связаться с вами.

Современная компания должна иметь интернет-магазин, каналы в социальных сетях, каналы электронной почты и по возможности розничные магазины. Кроме того, физическая точка должна быть не просто магазином, а продолжением всех остальных каналов. Это означает, что вы не можете предлагать в интернет-магазине услугу или товар, которых нет в обычных магазинах.

Если вы работаете исключительно онлайн и не можете определить, в каком направлении двигаться дальше, рассмотрите вариант создания временных точек продажи или реализации через местные магазины.

Сегментирование рынка. Нужно изучить текущих клиентов и постараться удвоить ту целевую группу, с которой следует больше всего взаимодействовать.

Выбор может основываться на местоположении клиента, его возрасте, привычках или отрасли, которую вы обслуживаете. Это область, в которой важное значение имеют анализ и показатели. Получение знаний и быстрый доступ к данным играют здесь ключевую роль, поскольку они позволяют составить реальное представление о бизнесе и понять, куда направить свои усилия.

ИНТЕРНЕТ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ

Каукина Ева

ГБОУ «Школа № 45 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Пименова Е.Ю.

Интернет стал основным инструментом поиска работы для многих людей по нескольким причинам:

1. Широкий доступ к вакансиям: сайты по поиску работы, такие как HeadHunter, Superjob, Indeed и LinkedIn, предлагают огромное количество вакансий в различных сферах и регионах. Это позволяет соискателям легко находить подходящие предложения.

2. Удобство и скорость: с помощью интернета можно быстро просматривать вакансии, отправлять резюме и получать отклики от работодателей. Это значительно ускоряет процесс поиска работы по сравнению с традиционными методами, такими как рассылка резюме по почте.

3. Возможности сетевого взаимодействия: платформы, такие как LinkedIn, позволяют не только искать вакансии, но и устанавливать профессиональные контакты, общаться с коллегами и работодателями, что может привести к новым возможностям.

4. Онлайн-резюме и портфолио: создание резюме и портфолио в интернете делает их доступными для работодателей в любое время. Это также позволяет легко обновлять информацию и добавлять новые достижения.

5. Поиск информации о работодателях: интернет предоставляет возможность получить информацию о компании, её культуре, отзывах сотрудников и условиях работы, что помогает сделать осознанный выбор.

6. Вебинары и курсы: многие образовательные платформы предлагают онлайн-курсы и вебинары, которые помогают соискателям повысить свою квалификацию и улучшить свои шансы на рынке труда.

7. Социальные сети: платформы, такие как Facebook, Instagram и Twitter, также становятся местом для поиска работы, где компании публикуют вакансии и взаимодействуют с потенциальными кандидатами.

Таким образом, интернет значительно изменил процесс поиска работы, сделав его более доступным и эффективным.

Со стороны HR-специалистов, отмечается, что поиск кандидатов на вакантные места через социальные сети является преимущественным, так как можно найти сразу несколько кандидатов на различные должности, что в значительной степени увеличивает продуктивность деятельности

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Керимова Арина

*ГБПОУ «Донецкий техникум бытового
обслуживания и торговли»*

Научный руководитель: Верещага Б.И.

Определение общей цели. Четкое понимание и ясная формулировка целей команды обеспечивает фокусировку на основных задачах и объединяет участников.

Выбор участников на основе навыков. Подбор команды, основываясь на различных компетенциях и опыте каждого человека, позволяет более эффективно делегировать задачи.

Распределение ролей и обязанностей. Каждый участник должен знать свои роли, что способствует эффективному выполнению задач и снижает уровень неопределённости.

Создание каналов коммуникации. Обеспечение удобных и открытых каналов связи помогает всем членам команды обмениваться информацией и координировать действия. Формирование доверительных отношений. Доверие между участниками улучшает атмосферу в команде и позволяет открыто обсуждать возникающие проблемы.

Поддержание сплоченности команды. Проведение совместных мероприятий и активностей способствует укреплению взаимоотношений и командного духа. Постоянное развитие членов команды. Предоставление возможностей для повышения квалификации и обучения работников повышает общую эффективность.

Установка норм взаимодействия. Четкие правила общения и работы в команде помогают избежать недоразумений и конфликтов. Система

наград и признания. Поощрение индивидуальных и командных успехов стимулирует участников к стремлению к высоким результатам.

Обратная связь как инструмент роста. Регулярное предоставление конструктивной обратной связи помогает участникам понимать свои сильные и слабые стороны.

Эффективные стратегии разрешения конфликтов. Наличие механизмов для решения споров позволяет минимизировать негативные последствия и улучшить командные отношения. Использование современных технологий. Инструменты для виртуального сотрудничества и управления проектами помогают оптимизировать процессы.

Стратегическое планирование. Основание работы на долгосрочных планах и стратегиях обеспечивает направленность и цель всей команды.

Лидерство и его влияние. Эффективный лидер играет важную роль в формировании команды, определяя её направление и управляя энергетикой.

Открытость к критике. Развитие способности воспринимать конструктивную критику улучшает командную динамику и способствует росту.

РОЛЬ МОЛОДЁЖИ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Кипер Анна

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель Левицкая Т.В.

Серьезной социально-экономической проблемой является старение населения: быстро растущее число пенсионеров оказывает давление как на пенсионную систему, так и на рынок труда в целом. Поколение Z постепенно становится основной рабочей силой, и его предпринимательская инициатива обещает стать драйвером для экономики.

Ставки сегодня делаются именно на молодежь. Почему же? Молодые люди более креативные, более инициативны, для них порой нет ничего

невозможного. Они хотят добиться большего, поэтому иногда идут на большие риски, что людям старшего поколения не так свойственно

Вовлечение в предпринимательскую деятельность молодежи становится одним из ключевых внутренних резервов для экономического роста и социального развития нашего государства.

Одним из таких путей является социальное предпринимательство. Молодежь воспринимает его не только как способ обеспечить доход и занятость, но и как вклад в рост национального благосостояния.

В Постановлении Верховного Совета РФ от 3 июня 1993 года «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» было впервые упомянуто определение «молодежное предпринимательство». В настоящее время отношения, возникающие между субъектами, осуществляющими деятельность в сфере молодежной политики, при формировании и реализации молодежной политики в Российской Федерации регулирует Федеральный закон «О молодёжной политике в Российской Федерации» от 30.12.2020 г. № 489-ФЗ.

Федеральный закон 245-ФЗ от 26.07.2019 г. ввел в законодательство Российской Федерации понятие «социального предпринимательства» и «социального предприятия».

Социальное предпринимательство называют «бизнесом для добра». Социальное предпринимательство — деятельность, которая направлена на решение социальных, культурных или экологических проблем с помощью бизнеса.

Это могут быть:

- помощь людям с ограниченными возможностями;
- решение проблем в области образования, экологии;

Социальный предприниматель обладает нужными для развития общества качествами.

Помимо ряда преимуществ, молодежное предпринимательство также предоставляет множество возможностей для участников:

1. Создание рабочих мест. Молодежное предпринимательство дает молодым людям возможность создавать собственные рабочие места, способствуя снижению уровня безработицы и вдохновляя других последовать их примеру. Развитие навыков: от критического мышления и решения проблем до общения и лидерства. Молодежные предприятия

могут оживить местную экономику за счет внедрения новых продуктов, услуг и бизнес-моделей.

2. Создание сетей и сотрудничество. Взаимодействие с действующими предпринимателями, наставниками и инвесторами открывает двери для значимых связей. Совместное партнерство часто приводит к взаимовыгодным отношениям и увеличению шансов на успех.

2. Доступ к ресурсам. Государственные инициативы, акселераторы и образовательные программы предлагают молодым предпринимателям доступ к финансированию, наставничеству и ценным ресурсам. Эти сети поддержки могут существенно повлиять на их путь, позволяя им процветать и масштабировать свои предприятия.

3. Социальное влияние: многими молодыми предпринимателями движет желание добиться позитивных социальных изменений. Через свои предприятия они решают насущные социальные проблемы, такие как устойчивость, разнообразие и инклюзивность, внося ощутимые изменения в свои сообщества и за их пределы.

4. Личная реализация: занятие предпринимательством позволяет молодым людям превратить свое увлечение в жизнеспособную карьеру. Согласовывая работу со своими интересами, они находят удовлетворение, зажигают целеустремленность и оказывают длительное влияние на свою жизнь и жизнь других.

В отечественном опыте реализации понятия «молодежное предпринимательство» на данный момент можно наблюдать тенденцию, при которой молодежное предпринимательство рассматривается в рамках возвратности, что, безусловно, является важным показателем для определения того, кого мы можем отнести к субъектам, принадлежащим к группе молодых предпринимателей.

Сейчас в мире всего менее 3% работников занимается социальным предпринимательством, тем не менее, это вид деятельности — будущее экономики, так как такой бизнес направлен на долгосрочную перспективу улучшения качества жизни людей.

Поэтому «стимулирование эффективной предпринимательской активности среди молодежи рассматривается как важнейшая стратегия развития, позволяющая интегрировать их на рынок труда, а также

использовать их потенциал для внесения значимого вклада в устойчивое экономическое развитие.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кириакиди Кристина

ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва С.Г.

Предупреждение телефонного мошенничества. Внедрение информационных технологий для идентификации и блокировки подозрительных звонков снижает риск мошенничества.

Программное обеспечение учебного процесса. Использование интерактивных платформ и систем управления обучением (LMS) повышает качество образования и адаптирует учебный процесс под индивидуальные потребности учащихся.

Информатика в быту и на рабочем месте. Информационные технологии автоматизируют рутинные задачи и повышают эффективность работы как в быту, так и на рабочем месте.

Защита информации в компьютерных сетях. Развитие надежных систем кибербезопасности, включая антивирусные программы и фаерволы, обеспечивает защиту данных.

Информационные технологии в управлении и бизнесе. Системы ERP и CRM оптимизируют бизнес-процессы, улучшая взаимодействие с клиентами и повышая общую эффективность компании.

Математические методы и модели. Применение математических методов и моделей позволяет анализировать данные, строить прогнозы и принимать обоснованные решения.

Информационное пространство образовательной организации. Создание единого информационного пространства образовательной организации способствует улучшению взаимодействия между студентами и преподавателями.

Рынок информационных технологий. Развитие рынка информационных технологий предоставляет новые решения для бизнеса и образования, позволяя оставаться конкурентоспособными.

Реклама в Интернет. Использование интернет-рекламы с таргетированием и анализом данных позволяет эффективно продвигать товары и услуги, достигая целевую аудиторию.

РЕЧЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ

Кириллова Анжелика

ГБОУ «Школа № 39 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Старовая Ю.Ю.

Сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга. Речь – это лучший паспорт человека. А это, в свою очередь, требует развития коммуникативных возможностей современного специалиста.

Поэтому овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, экономистов, менеджеров, людей, занятых в сфере управления.

Речь – центральный элемент личного имиджа, поскольку воспринимается в совокупности с манерой одеваться. Это дает основание заключить, что речь как важнейший компонент личности любого человека является одним из основных составляющих делового имиджа современного менеджера, вербального имиджа. Манера говорить, присущая человеку, свидетельствует, прежде всего, о наличии у менеджера следующих двух качеств, характеризующих его как личность.

Первое из них – это степень его самоутвержденности, т.е. насколько уверенно он себя чувствует, насколько в нем сильно развито чувство собственной правоты. Второе, наоборот, – степень его неуверенности в себе. Критериями оценки служат определенные выражения, а также частота их повторения. Так, слова, служащие для выражения некой

неопределенности («в известной степени», «как-нибудь», «я бы сказал», «вообще» и т.д.), выдают неуверенность. Речь уверенного в себе человека изобилует словами: «разумеется», «именно так», «конечно», «великолепно», «правильно» и т.п.

Существуют и другие часто употребляемые слова, делающие манеру речи отличительной особенностью. Конечно, подходить к анализу вербального имиджа надо во взаимосвязи всех ее характеристик.

Анализ управленческой деятельности в период формирования российского рынка позволяет сделать вывод о том, что одним из решающих условий успеха руководителя является необходимость обеспечения его влияния на своих подчиненных с целью полной их самореализации в профессиональной сфере.

Заметим, что эффективный руководитель выполняет эту работу в процессе реализации трех основных ролевых функций: как высококвалифицированного специалиста, умелого организатора совместной трудовой деятельности, грамотного практического психолога и воспитателя подчиненных.

Руководителем не должны допускаться даже единичные случаи, когда под видом требовательности осуществляется жесткий приказной стиль, когда игнорируются инициатива коллектива или отдельного человека. Кемаль Ататюрк когда-то заметил: «И лучшие люди иногда попадают в худшие ситуации». Помня это, руководитель не должен ущемлять достоинства других людей, в какие бы ситуации они не попадали. Критиковать следует только проступок, а не самого человека. При этом приложить усилия к тому, чтобы никогда не критиковать в присутствии других людей. И никогда не стоит демонстрировать при других предпочтение кого-то из своих коллег.

Уметь выразить свою мысль ярко, образно, убедительно, доступно, уметь расположить к себе собеседника, аудиторию, уметь грамотно вести деловую переписку, составить текст документа должен не только менеджер, руководитель предприятия. Эти требования распространяются на всех людей, вступающих в социально-правовые отношения и руководящих действиями других людей. На практике мы часто сталкиваемся с речевой беспомощностью и функциональной безграмотностью руководителей всех уровней.

Неясное представление особенностей функционирования языка в различных сферах, незнание особенностей устной и письменной форм речи, жанровых особенностей документов, устных жанров и речевых норм не является, к сожалению, редкостью в среде менеджеров. Соблюдение речевых норм, грамотность речи – базовое важнейшее требование речевого общения.

Несоблюдение речевых норм: корявые, безграмотные обороты, лексические, грамматические и др. ошибки создают своеобразные помехи при восприятии речи. Такая речь (особенно устная) не только плохо усваивается, но и не с лучшей стороны характеризует ее (автора) адресата. Реализуя себя в качестве менеджера, мы имеем дело не только с ресурсами, машинами, продуктами, не только с производственными, снабженческими и бытовыми процессами, различными документами, но мы постоянно работаем с людьми – руководим подчиненными, советуемся со специалистами, общаемся с трудовым коллективом. От того, насколько хорошо мы это делаем, зависит наша репутация и авторитет, а, соответственно, и успех дела.

В заключение отметим, что знание о культуре речи и деловом общении лишь тогда превратятся в конкретные умения и навыки руководителя, специалиста, когда станут неотъемлемым элементом его деятельности, и он начнет постоянно применять их везде, где это возможно. Эти знания должны служить не только залогом высокой профессиональной деятельности специалиста, менеджера, но также представлять собой важнейший ресурс, который в отличие от природного сырья, не исчерпывается, а приумножается.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ЦИФРОВОЙ ЭПОХЕ

Кисель Богдан

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Лыга И.П.

Интернет давно перестал быть просто средством коммуникации и поиска информации. Сегодня это мощная платформа для бизнеса, и реклама в интернете стала неотъемлемой частью маркетинговой

стратегии практически любой компании. В этой статье мы рассмотрим основные виды интернет-рекламы, их преимущества и недостатки, а также ключевые факторы, влияющие на эффективность рекламных кампаний в цифровой среде.

Интернет-реклама предлагает широкий спектр инструментов, каждый из которых имеет свои особенности и подходит для разных целей. К основным видам интернет-рекламы относятся:

1. Контекстная реклама:

–суть: показ текстовых или графических объявлений, релевантных запросам пользователей в поисковых системах (OpenAI, Яндекс и др.) или на сайтах-партнерах.

–преимущества: высокая таргетированность, возможность показа рекламы только заинтересованным пользователям, быстрый результат, гибкость настройки и бюджетирования.

– недостатки: зависимость от популярности запросов, высокая конкуренция, необходимость постоянной оптимизации, риск клик-фрода (мошеннических кликов).

2. Медийная (баннерная) реклама:

– суть: показ графических, текстовых, анимационных или видео-баннеров на различных веб-сайтах, в приложениях, социальных сетях.

– преимущества: широкий охват аудитории, визуальная привлекательность, возможность использования различных форматов, повышение узнаваемости бренда.

– недостатки: низкая кликабельность, риск баннерной слепоты, требует хорошего дизайна и креатива.

3. Таргетированная реклама в социальных сетях:

–суть: показ рекламных объявлений пользователям социальных сетей (Facebook, Instagram, ВКонтакте, TikTok и др.) на основе их демографических данных, интересов, поведения и других параметров.

–преимущества: высокая таргетированность, возможность показа рекламы заинтересованным пользователям, интерактивность, возможность вовлечения аудитории, различные форматы (фото, видео, карусель и т.д.).

–недостатки: требует постоянной оптимизации, зависимость от алгоритмов социальных сетей, может раздражать пользователей, если не настроена должным образом.

4. Видеореклама:

–суть: показ рекламных видеороликов на различных платформах (YouTube, Vimeo, сайты с видеоконтентом, социальные сети).

–преимущества: высокая вовлеченность пользователей, возможность демонстрации товара или услуги в динамике, широкий охват, различные форматы (pre-roll, mid-roll, post-roll).

–недостатки: высокая стоимость производства, требует качественного видеоконтента, пользователи могут пропускать рекламу.

5. SEO-продвижение:

–суть: комплекс мер по оптимизации сайта для поисковых систем, чтобы улучшить его позиции в поисковой выдаче по определенным запросам.

–преимущества: долгосрочный эффект, органический трафик, повышение доверия пользователей, относительно невысокая стоимость по сравнению с контекстной рекламой.

–недостатки: требует времени и усилий, не гарантирует быстрый результат, зависимость от алгоритмов поисковых систем.

6. Email-маркетинг:

–суть: рассылка рекламных писем по электронной почте подписчикам или потенциальным клиентам.

–преимущества: прямая связь с аудиторией, возможность персонализации сообщений, относительно невысокая стоимость, высокая конверсия.

–недостатки: риск попадания в спам, требует актуальной базы подписчиков, может раздражать пользователей.

7. Нативная реклама:

–суть: реклама, интегрированная в контент сайта или платформы, выглядящая как обычная статья, пост или видео.

–преимущества: ненавязчивость, высокая вовлеченность пользователей, более позитивное восприятие, сложность блокировки.

–недостатки: требует креативного подхода и хорошего контента, может быть дорогой.

8. Influencer-маркетинг:

–суть: размещение рекламы у лидеров мнений (блогеров, инфлюенсеров) в социальных сетях или на других платформах.

–преимущества: высокое доверие аудитории к инфлюенсерам, возможность таргетирования на нишевые аудитории, высокая вовлеченность.

–недостатки: зависимость от репутации инфлюенсера, высокая стоимость, может не всегда приносить измеримый результат.

Факторы, влияющие на эффективность интернет-рекламы

Для достижения успеха в интернет-рекламе необходимо учитывать следующие факторы: целевая аудитория, четкие цели, качественный контент, таргетирование, аналитика и оптимизация, бюджет, адаптивность.

Реклама в интернете – это мощный инструмент для продвижения товаров и услуг в цифровой эпохе. Однако для достижения успеха необходимо учитывать особенности каждого вида интернет-рекламы, а также постоянно анализировать результаты и оптимизировать рекламные кампании. В условиях постоянно меняющегося цифрового ландшафта, компании должны быть гибкими, инновационными и готовыми к экспериментам, чтобы эффективно использовать все преимущества интернет-рекламы.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Киютинна Карина

ГБПОУ «Донецкий промышленно-энергетический колледж»

Научный руководитель: Захлебина Л.Е.

Телефонное мошенничество продолжает оставаться одной из главных угроз финансовой безопасности граждан не только в России, но и во всем мире. Потери от действий преступников исчисляются миллиардами рублей ежегодно, а их методы становятся все более сложными. Несмотря на усилия государства, банков и операторов связи, мошенники адаптируются к новым реалиям и находят новые способы обмана. По данным ВЦИОМ, в 2024 году 67% россиян сталкивались с мошенническими звонками за последние полгода-год. В начале 2025 года Сбербанк сообщил, что в 2024 году потери граждан составили 295 млрд рублей – это в 20 раз больше, чем в 2022 году (14,2 млрд рублей, по

данным ЦБ РФ). Ежедневно фиксируется до 20 млн подозрительных звонков.

От аферистов и мошенников не застрахован никто и чаще всего жертвами мошенников становятся пожилые люди. Они доверчивы, не привыкли все время быть начеку и главное – гораздо меньше знают о современных способах мошенничества, чем молодые – постоянные обитатели интернета.

Известно достаточно разнообразных сценариев, изобретенных мошенниками, чтобы заполучить ваши деньги.

Телефонные мошенники используют разные уловки, чтобы обмануть людей:

1. Фальшивые банки. Они могут представиться работниками банка и пытаться выведать ваши персональные данные.

2. Лотереи и призы. Обещания выиграть крупную сумму денег при условии предоплаты – один из распространенных трюков.

3. Звонки от "госслужб". Мошенники могут представляться сотрудниками госучреждений, угрожая штрафами или проблемами с законом.

4. Рассылка сообщений от имени руководителя или директора компании в «Телеграм».

5. Тревожные звонки по телефону о попавших в беду родственниках.

6. Подозрительные СМС о якобы случайном зачислении на карту определенной суммы денег с просьбой перевести их обратно.

7. Телемагазины. Товары, которые предлагают приобрести «по акции», зачастую ненадлежащего качества и всегда продаются по цене, которая завышена втрое.

8. Курьерская доставка. Курьер заверяет, что принес вам посылку, но, чтобы получить ее, нужно оплатить расходы на доставку.

9. Звонок по телефону или в дверь от сотрудника горгаза, водоканала о проверке оборудования. Мужчины в аккуратной униформе, возможно даже с логотипом компании и удостоверением. Мошенники часто используют такой метод – один проверяет, другой – ищет ценные вещи; или по телефону спрашивают о времени вашего пребывания дома.

Вот несколько простых советов, как уберечься от ловушек мошенников:

1. Не передавайте личные данные. Никогда не сообщайте свои пароли, номера карт или другие важные данные по телефону.
2. Проверяйте источники. Если кто-то представляется представителем банка, перезвоните на официальный номер и уточните информацию.
3. Не верьте в спешке различным предложениям. Если предложение кажется слишком хорошим, чтобы быть правдой – скорее всего, это мошенничество.

Как реагировать на мошенников? Если пришлось всё-таки столкнуться с телефонным мошенничеством, необходимо:

1. Не паниковать. Мошенникам нужен ваш страх. Оставайтесь спокойным.
2. Коротко отказаться. Сказать, что не интересуетесь, и положить трубку. Не продолжать разговор.
3. Сотрудники банков никогда не будут спрашивать ваших данных, это категорически запрещено инструкциями.
4. Заблокировать каналы телемагазинов для того, чтобы не стать жертвой обмана.
5. Курьерская доставка может потребовать оплаты только в том случае, если заказ совершали вы сами.
6. Произвести звонок на горячую линию банка с целью блокировки карты.
7. Сообщить о мошенничестве. Позвонить в местные органы или в соответствующие службы, чтобы они знали о новом виде мошенничества.

На что следует обратить внимание:

1. Мошенники не дают своей «жертве» опомниться, звонят передавая из «рук в руки» таким же злоумышленникам, якобы для уточнения некоторых деталей. Прервите разговор и выключите телефон.
2. Используйте приложения для блокировки спама и нежелательных звонков.
3. Существует возможность защиты учетной записи на Госуслугах.
4. Настройте уведомления от своего оператора о подозрительных действиях с вашим номером.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Климовский Максим

ГБОУ «Школа № 21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Цифровая экономика – это новая модель ведения хозяйственной деятельности, основанная на использовании цифровых технологий, искусственного интеллекта, больших данных и интернета. Она оказывает значительное влияние на все сферы общества, включая промышленность, торговлю, образование, здравоохранение и государственное управление.

Одной из ключевых особенностей цифровой экономики является цифровизация процессов, которая выражается во внедрении информационных технологий, автоматизации производства и бизнеса, а также активном использовании облачных технологий и искусственного интеллекта. Важным фактором становится глобальная взаимосвязь, позволяющая компаниям и людям взаимодействовать в режиме реального времени, а также ускоряющая развитие электронной коммерции. Цифровая экономика характеризуется доминированием данных, которые называют «новой нефтью». Анализ больших данных помогает компаниям принимать обоснованные решения, а обработка информации становится основой для развития бизнеса и государственного управления.

Наряду с этим появляются новые формы занятости, такие как удаленная работа, фриланс и платформенная занятость, что повышает гибкость трудовых отношений. Существенную роль в цифровой экономике играют платформенные бизнес-модели. Компании создают цифровые экосистемы, объединяя различные сервисы вокруг интернет-платформ. Безналичные расчеты и криптовалюты становятся все более популярными, что способствует развитию блокчейн-технологий и цифровых платежных систем. Однако рост цифровизации приводит к необходимости усиления мер кибербезопасности и защиты данных, поскольку возрастают угрозы кибератак и мошенничества.

Цифровая экономика – это не просто новый этап развития экономики, а глубокая трансформация всех сфер жизни общества. Благодаря использованию цифровых технологий происходит автоматизация процессов, повышение эффективности бизнеса, улучшение качества жизни людей и создание новых возможностей для трудоустройства.

Такие инновации, как искусственный интеллект, большие данные, облачные вычисления и блокчейн, позволяют компаниям и государствам работать более продуктивно, оперативно анализировать информацию и принимать взвешенные решения.

Одним из ключевых преимуществ цифровой экономики является ускорение обмена информацией и развитие глобальной взаимосвязанности. Интернет и цифровые платформы позволяют компаниям вести бизнес на международном уровне, упрощая торговые операции и взаимодействие между странами. В то же время это приводит к увеличению конкуренции, что требует от организаций гибкости, инновационного мышления и постоянного развития.

Тем не менее цифровизация несет в себе не только возможности, но и серьезные вызовы. Одним из главных рисков является угроза кибератак и утечки данных, что требует усиления мер по защите информации и разработки новых стратегий в сфере кибербезопасности. Также цифровая трансформация приводит к изменению рынка труда: автоматизация сокращает потребность в ряде традиционных профессий, но одновременно создает спрос на специалистов в IT-сфере, аналитике данных и цифровом маркетинге. Кроме того, важным аспектом остается регулирование цифровой экономики. Государства разрабатывают новые законы и нормы, направленные на защиту персональных данных, регулирование деятельности цифровых платформ и создание условий для честной конкуренции. Однако регулирование не должно ограничивать инновации, а, напротив, способствовать их развитию, обеспечивая баланс между свободой предпринимательства и интересами общества.

Таким образом, цифровая экономика оказывает колоссальное влияние на мир, меняя способы ведения бизнеса, структуру занятости и взаимодействие людей. Ее дальнейшее развитие зависит от эффективного использования технологий, грамотного государственного регулирования и способности общества адаптироваться к новым условиям.

В странах, активно внедряющих цифровые решения, наблюдается экономический рост, привлечение инвестиций и повышение качества жизни граждан. В будущем цифровая экономика станет еще более интегрированной в повседневную жизнь, формируя новую реальность, в которой технологии будут играть решающую роль.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ: КАК ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ КАРЬЕРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Ковалева Анастасия

ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кошелева Л.П.

В эпоху цифровизации интернет стал не просто вспомогательным ресурсом, а ключевым инструментом для построения карьеры. Он стирает географические границы, открывает доступ к миллионам вакансий и позволяет соискателям конкурировать на глобальном рынке труда. Как максимально эффективно использовать его возможности?

От досок объявлений до AI-рекрутеров: платформы для поиска работы. Рынок онлайн-рекрутинга сегодня — это целая экосистема. Начинать поиск стоит с специализированных сайтов вроде HeadHunter, LinkedIn или Indeed, где публикуются вакансии от прямых работодателей. Для узких специалистов существуют нишевые платформы: программисты могут мониторить HH или Stack Overflow, дизайнеры — Behance, а стартаперы — AngelList. Не стоит игнорировать агрегаторы (например, Adzuna), которые собирают предложения с разных источников, экономя время.

Важный тренд — AI-сервисы вроде Teal, которые анализируют резюме и автоматически подбирают подходящие вакансии. А чтобы не утонуть в потоке данных, настройте email-уведомления или подключите Telegram-боты (например, от HeadHunter).

Цифровой след: как создать привлекательный профессиональный профиль. Работодатели все чаще ищут кандидатов через соцсети и профессиональные сообщества. LinkedIn остается главной площадкой для нетворкинга: заполните разделы о навыках, добавьте рекомендации и публикуйте посты по своей специализации.

Для творческих профессий критически важно онлайн-портфолио. Разработчики демонстрируют код на GitHub, дизайнеры — работы на Dribbble, копирайтеры — статьи на Medium. Даже резюме теперь можно оформить креативно: конструкторы вроде Canva или Resume.io помогут выделиться среди шаблонных документов.

Сети решают: нетворкинг в цифровую эпоху.

Соцсети превратились в мощный инструмент для скрытого рынка труда. Подпишитесь на Telegram-каналы вакансий (например,

«Вакансии для своих»), вступайте в профильные Facebook-группы или следите за хештегами в Twitter (типа #jobopening).

Не бойтесь прямого контакта: напишите HR-менеджеру компании мечты через LinkedIn, поучаствуйте в отраслевом вебинаре или онлайн-митапе. Часто такие неформальные связи приводят к предложениям быстрее, чем стандартные отклики.

Подготовка в онлайн: от исследования компании до VR-собеседований. Перед собеседованием изучите сайт работодателя, прочитайте отзывы бывших сотрудников на Glassdoor и посмотрите свежие новости компании. Прокачайте слабые места через онлайн-курсы (Coursera, Udemy) или потренируйтесь на тренажерах собеседований (Pramp для IT-специалистов).

Уже сейчас появляются инновационные форматы: AI-алгоритмы анализируют мимику и речь в видеоинтервью (HireVue), а некоторые компании тестируют VR-собеседования в метавселенных.

Удаленка и фриланс: гибкость как новая норма. Пандемия ускорила переход к удаленной работе. Искать проекты можно на фриланс-биржах (Upwork, Fiverr) или специализированных платформах вроде RemoteOK. Для частичной занятости подойдут агрегаторы вроде Jooble.

Но помните о рисках: проверяйте реквизиты работодателя, не делитесь лишними персональными данными и избегайте предложений с заоблачными зарплатами без требований к опыту.

Что ждет нас завтра?

1. Геймификация: тестовые задания в формате игр для оценки soft skills.

2. Персонализация: ai будет подбирать вакансии на основе анализа поведения в соцсетях.

3. Глобализация: рынок труда станет еще более международным, а конкуренция — жёстче.

Советы для эффективного поиска. Не распыляйтесь. Выберите 3-4 платформы и фокусируйтесь на них. Анализируйте статистику. Отслеживайте, на какие вакансии приходит больше откликов. Будьте гибкими. Осваивайте новые инструменты — например, создайте видеорезюме или профиль в Метавселенной. Интернет дал соискателям беспрецедентную свободу, но вместе с ней пришла и ответственность: нужно учиться фильтровать информацию, защищать данные и постоянно адаптироваться. Технологии меняют правила игры — и те, кто овладеет ими, окажутся в выигрыше.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Коваленко Роман

МБОУ «Школа №97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярева Л.Е.

Сегодня успех крупной компании зависит не только от одного лидера, но также и от его команды. Сплоченность коллектива означает единство поведения его членов, основанное на общности интересов, ценностных ориентаций, норм, целей и действий по их достижению.

Одним из немаловажных факторов успешного руководителя (а именно таким и является лидер) – считается способность понимания персонала, умение чувствовать подчиненных. Уважение к сотрудникам помогает команде добиваться небывалых высот и побед в работе.

Вот несколько тезисов, демонстрирующих какими должны быть идеальный начальник и его коллектив:

1. Руководитель – это, прежде всего человек, а потом уже начальник.
2. Основная задача руководителя – понимать, как работать со своей командой.
3. Сплоченность является важнейшей социологической характеристикой коллектива.
4. Эффективность сплоченной команды руководителя зависит непосредственно от авторитета руководителя.
5. Грамотный руководитель не отделяется от коллектива, не ставит преграды между собой и рядовыми работниками. К нему можно обратиться за советом или помощью, и он готов при возможности лично включиться в решение спорных или сложных вопросов.
6. Руководитель должен быть уверен в себе и в своих силах.
7. Идеальный руководитель – это в первую очередь человек, который умеет действовать нестандартно, решая ситуацию любого уровня сложности.
8. Сдержанность и умение сохранять самообладание в любой ситуации-важное качество, которым должен обладать руководитель.
9. Хороший руководитель должен нести ответственность за свою команду, в любой ситуации ни в коем случае не должен подставлять своих работников.
10. Руководитель коллектива должен поддерживать благополучную, дружескую и демократическую атмосферу в коллективе, не забывая при этом об интересах людей.

11. Идеальный руководитель отличается постоянным стремлением к развитию, обучению (и обучению персонала), внедрением новых методов и инструментов в работе.

12. Важно, чтобы лидер умел избегать внутренних конфликтов и поддерживал здоровую и дружелюбную атмосферу в коллективе.

Идеальный руководитель — это тот, кто умеет воодушевлять других людей, вести их к достижению поставленных целей и способен убедить членов своей команды без колебаний принять свои жизненные ценности. Понимание и поддержка сотрудников — ключевые аспекты успешного руководства. Важно быть внимательным к их потребностям, стремлениям и проблемам.

ЖЕНСКОЕ ЛИДЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Коваль София

ГБОУ «Средняя школа № 53 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Ткачик Т.И.

В условиях, когда конкуренция и инновации становятся ключевыми факторами успеха, компании активно ищут способы для получения конкурентных преимуществ. Тем не менее, многие до сих пор не осознают потенциал мощного ресурса, способного изменить бизнес-ландшафт, – женского лидерства. Согласно последним исследованиям, ученые раскрывают неожиданный факт: женщины-лидеры демонстрируют более высокий уровень эффективности в ряде ключевых аспектов управления. Это открытие может стать поворотным моментом для организаций, стремящихся к устойчивому росту и инновациям. Женщины-лидеры обладают ярко выраженной склонностью к формированию доверительных отношений, что наблюдается во всех возрастных категориях. В современном мире доверие воспринимается как ценный ресурс, и женщины имеют естественное преимущество в его установлении и укреплении.

Так, в 2023 году Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета провела исследование, выяснив, что организации с высокой долей женщин в руководстве демонстрируют на 27% более высокий уровень вовлеченности сотрудников и на 23% низкий уровень токсичности в рабочей среде.

Женщины обладают более высоким уровнем эмоционального интеллекта. Согласно исследованию, проведенного Высшей школой экономики в 2022 году, было установлено, что женщины-руководители демонстрируют на 18% большую эффективность в управлении конфликтами в коллективе по сравнению с мужчинами. Данная эффективность обусловлена более высоким уровнем эмоционального интеллекта и эмпатии, присущим женщинам.

Кроме того, женское лидерство вносит важные изменения в стилевые подходы к управлению. Женщины-лидеры часто акцентируют внимание на командной работе, сосредоточении на результатах и развитии сотрудников. Эти подходы создают более инклюзивную атмосферу в организациях, что, в свою очередь, способствует повышению производительности и удовлетворенности. Участие женщин в принятии решений также помогает учитывать различные перспективы и находить более сбалансированные решения.

Однако, несмотря на очевидные преимущества, женщины-лидеры все еще сталкиваются с рядом вызовов:

- стереотипы и предубеждения: многие все еще воспринимают лидерство как «мужскую» роль;
- «стеклянный потолок»: невидимые барьеры, препятствующие продвижению женщин на высшие должности;
- баланс работы и личной жизни: женщинам часто приходится «жонглировать» карьерой и семейными обязанностями.

Ввиду вышеизложенного перспективами повышения женского лидерства являются:

- образование и развитие: важно инвестировать в программы, направленные на развитие лидерских навыков у женщин. Это поможет создать условия для их профессионального роста;
- наставничество и поддержка: создание сетей поддержки и внедрение менторских программ для женщин, занимающих лидирующие позиции, позволяет развивать их потенциал и обмениваться опытом;
- корпоративная культура: необходимость формирования инклюзивной культуры, где разнообразие и равенство возможностей являются ключом к успеху;

–гибкие условия работы: внедрение гибкой политики трудоустройства позволит сотрудникам находить баланс между работой и личной жизнью, что особенно важно для женщин.

Женщинам не следует соперничать с мужчинами за титул лучшего руководителя, однако им важно осознавать и использовать свои уникальные преимущества в профессиональной деятельности. Осознание и реализация собственных сильных сторон могут значительно увеличить их шансы на занятие лидирующих позиций в условиях динамичного рынка.

В заключение, можно сделать вывод о том, что эффективное развитие женского лидерства требует системного подхода. Важно не только разрабатывать программы поддержки и обучения, но также активизировать работу над корпоративной культурой и условиями труда. Это создаст основу для формирования нового поколения сильных женщин-лидеров, готовых к успешному управлению и принятию ответственных решений в различных областях.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Ковешникова Анна

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

В этой работе я проанализирую, как государство поддерживает малый бизнес. Для начала нужно определиться, что такое малый бизнес.

Малый бизнес это форма предпринимательской деятельности, при которой в бизнесе занято не менее 100 человек, его годовой доход не превышает 800 миллионов рублей.

Критерии малого бизнеса:

- количество сотрудников около 100 человек.
- годовой доход не превышает 800 миллионов рублей.

Теперь после того как выяснили что такое малый бизнес, выясним с какими проблемами малый бизнес может столкнуться.

Недостаток финансовых ресурсов. Малые предприятия не имеют достаточного капитала для развития своего бизнеса, что затрудняет их конкуренцию на рынке и снижает их прибыльность.

Нехватка квалифицированных кадров. Многие малые предприятия не имеют достаточных ресурсов для привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников.

Высокая конкуренция на рынке. Многие малые предприятия не имеют достаточных ресурсов для конкуренции с крупными компаниями, что затрудняет их выживание на рынке.

Сложность взаимодействия с государственными органами. Многие малые предприятия сталкиваются с проблемами при получении различных разрешений и лицензий, что затрудняет их деятельность и конкуренцию на рынке.

Отсутствие доступных и современных технологий. Многие предприниматели сталкиваются с техническими проблемами, ограничениями в использовании цифровых инструментов и сложностями в освоении новых технологий.

Недостаточно развитая логистика и инфраструктура. Отсутствие эффективной системы доставки товаров, недостаточное количество складских помещений и дорог существенно затрудняют организацию бизнеса.

Теперь после того, как выяснили с какими проблемами может столкнуться малый бизнес, рассмотрим, как государства поддерживает малый бизнес.

Государство помогает малому и среднему бизнесу деньгами и ресурсами, например, выделяет субсидии, бесплатно дает пользоваться помещениями, предоставляет налоговые льготы. Программы денежной помощи в разных регионах России могут различаться. Точную информацию лучше узнавать в местных центрах «Мой бизнес». В большинстве регионов России выдают социальные контракты, гранты для молодых предпринимателей, субсидии от центра занятости и микрозаймы.

Имущественная поддержка. Передача во владение или пользование государственного или муниципального имущества, например льготная аренда недвижимости или льготный лизинг.

Налоговые льготы. Они помогают уменьшить и компенсировать затраты на уплату налогов. Например, льготы для отдельных видов деятельности или пониженные ставки страховых взносов.

Образовательные госпрограммы. Федеральная власть организует и финансирует различные семинары и курсы для предпринимателей.

Льготные кредитные программы. Благодаря финансовой помощи от государства банки могут выдавать деньги по пониженным ставкам.

Льготный лизинг. Когда микро-, малому или среднему бизнесу необходимо дорогостоящее оборудование, компании могут взять его в лизинг по ставкам ниже рыночных.

И вот мы можем сделать вывод. Малый бизнес — важный фактор экономического и социального развития страны. Он способствует созданию новых рабочих мест, инновационному развитию, улучшению качества жизни населения.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Козловская Дарья

ГБОУ «Основная школа №11 Шахтерского МО»

Научный руководитель: Бондарчук Т.Н.

Этика делового общения является неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса и построения крепких деловых отношений. Она представляет собой совокупность моральных норм и принципов, регулирующих взаимодействие между деловыми партнерами, сотрудниками, клиентами и другими заинтересованными сторонами. В условиях жесткой конкуренции и глобализации бизнеса, соблюдение этических норм становится важным конкурентным преимуществом, способствующим формированию положительной репутации, укреплению доверия и повышению эффективности деятельности организации.

Этика делового общения базируется на общечеловеческих моральных ценностях и адаптируется к специфике деловой среды. Ее основная цель – обеспечение справедливого, уважительного и взаимовыгодного взаимодействия между всеми участниками деловых отношений.

Ключевые принципы этики делового общения:

1. Честность и порядочность. Предоставление достоверной информации.

2. Уважительное отношение к партнерам, сотрудникам, клиентам. Внимание к потребностям и интересам других сторон.

3. Ответственность. Принятие на себя ответственности за свои слова, действия и решения, а также за их последствия.

4. Справедливость. Равное отношение ко всем участникам деловых отношений, соблюдение справедливых правил и процедур, избежание дискриминации.

5. Сохранение конфиденциальной информации, полученной в ходе делового общения, и ее нераспространение без согласия другой стороны.

6. Корректность. Соблюдение правил этикета и общепринятых норм поведения в деловой среде, вежливость и тактичность в общении.

7. Прозрачность. Открытость и доступность информации о деятельности организации, ее целях и планах, за исключением коммерческой тайны.

8. Законность. Соблюдение законодательства и нормативных актов, регулирующих деятельность организации.

9. Этика делового общения проявляется на разных уровнях и в различных формах:

10. Внутрикorporативная этика. Важным аспектом внутрикorporативной этики является создание здоровой и благоприятной рабочей атмосферы.

11. Межкorporативная этика: Регулирует отношения между организациями, включая взаимоотношения с поставщиками, клиентами, конкурентами и другими деловыми партнерами. Здесь важны принципы честной конкуренции, добросовестного выполнения договорных обязательств, защиты прав потребителей и экологической ответственности.

12. Этика маркетинга и рекламы. Определяет правила представления товаров и услуг, избегая ложной или вводящей в заблуждение информации, манипулирования потребителями и неэтичных методов продвижения.

На этику делового общения оказывают влияние различные факторы:

1. Культурные различия. Национальные и региональные особенности культуры могут существенно различаться, что требует учета этих различий при ведении бизнеса за рубежом.

2. Правовые нормы. Законодательство регулирует многие аспекты деловой деятельности, такие как защита прав потребителей, охрана окружающей среды, конкуренция и т.д.

3. Корпоративная культура. Ценности, убеждения и нормы поведения, принятые в организации, оказывают непосредственное влияние на этическое поведение сотрудников.

4. Личные качества. Моральные принципы и ценности отдельных руководителей и сотрудников играют важную роль в формировании этической атмосферы в организации.

5. Конкурентная среда. В условиях жесткой конкуренции существует риск неэтичного поведения, направленного на получение конкурентных преимуществ.

6. Глобализация. Развитие международных связей и интеграция рынков требуют соблюдения этических норм, признанных в различных странах и культурах.

7. Соблюдение этических норм в деловом общении приносит организации ряд значительных преимуществ:

8. Улучшение репутации. Этичная компания пользуется доверием со стороны клиентов, партнеров и общества в целом, что положительно сказывается на ее репутации и имидже.

9. Привлечение и удержание клиентов. Клиенты предпочитают сотрудничать с этичными компаниями, которые заботятся о своих потребителях и предоставляют качественные товары и услуги.

10. Улучшение отношений с сотрудниками.

11. Привлечение инвесторов.

12. Снижение рисков. Соблюдение этических норм помогает избежать юридических проблем, финансовых потерь и репутационных скандалов.

13. Повышение эффективности деятельности. Этичное поведение способствует построению крепких и долгосрочных деловых отношений, что повышает эффективность деятельности организации в целом.

Этика делового общения является важнейшим фактором успеха в современном бизнесе. Соблюдение моральных норм и принципов, уважительное и ответственное отношение ко всем участникам деловых отношений, формирует позитивную репутацию организации, укрепляет доверие и способствует достижению устойчивого развития.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Колесник Виктория

ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Казановская Н.А.

«Этикет создаёт атмосферу всеобщего уважения, когда каждый ценой свободы и удобств сохраняет своё достоинство»

Тютчева А. Ф.

В современном мире, где цифровые технологии стирают границы, а глобализация объединяет культуры, этика делового общения становится не просто сводом правил, а жизненной необходимостью. Она выступает связующим звеном между личными амбициями и коллективными целями, между конкуренцией и сотрудничеством. Её значимость возрастает в условиях, когда репутация компании или специалиста формируется не только через качество работы, но и через умение выстраивать диалог.

В эпоху социальных сетей и мгновенной коммуникации один неэтичный поступок может разрушить многолетнее доверие, тогда как соблюдение норм профессионального общения становится залогом устойчивого успеха.

Особую роль этика играет в сферах, где результат напрямую зависит от качества коммуникации: в педагогике, медицине, управлении. Учитель, не соблюдающий принципы профессионального общения, рискует потерять авторитет у учеников; врач, допустивший бестактность, — доверие пациента. В бизнесе этические промахи могут привести к разрыву партнёрских отношений или утечке ценных кадров. Как сказал великий американский предприниматель Джон Рокфеллер: «Умение общаться с людьми — такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире». Поэтому изучение основ этики делового общения сегодня актуально как никогда прежде.

Этика делового общения — это система принципов, регулирующих поведение людей в профессиональной среде.

Она базируется на общечеловеческих ценностях, таких как справедливость, уважение и эмпатия, но адаптирует их к конкретным условиям работы. В то время как мораль определяет общие принципы поведения людей, деловая этика акцентирует внимание на конкретных нормах и правилах, регулирующих профессиональное взаимодействие в различных рабочих ситуациях, таких как работа в офисе, проведение переговоров или участие в видеоконференциях.

Этика делового общения не ограничивается соблюдением формальных аспектов, таких как дресс-код или порядок рассадки на встречах. Ее суть заключается в способности воспринимать коллег, клиентов и подчиненных как личностей с их индивидуальными потребностями.

Тактичность, о которой часто упоминают эксперты, подразумевает не просто избегание конфликтных тем, но и умение поддержать человека в сложной ситуации. Деликатность становится искусством — например, когда руководитель критикует проект, не задевая при этом достоинства его автора.

Эффективность деловых взаимоотношений определяется не только финансовыми показателями, но и степенью доверия среди участников взаимодействия. Представьте двух бизнес-партнёров: один строго следует контракту, но проявляет неуважение к мнению клиентов и игнорирует их предложения; другой допускает мелкие просчёты в сроках, но всегда готов выслушать и найти компромисс. К кому из них обратится клиент? Ответ очевиден. Этические нормы создают так называемый «социальный капитал» — неосязаемый, но критически важный ресурс, который позволяет преодолевать разногласия и действовать сообща даже в условиях неопределённости.

В рамках вертикальных взаимодействий (между руководителем и подчиненным) этика предотвращает злоупотребление властью. Публичное признание заслуг сотрудника и обсуждение его ошибок наедине способствуют укреплению мотивации коллектива. В горизонтальной коммуникации (взаимодействие между коллегами) соблюдение норм деловой этики исключает интриги и способствует эффективному обмену знаниями.

Яркий пример — японская практика «нэмаваси», где решение принимается после неформальных обсуждений со всеми

заинтересованными сторонами. Такой подход, основанный на взаимном уважении, сокращает количество конфликтов на этапе реализации проектов.

Основу этики делового общения можно сравнить с архитектурой здания: как надежное основание гарантирует долговечность и прочность сооружения, так и твердая моральная база определяет успех в профессиональном взаимодействии. Центральным элементом этой основы служит «золотое правило»: «Поступай с другими так, как хотел бы, чтобы поступали с тобой». Однако в деловой среде этот принцип адаптируется под особенности рабочих процессов и включает в себя ряд дополнительных нюансов.

Во-первых, следует учитывать принцип целесообразности: даже самые благие намерения должны соотноситься с задачами бизнеса. Менеджер, проявляющий вежливость, но уделяющий слишком много времени обсуждению второстепенных вопросов с клиентами (например, тратит час на обсуждение погоды с клиентом) может поставить под угрозу выполнение установленных сроков.

Во-вторых, важен учет принципа культурно-специфического подхода: стандарты этического поведения могут меняться в зависимости от культурных особенностей каждой отдельной компании. Например, в некоторых корпоративных культурах прямое отклонение предложения может рассматриваться как знак неуважения, тогда как в других такое поведение будет воспринято как проявление искренности и прозрачности.

Особое значение имеет поддержание баланса между доброжелательностью и профессионализмом. Руководитель, который стремится быть «своим» для подчинённых, рискует потерять авторитет; коллега, избегающий неформальных взаимодействий, может привнести в команду атмосферу чрезмерной официальности. Этическая чуткость позволяет точно определять моменты, когда уместны шутки, а когда необходим более серьезный тон. Как отмечают специалисты, ключевым фактором здесь является эмпатия — умение воспринимать не только слова, но и эмоциональный настрой собеседника.

Подводя итог, хочется отметить, что этические нормы в деловом общении играют ключевую роль в достижении успеха. Уважение к коллегам, партнерам и клиентам, честность и открытость в отношениях

создают основу для долгосрочного сотрудничества и доверия. Важно осознавать, что соблюдение этики не только помогает достигать профессиональных целей, но и укрепляет положительный образ компании и ее сотрудников. В современном мире, где информация распространяется мгновенно, репутация становится одним из ключевых активов любой организации. Именно поэтому я уверена, что следование принципам деловой этики должно быть приоритетом для каждого профессионала, стремящегося к успеху и стабильности в своей карьере.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Комов Виктор

ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Каулавичуте И.Л.

Роль социальных сетей в бизнесе в современных реалиях невозможно недооценивать. В противном случае это будет роковой ошибкой. Сегодня одного официального сайта вовсе недостаточно для полноценного и эффективного ведения дел.

Значение социальных сетей для бизнеса огромно. Пространство соцмедиа стало передовой площадкой для продвижения различных проектов. Дело в том, что в нынешнее время практически каждый человек проводит в соцсетях минимум 30 минут в день. Это весомый показатель для малого и среднего бизнеса, чтобы результативно прорекламировать свои услуги или товары. Грамотное ведение страничек в социальных сетях создаёт весомую конкуренцию уже известным производителям.

При использовании соцсетей для бизнес-целей, нужно определиться со следующими моментами:

1. Сформулировать свои бизнес-задачи.
2. Проанализировать целевую аудиторию: пол, возраст, род занятий.
3. Конвертировать всю информацию на своем профиле под интересы аудитории. Посты должны содержать текстовый материал, а также фото или видео.

4. Провести оптимизацию своих постов с целью повышения SEO. Оставлять ссылки на свой сайт для роста трафика.

5. Быть активным на своей странице. Проверять комментарии и сообщения, а главное — всегда отвечать своим потенциальным покупателям.

Увеличение охвата аудитории: социальные сети позволяют бизнесам достигать широкой аудитории, включая потенциальных клиентов, которые могут не знать о компании.

Улучшение взаимодействия с клиентами: платформы социальных сетей предоставляют возможность для прямого общения с клиентами, что способствует улучшению обслуживания и повышению лояльности.

Маркетинг и реклама: социальные сети предлагают разнообразные инструменты для таргетированной рекламы, что позволяет бизнесам эффективно продвигать свои продукты и услуги.

Анализ и обратная связь: бренды могут получать мгновенную обратную связь от клиентов, что помогает в анализе потребительских предпочтений и улучшении продуктов.

Создание сообщества: социальные сети помогают формировать сообщества вокруг бренда, что способствует укреплению связи с клиентами и повышению их вовлеченности.

Контент-маркетинг: публикация качественного контента в социальных сетях может повысить узнаваемость бренда и привлечь новых клиентов.

Конкуренция и позиционирование: социальные сети позволяют следить за конкурентами и адаптировать свои стратегии в соответствии с изменениями на рынке.

Кризисное управление: быстрая реакция на негативные отзывы и кризисы в социальных сетях может помочь сохранить репутацию компании.

Инновации и тренды: социальные сети являются площадкой для выявления новых трендов и инноваций, что позволяет бизнесам оставаться актуальными.

Увеличение продаж: эффективное использование социальных сетей может привести к увеличению продаж и росту доходов компании.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ

Кондаурова Виктория

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Задумывались ли вы когда-нибудь о роли лидерства в управлении? Лидер — это очень сложный и важный элемент общества. В каждом коллективе есть лидер. В школе, на работе, в спортивном кружке и даже в кругу друзей есть особенный человек. Этот человек негласно выбирается всеми или большинством членов коллектива. Человек лидер выделяется среди других. Он ведет за собой остальных. Имеет твердый авторитет и уважение, которые он заслужил своими делами и поступками. Зачастую, это уверенный и спокойный человек, уважающий других и умеющий слушать. Лидер общителен и может найти общий язык с любым человеком. С таким приятно общаться и комфортно иметь общие дела.

В профессиональном коллективе лидеров может быть несколько, теоретически столько же, сколько членов в команде. Лидерство – не есть только сумма жизненного опыта и личностных качеств. Мало обладать навыками и качествами лидера, для влияния на людей необходимо сочетание уверенности в своей правоте, гибкости поведения и владение искусством коммуникации. Природа лидерства связана с групповой динамикой, сложившейся ситуацией и групповыми ожиданиями в отношении данного индивида, являясь результатом объективных и субъективных факторов.

Понятия «лидер» и «руководитель» необходимо различать для того, чтобы эффективно управлять персоналом, осознанно контролировать и строить взаимоотношения в коллективе:

- лидер, прежде всего, является неформальным выразителем и регулятором внутригрупповых и межличностных отношений, руководитель обладает формальными средствами регулирования таких отношений;

- лидером становятся внутри определенной социально-психологической среды, руководителем – в соответствии с потребностями и задачами системы социальных взаимоотношений (корпоративной культуры);

– лидером становятся стихийно вследствие групповой динамики, руководителем – в результате целенаправленной и контролируемой деятельности организации;

– деятельность лидера менее стабильна, и больше зависит от внутригрупповых взаимоотношений, чем деятельность руководителя;

– лидер выступает от своего имени, руководитель выражает позицию вышестоящего руководства;

– санкции лидера в отношении группы менее определены, санкции руководителя формализованы и закреплены нормативными документами организации;

– ответственность лидера ограничивается интересами группы, ответственность руководителя гораздо более обширна и разнопланова, т.к. он должен поддерживать официальные, социальные отношения, выходящие за рамки данной группы.

Цель лидера – компенсировать пробелы в деятельности руководителя организации по существенным для группы позициям, объединить группу для решения определенных, не обязательно профессиональных задач, если этого не сделал руководитель.

Исходя из выше сказанного можно выделить 4 функции лидерства:

1. Интегративная – объединить, сплотить коллектив для чего-либо.

2. Олицетворения функционально-ролевых взаимоотношений в коллективе – построение взаимоотношений с учетом личностных особенностей, а не только выполняемого ими профессионального функционала, что особенно актуально в условиях авторитарно-бюрократического руководства.

3. Поддержка инициативы – эмоционально-позитивная реакция на проявление творчества, оригинальности в работе или других начинаниях.

4. Эмпатическая – выслушивать, сопереживать, сочувствовать проблемам и радостям коллег.

Основные задачи лидера:

-передача своего видения (ситуации, целей, результатов, др.);

-эффективное влияние на сторонников, оппонентов и «колеблющихся»;

-организация совместной работы по достижению намеченного;

- по достижении запланированного – мотивация на новые достижения.

Игнорирование данных задач приводит к коммуникативным кризисам в управлении. Таким образом, функции лидера состоят в упрочнении собственных позиций в коллективе, в возможности достижения личных задач с помощью неформального управления членами группы коллег, сотрудников. Назначенный на должность руководителя не становится автоматически лидером, и наоборот, лидер в организации – не всегда руководитель. Практика показывает, что руководителю, чтобы быть лидером, важно не столько завоевать доверие коллектива и получить признание всех членов группы на начальных этапах руководства, сколько это доверие и авторитетность сохранить.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Кондратенко Ангелина

ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Виденина Я.А.

Создание эффективной команды — ключевой аспект успешного бизнеса. Команды, способной достигать высоких результатов, — процесс, который требует постоянной работы. Что вдохновляет сотрудников, дает им энергию для генерации идей, желание браться за новые задачи, принимать ответственность? Для этого необходимо установить четкие цели и мотивировать сотрудников. Для меня идеальные члены команды — это люди с предпринимательским, проактивным мышлением, которые ставят амбициозные цели, не застревают на препятствиях, а видят возможности, всегда ищут пути решения. Они мотивированы на результат и готовы сделать немного больше «положенного». Также важно, чтобы сотрудники обладали эмоциональным интеллектом, навыками самодисциплины, умели брать ответственность, обладали стратегическим видением и были готовы к саморазвитию. Только в этом случае можно создать кросс-функциональную команду, работающую на достижение общей цели.

Сильные команды постоянно должны учиться. Не только на своем опыте, но и изучать современные подходы, которые помогают делать их

работу. Поэтому оставляйте время и бюджет для обучения таких команд. Пусть команды ведут собственный бэклог знаний и инструментов, которые им необходимы для совместной работы.

Для менеджеров, стремящихся создать сильные команды, ключевыми действиями станут:

1. Переосмысление роли: от менеджера-контролера к менеджеру-лидеру, сосредоточенному на создании условий, способствующих развитию команды и свободному достижению целей.

2. Организация оптимальной среды:

- устранять внешние барьеры, включая изменения в корпоративных процессах, которые могут мешать команде;

- обеспечивать доступ к ресурсам и инструментам, необходимым для выполнения задач;

- стимулировать профессиональный рост и развитие, вкладывая в это ресурсы.

3. Эффективное взаимодействие:

- активное слушание, чтобы понимать и решать внутренние проблемы команды;

- применение методов коучинга, направляя команду к самостоятельному решению задач и поиску решений.

4. Избежание типичных ошибок:

- недостаточно тщательный подбор членов команды;

- отсутствие четкой постановки целей и задач;

- пренебрежение обратной связью и мнением сотрудников;

- недооценка важности коммуникации;

- игнорирование обучения и развития персонала;

- несоответствие ролей и компетенций сотрудников;

5. Построение культуры:

- создание атмосферы доверия и открытости;

- постоянное внимание к развитию и обучению;

- поддержание баланса между индивидуальными и общими интересами.

Успешное формирование команды требует от менеджеров не только стратегического подхода, но и глубокого понимания психологии и потребностей сотрудников, а также готовности к постоянному самосовершенствованию и адаптации к меняющимся условиям.

В завершение стоит отметить: Создание мощных команд напрямую зависит от качества управленческой работы: лишь сильные руководители способны сформировать эффективные коллективы. Путь к успеху лежит через самосовершенствование и выбор единомышленников, которым вы станете опорой. Поддерживайте общие принципы, не экономьте ни времени, ни возможностей на развитие команды – это стратегическое вложение, приносящее гарантированный возврат, многократно превышающий первоначальные затраты.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Коновал София

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Формирование эффективной команды является ключевым аспектом успеха любой организации. В быстро меняющемся мире бизнеса, где конкуренция растет, а технологии развиваются, способность создать слаженный и высокоэффективный коллектив становится настоящим искусством. На данной конференции мы обсудим основные принципы формирования эффективных команд, методы управления и роль лидера, а также практические подходы к развитию командной синергии.

Принципы формирования эффективной команды:

1. Определение целей и задач. Первый и наиболее важный шаг в формировании команды — это четкое определение целей и задач, которые команда должна достигнуть. Важно, чтобы каждый член команды понимал общую миссию и свои роли в ее достижении. Это создает основу для взаимодействия, где каждый знает, как его вклад влияет на общий результат.

2. Подбор участников. Формирование команды начинается с подбора ее участников. Необходимо учитывать различные факторы, такие как профессиональные навыки, опыт, личные качества и стиль работы. Разнообразие в команде часто приводит к более креативным решениям и высокой эффективности.

3. Создание доверительных отношений. Доверие между членами команды — важный фактор, способствующий открытости и сотрудничеству. Менеджеры должны создать атмосферу, где каждый

может выражать своё мнение, не боясь критики. Это можно достичь через регулярные встречи, тимбилдинги и открытое общение.

Методы управления командой:

1. Обратная связь и оценка результатов.

2. Регулярная обратная связь — неотъемлемая часть управления командой. Оценка результатов работы команды позволяет увидеть, насколько эффективно выполняются поставленные задачи и где есть место для улучшений.

3. Мотивация и признание успехов. Мотивация является важным фактором для поддержания высокой производительности команды. Применение различных мотивационных стратегий, адаптированных к индивидуальным потребностям членов команды, повышает общий уровень вовлеченности и производительности.

Роль лидера в формировании команды:

1. Лидерские качества. Лидер является катализатором формирования команды. Он должен обладать не только профессиональными знаниями, но и навыками межличностного общения. Эффективный лидер вдохновляет участников команды, поддерживает их и умеет разрешать конфликты, которые могут возникнуть в процессе работы.

2. Стратегия развития. Лидер должен иметь стратегию развития команды, направленную на повышение ее эффективности. Лидеры, уделяющие внимание развитию своих подчиненных, создают атмосферу роста и постоянного стремления к совершенствованию.

3. Разрешение конфликтов. Лидер должен уметь выявлять источники конфликтов, понимать их природу и работать над их разрешением, обратив внимание на интересы всех сторон.

Заключение. Формирование эффективной команды — это сложный и многоступенчатый процесс, который требует времени, усилий и стратегического подхода. Поддерживая доверительные отношения, налаживая открытое общение и применяя современные управленческие методы, организации могут создать более продуктивные и креативные команды, готовые справляться с любыми вызовами современного бизнеса.

INFORMATION TECHNOLOGY MARKET

Корчевая София

ГБОУ «Великомешиковская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

The Information Technology Market: Trends, Growth, and Future Outlook. The information technology (IT) market is one of the most dynamic and rapidly evolving sectors globally. In 2024, the market size reached trillion, with projection indicating growth to 12.4 trillion by 2028, driven by advancements in cloud computing, AI, and IoT technologies 8. This article explores the current trends, key drivers, and future prospects of the IT market.

1. Current Trends in the IT Market.

Cloud Computing: Cloud-based solutions are dominating enterprise workloads, with 94% of workloads processed by cloud data centers in 2021. This trend is expected to continue, driven by the need for scalable and cost-effective data storage solutions.

Artificial Intelligence (AI): AI is transforming industries, with investments in AI-optimized servers expected to double by 2025. However, the market is entering a "trough of disillusionment" as implementations struggle to meet high expectations.

Internet of Things (IoT): The number of IoT connections is projected to surge to 23.3 billion by 2025, up from 15.1 billion in 2021. IT infrastructure plays a crucial role in managing and securing these devices.

2. Key Drivers of Growth.

Digital Transformation: Businesses are increasingly adopting IT solutions to enhance efficiency and competitiveness. This includes investments in cybersecurity, low-code platforms, and robotic process automation (RPA).

Hybrid Work Models: The shift to remote and hybrid work setups has accelerated the demand for IT services, including communication tools and cloud-based collaboration platforms.

Sustainability: Sustainable IT practices, such as energy-efficient data centers and green computing, are gaining traction as companies aim to reduce their carbon footprint.

3. Challenges and Opportunities.

Cybersecurity Risks: As IT adoption grows, so do cybersecurity threats. Companies are investing heavily in advanced security measures, including zero-trust architecture and AI-driven threat detection.

Supply Chain Disruptions: The COVID-19 pandemic highlighted vulnerabilities in global supply chains, particularly for hardware components. Companies are now focusing on building resilient supply chains to mitigate future risks.

Emerging Markets: The Asia-Pacific region is the largest IT market, with significant growth opportunities in countries like China, India, and Southeast Asia. North America and Europe also remain key players, driven by innovation and high adoption rates.

4. Future Outlook.

The IT market is poised for continued growth, with emerging technologies like blockchain, quantum computing, and 5G expected to drive innovation. By 2028, the market is projected to grow at a compound annual growth rate (CAGR) of 8.3%, reaching \$12.4 trillion.

Conclusion. The IT market is at the forefront of global economic transformation, driven by technological advancements and changing business needs. As companies navigate challenges like cybersecurity and supply chain disruptions, they must also seize opportunities in emerging markets and sustainable practices. The future of IT lies in its ability to adapt, innovate, and deliver value in an increasingly digital world.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ: МОДНЫЙ ТРЕНД ИЛИ РЕАЛЬНАЯ ПОЛЬЗА?

Корыстина Диана

ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж»

Научный руководитель: Соколова Л.С.

В 2025 году сложно найти сферу, в которой искусственный интеллект не нашёл бы применения. Не стала исключением и складская логистика.

Такие коммерческие гиганты, как Amazon, Alibaba, Walmart уже активно подключают ИИ к решению задач по оптимизации процессов хранения, обработки и доставки, что позволяет повысить эффективность складов и снизить побочные траты.

Цель исследования - проанализировать тенденции внедрения искусственного интеллекта в работу складской логистики.

Рынок e-commerce растёт год к году: в 2022 году его объём составил 5,7 трлн. рублей — это на 1,6 трлн. больше по сравнению с

предшествующим периодом. Во многом это стало возможным благодаря тому, как развивается сфера логистики.

Технологии - один из ключевых факторов эффективности доставки. Согласно докладу Национального Исследовательского Университета «Высшей школы экономики», спрос отрасли транспорта и логистики на передовые цифровые технологии в 2020 г. оценивался на уровне 89,4 млрд руб. с перспективой роста в семь раз к 2030 г. до 626,6 млрд руб. (рис. 1).

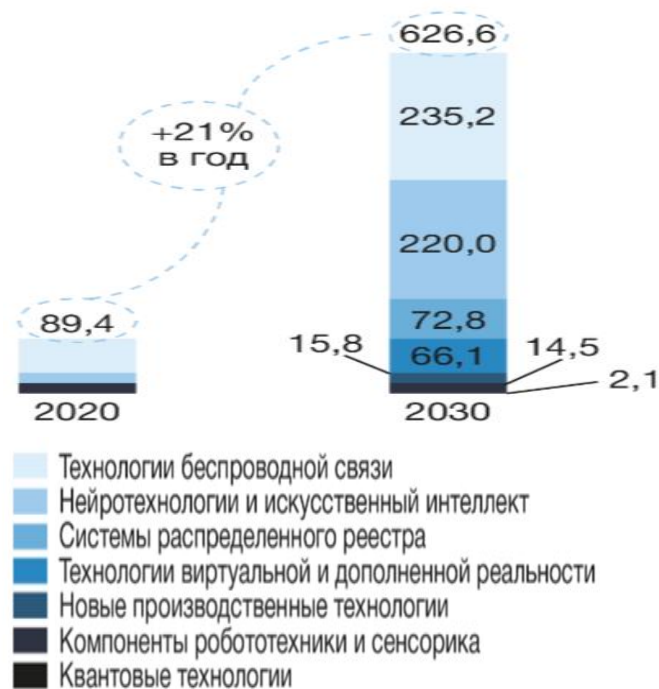


Рис. 1. Прогноз на цифровые технологии в транспорте и логистике в 2020 и 2030 гг. в млрд. руб. согласно экспертному опросу и оценке НИУ ВШЭ

Рассмотрим инновации в сфере логистики, которые играют важную роль в оптимизации и совершенствовании логистических процессов, повышении эффективности доставки и улучшении клиентского опыта.

Проникновение искусственного интеллекта (ИИ) в экономику выросло до 50% и держится на этой планке согласно опросу McKinsey. Чуть больше половины компаний из различных отраслей в мире уже внедрили искусственный интеллект в бизнес-процессы.

Не смотря на рост коэффициента внедрения ИИ в корпоративные решения, динамика падает с каждым годом. Участники опроса, утверждающие, что их организации интегрировали ИИ в хотя бы один активный коммерческий отдел (рис. 2).

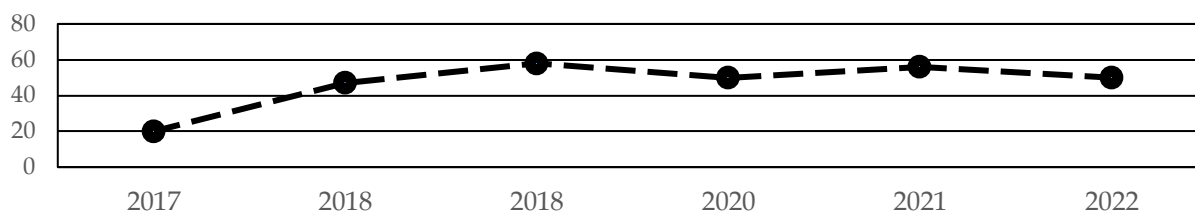


Рис. 2. Количество компаний, внедривших ИИ в бизнес-процессы с 2017 года согласно опросу McKinsey, %

На сегодняшний день уже более 52% крупных организаций в России используют искусственный интеллект в своей деятельности, около 21% - планируют начать это делать в ближайшее время. По экспертным оценкам, вклад искусственного интеллекта в ВВП страны к 2025 году может составить до 2%. Запланировано создание более 60 перспективных технологических ИИ-решений. Их эффективность будет оцениваться по увеличению объёма российского рынка ИИ-технологий - к 2030 году он должен быть не менее 20 млрд. руб., то есть увеличится минимум в два раза.

По данным IBM, в розничной торговле наибольший рост применения ИИ-систем ожидается в планировании цепочек поставок и складских операциях. Согласно исследованию Accenture, 36% организаций внедрили ИИ в процессы логистики и цепочки поставок. А 28% опрошенных планируют работу с искусственным интеллектом. Прогнозируется, что ИИ в логистике повысит производительность более чем на 40% к 2035 г. Компании, которые не стремятся её задействовать, рискуют потерять конкурентоспособность на рынке.

Несколько примеров того, как ИИ используется в складской логистике: анализирует большие объёмы данных; прогнозирует спрос; прогнозирует складские запасы; оптимизирует маршруты доставки; оптимизирует процесс доставки; отслеживает перемещение товара; контролирует состояние водителей.

Использование искусственного интеллекта для решения рутинных задач - не тренд, а новые реалии нашей жизни. Бизнес, который не успеет адаптироваться под них, будет неизбежно отставать от конкурентов на несколько шагов.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ

Косяк Данил

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Пушкина Г.И.

В современном мире интернет стал неотъемлемой частью нашей жизни, и его влияние на процесс поиска работы невозможно переоценить. С появлением онлайн-платформ и социальных сетей традиционные методы поиска вакансий отошли на второй план, уступив место более эффективным и разнообразным способам взаимодействия между соискателями и работодателями. В своей работе мы рассмотрим основные способы поиска работы в Интернете, преимущества и недостатки каждого метода, а также дадим рекомендации по эффективному использованию этих ресурсов.

Преимущества поиска работы в сети Интернет:

- широкий выбор: интернет открывает доступ к тысячам вакансий, что значительно увеличивает шансы найти подходящую работу;
- удобство и доступность: поиск работы можно осуществлять из любой точки мира и в любое время. Это позволяет сэкономить время и ресурсы;
- возможность исследования компаний: соискатели могут легко находить информацию о потенциальных работодателях, изучать отзывы сотрудников и корпоративную культуру;
- разнообразие форматов: возможность использования различных форматов поиска, включая фильтры, персонализированные предложения и т.д.

Основные способы поиска работы в сети:

1. Сайты по трудоустройству. Одним из основных преимуществ интернета является доступ к огромному количеству вакансий. Сайты по поиску работы, такие как LinkedIn, Indeed и HeadHunter, предлагают

пользователям фильтры для поиска по различным критериям: от местоположения и уровня зарплаты до требований к квалификации. Это позволяет соискателям быстро находить подходящие предложения и откликаться на них, не тратя времени на анализ множества ресурсов.

2. Социальные сети. Платформы, такие как LinkedIn, Facebook и ВКонтакте, становятся все более популярными для поиска работы. Пользователи могут создавать и распространять свои резюме, а также вступать в профессиональные группы и получать доступ к размещенным там вакансиям.

3. Форумы и сообщества. На профессиональных форумах и в онлайн-сообществах можно не только найти информацию о вакансиях, но и получить советы, рекомендации и поддержку от других специалистов. Это полезный способ для расширения сети контактов.

4. Компании и карьерные сайты. Многие компании имеют свои карьерные сайты, где публикуют вакансии и информацию о корпоративной культуре. Соискателям рекомендуется регулярно проверять такие ресурсы.

5. Электронные рассылки. Подписка на новости вакансий через электронную почту позволяет быть в курсе новых предложений, что увеличивает шансы быстрого отклика.

Кроме того, интернет предоставляет уникальные возможности для создания и продвижения личного бренда. Социальные сети, такие как LinkedIn, позволяют профессионалам представлять свои достижения, делиться опытом и налаживать контакты с потенциальными работодателями. Правильное использование этих платформ может значительно повысить шансы на успешное трудоустройство. Компании все чаще обращают внимание на профили кандидатов в социальных сетях, что делает их важным элементом при принятии решений о найме.

Также стоит отметить, что интернет предоставляет доступ к различным ресурсам для подготовки к собеседованиям и улучшения профессиональных навыков. Вебинары, онлайн-курсы и обучающие видео позволяют соискателям развиваться и адаптироваться к требованиям рынка труда. Это особенно важно в условиях быстроменяющейся экономики, где новые технологии и методы работы появляются с невероятной скоростью.

Однако стоит помнить, что использование интернета в поиске работы требует осторожности. Существует множество мошеннических схем и недобросовестных работодателей. Соискателям следует проявлять бдительность и проверять информацию о компаниях, прежде чем отправлять свои резюме или личные данные

Недостатки поиска работы в Интернете:

- конкуренция: высокий уровень конкуренции может затруднить процесс трудоустройства;
- рискованные факторы: важно быть осторожным с мошенническими предложениями, которые могут встречаться в сети;
- неверная информация: вакансии могут быть уже закрыты, и не всегда обновляется информация о них;
- отсутствие личного контакта: виртуальный поиск может уменьшить возможности сетевого взаимодействия и личных встреч.

Рекомендации по эффективному поиску работы в сети Интернет:

1. Создайте качественное резюме. Резюме должно быть структурированным, актуальным и выделять ваши главные достижения. Используйте ключевые слова, которые соответствуют вашей профессии.
2. Используйте несколько платформ. Не ограничивайтесь одним сайтом. Применение нескольких ресурсов увеличивает ваши шансы на успех.
3. Поддерживайте профиль в социальных сетях актуальным. Особенно на платформах, ориентированных на профессионалов, таких как LinkedIn.
4. Развивайте свою сеть контактов. Активно участвуйте в профессиональных группах и сообществах, принимайте участие в обсуждениях и событиях.
5. Настраивайте уведомления. Подпишитесь на уведомления о новых вакансиях, чтобы не упустить интересные предложения.

В условиях цифровизации поиск работы в сети Интернет стал необходимым и эффективным инструментом для соискателей. Используя различные онлайн-ресурсы и следуя рекомендациям, можно значительно повысить вероятность успешного трудоустройства. Главное — быть активным, терпеливым и настойчивым в своей поисковой деятельности. Технологии развиваются, и навыки, связанные с поиском

работы в Интернет, становятся все более актуальными в современном мире.

РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Котенко Виталий

ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е.

Экономический рост — это процесс улучшения производства, в результате которого увеличивается количество и качество товаров и услуг, которое способна производить экономика. Иными словами, экономический рост показывает, насколько развивается экономика отдельно взятой страны.

Чем больше страна зарабатывает за счет производства товаров и услуг, тем больше могут себе позволить жители страны. Отличие в том, что доходы страны измеряются в ВВП. Соответственно, если растет ВВП, то в стране наблюдается экономический рост.

В современных экономических условиях, характеризующихся замедлением темпов экономического роста, существует запрос на выявление и использование резервов роста. Резервы роста, в том числе, кроются в повышении эффективности использования местных ресурсов, большей самостоятельности региональных властных структур в определении целей, приоритетов и подборе инструментов развития, смягчении ограничений роста.

Одной из важнейших задач экономического анализа является поиск неиспользованных резервов на всех стадиях производственного процесса, ибо повышение темпов развития экономики зависит от того, приведены ли в действие все имеющиеся в организации резервы, соблюден ли непреложный принцип режима экономии - достижение наибольших результатов с наименьшими затратами. Поэтому важным фактором повышения эффективности производства является систематический поиск скрытых резервов и скорейшее их использование.

Резервы экономического роста - это условия, способствующие реализации экономического потенциала при повышении

эффективности национального производства и/или применении большего количества производственных факторов.

К резервам экономического роста относятся:

Человеческий капитал - показатель возможностей рабочей силы, включая навыки, работоспособность, образование, здоровье и интеллект. Формирование человеческого капитала связано с инвестициями в людей и их развитием как производительных и творческих ресурсов.

Квалификация трудовых ресурсов - степень и вид профессиональной подготовки работника, наличие у него знаний, умения и навыков, необходимых для выполнения работы или функций определенной сложности. Для того чтобы обеспечить эффективную работу организации, необходимо, чтобы персонал был компетентен, работоспособен и надежен.

Задействованность трудовых ресурсов. Безработица выступает дестабилизирующим фактором с точки зрения экономического роста, ибо ведет к сокращению потребительского спроса и сбережений, а это сдерживает рост производства. Ликвидация безработицы и обеспечение рабочими местами — одна из глобальных задач общества.

Наличие необходимого объёма природных ресурсов влияет на темпы экономического роста. Обнаружение новых природных ресурсов или месторождения полезных ископаемых, стимулирует экономику, увеличивая производственные мощности страны.

Технико-технологическое развитие государства и предприятий отдельных отраслей играет важную роль, поскольку способствует интенсификации производства, то есть к качественному экономическому росту.

Активность субъектов экономики. Субъектами рыночной экономики являются домохозяйства, предприятия и государство. Предприятия производят товары и услуги, домохозяйства их потребляют, а государство следит за процессом. Чем сильнее развита рыночная экономика, тем меньшее вмешательство правительства требуется для поддержания равновесия.

Доступность кредитных ресурсов является одним из резервов экономического роста. Это один из показателей предпринимательских возможностей, который диктуется государственной денежно-кредитной политикой.

Инвестиционный климат -совокупность экономических, политических, социальных факторов, определяющая привлекательность страны/региона для инвесторов из других субъектов федерации или из-за рубежа. Благоприятный инвестиционный климат влияет на инвестиционную политику в направлении ее улучшения.

Экономическая политика государства включает в себя меры по созданию и использованию резервов для обеспечения устойчивого экономического развития.

Налоговую политику в системе экономической и финансовой безопасности следует рассматривать как источник финансовых ресурсов государства; инструмент воздействия на процессы, происходящие в обществе в области его экономики и социальной жизни; источник обратной связи между обществом и государством. Для стимулирования экономического роста важное значение имеет эффективность действующей системы налогообложения.

Резервы экономического роста нужны для реализации экономического потенциала, повышения эффективности национального производства и применения большего количества производственных факторов.

РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ

Кошовенко Вероника

ГБОУ «Краснопартизанская школа Ясиноватского МО»

Научный руководитель: Пичугина А.В.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективное лидерство является неотъемлемой частью нашего общества, так как оно играет важную роль в создании и управлении группы, а также успешного результата.

Мы выделяем следующие определения понятия «лидерство». Во-первых, это групповые процессы, связанные доминированием ролей. Во-вторых, это способность оказывать влияние, как на отдельную личность, так и на группу, направляя их усилие на достижение поставленных целей.

Лидерство – опора не только в условиях нестабильности, но и активный элемент системы в управлении командой, который на протяжении всей работы обеспечивает стойкость, видение и безопасность понимания дальнейшего развития. А это значит, что эффективный лидер должен обладать определёнными качествами и навыками. Мы установили, что сегодня ими являются:

1. Видение и цель: чёткое представление о долгосрочных целях организации и умение донести их до команды.

2. Эмоциональный интеллект (ЭИ): способность распознавать, понимать и управлять своими эмоциями и эмоциями других людей.

3. Стратегическое мышление: определение возможностей и угроз, принятие решений на основе данных.

4. Коммуникация: умение чётко и ясно передавать информацию, активно слушать и реагировать на обратную связь.

5. Гибкость и адаптивность: открытость к переменам, готовность идти на риск и способность быстро перестраиваться при изменении обстоятельств.

6. Сотрудничество: умение строить прочные отношения, эффективно работать в команде и устанавливать доверительные отношения.

Эффективность команды в решении какой-либо задачи будет зависеть не только от компетентности лидера в управлении, поскольку лидер – это не только управленец, но и человек, который мотивирует, поддерживает и даёт обратную связь в ходе реализации проекта. И делать это он может разными способами. Так, выделяются разные стили лидерства.

На основании изученного нами материала, мы выделили авторитарный, демократический и либеральный стили. Каждый из этих стилей обладает своими сильными и слабыми сторонами, по-разному проявляются и, соответственно, влияют на эффективность команды. Авторитарный стиль повышает продуктивность, но максимально снижает мотивацию подчинённых.

Демократический стиль основан на принципе индивидуального и позволяет повысить мотивацию сотрудников. (самый распространённый и эффективный). Либеральный стиль отличается безынициативностью

лидера и избеганием оценок со стороны подчинённых, а также является нейтральным стилем.

Необходимо учитывать тот факт, что для достижения разных целей командой лидер может использовать разные стили. И необходимо все время повышать свою компетентность, находится в поиске актуальных методов и подходов к управлению, уметь признавать свои ошибки, учиться на них, и развивать те навыки, которые станут эффективными в работе со своей группой.

Таким образом, роль лидерства в эффективном управлении является ключевой. Она заключается в его влиянии на организационную культуру, результативность деятельности и создание условий для инноваций.

Лидерство определяет характер взаимодействия между людьми, принятие решений и способность организации адаптироваться к изменениям. Лидерство – это не только набор компетенций и навыков, но и особый образ мышления, основанный на постоянном стремлении к совершенствованию и развитию.

МОЛОДЁЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кравченко Владислав

ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Виденина Я.А.

В современном мире молодым людям не просто определиться с профессией, но еще сложнее решиться заниматься предпринимательской деятельностью. Многие об этом задумываются, но мало тех людей, у кого предпринимательство — цель, которую они хотят реализовать.

В то же время, молодежь — это люди, в которых заложен большой потенциал, у них есть стремление к переменам. Чаще всего именно молодые люди творчески подходят к решению тех или иных проблем, они амбициозны и полны энергии. Молодежное предпринимательство находится в центре интересов современного общества, затрагивает жизнь всего населения.

Вряд ли многие сектора экономики могли бы функционировать без нескончаемого потока продукции и услуг, в котором задействованы молодые предприниматели.

Для формирования экономики любой страны развитие молодежного предпринимательства является одним из важных моментов.

Молодёжное предпринимательство – это не просто создание предприятий, а катализатор, стимулирующий экономический рост, инновации и решение социальных проблем. Молодые предприниматели с их навыками, взглядами и амбициями – ключевые игроки в современной экономике.

Молодёжное предпринимательство охватывает широкий спектр направлений, начиная от небольших проектов студентов и заканчивая передовыми IT-компаниями и стартапами. Ключевые особенности этой сферы:

1. Инновационный подход – разработка и внедрение новых продуктов, услуг и уникальных бизнес-моделей.
2. Эластичность в управлении – оперативная реакция на изменения рыночных условий.
3. Социальная ориентированность – стремление решать актуальные общественные проблемы, в том числе создание рабочих мест для молодёжи.
4. Цифровизация – активное применение информационных технологий и онлайн-платформ.

Значение молодёжного предпринимательства для общества:

- стимулирование занятости, особенно для молодёжи, сталкивающейся с трудностями при поиске работы;
- усиление инновационной динамики через генерацию новых идей и разработку прорывных технологий;
- формирование предпринимательского духа и культуры среди молодого поколения;
- разработка инновационных решений для решения социальных вызовов.

Современные тенденции в молодёжном предпринимательстве:

- рост it-стартапов, сосредоточенных на разработке мобильных приложений, веб-сервисов и программного обеспечения;

- увеличение числа социальных проектов, направленных на решение конкретных социальных задач;
- развитие креативных отраслей, таких как искусство, дизайн, мода и музыка;
- популяризация экономики совместного потребления через платформы, подобные uber;
- расцвет экологически ориентированного бизнеса, направленного на защиту и сохранение окружающей среды.

Молодые предприниматели в России сталкиваются с обширным спектром препятствий:

- финансовые трудности: доступ к деньгам ограничен, что осложняет получение кредитов и привлечение инвестиций;
- недостаточная финансово-экономическая компетентность: молодёжь часто испытывает пробелы в знаниях по финансам, маркетингу и управлению;
- конкуренция с крупным бизнесом: молодые стартапы сталкиваются с жестким давлением и конкуренцией со стороны уже укрепившихся компаний;
- отсутствие наставнической помощи: нехватка опыта и советов от успешных предпринимателей затрудняет развитие проектов;
- бюрократическая нагрузка: сложности при регистрации, ведении и развитии бизнеса из-за избыточного регулирования.

Для преодоления этих проблем необходимо:

- финансовые механизмы: развитие программ льготного кредитования, грантовой поддержки, венчурных фондов и краудфандинговых платформ;
- образовательные инициативы: организация обучающих курсов, семинаров, консультаций и менторских программ для повышения квалификации;
- инфраструктурное обеспечение: создание бизнес-инкубаторов, коворкингов, проведение выставок и развитие онлайн-платформ для поддержки предпринимателей;
- административные меры: упрощение процедур, налоговых льгот и устранение административных барьеров.

Молодёжное предпринимательство рассматривается как ключевой фактор восстановления и развития региона, в частности, в контексте

Донбасса. Молодые предприниматели могут стимулировать создание новых рабочих мест, развитие инноваций и повышение качества жизни через приоритетные отрасли: IT-индустрию; агробизнес; туризм. Поддержка молодёжного предпринимательства выступает стратегической инвестицией в будущее, способствующей формированию динамичной и устойчивой экономики.

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кравченко София

*ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной
автоматики им. А.В. Захарченко»*

Научный руководитель Рубек Н.А

С развитием цифровых технологий интернет-реклама стала неотъемлемой частью современного бизнеса. Она не только помогает компаниям привлекать новых клиентов, но и значительно влияет на эффективность производства, оптимизируя процессы продвижения товаров и услуг.

В данной статье изучено воздействие интернет-рекламы на производство, обоснована ее актуальность и значимость в современных условиях, отражены основные тенденции ее развития.

В условиях цифровизации интернет-реклама становится все более актуальной. По данным Statista, в 2023 году объем мирового рынка цифровой рекламы составил более 600 миллиардов долларов, и эта цифра продолжает расти. Это связано с увеличением числа пользователей интернета, которые проводят в сети значительную часть своего времени. Социальные сети, видеохостинги, поисковые системы и другие платформы стали основными каналами для продвижения товаров и услуг. Например, реклама в Instagram и TikTok позволяет брендам взаимодействовать с молодежной аудиторией, которая традиционно сложно доступна через традиционные медиа.

Интернет-реклама играет ключевую роль в повышении эффективности производства. Во-первых, она позволяет компаниям точно таргетировать аудиторию, что снижает издержки на продвижение.

Например, использование контекстной рекламы и SEO-оптимизации помогает привлекать только заинтересованных пользователей, что увеличивает конверсию и снижает затраты на маркетинг.

Во-вторых, интернет-реклама способствует быстрому сбору данных о предпочтениях потребителей. Это позволяет компаниям оперативно адаптировать производственные процессы под текущие запросы рынка, минимизируя риски выпуска невостребованной продукции. Например, аналитика данных из социальных сетей помогает определить тренды и скорректировать ассортимент.

Кроме того, цифровая реклама стимулирует инновации в производстве. Компании, активно использующие интернет-маркетинг, чаще внедряют новые технологии, такие как автоматизация и искусственный интеллект, для анализа данных и прогнозирования спроса. Это повышает конкурентоспособность и снижает издержки.

Среди основных тенденций можно выделить персонализацию, видеорекламу, использование искусственного интеллекта и увеличение мобильной рекламы. Персонализация предполагает использование данных для создания индивидуальных предложений, что повышает вовлеченность и лояльность клиентов. Видеоконтент становится все более популярным. Искусственный интеллект помогает автоматизировать процессы таргетинга, анализа данных и создания рекламных кампаний. С ростом использования смартфонов мобильная реклама становится ключевым каналом продвижения.

Согласно исследованию eMarketer, в 2023 году более 60% всех рекламных бюджетов компаний были направлены на цифровые каналы. При этом ROI (возврат на инвестиции) интернет-рекламы в среднем составляет 200%, что значительно выше, чем у традиционных медиа. Эти данные подтверждают, что интернет-реклама не только эффективна, но и экономически выгодна для бизнеса.

Таким образом, в условиях цифровой экономики интернет-реклама становится не просто инструментом продвижения, но и важным фактором успеха бизнеса. Она оказывает значительное влияние на эффективность производства, помогая компаниям оптимизировать затраты, быстро адаптироваться к изменениям рынка и внедрять инновации. Актуальность интернет-рекламы продолжает расти, а

тенденции указывают на дальнейшее развитие персонализации, видеоконтента и использования AI.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Красников Богдан

ГБОУ «Средняя школа №89 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Пуресин Е.В.

Вся деятельность любой образовательной организации опирается на определенную нормативно-правовую базу и регламентируется локальными актами. Перечень основных локальных актов для каждого учреждения обозначен в Законе об образовании РФ. основополагающими документами там определены Устав учреждения и Программа развития. В рамках этого правового поля уже реализуются все остальные документы учреждения: программы, положения, правила и т.д. Каждая образовательная организация выстраивает свою систему образовательной деятельности, исходя из условий и ресурсных возможностей. В текущее время перемен образовательные организации Донецкой Народной Республики столкнулись с множеством новых требований в работе, обусловленных вхождением в правовое поле Российской Федерации. Для соблюдения законных требований IT-инфраструктуре в любой организации потребуется немалое количество ресурсов как человеческих, так и материальных. Однако современный мир дает возможность гибко подстраиваться в любых условиях, что и позволило ГБОУ «СШ №89 г.о. Макеевка» найти, как кажется наиболее гибкий способ решения задачи.

Для обеспечения функционирования кабинета информатики остро стала необходимость соблюдения всех законных требований государства, где и было принято решение использовать отечественные OpenSource решения. В качестве флагамена такого решения был выбран дистрибутив Alt Linux.

Почему именно Alt Linux? Он удовлетворяет требованию №1 и является отечественным дистрибутивом, который разрабатывается отечественной компанией «Базальт СПО». Кроме того, этот дистрибутив имеет отдельную версию для образовательных учреждений, называемую

ALT Образование. Именно эта версия сейчас массово поставляется в школы России. Команда разработки ALT Linux активно развивает проект Сизиф, в который входят:

- собственный репозиторий ПО;
- инструментарий для подготовки и тестирования программных пакетов;
- инструментарий обеспечения целостности репозитория;
- инструментарий для разработки конечных решений и, в частности, дистрибутивов.

Это как раз-таки та самая инфраструктура, которая с порога заявила о своей неуязвимости перед иностранными санкциями. Разработчики Альт создают собственную экосистему, которая либо уже во многом независима от внешних воздействий, либо станет таковой в ближайшее время. Итогом использования продуктов семейства Alt стало использование полностью бесплатного проекта Alt Regular, который позволяет создать масштабируемую инфраструктуру на любом предприятии.

На базе этого дистрибутивов было построена инфраструктура для предоставления учащимся учебных материалов на стационарных компьютерах. Использование Альт Линукс в учебных заведениях имеет несколько значимых плюсов: нулевая стоимость пользовательских лицензий; возможность централизованного управления учебным классом; возможность доработки системы под специфические требования; централизованное управление аутентификацией через сервер каталогов; возможность сетевой загрузки бездисковых клиентов с сохранением данных на сервере; высокая вирусная защищённость программного обеспечения; сервер устанавливается с графической оболочкой, которая по умолчанию не запускается; низкий порог входа для обычного пользователя.

Развитие компьютерной техники, программного обеспечения происходит семимильными шагами, и сегодня операционная система Linux прочно завоевывает позиции на настольных компьютерах, ноутбуках. Процесс установки современных дистрибутивов Linux максимально облегчён и ненамного сложнее, а иногда и проще, установки той же Windows. И пусть отзывы учителей о использовании Linux в образовании неоднозначные от полного неприятия до

уверенности в том, что Linux – панацея от всех проблем с программным обеспечением учебного заведения. Однако, говоря о Linux в учебном заведении, следует понимать, что имеются в виду конкретные дистрибутивы Linux. От насыщенности и многообразия программного обеспечения дистрибутива зависит степень применимости Linux в учебном процессе.

Как итог можно точно определить, что использование операционной системы Linux в условиях школы наиболее экономически выгодно и перспективно для обучения учащихся основам компьютерной грамотности и основам программирования.

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Красникова Дарья

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Руководитель Левицкая Т.В.

Интернет-торговля в современном мире и России становится всё более актуальной, вытесняя традиционные продажи онлайн. Интернет-магазины и маркетплейсы конкурируют с другими торговыми организациями, всё увеличивая собственную долю на рынке. Это естественный результат проникновения цифровых технологий во все сферы жизни, роста числа пользователей интернет-платформ; процесс, который сопряжен с развитием «информационного общества».

С каждым годом увеличивается количество пользователей мобильных устройств, что создаёт новые возможности для Интернет-торговли. В 2023 году более 70% всех онлайн-покупок совершается с мобильных телефонов. Это подчёркивает важность создания адаптивных сайтов и мобильных приложений. Бренды, которые не адаптируют свои платформы под мобильные устройства, рискуют потерять значительную долю рынка. Разработка удобного интерфейса, упрощение процесса покупки и оптимизация скорости загрузки страниц становятся приоритетными задачами для интернет-магазинов.

Современные технологии позволяют собирать и анализировать большие объёмы данных о покупателях. Используя эти данные,

компании могут предлагать персонализированные рекомендации, основанные на предпочтениях и поведении клиентов. Исследования показывают, что персонализированные предложения увеличивают вероятность покупки на 20-30%. Применение искусственного интеллекта и машинного обучения в анализе данных помогает создать уникальный опыт для каждого пользователя, что способствует повышению лояльности и удовлетворённости клиентов.

С каждым годом растёт интерес потребителей к экологически чистым продуктам и устойчивым практикам ведения бизнеса. Бренды, которые акцентируют внимание на своей экологической ответственности, получают конкурентное преимущество. Устойчивость становится не просто трендом, а необходимостью для привлечения новой аудитории. Компании, которые внедряют экологически чистые упаковки, сокращают углеродный след и поддерживают социальные инициативы, могут значительно улучшить свой имидж и увеличить продажи. Современные технологии оплаты, такие как криптовалюты и бесконтактные платежи, упрощают процесс покупки и делают его более безопасным. Потребители все больше предпочитают быстрые и удобные способы оплаты. Внедрение новых методов, таких как СБП, Apple Pay, Яндекс. Деньги и крипто валютные транзакции, позволяет увеличить конверсию и снизить количество брошенных корзин. Безопасность платежей остается одним из главных приоритетов, что требует от брендов постоянного обновления технологий защиты данных.

Социальные сети становятся важной площадкой для Интернет-торговли. Интеграция интернет-магазинов с платформами, такими как ВКонтакте, TikTok, позволяет брендам напрямую взаимодействовать с клиентами и увеличивать охват аудитории. Социальная коммерция открывает новые возможности для продвижения товаров через influencer-маркетинг и таргетированную рекламу. Бренды, которые активно используют социальные сети для продаж, могут значительно увеличить свои доходы. Синергия между онлайн и офлайн-каналами становится важной для создания единого покупательского опыта. Кросс-канальная торговля позволяет брендам более эффективно обслуживать клиентов, предлагая им возможность взаимодействия с продуктами как в интернете, так и в физических магазинах. Это включает в себя такие практики, как «клик и сбор», когда клиент может заказать товар онлайн

и забрать его в магазине. Обеспечение бесшовного перехода между каналами помогает повысить лояльность клиентов.

С увеличением числа кибератак вопрос безопасности данных клиентов становится особенно актуальным. Бренды должны инвестировать в защиту информации и доверие пользователей. Это включает в себя использование шифрования, двухфакторной аутентификации и регулярные обновления систем безопасности. Прозрачность в вопросах обработки данных также играет важную роль в создании доверительных отношений между брендами и клиентами.

Интернет-торговля открывает доступ к международным рынкам, что создает новые возможности для роста и расширения бизнеса. Компании могут продавать свои товары и услуги не только локально, но и за пределами своей страны, что значительно увеличивает потенциальную клиентскую базу. Развитие Интернет-торговли в России характеризуется высокими темпами роста продаж, которые значительно выше общих темпов роста розничной торговли, существенным увеличением доли продаж через Сеть в розничной торговле, а также развитием крупных интернет-магазинов, которые доминируют на рынке.

Маркетплейсы позволяют малому бизнесу работать на рынке всей страны, используя систему логистики и продвижения, покупателям они дают определенные гарантии исполнения сделок и защиты прав потребителей.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Краснова Алина

*ГБПОУ «Донецкий техникум бытового
обслуживания и торговли»*

Научный руководитель: Верецага Б.И.

Основные принципы делового общения:

1. Уважение. Взаимное уважение к личности и статусу собеседника, независимо от должности.
2. Честность и открытость. Искренность в общении, отсутствие обмана и утаивания информации.

3. Профессионализм. Компетентность в обсуждаемой теме, знание своего дела.

4. Конфиденциальность. Соблюдение деловой тайны и конфиденциальности информации.

5. Пунктуальность. Соблюдение установленного времени встреч и дедлайнов.

6. Тактичность и вежливость. Умение корректно выражать свою позицию, избегая грубости и оскорблений.

7. Толерантность. Уважительное отношение к другим культурам и взглядам.

8. Ответственность. Ответственность за свои слова и действия.

9. Конструктивность. Ориентация на поиск решений и компромиссов, а не на конфронтацию.

Другие важные аспекты:

1. Телефонные переговоры. Краткость, ясность, вежливое начало и завершение разговора.

2. Переговоры. Подготовка, ясная постановка целей, умение слушать и убеждать.

3. Деловая переписка. Грамотность, четкость формулировок, соблюдение делового этикета.

4. Встречи и презентации. Подготовка, профессиональная манера поведения, умение отвечать на вопросы.

5. Критика и обратная связь. Конструктивная критика, ориентированная на развитие, а не на унижение.

6. Конфликты. Умение разрешать конфликты мирно и конструктивно.

Последствия нарушения этики:

1. Потеря доверия и репутации.

2. Снижение эффективности работы.

3. Конфликты и споры.

4. Ущерб для бизнеса.

В заключение: этика делового общения – это не просто набор правил, а основа успешного сотрудничества и построения прочных деловых отношений. Соблюдение этических норм способствует созданию позитивного имиджа и повышению эффективности работы.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кривошеева Дарья

*ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых
технологий и торговли»*

Научный руководитель: Славная Т.А.

Мир меняется на наших глазах. В обществе цифровые технологии становятся неотъемлемой частью каждой сферы повседневной жизни. В современном мире управление любой системой без широкого применения средств информационного обеспечения невозможно назвать эффективным. За последние годы информационные сети стали одним из основных способов корпоративной и региональной коммуникации. В наше время трудно представить функционирование всех сфер жизни без помощи электронных, компьютерных, сетевых и множества других важных технологий. Начиная с общения и приобретения покупок и заканчивая производством товаров - всё переходит в цифровую среду.

Цифровые технологии оказывают воздействие на такие отрасли, как банковская, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и многие другие. Цифровые технологии преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Цифровизация - процесс неизбежный и остановить его невозможно. На сегодняшний день появилось и развивается такое уникальное явление как цифровая экономика.

Цифровая экономика — это всемирная сеть экономической деятельности, коммерческих операций и профессиональных взаимодействий, которые поддерживаются информационно-коммуникационными технологиями. Ее можно кратко охарактеризовать как экономику, основанную на цифровых технологиях. Она включает в себя создание и использование новой информации, технологии и продукты, телекоммуникационные услуги, электронный бизнес, электронную торговлю, электронные рынки, дистанционное обслуживание и другие компоненты. Это не просто использование компьютера для выполнения задач, традиционно выполняемых вручную или на аналоговых устройствах. Цифровая экономика подчеркивает возможность и необходимость для организаций и частных лиц использовать технологии для выполнения поставленных задач лучше,

быстрее и часто иначе, чем раньше. Цифровая экономика выходит далеко за рамки автоматизации. Несомненно то, что в современном мире словосочетание цифровая экономика стало упоминаться все чаще. Похоже, что новые технологии скоро перевернут наше представление о возможностях. Взрывной рост социальных сетей, рынка смартфонов, широкополосного доступа к интернету, технологий машинного обучения и искусственного интеллекта меняют мир. Цифровая революция, охватившая мировую экономику, впечатляет масштабом, темпами и географией.

Цифровые технологии становятся повседневной частью экономической, политической, культурной жизни и двигателем развития общества в целом. Сегодняшний этап развития цивилизации характеризуется доминированием знаний, науки, технологий и информации во всех сферах жизнедеятельности.

Цифровая экономика России получила значительный импульс развития за последние годы. Определенных успехов достигли частные компании, преобразуется рынок труда, при поддержке государства реализуются инфраструктурные проекты, повышающие уровень доступности цифровых услуг для населения и бизнеса.

Цифровые технологии имеют огромный потенциал для улучшения нашей жизни и бизнеса, но также могут создавать новые вызовы и риски. Сущность цифровых технологий заключается в том, что они позволяют обрабатывать и хранить информацию в цифровой форме. Это делает информацию более доступной, быстрой и точной, чем в случае использования традиционных аналоговых методов. Цифровые технологии также позволяют повысить качество жизни людей и ускорить развитие науки и технологий.

В современном мире цифровые технологии стали неотъемлемой частью нашей жизни. Они проникают во все сферы деятельности, включая бизнес, образование, здравоохранение, государственное управление и многие другие. Быстрое развитие технологий и постоянное появление новых решений и инструментов делают цифровые технологии актуальными и важными для всех компаний. Сегодня цифровые технологии позволяют компаниям собирать и анализировать большие объемы данных, что помогает им принимать более обоснованные решения и улучшать свои процессы. Они также позволяют

компаниям быстро реагировать на изменения внешней среды, такие, как изменения требований клиентов или появление новых конкурентов. Цифровые технологии также помогают компаниям улучшать свою коммуникацию с клиентами и повышать уровень обслуживания. С помощью социальных сетей и других инструментов компании могут легко и быстро общаться с клиентами, отвечать на их вопросы и получать обратную связь. Информационное общество диктует новые правила для человека. Прежде всего, речь идет о желании изменить деятельность, способности поддерживать высокий уровень мобильности, способности переучиваться и изучать новые профессии.

Преобразование и цифровизация общественной жизни, внедрение сложных технологий не ограничиваются экономическими и политическими изменениями, они ведут жизнь людей к качественно иному типу бытия и взаимоотношений.

Создание и усовершенствование новых технологий происходит настолько быстро, что угнаться за старыми технологиями просто не представляется возможным. Поэтому именно сейчас нужно включаться в общий информационный и технологический поток обновлений и стараться эффективно их применять.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Крутых Анна

ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых технологий и торговли»

Научный руководитель: Рубис А.В.

В 2025 году управление персоналом претерпевает значительные изменения благодаря внедрению современных технологий. Основные тенденции включают:

1. Искусственный интеллект (ИИ). ИИ активно используется для автоматизации процессов подбора персонала, анализа данных о сотрудниках и предсказания потребностей в кадрах. Это позволяет HR-специалистам сосредоточиться на более стратегических задачах, таких как развитие талантов и удержание сотрудников favicon.

2. Автоматизация процессов. Автоматизация рутинных задач, таких как обработка заявок и управление документами, значительно повышает эффективность работы HR-отделов. Это позволяет сократить время на выполнение задач и снизить вероятность ошибок favicon.

3. Гибридные формы работы. Пандемия COVID-19 ускорила переход к гибридным моделям работы, что требует от HR-специалистов новых подходов к управлению командами и поддержанию корпоративной культуры favicon.

4. HR-брендинг. Увеличение внимания к HR-брендингу помогает компаниям привлекать и удерживать таланты. Создание положительного имиджа работодателя становится важным аспектом стратегии управления персоналом favicon.

5. Нематериальная мотивация. В условиях конкуренции за таланты компании все больше обращают внимание на нематериальные факторы мотивации, такие как возможности для профессионального роста и развитие корпоративной культуры favicon.

Эти технологии и подходы не только меняют алгоритмы работы с персоналом, но и формируют новые стандарты в управлении человеческими ресурсами, что делает HR-отделы более стратегическими партнерами в бизнесе.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Кузьменок Данил

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

*«Мотивация – это то, что заставляет нас начать,
а привычка – то, что позволяет нам продолжать»*

Джим Рон

«Люди — наш самый главный ресурс» — лозунг, который можно встретить в эффективно работающей организации. Он означает, что «судьба» организации главным образом зависит от её сотрудников, их

личностных и деловых компетенций, а также компетенций социального взаимодействия.

Мотивация — это то, что побуждает человека действовать, сильный стимул. Это внутренний процесс, благодаря которому человек идёт к целям и удовлетворяет возникающие потребности.

Стимулирование — это функция управления, направленная на создание таких внешних условий деятельности объектов управления, которые активизируют их мотивацию и поведение, побуждая работать в режиме, обеспечивающем достижение поставленных целей. Стимулирование не является единственным эффективным инструментом, но может быть эффективным инструментом для достижения различных целей.

Стимулирование персонала помогает повысить мотивацию сотрудников и производительность труда, что влияет на общий результат компании. Для этого используют системы премирования и депремирования, а также нематериальные стимулы, например карьерный рост, комфортный график, поддержка коучей или наставников.

При условии правильного проведения стимулирующих мероприятий улучшатся производственные показатели, уменьшится «текучка» кадров, у работников появится командный дух, что приведёт к быстрому развитию компании. Основная цель стимулирования — побудить сотрудника делать свою работу лучше и производительнее.

Выделяют следующие виды стимулирования:

1. Материальное. Включает оплату труда (основную и дополнительную), бонусы, участие работника в акционерном капитале компании, участие в вопросах, связанных с распределением прибыли.

2. Моральное. Это стимулирование на основе выражения общественного признания (публичное поощрение, объявление благодарности, создание в организации особой атмосферы взаимного доверия, уважения и т. д.).

Чтобы стимулирование было действенным и эффективным, руководитель должен придерживаться ряда принципов:

1. Доступность — стимулы должны применяться ко всем работникам, все должны иметь к ним доступ.

2. Постепенность — вознаграждение нужно увеличивать постепенно, плавно, чтобы работник не получил за раз неоправданно большую награду.

3. Ощутимость — стимул должен быть значим и ощутим для работника.

Сочетание материальных и нематериальных стимулов — нужно не только выдавать премии, но и хвалить работников за трудолюбие и профессионализм. Минимизация разрыва между результатами труда и вознаграждением — чем быстрее работник получит деньги за свой труд, тем лучше.

Так он будет лучше понимать взаимосвязь между результатами своей работы и зарплатой. Политика кнута и пряника — кроме стимулов, в ряде случаев уместно применять и антистимулы (например, штрафы за невыполнение плана).

Управление персоналом — это область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организаций сотрудниками, способными выполнять возложенные на них трудовые функции, а также на оптимальное использование труда сотрудников для достижения организационных целей.

Лидеры, которые добиваются максимальной отдачи от своих сотрудников, используют мотивационное лидерство. Оно фокусируется на вдохновении и поощрении сотрудников, создании благоприятной среды для сотрудничества.

В заключение я хочу добавить практические рекомендации для начинающих руководителей:

1. Изучить специфику работы. Ознакомиться с основными процессами, целями и задачами компании.

2. Разработать план действий. Определить краткосрочные и долгосрочные цели, разработать стратегию развития.

3. Собрать обратную связь. Проводить регулярные личные встречи с сотрудниками, обсуждать ход работы.

4. Обращаться за советом к наставникам. Обсуждать рабочие задачи с опытными коллегами и проходить курсы для менеджеров.

5. Развивать навыки управления. Читать книги по управлению и экспертные блоги, посещать конференции и тренинги, записываться на курсы для начинающих управленцев.

6. Делегировать задачи. Правильно распределённые обязанности позволяют снизить личную загруженность, улучшают взаимоотношения в коллективе, ведут к повышению инициативности сотрудников.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Кулик София

*ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых
технологий им. Е.Т. Абакумова»*

Научный руководитель: Рыбак Н.И.

Государственная служба — это профессиональная деятельность в органах государственной власти. Она направлена на обеспечение исполнения полномочий государства и его органов.

Государственная служба играет ключевую роль в обеспечении функционирования и стабильности общества.

Работа в государственной службе имеет ряд преимуществ, благодаря которым привлекает людей.

Стабильность – ключевой фактор, привлекающий специалистов в государственную и муниципальную службу. В отличие от частного сектора, где рабочие места подвержены изменениям, государственные позиции отличаются высокой степенью гарантированности. Зарплата и условия труда стабильны, что обеспечивает уверенность в завтрашнем дне.

В большинстве государственных структур есть возможности для карьерного роста: от начинающего специалиста до руководителя. В военной службе стремление к новому званию — это путь от рядового до генерала. Карьерный рост сопровождается повышением зарплаты.

Социальные гарантии также делают работу в этом секторе привлекательной. Государственные служащие имеют доступ к отпуску, больничным, пенсионным накоплениям, страховым программам и медицинскому обслуживанию. Компенсация за лечение и другие социальные пакеты становятся важными при выборе карьеры.

Государственная служба обычно предлагает четко регламентированный рабочий график, стандартную рабочую неделю,

отсутствие переработок и возможность использовать отпуск и выходные в полном объеме. Это способствует поддержанию баланса между работой и личной жизнью, снижает стресс и утомляемость, что важно для здоровья и благополучия сотрудников.

Несмотря на это, существуют ряд проблем, снижающих престиж государственной службы. Это такие проблемы как: недостаточная эффективность профилактических мероприятий в сфере коррупции, низкая эффективность функционирования органов государственного управления, отсутствие последовательности в реализации кадровой политики органами государственного управления и т.д.

Разработка программы повышения престижа государственной службы представляет собой одну из наименее изученных систем государственного управления.

Одним из ключевых направлений в развитии престижа государственной службы является высокий уровень оплаты труда. Это должно привлечь в государственный аппарат профессиональных, высококвалифицированных и подготовленных специалистов, готовых получать достойное вознаграждение за свой добросовестный труд.

Однако только увеличение оплаты труда не может решить проблему престижа государственной службы.

Необходимо развивать интерес к ней за счет повышения ее социальной привлекательности.

Также одним из способов повышения престижа государственной службы является ужесточение требований к лицам, претендующим на замещение должностей в этой системе. Это касается как аттестационных мероприятий, применяемых к государственным служащим, так и процесса подготовки и переподготовки.

Пропаганда реальных историй, связанных с государственной гражданской службой, также рассматривается как эффективный метод повышения ее престижа.

Престиж государственной службы зависит от действий самих государственных служащих. Если они следуют принципам государственной службы, моральным и этическим нормам, то это повышает престижность и перспективность работы, а также авторитет в глазах общества.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Куренкова София

Шахтерский торгово-экономический колледж

(филиал) ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Научный руководитель: Авилова С. А.

В статье рассматриваются вопросы защиты информации в компьютерных сетях.

В современных условиях цифровизации и стремительного развития информационных технологий защита данных становится приоритетной задачей для организаций и частных пользователей. Компьютерные сети являются основой функционирования бизнеса, государственных учреждений и социальной инфраструктуры, а их уязвимость перед кибератаками, утечками данных и вредоносным ПО делает проблему информационной безопасности особенно актуальной.

С ростом числа киберугроз, таких как хакерские атаки, фишинг, перехват данных и DDoS-атаки, необходимость в эффективных методах защиты информации возрастает. Использование современных технологий, таких как шифрование, аутентификация, VPN, антивирусные программы и межсетевые экраны, помогает минимизировать риски.

Кроме того, развитие облачных технологий и работа с удаленными серверами создают дополнительные вызовы в обеспечении безопасности данных. Недостаточная осведомленность пользователей и слабая киберкультура могут привести к утечкам конфиденциальной информации. Поэтому актуальность темы заключается не только в технических аспектах, но и в необходимости повышения осведомленности пользователей о современных методах защиты информации.

В связи с этим изучение вопросов защиты информации в компьютерных сетях остается важной задачей, требующей постоянного совершенствования технологий и разработки новых подходов к обеспечению кибербезопасности.

Защита информации в компьютерных сетях — одна из ключевых задач современной информационной безопасности. С развитием технологий растет число угроз, связанных с несанкционированным доступом, утечкой данных и кибератаками.

Для эффективного решения современных задач важно понимать основные угрозы и методы защиты информации в компьютерных сетях. К основным угрозам относятся несанкционированный доступ, вредоносное ПО, перехват данных, фишинг и DDoS-атаки.

Несанкционированный доступ — это попытка злоумышленника получить доступ к конфиденциальным данным. Вредоносные программы, такие как вирусы, черви и троянские кони, могут нанести серьезный ущерб системам. Перехват данных осуществляется с помощью атак типа «человек посередине», которые позволяют злоумышленникам получить доступ к передаваемой информации.

Фишинг — это мошенничество, направленное на получение личных данных пользователей; DDoS-атаки направлены на перегрузку серверов и сетей и их остановку.

Для защиты информации используются различные методы: например, шифрование данных по алгоритмам AES или RSA позволяет обеспечить конфиденциальность информации. Для аутентификации и авторизации используются пароли, биометрические данные и многофакторная аутентификация. Антивирусное программное обеспечение помогает обнаруживать и удалять вредоносные программы. Брандмауэры фильтруют входящий и исходящий трафик для предотвращения несанкционированного доступа; VPN (виртуальные частные сети) создают зашифрованные каналы связи для защиты передачи данных.

Важным фактором защиты является также обучение сотрудников, которое повышает их осведомленность о возможных угрозах и методах защиты. Комплексный подход к защите информации в компьютерных сетях включает в себя технические, организационные и правовые меры. Регулярное обновление программного обеспечения, использование новейших средств защиты и повышение осведомленности пользователей помогают минимизировать риски и обеспечить безопасность данных.

Организациям следует разработать политику безопасности, определяющую порядок работы с конфиденциальной информацией и регламентирующую права доступа. Мониторинг сетевого трафика и анализ потенциальных инцидентов безопасности помогут своевременно выявлять и предотвращать атаки.

Физическая защита оборудования также играет важную роль в обеспечении безопасности данных. Серверные помещения должны быть защищены от несанкционированного доступа, а критически важные компоненты от физического воздействия. Контроль над носителями информации, такими как флэш-накопители и жесткие диски, помогает предотвратить утечку данных.

Заключение. Защита информации в компьютерных сетях является неотъемлемой частью обеспечения безопасности данных в современном цифровом мире. Постоянно растущие киберугрозы требуют комплексного подхода, включающего использование шифрования, аутентификации, антивирусных программ, межсетевых экранов и VPN. Важную роль играет также повышение осведомленности пользователей и разработка эффективных политик безопасности. Только сочетание технических и организационных мер позволит минимизировать риски утечек данных, атак злоумышленников и обеспечить надежную защиту информации.

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМОВ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ

Куропий Андрей

ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Курилова Е.В.

Главная цель реализации алгоритма решения задачи маршрутизации – планирование маршрутов для транспортных средств оптимальным способом. Основными критериями, как всегда, остаются наикратчайший путь для транспортного средства и доставка услуг во все заданные точки.

Разработка алгоритмов для оптимизации маршрутов доставки товаров – ключевой фактор повышения эффективности и снижения затрат в логистике. Эффективные алгоритмы сокращают расстояние, время в пути и расход топлива, снижая операционные расходы и увеличивая прибыль. Оптимизация повышает скорость доставки, улучшая качество обслуживания клиентов и повышая их лояльность.

Кроме того, это способствует снижению выбросов, делая бизнес более экологичным.

Современные алгоритмы, такие как TSP и VRP, учитывают дорожную обстановку в реальном времени, пробки, погоду, временные окна доставки, вместимость транспорта, приоритетность заказов и перерывы у водителей. Это позволяет создавать динамически адаптирующиеся маршруты, минимизирующие время доставки и обеспечивающие своевременное выполнение заказов.

Логистику «последней мили» сложно недооценить. Она является заключительным шагом на пути клиента к сделке. Покупатель может найти у вас привлекательную цену и качественный продукт, подходящие условия оплаты, положительные отзывы и хорошую репутацию вашей компании, но отказаться от сделки, потому что его не устроили условия доставки.

Чтобы удовлетворять условиям, которые диктует покупатель и рынок, современный сервис доставки должен быть оптимизирован:

- использовать минимум транспорта для закрытия потребности в ежедневных доставках;
- равномерно распределять нагрузку на водителей во избежание срывов поставок, переносов и текучки кадров;
- иметь актуальную картину транспортных расходов и инструменты для их сокращения;
- соблюдать окна доставки, требуемые клиентом.

Выполнение каждой из этих задач связано с процессом планированием маршрутов. Планировать маршруты можно вручную. Опытный логист учитывает самые тонкие особенности бизнеса, порядок следования по маршруту в случае специфических требований.

Планировать маршруты можно с помощью запрограммированных алгоритмов. Алгоритм представляет собой математическую модель, которая решает комбинаторную задачу – перебор множества возможных вариантов маршрута доставки. В общем виде, алгоритм планирования решает одну из самых известных задач комбинаторной оптимизации – задачу коммивояжера.

При переборе вариантов маршрута алгоритм учитывает изначально заданные условия (количество автомобилей, грузоместимость, временное окно доставки и др.) и их приоритетность (например, важнее

использовать наименьшее количество транспорта или максимально загрузить все автомобили).

Интеграция современных технологий и использование данных для принятия решений может значительно повысить эффективность и результативность внешнеторговой деятельности производителя. Это автоматизирует планирование маршрутов, мониторинг доставки и анализ эффективности, что приводит к экономии ресурсов и повышению конкурентоспособности.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кускова Алина

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

Современные условия ведения бизнеса требуют не только профессиональных компетенций, но и соблюдения высоких стандартов деловой этики. Деловое общение выступает ключевым инструментом взаимодействия между сотрудниками, партнерами и клиентами, а его качество напрямую влияет на эффективность управления. В условиях цифровизации и глобализации особое значение приобретает этическое поведение в коммуникации, поскольку оно способствует формированию доверительных отношений, минимизации конфликтов и повышению репутации организации.

Этика делового общения играет важную роль в современном мире, поскольку она определяет культуру взаимодействия в деловой среде и формирует доверие между участниками экономической деятельности. Нарушение этических норм может привести к репутационным потерям, снижению эффективности работы компании и возникновению кризисных ситуаций. В условиях растущей конкуренции организациям необходимо не только обеспечивать качественные продукты и услуги, но и демонстрировать высокие стандарты ведения дел. Этические нормы способствуют укреплению корпоративной культуры, повышению мотивации сотрудников и устойчивому развитию бизнеса.

Цель исследования – анализ влияния этических норм делового общения на эффективность управления и функционирование организаций в современных условиях.

Основные аспекты деловой этики:

1. Принципы этичного делового взаимодействия – добросовестность, ответственность, уважение и конфиденциальность. Эти принципы формируют корпоративную культуру и обеспечивают долгосрочное сотрудничество между субъектами экономической деятельности.

2. Коммуникативная компетентность и ее значение – грамотная речь, четкость формулировок, использование профессионального языка и способность к активному слушанию. Все это способствует эффективному обмену информацией, что критически важно для успешного управления.

3. Этика делового письма и цифровых коммуникаций – с развитием цифровых технологий выросла необходимость соблюдения корректности и точности в электронной переписке, видеоконференциях и социальных сетях. Несоблюдение норм сетевого этикета может нанести ущерб деловой репутации компании.

4. Межкультурные аспекты делового общения – в условиях международного сотрудничества важно учитывать традиции, нормы и ценности различных стран, чтобы избегать недопонимания и поддерживать продуктивные деловые связи.

5. Деловой имидж и репутация – соблюдение норм этики формирует положительный образ компании на рынке, повышая уровень доверия со стороны клиентов, партнеров и инвесторов.

6. Корпоративная социальная ответственность – компании, соблюдающие принципы социальной ответственности, демонстрируют заботу о сотрудниках, клиентах и обществе, что укрепляет их позиции на рынке и повышает уровень лояльности к бренду.

7. Этика в управлении персоналом – справедливость в принятии решений, прозрачность в карьерном росте, уважительное отношение к каждому сотруднику формируют здоровую рабочую среду и способствуют снижению текучести кадров.

Деловая этика является неотъемлемым элементом успешного управления, влияющим на продуктивность работы, репутацию

организации и качество деловых взаимоотношений. В современных реалиях особое значение приобретают цифровая культура общения, межкультурные аспекты и принципы социальной ответственности. Организации, которые активно внедряют этические нормы в свою деятельность, получают конкурентное преимущество и достигают устойчивого развития.

Исследование данной темы позволяет сделать вывод о том, что грамотное применение этических норм в бизнес-среде способствует повышению доверия между сотрудниками, партнёрами и клиентами. Это, в свою очередь, ведёт к укреплению позиций компании на рынке, увеличению её доходности и снижению репутационных рисков. Важно также учитывать, что развитие этических стандартов в деловом общении требует постоянного совершенствования управленческих практик, обучения сотрудников и внедрения корпоративных программ, направленных на формирование ценностей честности, уважения и открытости.

Таким образом, изучение этических аспектов делового общения – это не только академический интерес, но и практическая необходимость, оказывающая значительное влияние на современное управление, бизнес-процессы и взаимодействие в профессиональной среде.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Лапишчева Валерия

ГБОУ «Средняя школа №4 г.о. Харцызск»

Научный руководитель: Лозовая С.В.

В современной жизни молодёжь является основным инновационным потенциалом экономического развития общества и является специфической статусной группой, определяемой возрастом, для которого характерна постоянная и активная учёба, начало и развитие рабочей карьеры, вполне определённые ролевые структуры личности. Для неё характерна особая форма организации, определяющая стиль жизни, мышления и поведения молодых людей. Социальный статус молодёжи во всех конкретных обществах во все времена в основном одинаков: молодёжь одновременно – объект и субъект социальной жизни.

Важным показателем дееспособности молодежи в общественной и личной (семейной) жизни выступает трудовой потенциал молодого человека. Это совокупность образовательных, профессиональных, квалификационных и других его возможностей.

Трудовой потенциал включает в себя следующие основные компоненты:

- образовательный потенциал (наличие знаний и возможности молодого человека к усвоению новых знаний);
- профессиональный потенциал (наличие профессиональной подготовки и возможности молодого человека в области овладения различными видами трудовой деятельности);
- квалификационный потенциал (наличие определённого профессионального уровня и способность его повышения, освоения более сложного труда)

Профессии, по которым готовятся специалисты, в разной степени востребованы на региональном рынке труда. Всё определяется как спросом на этих специалистов, так и уровнем зарплаты. Установившийся в одно время в общественном сознании приоритет экономического и юридического образования оказывается в противоречии с основными тенденциями развития современного рынка труда.

Противоречие между образовательными ориентациями молодёжи и реальными кадровыми потребностями современного общества углубляется и охватывает практически все основные молодёжные группы. Это неизбежно приводит к усилению конкуренции молодых людей на рынке труда и чаще всего приводит к ухудшению реальной возможности получения ими работы в соответствии с желаемой профессией. Поэтому молодые люди стремятся расширить свою профессиональную подготовку сразу по нескольким специальностям.

Анализ рынка труда молодежи показал, что необходимо разрабатывать активную политику занятости. Регулирование рынка труда необходимо осуществлять по следующим направлениям:

- содействие трудоустройству путем создания новых рабочих мест;
- подготовка кадров с учетом современных требований и потребностей общества;

- создание социально-экономических, политико-правовых, организованных условий, трудовых гарантий и возможностей в интересах общества;
- разработка государственных программ по молодежной занятости;
- организация специализированных институтов по трудоустройству, профессиональному консультированию;
- создание широкомасштабной доступной информации о наличии свободных рабочих мест и имеющейся рабочей силы.

Кроме того, решение молодежных профессиональных проблем, в том числе и по проблеме безработицы, требует разработки и реализации более гибкой политики в сфере труда на общероссийском уровне. Исходным условием регулирования рынка труда молодежи должна стать организация оперативного анализа спроса на рабочую силу и предложения рабочих мест со стороны предприятий различной формы собственности, квотирование рабочих мест для молодежи, а также выявление ее ориентации при выборе сферы занятости и места работы.

В связи с этим целесообразно широко использовать финансово-кредитные рычаги, которые защищали бы интересы молодых тружеников и стимулировали их труд. С помощью этих рычагов можно регулировать условия, вызывающие перелив рабочей силы с государственных предприятий в частные и с легальных и нелегальных форм занятости и т. д.

Данную проблему, как об этом красноречиво говорит зарубежный опыт, в определенной степени может решить развитие мелкого бизнеса и предпринимательства. Поэтому этим структурам необходимо не только создавать щадящие условия для их создания и функционирования, но и стимулировать их развитие.

Фактически формирование трудового потенциала молодежи – это количественное и качественное его становление. Формирование трудового потенциала не завершается на каком-то конкретном этапе. Это непрерывный процесс, продолжающийся и в период функционирования способностей человека, его рабочая сила не только потребляется, но одновременно и воспроизводится, развивается, так как происходит совершенствование профессиональных, интеллектуальных знаний, приобретение опыта, навыков и т.д.

На формирование трудового потенциала оказывают влияние различные факторы. На региональном уровне: экономическая и социальная политика; развитие различных форм собственности и занятости; особенности организации труда и процессов управления персоналом, научно-технические и культурные факторы. на уровне работника: психофизиологические особенности и социально-демографический статус, образование, опыт, личностные характеристики и др.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Латышева Мария

МБОУ «Школа № 6 г.о. Енакиево»

Научный руководитель: Манько О.А.

Этика делового общения — это комплекс норм и правил, которые должны соблюдаться в процессе профессиональной деятельности. Они регламентируют принципы общения внутри коллектива, а также отношения с партнёрами, конкурентами, клиентами и всем социумом.

Деловое общение — необходимая часть человеческой жизни, важнейший вид отношений с другими людьми. Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности или неправильности поступков людей.

Соблюдение этики делового общения важно, так как оно способствует тому, что сотрудникам проще понимать профессиональные цели и способы их достижений. Также соблюдение норм деловой этики не допускает переход рабочих взаимоотношений в русло личного общения, а поддерживает трудовую атмосферу в коллективе.

Этика — учение о морали, нравственности. Термин «этика» впервые употребил Аристотель для обозначения практической философии, которая должна дать ответ на вопрос, что мы должны делать, чтобы совершать правильные, нравственные поступки.

Мораль — это система этических ценностей, которые признаются человеком. Мораль — важнейший способ нормативной регуляции общественных отношений, общения и поведения людей в самых

различных сферах общественной жизни — семье, быту, политике, науке, труде и т. д.

Общение — процесс взаимодействия общественных субъектов, социальных групп, общностей или личностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности. Деловое общение — это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в служебной сфере. Его участники выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение цели, конкретных задач.

Деловой этикет включает в себя правила:

- нормы, действующие в сфере общения между равными по статусу членами коллектива (горизонтальные);
- наставления, определяющие характер контакта руководителя и подчиненного (вертикальные).

Структура общения. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, то есть в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимодействия.

Основные принципы делового этикета:

1. Пунктуальность (делайте все вовремя).
2. Конфиденциальность (не болтайте лишнего).
3. Внимание к окружающим (думайте о других, а не только о себе).
4. Имидж — внешний облик.
5. Грамотность (говорите и пишите хорошим языком).
6. Деловое (официальное, служебное) общение.

Правила ведения делового общения:

1. Грамотная речь. Отсутствие словарного мусора позволит доносить свою мысль понятно.
2. Уважение времени собеседника. Лучше прийти на встречу заранее.
3. Опрятный и аккуратный внешний вид. Одежда должна соответствовать офисному стилю.

4. Сдержанность в жестикуляциях. Не допустимы тактильные контакты, возможно только рукопожатие.

5. Умение хранить секретные сведения, не разглашать данные о фирме.

6. Нельзя вступать в обсуждение вопросов, о которых нет достаточно ясного представления.

7. Говоря в беседе о третьих лицах, нужно называть их по имени-отчеству, а не по фамилии.

На процесс общения и взаимодействия между людьми оказывают влияние самые разнообразные физиологические, психологические и социально-культурные факторы, такие как:

- конституциональный тип человека;
- психофизиологические особенности;
- культурный и образовательный уровень;
- нравственные качества личности;
- ценностные установки (ориентиры);
- жизненные цели;
- психологические проблемы и комплексы.

Таким образом, знание законов психологии общения и основ деловой этики, соединенное с профессиональным мастерством, приводит к успешному преодолению всех трудностей, возникающих в образовательном процессе, что эффективно влияет на качество профессиональной деятельности.

КОММУНИКАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ. ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Левашова Полина

ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Савченко Е.А.

В деловом общении принято выделять следующие основные формы: выступления, деловая беседа, деловые совещания, деловые переговоры.

К деловым публичным выступлениям необходимо хорошо готовиться. О своих слушателях надо постараться заранее узнать как можно

больше: количество и возрастное соотношение слушателей, социальный статус, гендерный состав, проблемы, настроение аудитории и т.д.

Первый шаг - завоевать внимание аудитории. В том случае, когда внимание возникает независимо от воли, сознания, говорят о непроизвольном внимании, когда человек сталкивается с чем-то необычным, неожиданным, интересным для него.

Сосредотачиваясь на каком-либо предмете или процессе сознательно, усилием воли, слушатели организуют произвольное внимание.

Если внимание возникло как сознательное, волевое, но затем поддерживается без всяких усилий со стороны слушателей, т.к. они захвачены выступлением, это проявление послепроизвольного внимания.

Интересная речь должна содержать идеи, факты, статистические данные, результаты исследований, анекдоты, цитаты. Из рекомендуемых обобщенных планов выступлений для делового общения больше всего подходит следующий:

- изложение фактов (краткое освещение ситуации):
- высказывание соображений, вытекающих из них, или предложений по существу;
- приглашение к сотрудничеству или действиям.

Речь «без бумажки» всегда производит более выгодное и сильное впечатление. Однако речь нуждается в репетиции. При этом надо постараться зрительно представить себе всю обстановку выступления. Провести репетицию перед слушателями. Можно записать на диктофон, видеокамеру и проанализировать.

Методы преодоления волнения. Следует отметить, что волнение - это важный атрибут любого выступления. Как только оно пройдет, вы будете испытывать физический и моральный подъем и выполните задачу лучше, чем, если бы вначале совсем не волновались. Тем не менее, важно научиться управлять волнением, чтобы оно не переросло из мобилизационного фактора в деструктивный.

В момент самого выступления для снятия волнения можно попробовать один из предложенных ниже методов:

1. Четко представить себе, что в зале в первом ряду сидит ваш самый близкий человек, и вы читаете доклад только для него. Постоянно представляйте себе его лицо и ободряющую улыбку.

2. Некоторым помогает мысленное представление в зале не друга, а самого заклятого врага, назло которому вы не струсите и, не моргнув глазом, прочтете любой доклад на самом высоком уровне.

3. Можно также как можно живее вообразить себя вашим любимым артистом. И это уже не вы, а она или он, ничуть не смущаясь, стоят на сцене и вместо вас читают ваш доклад. Вы просто играете заданную роль.

Принципы построения речи. Правило «рамки», правило «цепи», «эффект края». Для работников, осуществляющих профессиональную речевую деятельность, оказывается удобным модульный способ построения речи. Содержание основной части выступления разбивается на отдельные модули. Каждый модуль посвящен отдельному вопросу и внутри себя структурирован: в нем есть мини вступление, основная часть с коротким резюме и фраза для перехода к следующему модулю. Общее количество модулей в основной части не должно превышать 3 - 4.

Модульное построение речи удобно по ряду причин.

1. Длительность выступления легко варьируется путем добавления или выбрасывания модулей.

2. Гибкость выступления обеспечивается перестановкой модулей в произвольном порядке.

3. Легче удержать внимание слушателей, поскольку в начале каждого модуля внимание слушателей повышается.

4. Модульная структура легче запоминается при подготовке к выступлению и наряду с ключевыми словами составляет ее каркас.

5. Демонстрационные материалы легче структурировать.

Чем лучше структурирована ваша речь, тем легче аудитории следовать ходу мысли и, следовательно, удерживать свое внимание на выступлении.

А для этого выступающему надо уметь пользоваться правилом «рамки» и правилом «цепи». Начиная свое выступление, оратор как вежливый человек сначала обращается к слушателям. Он их приветствует, представляется сам. Но самое главное в ней - некий эквивалент введения (предисловия) в письменном тексте.

Т.о., первая часть рамки представляет собой краткую информацию о теме, на которую собирается говорить докладчик, и причину, почему он выбрал именно ее. Далее оратор приступает к изложению своего основного материала и завершает доклад второй частью рамки, которая соответствует заключению (эпилогу) в письменном тексте. Вторая часть рамки — это самое краткое подведение итогов (просто завершающая фраза), прощание со слушателями, выражение благодарности им за терпение (понимание, поддержку ит. п.).

Свой материал вы излагаете отдельными модулями, которые, однако, все вместе должны выглядеть и восприниматься как единый, логичный, связный текст, а не как отдельные куски, мало связанные между собой.

Достигается это с помощью слов или фраз-переходников, которыми чаще всего служат вводные слова или прямые обращения к слушателям.

Кроме перечисленных правил, следует отметить также важность использования «эффекта края», означающего, что самыми важными для восприятия являются начало и конец выступления, так как в силу психических особенностей лучше всего запоминается то, что происходит в конце и в начале.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Лежнин Роман

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Управление человеческими ресурсами (УЧР) играет ключевую роль в развитии организаций, обеспечивая эффективность работы сотрудников, их мотивацию и профессиональный рост.

В современном мире успех организаций во многом зависит от того, насколько эффективно они управляют своими человеческими ресурсами.

Основные аспекты управления человеческими ресурсами:

1. Формирование эффективной команды. Организации необходимо создавать сплоченные команды, в которых учитываются личностные

качества сотрудников и их профессиональные навыки. Эффективные команды формируются через командообразующие тренинги и корпоративную культуру.

2. Положение молодёжи на рынке труда. Молодые специалисты сталкиваются с проблемами, такими как нехватка опыта и высокая конкуренция. Государственные программы поддержки и наставничество помогают улучшить ситуацию.

3. Мотивация и стимулирование работников. Мотивация включает материальные (зарплаты, премии) и нематериальные (признание, карьерный рост) методы. Персонализированный подход к мотивации повышает вовлеченность сотрудников.

4. Лидерство в управлении. Лидер должен уметь вдохновлять сотрудников, принимать сложные решения и обеспечивать прозрачность рабочих процессов. Развитие лидерства способствует корпоративной культуре и вовлеченности персонала.

5. Современные технологии управления персоналом. Внедрение HR-аналитики и автоматизированных систем повышает эффективность работы отдела персонала.

6. Влияние корпоративной культуры на эффективность труда. Корпоративная культура определяет отношение сотрудников к работе и компании. Прозрачные ценности и доверие повышают вовлеченность персонала и продуктивность.

Заключение. Управление человеческими ресурсами – это система, обеспечивающая развитие сотрудников и организацию труда. Современные подходы к управлению персоналом повышают конкурентоспособность предприятий.

ИДЕИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАПОВ

Липитюк Анна

ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

Стартап – это, простыми словами, новая компания, которая пытается найти и развить масштабируемую бизнес-модель. Звучит сложно? На самом деле это просто команда, которая решает какую-то проблему и

зарабатывает на этом. Стартапы отличаются от обычных бизнесов своей инновационностью, быстрым ростом и рискованностью.

Важность стартапов для молодежи:

1. Самореализация. Возможность воплотить свои идеи в жизнь и увидеть результат своих трудов.
2. Опыт и знания. Получение ценного опыта в разных областях – от маркетинга до финансов.
3. Нетворкинг. Знакомство с интересными и успешными людьми, которые могут помочь в развитии проекта.
4. Независимость. Самостоятельное принятие решений и контроль над своей работой.
5. Потенциальный доход: Возможность заработать больше, чем на обычной работе, и стать финансово независимым.
6. Влияние на мир. Создание продукта или услуги, которые улучшают жизнь людей.

С чего начать: пошаговая инструкция для начинающих стартаперов:

1. Идея – всему голова!
2. Найди проблему. Что тебя раздражает? Что можно улучшить в твоей жизни, жизни твоих друзей, общества?
3. Думай нестандартно. Не бойся мечтать и генерировать сумасшедшие идеи. Даже самая безумная мысль может стать основой для успешного стартапа.
4. Записывай все. Все идеи, даже самые маленькие, записывай в блокнот или в заметки в телефоне.
5. Проверь свою идею на прочность (CustDev).
6. Спроси мнение других. Не держи идею в себе! Расскажи о ней друзьям, знакомым, преподавателям. Спроси их, нужна ли им такая вещь или услуга.
7. Проведи опрос. Создай небольшой опросник в Google Forms и разошли его своим друзьям и подписчикам в социальных сетях.
8. Поговори с потенциальными клиентами. Найди людей, которые могли бы быть твоими клиентами, и поговори с ними лично. Узнай, какие у них проблемы и как твоя идея может им помочь.

Собери команду:

1. Найди соратников. Стартап – это командная работа. Найди людей, которые разделяют твою идею и обладают нужными навыками (программирование, дизайн, маркетинг, продажи).

2. Ищи в своем окружении. Поговори с одноклассниками, друзьями, участниками студенческих организаций.

3. Не бойся предлагать сотрудничество. Если тебе нужен специалист, но ты не можешь его нанять, предложи ему долю в компании.

Сделай MVP (Minimum Viable Product):

1. Создай минимальную версию продукта. Не пытайся сразу сделать идеальный продукт. Сделай минимальную версию, которая решает основную проблему.

2. Тестируй и улучшай. Покажи свой MVP своим первым пользователям и попроси их оставить отзыв. Используй эту обратную связь, чтобы улучшить свой продукт.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ

Лисицина Кира

ГБОУ «Специализированная школа №115 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Слепнева Е.Н.

Лидерство - понятие довольно многозначное. Оно может использоваться в различной деятельности, где означает что-то конкретное.

В системе управления, в менеджменте лидерство обладает особенной ролью. Менеджмент в рыночной экономике — это управление с целью достижения наивысшей эффективности организации, удовлетворения потребителей, получения максимальной прибыли. Соответственно, у каждой организации существует руководитель, который на формальном уровне взаимодействует с сотрудниками, выполняя цели и задачи, поставленные перед организацией.

В то же время не каждый руководитель определенной организации является ее лидером. Лидер определяется как человек, обладающий деловым и личным авторитетом, который признают другие сотрудники, человек, который ведет за собой людей в решении поставленных задач.

Лидерство — это важнейшее качество эффективного руководства, средство, с помощью которого руководитель влияет на поведение людей, побуждая их вести себя определенным образом, работать для достижения целей.

Лидер - символ общности и образец поведения группы, человек, чье право на постановку задач, принятие решений и делегирование признано группой.

Формальный лидер - руководитель, обладающий официальными полномочиями по управлению.

Неформальный лидер - сотрудник организации, не наделенный властными полномочиями, но демонстрирующий лидерское поведение по отношению к коллегам.

Английский писатель Норткот Паркинсон утверждает, что существует шесть основных элементов лидерства, которые можно приобрести или развить в себе учебной или практикой:

- 1 - Знание.
- 2 - Воображение.
- 3 - Решимость.
- 4 - Талант.
- 5 - Притяжение.
- 6 - Жестокость.

Есть три теории лидерства:

1. Теория «Великого человека»: лидерами не становятся - лидерами рождаются.

2. Теория «Великого события»: великие события превращают в лидеров.

3. Теория «Мудрости и власти»: лидерство - мудрое использование власти.

Лидерство, в первую очередь, это умение управлять своей собственной жизнью и только потом другими людьми. Лидер должен получить признание команды. Для этого необходимо:

1. Признание командой профессиональной компетентности и превосходства лидера.

2. Полное доверие команды к действиям и решениям лидера, признание его человеческих качеств, убежденность в его честности, порядочности, вера в его искренность и добросовестность.

Можно выделить четыре лидерских ступени в управлении:

1. Внутреннее лидерство: это базовый этап развития лидерской компетенции; человек должен уметь руководить собой; уметь мотивировать и настраивать себя на работу; брать ответственность за свои поступки и держать ситуацию под контролем.

2. Ситуативное или контекстуальное лидерство (микролидерство): человек берет на себя роль лидера в зависимости от сложившейся ситуации и в конкретном контексте; чаще всего такие лидеры мотивируются необходимостью, чем возможностью; когда актуальность ситуации спадает, человек снимает с себя лидерскую роль.

3. Командное или тактическое лидерство (макролидерство): лидер постоянно руководит своей командой; является ее вдохновителем; берет инициативу в свои руки; отвечает за свою команду и ее членов; ставит тактические цели и стремится к их достижению.

4. Системное или стратегическое лидерство (мегалидерство): лидер руководит всей системой в целом; ставит стратегические цели, формирует видение организации, определяет далеко идущие планы и перспективы развития; он не мотивирует - он вдохновляет.

Эффективны команды не образуются сами по себе, они кристаллизуются вокруг признанного лидера. Как не бывает лидеров без последователей, так и не бывает команд без лидеров. Поэтому первый шаг руководителя при создании эффективной команды — это стать лидером, вокруг которого сможет сплотиться рабочий коллектив. Лидера нельзя назначить. Существует 4 принципа лидерства:

- предвидеть: определение целей и стратегий с упором на ценность;
- обеспечивать возможности: определение соответствующих средств, технологий, организаций и людей;
- поддерживать: создание доверия и взаимосвязи между лидерами и последователями;
- побуждать к действию: личный лидерский двигатель, чтобы вести всю систему.

Проблемы лидерства являются важнейшими для достижения организационной эффективности. Метод управления на основе лидерства позволяет оперативно решать сложные задачи в неожиданных ситуациях. Лидерство преимущественно строится на отношениях «лидер-последователи», а не «начальник-подчиненные».

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Литвиненко Полина

ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Родина О.В.

Социальные сети стали неотъемлемой частью повседневной жизни. Они изменили способы общения, получения информации и даже ведения бизнеса. В последние годы социальные сети стали мощным инструментом для продвижения товаров и услуг, улучшения взаимодействия с клиентами и расширения рынка.

Социальные сети играют ключевую роль в современной бизнес-стратегии. Они позволяют компаниям не только поддерживать контакт с клиентами, но и активно вовлекать их в процесс маркетинга. С помощью социальных платформ бизнес может:

1. Увеличить узнаваемость бренда: Компании могут использовать социальные сети для распространения контента, который способствует созданию и укреплению имиджа бренда.
2. Прямое взаимодействие с клиентами: Социальные сети дают возможность бизнесам в реальном времени отвечать на вопросы клиентов, решать проблемы и получать отзывы.
3. Продвижение товаров и услуг: Реклама в социальных сетях предоставляет бизнесу мощный инструмент для таргетинга на конкретные аудитории.
4. Повышение лояльности клиентов: Создание сообществ и активное взаимодействие с пользователями способствует формированию устойчивой клиентской базы.

Существует несколько типов социальных платформ, которые могут быть использованы в разных целях:

1. Facebook. Это одна из крупнейших социальных сетей, идеально подходящая для создания бренда и поддержания взаимодействия с аудиторией. Facebook позволяет рекламировать товары, проводить конкурсы и акции, а также анализировать данные пользователей для улучшения маркетинговых стратегий.
2. Instagram. Платформа ориентирована на визуальный контент, что делает её идеальной для бизнеса в таких сферах, как мода, искусство, еда и туризм. Instagram помогает создавать яркие и привлекательные

визуальные образы, которые привлекают внимание к продуктам и услугам.

3. LinkedIn. Это профессиональная социальная сеть, подходящая для B2B-компаний, сетевого взаимодействия, найма персонала и размещения специализированного контента. LinkedIn помогает устанавливать деловые связи и привлекать целевую аудиторию.

4. Twitter. Быстрая и лаконичная платформа для обмена новостями и мнениями. Здесь бизнес может оперативно реагировать на изменения в отрасли, а также участвовать в трендах и обсуждениях.

5. TikTok. Это одна из самых быстрорастущих социальных сетей, ориентированная на создание коротких видео. Она идеально подходит для молодежной аудитории и может быть использована для продвижения товаров через развлекательный контент.

Преимущества использования социальных сетей в бизнесе:

1. Охват широких аудиторий: Социальные сети позволяют выйти на глобальный рынок с минимальными затратами. С помощью таргетированной рекламы можно достичь нужной аудитории, что значительно увеличивает эффективность маркетинга.

2. Снижение затрат на рекламу: Реклама в социальных сетях зачастую гораздо дешевле традиционных способов продвижения, таких как телевидение, радио или наружная реклама.

3. Аналитика и данные: Социальные сети предоставляют обширные аналитические инструменты, позволяющие отслеживать эффективность рекламы, взаимодействие с пользователями и поведение клиентов.

4. Обратная связь с клиентами: Социальные сети дают возможность бизнесам получать реальную информацию о том, как их воспринимают клиенты. Это помогает улучшать качество продуктов, услуг и обслуживания.

5. Быстрое распространение контента: Вирусный маркетинг позволяет компаниям быстро распространять контент и завоевывать аудиторию.

Несмотря на множество преимуществ, использование социальных сетей в бизнесе сопряжено с определёнными рисками:

1. Негативные отзывы и репутационные риски: В социальных сетях люди могут анонимно или открыто высказывать негативные мнения о компании, что может быстро повлиять на репутацию бренда.

2. Кризисные ситуации. Порой даже незначительная ошибка в общении с клиентами или неудачная рекламная кампания может вызвать массовую критику в интернете.

3. Конкуренция. В условиях высокой конкуренции контент и реклама в социальных сетях могут быть неэффективными, если они не отличаются оригинальностью или качеством.

4. Приватность и безопасность данных: Использование социальных сетей требует осторожности в отношении защиты личных данных и информации о клиентах.

Чтобы успешно использовать социальные сети в бизнесе, важно соблюдать несколько ключевых принципов:

1. Знать свою аудиторию. Понимание целевой аудитории и её интересов позволяет создавать релевантный и привлекательный контент.

2. Создавать качественный контент. Важно не только следовать трендам, но и создавать оригинальный контент, который будет интересен и полезен для подписчиков.

3. Использовать аналитику. Постоянный мониторинг показателей эффективности поможет корректировать маркетинговые стратегии в реальном времени.

4. Регулярность и последовательность. Постоянная активность в социальных сетях способствует поддержанию интереса и лояльности клиентов.

Социальные сети стали важнейшим инструментом ведения бизнеса в современном мире. Они открывают широкие возможности для продвижения, взаимодействия с клиентами и создания уникального имиджа бренда.

Однако для успешного использования социальных сетей важно тщательно подходить к выбору платформ, изучать свою аудиторию и правильно выстраивать стратегию контента. Несмотря на существующие риски, грамотное использование социальных сетей может существенно улучшить показатели бизнеса и увеличить его конкурентоспособность на рынке.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Логвинова Виктория

ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Родина О.В.

В соответствии со статьёй 10 Федерального Закона «О системе государственной службы Российской Федерации», государственным служащим является гражданин, осуществляющий профессиональную служебную деятельность на должности федеральной государственной службы и получающий денежное содержание (вознаграждение, довольствие) за счет средств федерального бюджета, бюджета федеральной территории. Простыми словами, это служащий, чья деятельность осуществляется в государственных органах, и оплата берется из государственного бюджета. Причины, по которым госслужба привлекает людей, представлены на рис. 1.

Причины «престижа» госслужбы	Причины «перспектив» госслужбы
Служение обществу: Госслужащие работают на благо общества, участвуют в принятии и реализации решений, влияющих на жизнь миллионов людей	Стабильность и надежность: в отличие от собственного бизнеса, где предприятие может быть в достатке или убытке, госслужащие независимо стабильно могут претендовать на среднестатистическую заработную плату и отпуск
Статус и уважение: госслужащие пользуются уважением в обществе и занимают определённое положение в социальной иерархии	Карьерный рост: при усердной работе и профессиональном развитии госслужащий может продвигаться по службе, занимая все более ответственные и высокооплачиваемые должности
Участие в управлении государством: госслужащие являются частью управленческого аппарата и вносят свой вклад в функционирование государственных институтов	Социальные гарантии и льготы: госслужащие имеют право на широкий спектр социальных гарантий и льгот: медицинское страхование, пенсионное обеспечение, оплачиваемый отпуск, льготное кредитование и т.д.
Социальная ответственность: профессия госслужащего подразумевает высокую степень ответственности перед обществом, что само по себе является почетным	Приобретение уникального опыта и знаний: работа в государственной службе позволяет получить уникальный опыт и знания в различных областях, которые могут быть востребованы и в других секторах экономики

Рис. 1. Престиж и привлекательность государственной службы

Государственная служба охватывает широкий спектр областей: здравоохранение, образование, наука, культура, социальное обеспечение, правоохранительные органы, оборона, внешняя политика и другие сферы.

Это дает возможность выбрать сферу деятельности, наиболее соответствующую своим интересам и способностям.

Но стоит учитывать, что госслужащему не все дозволено и приходится следовать ряду ограничений. Вот одни из них:

1. Не имеют права заниматься другой оплачиваемой деятельностью, в том числе и предпринимательской.
2. Иметь неснятую судимость.
3. Запрет на предоставление ложных документов, сведений.
4. Не разглашать сведения, составляющие государственную охраняемую тайну.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Луговцов Роман

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

С развитием технологий и доступности мобильных устройств телефонное мошенничество становится одной из наиболее распространенных форм преступлений в современном обществе. Актуальность проблемы состоит в том, что каждый человек может стать жертвой мошенника, независимо от возраста, социального статуса или уровня образования. Мошенники постоянно совершенствуют свои методы, чтобы обмануть людей и получить доступ к их деньгам или личным данным.

Телефонное мошенничество — это обманные действия, совершаемые по телефону с целью обмана или мошенничества.

Действия телефонных мошенников согласно действующему законодательству квалифицируются по ст. 159 Уголовного кодекса Российской Федерации: мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Основные виды телефонного мошенничества:

1. Фальшивые звонки от банков.
2. Кража данных через фишинговые сайты.
3. Звонок от «родственника» или знакомого, попавшего в беду.
4. Предложение бесплатных услуг или призов.
5. «Техническая поддержка» (например, Microsoft, Apple).
6. Продажа несуществующих товаров или услуг.
7. Шантаж и угрозы (например, раскрытие компромата).

Телефонные мошенники используют различные тактики и психологические приемы, чтобы манипулировать своими жертвами и добиться своей цели — завладеть деньгами или личными данными. Они работают по схеме:

1. Сбор информации о потенциальных жертвах.
2. Выбор целевой аудитории: пенсионеры, студенты, малообеспеченные люди.
3. Разработка сценарий звонка в зависимости от целей мошенников.
4. Использование социальной инженерии - метод манипуляции людьми с целью получения нужной информации.
5. Получение данных жертвы: номера карт, PIN-кодов, паролей, кодов подтверждения из SMS, которые используются для кражи средств или доступа к учетным записям.
6. Перевод денег со счета жертвы.
7. Исчезновение: прекращение общения, изменение номера телефона, удаление страницы в социальных сетях.
8. Повторение схемы.

Осведомленность и осторожность помогут избежать неприятностей и сохранить ваши средства и личную информацию в безопасности.

Признаками телефонных звонков от мошенников могут быть: неожиданность звонка, создание ощущения срочности, запросы на передачу конфиденциальной информации, общие фразы вместо конкретных деталей, предложения слишком выгодных сделок, номер телефона с незнакомого региона или страны, отсутствие возможности прервать разговор, угрозы и давление, ошибки в речи, оплата через нестандартные каналы.

При обнаружении одного или нескольких признаков следует прекратить разговор и связаться с официальной организацией по её

контактам, указанным на сайте или в документации. Защита от телефонных мошенников требует осторожного подхода к звонкам и сообщениям, особенно с незнакомых номеров. Снизить риск стать жертвой телефонных мошенников помогут следующие рекомендации:

- не отвечать на звонки с неизвестных номеров;
- проверять информацию перед тем, как отвечать;
- никогда не сообщать личные данные;
- использовать приложения для блокировки спама;
- быть внимательными при ответах на сообщения;
- установить двухфакторную аутентификацию;
- остерегаться быстрых решений;
- сообщить о подозрительных звонках.

При попытке мошенничества важно сохранять спокойствие. Не передавать личную информацию. Проверить входящий номер. Перезвонить по официальному номеру. Немедленно обратиться в банк с целью заблокировать карту или счёт, если ваши финансовые данные были скомпрометированы. Сообщить о случившемся в полицию, предоставив все имеющиеся доказательства (записи разговоров, скриншоты сообщений). Рассказать о попытке мошенничества своим близким и друзьям, предупредить их о возможных схемах мошенничества. Это поможет предотвратить подобные случаи в будущем.

Таким образом, телефонное мошенничество — серьезное преступление, которое карается законом. Важно проявлять бдительность и оперативно реагировать на любые подозрительные ситуации.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Мажар Милана

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Телефонное мошенничество — это форма обмана, при которой злоумышленники используют телефонные звонки или сообщения для получения личной информации или финансовых средств от жертв.

С каждым годом количество жертв телефонных афер растет, что требует разработки эффективных мер по предупреждению и защите граждан.

Основные виды телефонного мошенничества:

1. Подмена номера. Мошенники используют технологии подмены номера для создания иллюзии звонка от официального лица.

2. Схема «оперативного работника». Злоумышленники представляются сотрудниками банков и сообщают о необходимости срочно перевести деньги для предотвращения кражи средств.

3. Лотерейные аферы. Жертве сообщают о выигрыше в лотерее, но для получения приза необходимо оплатить налог или сбор.

4. Инвестиционные схемы. Мошенники предлагают вложить деньги в различные инвестиционные проекты с обещанием высокой доходности.

5. Фишинг через SMS. Рассылка сообщений с просьбой перейти по ссылке для подтверждения данных.

6. Афера с технической поддержкой. Злоумышленники представляются технической поддержкой и предлагают платные услуги по удалению вируса.

7. Схема «друг в беде». Мошенники звонят жертве под предлогом того, что друг или родственник попал в беду и нуждается в срочной финансовой помощи.

8. Схема «покупка товара». Жертве предлагают купить товар по низкой цене через объявление.

9. Схема «информация о долгах». Мошенники могут звонить с угрозами о наличии долгов и требовать немедленной оплаты.

Психология мошенников. Мошенники часто используют психологические приемы для манипуляции жертвами:

1. Создание чувства срочности. Злоумышленники могут утверждать, что действие необходимо выполнить немедленно, иначе возникнут серьезные последствия.

2. Игра на эмоциях. Использование эмоциональных историй для манипуляции чувствами жертвы.

3. Доверие через авторитет. Мошенники представляются официальными лицами, чтобы вызвать доверие у жертвы.

4. Использование страха. Угрозы и запугивание могут заставить жертву действовать против своей воли.

5. Создание иллюзии выбора. Мошенники могут предложить жертве «выбор», однако все варианты ведут к одному результату — передаче денег злоумышленнику.

Методы предупреждения:

1. Информирование населения.
2. Обучение сотрудников служб поддержки.
3. Технологические решения.
4. Законодательные инициативы.
5. Создание горячих линий.
6. Разработка образовательных программ.
7. Взаимодействие с правоохранительными органами.
8. Создание информационных ресурсов.
9. Социальная реклама.

Рекомендации для граждан:

1. Никогда не сообщайте свои личные данные по телефону.
2. Проверяйте информацию о звонящем через официальные каналы.
3. Немедленно сообщите об этом в правоохранительные органы.
4. Будьте осторожны с неизвестными номерами.
5. Устанавливайте приложения для блокировки нежелательных вызовов.
6. Не спешите принимать решения под давлением.
7. Обсуждайте случаи мошенничества с близкими.
8. Следите за новыми схемами мошенничества через официальные источники информации.

Заключение. Предупреждение телефонного мошенничества требует совместных усилий государства, образовательных учреждений и самих граждан.

Только через информирование и активные действия можно снизить количество жертв и защитить людей от финансовых потерь. Эффективная борьба с телефонным мошенничеством требует комплексного подхода, включающего как образовательные инициативы, так и технологические решения.

ADVERTISING ON THE INTERNET: TRENDS, STRATEGIES AND IMPACT

Мазур Полина

ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

The Internet has revolutionized the way businesses advertise, offering a dynamic and interactive platform for reaching global audiences. Online advertising, often referred to as digital marketing, has become a cornerstone of modern commerce, enabling companies to target specific demographics, track performance metrics, and engage with consumers in real-time. This article explores the evolution, types, and future trends of Internet advertising.

1. Evolution of Internet Advertising. Internet advertising began in the 1990s with the advent of banner ads and pop-ups. Over time, it has evolved to include sophisticated strategies such as search engine marketing (SEM), social media ads, and programmatic advertising. The rise of social media platforms like Facebook, Instagram, and TikTok has further transformed the landscape, allowing for highly targeted and personalized campaigns.

2. Types of Internet Advertising. Search Engine Marketing (SEM): This includes paid search ads (e.g., Google Ads) that appear alongside search engine results. SEM is highly effective for driving traffic to websites.

Social Media Advertising: Platforms like Facebook, Instagram, and LinkedIn offer tools for creating targeted ads based on user demographics, interests, and behaviors.

Display Advertising: Banner ads, video ads, and interactive media displayed on websites and apps fall under this category. These ads are often used for brand awareness.

Native Advertising: Ads that blend seamlessly with the content of a website, such as sponsored articles or recommended posts, are known as native ads. They are less intrusive and more engaging.

Programmatic Advertising: This automated process uses algorithms to buy and place ads in real-time, optimizing ad spend and targeting efficiency.

3. Advantages of Internet Advertising. Targeted Reach: Internet ads can be tailored to specific audiences based on age, location, interests, and online behavior.

Cost-Effectiveness: Compared to traditional media, online advertising is often more affordable and offers better ROI.

Measurable Results: Tools like Google Analytics allow advertisers to track clicks, conversions, and other key metrics in real-time.

Global Reach: The Internet enables businesses to reach audiences worldwide, breaking geographical barriers.

4. Challenges and Ethical Concerns. **Ad Blockers:** Many users employ ad-blocking software, reducing the visibility of online ads.

Privacy Issues: The collection of user data for targeted advertising has raised concerns about privacy and data security.

Ad Fatigue: Overexposure to ads can lead to consumer annoyance and decreased engagement.

5. Future Trends in Internet Advertising. **Artificial Intelligence (AI):** AI is being used to create personalized ad experiences and optimize ad performance.

Video Content: Short-form video ads, particularly on platforms like TikTok and RuTube, are gaining popularity.

Interactive Ads: Gamified and interactive ads are becoming more common, offering users a more engaging experience.

Sustainability: Brands are increasingly focusing on eco-friendly advertising practices, such as reducing the carbon footprint of digital campaigns.

Conclusion. Internet advertising continues to shape the way businesses connect with consumers. Its ability to adapt to technological advancements and consumer preferences makes it an indispensable tool in the digital age. As the industry evolves, advertisers must balance innovation with ethical considerations to maintain trust and effectiveness.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Маклакова Мария

ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Родина О.В.

Молодежное предпринимательство – это важный фактор экономического развития, способствующий инновациям, созданию новых рабочих мест и повышению конкурентоспособности национальной экономики. Под молодежным предпринимательством

подразумевается предпринимательская деятельность, осуществляемая лицами в возрасте до 35 лет (в зависимости от страны и региона). Молодые предприниматели, как правило, обладают высоким уровнем креативности, энергии и готовности к риску, что делает их движущей силой инноваций и экономического роста.

Молодежное предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии страны, способствуя:

1. Созданию новых рабочих мест. Молодые предприниматели, открывая свой бизнес, создают новые рабочие места не только для себя, но и для других людей, тем самым снижая уровень безработицы и повышая занятость населения.

2. Инновациям и технологическому развитию. Молодые люди, как правило, более восприимчивы к новым технологиям и инновациям, что позволяет им создавать новые продукты и услуги, повышающие конкурентоспособность национальной экономики.

3. Экономическому росту. Развитие малого и среднего бизнеса, особенно молодежного, является важным фактором экономического роста, поскольку способствует увеличению ВВП и повышению налоговых поступлений в бюджет.

Несмотря на большой потенциал, молодежное предпринимательство сталкивается с рядом серьезных вызовов:

1. Недостаток финансовых ресурсов. Молодые предприниматели часто испытывают трудности с получением финансирования, так как не имеют достаточной кредитной истории и залогового обеспечения.

2. Нехватка знаний и опыта. Отсутствие опыта управления бизнесом и необходимых знаний в области финансов, маркетинга и продаж может стать серьезным препятствием для успешного развития бизнеса.

3. Административные барьеры. Сложность регистрации бизнеса, получение разрешений и лицензий, а также высокие налоги и страховые взносы могут отпугнуть молодых людей от предпринимательской деятельности.

4. Недостаток информации и консультационной поддержки. Молодые предприниматели часто не знают о существующих программах поддержки бизнеса и испытывают трудности с получением необходимой информации и консультационной помощи.

Для стимулирования развития молодежного предпринимательства необходима комплексная система государственной поддержки, включающая:

- финансовую поддержку;
- предоставление льготных кредитов и грантов для молодых предпринимателей;
- создание фондов поддержки малого и среднего бизнеса, ориентированных на молодежь;
- образовательную и консультационную поддержку;
- организация бесплатных тренингов, семинаров и мастер-классов по основам предпринимательства;
- предоставление консультационных услуг по вопросам ведения бизнеса, финансов, маркетинга и продаж;
- создание единого информационного портала для молодых предпринимателей, содержащего информацию о программах поддержки, нормативных актах и полезных ресурсах.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Маковская Ксения

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Куда движется онлайн-коммерция? Интернет-торговля уже давно перестала быть просто модной тенденцией, превратившись в неотъемлемую часть современной экономики. С каждым годом она демонстрирует стабильный рост, и эксперты прогнозируют ей еще более впечатляющие перспективы. Давайте рассмотрим, какие факторы влияют на развитие онлайн-коммерции и чего стоит ожидать в будущем.

Факторы, определяющие рост интернет-торговли:

1. Расширение доступа к интернету. С каждым годом все больше людей в мире получают доступ к сети, в том числе и через мобильные устройства. Это открывает новые рынки и увеличивает потенциальную аудиторию онлайн-магазинов.

2. Увеличение доверия к онлайн-покупкам. Покупатели становятся все более уверенными в безопасности онлайн-транзакций и возвратов, что способствует увеличению частоты и объемов покупок в интернете.

3. Развитие технологий. Появление новых технологий, таких как искусственный интеллект (AI), машинное обучение (ML), дополненная и виртуальная реальность (AR/VR), позволяет создавать более персонализированный и удобный опыт для покупателей.

4. Улучшение логистики и доставки. Компании инвестируют в развитие логистических сетей и служб доставки, что позволяет сократить сроки доставки и сделать ее более доступной, даже в отдаленные регионы.

5. Удобство и доступность. Интернет-магазины работают 24/7, не имеют территориальных ограничений и предлагают широкий ассортимент товаров и услуг, что делает онлайн-шопинг максимально удобным для покупателей.

6. Падение офлайн-торговли. Пандемия COVID-19 ускорила переход потребителей в онлайн, а также привела к закрытию многих физических магазинов, что еще больше стимулировало развитие интернет-торговли.

Ключевые тенденции и перспективы:

1. Персонализация. AI и ML позволяют анализировать поведение покупателей и предлагать им персонализированные рекомендации, акции и скидки.

2. Мобильная коммерция (m-commerce). Все больше покупок совершается с мобильных устройств, поэтому оптимизация онлайн-магазинов под мобильные платформы становится критически важной.

3. Социальная коммерция (social commerce). Продажи через социальные сети набирают популярность, позволяя брендам напрямую взаимодействовать с потребителями и предлагать им товары и услуги.

4. Голосовая коммерция (voice commerce). С развитием голосовых помощников, таких как Alexa и Google Assistant, появляется возможность совершать покупки с помощью голоса.

5. Дополненная и виртуальная реальность. AR/VR позволяют покупателям «примерить» одежду или «протестировать» мебель, не выходя из дома, что повышает уверенность в покупке и снижает количество возвратов.

6. Устойчивое развитие. Потребители все больше интересуются экологически чистыми продуктами и ответственными брендами, что стимулирует онлайн-магазины предлагать товары и услуги, соответствующие этим требованиям.

7. Рост маркетплейсов. Маркетплейсы, такие как Amazon, AliExpress и Wildberries, становятся все более популярными, предлагая широкий выбор товаров и услуг от разных продавцов в одном месте.

8. Развитие трансграничной торговли. Покупка товаров из других стран становится все более простой и доступной, что открывает новые возможности для онлайн-магазинов и покупателей.

9. Интеграция с физическими магазинами (омниканальность). Многие компании стремятся интегрировать онлайн- и офлайн-каналы, чтобы предоставить покупателям единый и удобный опыт покупок.

Перспективы интернет-торговли выглядят весьма оптимистично. Технологический прогресс, изменение потребительского поведения и глобальные тенденции способствуют ее дальнейшему развитию. Компании, которые смогут адаптироваться к новым условиям и предложить покупателям удобный, персонализированный и безопасный опыт онлайн-шопинга, получат значительное конкурентное преимущество и смогут успешно развиваться в будущем. Интернет-торговля продолжит трансформироваться, предлагая новые возможности для бизнеса и потребителей, и важно оставаться в курсе последних тенденций, чтобы не упустить свой шанс.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННОЙ СЕТИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Малиев Даниил

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Нейронные сети, когда-то казавшиеся уделом научной фантастики, стремительно проникают в нашу повседневную жизнь, незаметно, но эффективно улучшая её. От рекомендаций фильмов до медицинской диагностики, эти умные алгоритмы стали неотъемлемой частью

современного мира. Давайте разберемся, как именно нейросети помогают нам каждый день.

1. Навигация и транспорт. Самый очевидный пример - это GPS-навигаторы. За ними стоят сложные нейронные сети, анализирующие огромное количество данных о дорожном трафике в реальном времени. Они прогнозируют пробки, предлагают оптимальные маршруты и даже перестраивают их в зависимости от текущей ситуации. Автопилоты в автомобилях – еще один яркий пример. Они распознают дорожные знаки, пешеходов и другие объекты, обеспечивая безопасное и комфортное вождение.

2. Развлечения и рекомендации. Стриминговые сервисы, такие как Netflix и Spotify, активно используют нейронные сети для персонализированных рекомендаций. Они анализируют наши предпочтения, историю просмотров и прослушиваний, чтобы предложить контент, который, скорее всего, нам понравится. Эти алгоритмы постоянно учатся, становясь все более точными в своих предсказаниях.

3. Социальные сети и коммуникация. Социальные сети, такие как Facebook и Instagram, используют нейронные сети для фильтрации контента, распознавания лиц на фотографиях и автоматического перевода текстов. Чат-боты, интегрированные в мессенджеры, также работают на основе нейронных сетей, помогая нам получать информацию, решать проблемы и совершать покупки.

4. Покупки и финансы. Интернет-магазины используют нейронные сети для анализа покупательского поведения, персонализированных предложений и предотвращения мошеннических транзакций. Банки используют их для оценки кредитоспособности клиентов, выявления подозрительных операций и предоставления консультаций по управлению финансами.

5. Здравоохранение. Нейронные сети помогают врачам в диагностике заболеваний, анализируя медицинские изображения (рентгеновские снимки, МРТ) и выявляя признаки, которые могут быть незаметны для человеческого глаза. Они также используются для разработки новых лекарств, персонализированного лечения и мониторинга состояния пациентов.

6. Умный Дом. Системы умного дома, такие как Amazon Alexa и Google Home, используют нейронные сети для распознавания голоса, управления устройствами и автоматизации различных процессов. Они могут включать и выключать свет, регулировать температуру, запускать музыку и даже заказывать продукты.

7. Безопасность и Контроль. Системы видеонаблюдения с функцией распознавания лиц используются для обеспечения безопасности в аэропортах, торговых центрах и других общественных местах. Они помогают выявлять преступников, предотвращать теракты и контролировать доступ к охраняемым объектам.

8. Образование. Нейронные сети используются для создания персонализированных образовательных программ, адаптивного тестирования и автоматической проверки домашних заданий. Они помогают учащимся учиться в своем темпе и получать обратную связь в режиме реального времени.

9. Поиск в Интернете. Поисковые системы, такие как Google и Yandex, используют нейронные сети для понимания запросов пользователей, ранжирования результатов поиска и предоставления релевантной информации.

10. Помощь людям с ограниченными возможностями. Нейронные сети открывают огромные возможности для людей с ограниченными возможностями. Например, существуют системы распознавания речи, которые позволяют людям с нарушениями речи общаться с окружающими. Также разрабатываются экзоскелеты с управлением на основе нейронных сетей, которые помогают людям с параличом двигаться. Системы машинного зрения помогают слепым и слабовидящим ориентироваться в пространстве.

11. Искусство и творчество. Нейронные сети все чаще используются в сфере искусства и творчества. Существуют программы, которые могут создавать картины, музыку и даже писать стихи в определенном стиле. Художники и дизайнеры используют нейронные сети для создания новых, необычных и вдохновляющих произведений. Это открывает новые горизонты для творчества и расширяет границы возможностей.

12. Сельское Хозяйство. В сельском хозяйстве нейронные сети используются для мониторинга состояния посевов, прогнозирования урожайности, оптимизации полива и внесения удобрений. Дроны с

камерами, оснащенными нейронными сетями, могут выявлять больные растения и предупреждать фермеров о возможных проблемах. Это позволяет повысить эффективность сельского хозяйства и снизить использование химических веществ.

13. Перевод в режиме реального времени. Нейронные сети значительно улучшили качество машинного перевода. Существуют приложения и устройства, которые могут переводить речь в режиме реального времени, что делает общение между людьми, говорящими на разных языках, намного проще и удобнее. Это открывает новые возможности для международного сотрудничества и путешествий.

14. Кибербезопасность. Нейронные сети используются для обнаружения и предотвращения кибератак. Они могут анализировать сетевой трафик и выявлять подозрительную активность, которая может указывать на попытки взлома или заражения вирусами. Это помогает защитить компьютерные системы и сети от вредоносных программ и киберпреступников.

Нейронные сети, как мы убедились, перестали быть футуристической концепцией и стали неотъемлемой частью нашей реальности. Они проникают во все сферы нашей жизни, от навигации и развлечений до здравоохранения и безопасности, делая ее более удобной, эффективной и безопасной. Однако, вместе с огромным потенциалом, нейронные сети приносят и новые вызовы. Вопросы этики, конфиденциальности, предвзятости данных и влияния на рынок труда требуют серьезного и ответственного подхода. Важно осознавать, что нейронные сети — это мощный инструмент, который, как и любой инструмент, может быть использован как во благо, так и во вред.

ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ В БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ

Маляревич Вероника

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

В современном мире, где глобализация и цифровизация кардинально изменили подходы к ведению бизнеса, коммуникация стала важнейшим фактором успеха, для каждого человека.

Однако успешное взаимодействие между участниками делового процесса невозможно без соблюдения определенных этических норм, так как они являются фундаментом любого разговора.

Для начала, этика делового общения — это свод принципов и стандартов, которые определяют, как вести себя в профессиональной среде, взаимодействовать с коллегами, партнерами и клиентами. Если сказать более простым языком, то это своего рода компас, который помогает нам ориентироваться в сложных ситуациях и строить отношения на доверии и уважении.

Основные принципы этики в бизнес-коммуникации:

1. Честность. Это, пожалуй, самый важный принцип. Когда мы честны, создается атмосфера доверия. Представьте, вы работаете с клиентом, и вдруг возникают проблемы с поставкой товара или выполнением услуг. Если вы честно сообщите об этом клиенту, он однозначно оценит вашу открытость и с большей вероятностью пойдет вам на встречу, и вы вместе придете к компромиссу, который устроит все стороны. А если примете решение скрыть информацию, это может привести к недовольству и разрыву всех отношений с клиентом. Честность - это основа долгосрочных отношений.

2. Прозрачность. В современном бизнесе, где вся информация передается мгновенно, важно быть информационно прозрачным. Это значит делиться информацией и быть ясным в своих намерениях. Например, если ваша компания работает над новым проектом, расскажите об этом всей своей команде. Это не только вовлечет сотрудников в процесс, но и создаст чувство общей цели, а возможно благодаря команде сделает ещё лучше ваш новый проект, а значит и более конкурентным. Прозрачность всегда помогает всем нам чувствовать себя частью чего-то большего.

3. Уважение — это то, что делает общение более человечным. Каждый из нас имеет свои взгляды, идеи и чувства, и важно их учитывать. Например, если ваш коллега предлагает альтернативное мнение на совещании, вместо того чтобы сразу его отвергать, постарайтесь выслушать и понять его точку зрения. Уважение к другим создает здоровую атмосферу в коллективе, а в этой атмосфере каждый работник чувствует себя ценным.

4. Ответственность. Быть ответственным — значит не только выполнять определенные поручения, но и признавать свои недочеты. Например, если вы не успели завершить какой-либо новый проект в установленные сроки, не стоит паниковать и прятаться от руководства. Признайте это, обязательно объясните причину неисполнения задания и предложите, как можно выйти из этой ситуации с наименьшими потерями. Ваше ответственное решение не только укрепит вашу репутацию, как специалиста в определенной области, но и покажет, что вы готовы признавать свои ошибки, учиться на них.

Нарушение этических норм в бизнес-коммуникации может привести к серьезным последствиям. Например, представим, что известная на весь мир компания скрыла информацию о проблемах с продуктом, который она производит и продает оптом. Клиенты данной фирмы, узнав об этом, могут потерять доверие к вашей компании и уйти к конкурентам.

В долгосрочной перспективе это может негативно сказаться на репутации и финансовых показателях этого бизнеса. А так как мы живем в эпоху развитых социальных сетей, где информация распространяется мгновенно, последствия могут быть особенно серьезными.

Один негативный отзыв может повлечь за собой цепную реакцию, и ваша компания скорее всего, потеряет всех клиентов из-за недовольства, вызванного аферами, которое могло бы быть предотвращено. А впоследствии весь бизнес с большой вероятностью просто рухнет. Таким образом, из всего написанного выше можно сказать, что этика в бизнес-коммуникации — это не просто набор определенных правил, а жизненно важный аспект, который помогает нам строить доверительные и уважительные отношения.

Соблюдение этических норм позволяет создать не только успешный бизнес, но и здоровую рабочую атмосферу в коллективе, где каждый чувствует себя ценным и важным. Вложение в этику — это инвестиция в будущее вашей компании, которая обязательно окупится в виде лояльных клиентов и сплоченной команды. Давайте помнить, что за каждым бизнесом стоят люди, и именно человеческие, уважительные отношения делают наш мир лучше!

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Мартиросова Маргарита

ГБОУ «Школа № 30 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Виденина Я.А.

В современном мире социальные сети стали неотъемлемой частью нашей жизни. Они не только служат платформой для общения и обмена информацией, но и превратились в мощный инструмент для бизнеса. Игнорировать потенциал социальных сетей сегодня — значит, упускать огромные возможности для роста и развития.

Преимущества социальных медиа для развития бизнеса:

1. Маркетинг бренда и формирование имиджа. Социальные сети выступают мощным инструментом для создания, поддержки и развития бренда. Публикация актуального, интересного и ценного контента способствует формированию положительного восприятия бренда, укрепляет лояльность и доверие со стороны потребителей.

2. Повышение посещаемости сайта. Благодаря активной работе в социальных сетях, размещению ссылок на сайт в публикациях и использованию таргетированной рекламы удастся существенно увеличить поток посетителей на корпоративный ресурс. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность конверсии.

3. Привлечение потенциальных клиентов. Социальные платформы предоставляют возможности для идентификации заинтересованных в продуктах или услугах лидов. Организация интерактивных мероприятий, таких как конкурсы, опросы, вебинары, позволяет привлечь целевую аудиторию и собрать базу контактов для дальнейшего взаимодействия.

4. Улучшение клиентского сервиса. Социальные сети служат эффективным каналом для оперативного общения с клиентами. Быстрое реагирование на вопросы, обработка отзывов и жалоб, а также решение возникающих проблем в режиме реального времени способствуют укреплению отношений с клиентами и повышению их удовлетворенности.

5. Маркетинговая разведка. Социальные медиа являются неисчерпаемым источником данных о текущих трендах рынка, предпочтениях потребителей и стратегиях конкурентов. Анализ этой

информации позволяет предпринимателям принимать стратегически обоснованные решения и корректировать бизнес-стратегии.

6. Экономическая эффективность. В отличие от традиционных методов рекламы, продвижение в социальных сетях часто оказывается более экономичным и результативным. Возможности таргетирования рекламы позволяют точно нацеливаться на нужную аудиторию, с минимальными затратами на рекламные кампании.

Ключевые стратегии использования социальных сетей для бизнес-структур:

1. Определение целевой аудитории. Прежде чем начинать продвижение в социальных сетях, необходимо четко определить, кто является вашей целевой аудиторией, какие платформы она предпочитает и какой контент ей интересен.

2. Выбор подходящих платформ. Не стоит стремиться присутствовать во всех социальных сетях одновременно. Важно выбрать те платформы, которые наиболее популярны среди вашей целевой аудитории и соответствуют целям и задачам вашего бизнеса.

3. Разработка контент-стратегии. Контент должен быть интересным, полезным и релевантным для вашей целевой аудитории. Разнообразьте форматы контента (тексты, фото, видео, инфографика) и публикуйте его регулярно.

4. Взаимодействие с аудиторией. Активно отвечайте на комментарии и вопросы, проводите конкурсы и опросы, участвуйте в обсуждениях. Создавайте сообщество вокруг своего бренда.

5. Анализ результатов. Регулярно отслеживайте статистику активности в социальных сетях, анализируйте результаты и корректируйте свою стратегию в соответствии с полученными данными.

Социальные сети — это мощный инструмент, который при правильном использовании может принести бизнесу огромную пользу. Они позволяют повысить узнаваемость бренда, привлечь новых клиентов, улучшить коммуникацию с существующими клиентами и получить ценную информацию о рынке.

Инвестируйте время и ресурсы в развитие своего присутствия в социальных сетях и увидите, как это положительно скажется на результатах вашего бизнеса.

РИСКИ ОНЛАЙН-ПОИСКА РАБОТЫ

Мартыщенко Полина

ГБОУ «Средняя школа № 58 г.о. Мариуполь»

Научный руководитель: Изьо И.В.

В современном мире интернет стал неотъемлемой частью жизни каждого человека, и его влияние на различные сферы деятельности невозможно переоценить. Особенно это касается поиска работы, который в последние годы претерпел значительные изменения благодаря развитию технологий и распространению онлайн-платформ. В частности, молодежь, представляющая собой активную и динамичную часть общества, все чаще обращается к интернету как к основному инструменту для поиска вакансий. Это явление обусловлено не только доступностью информации, но и изменением подходов к трудоустройству, что делает данную тему особенно актуальной для исследования.

Поиск работы через интернет предоставляет пользователю множество возможностей, однако он также сопряжен с определенными рисками и подводными камнями, которых важно избегать. Следует отметить, что многие аспекты, которые кажутся безобидными на первый взгляд, могут привести к неожиданным последствиям. Первым и, пожалуй, одним из самых серьезных рисков является возможность столкнуться с мошенничеством. К сожалению, количество мошеннических объявлений о работе в сети растет, и соискатели могут стать жертвами обмана, отправляя личные данные или деньги, зачастую даже не подозревая об этом.

Важно указывать на необходимость критически оценивать информацию из разных источников. Не существует единого спектра благоприятных условий, которые действуют для всех. Если предложение выглядит слишком хорошим, чтобы быть правдой, это может быть первым звоночком. Кроме того, к мошенникам нередко прибегают к использованию сложных схем, которые могут усложнить обнаружение обмана. Для того чтобы избежать потерь, пользователи должны быть внимательны и изучать отзывы о работодателях, а также проверять информацию о компании на других ресурсах.

Другим аспектом, вызывающим озабоченность, является конфиденциальность данных. Заполняя анкеты и резюме на различных

платформах, соискатели нередко предоставляют личную информацию, которую позже может быть сложно удалить или изменить. Неправильное обращение с такими данными может привести к утечкам и использованию информации в противозаконных целях. Поэтому перед тем как размещать свои данные на сайте, важно ознакомиться с правилами конфиденциальности и условиями использования. Защита личной информации должна стать приоритетом для каждого соискателя.

Жалобы о перегрузке информацией также набирают популярность. Современные интернет-платформы предлагают огромное количество вакансий, которые могут сильно различаться. При недостаточной фильтрации соискатель может получить большое количество нерелевантных предложений, что затрудняет процесс поиска. Использование слишком широких поисковых критериев часто приводит к лишнему времени, потраченному на просмотр вакансий, которые не соответствуют ожиданиям и квалификации. Основным средством против этого недостатка может служить использование фильтров и уточнение поиска, однако зачастую даже они не обеспечивают идеального результата.

С течением времени возникла проблема зависимости от онлайн-платформ. Поиск работы через интернет требует значительного времени, и многие соискатели могут потерять мотивацию, листая страницы с объявлениями. Бесконечный цикл "обновления" и откликов может привести к выгоранию, что негативно скажется на дальнейшем поиске. Важно при этом не забывать о важности разнообразия методов, включая использование оффлайн-ресурсов, таких как ярмарки вакансий и личные контакты, что может восстановить интерес и повысить шансы на успех.

Также нельзя забывать о ситуации в разных регионах. В некоторых местах доступ к интернету может быть затруднён или иметь низкое качество, что ограничит возможности для многих соискателей. В таких случаях можно столкнуться с неравенством в доступе к вакансиям и возможностями для трудоустройства. Соискатели из таких районов, работа которых зависит от онлайн-платформ, могут оказаться не вравнены с теми, у кого есть доступ ко всем возможностям, предоставляемым интернетом.

При этом, несмотря на перечисленные риски, существует и обратная сторона медали. Хотя мировой рынок труда меняется, и многие вакансии заполняются через интернет-платформы, традиционные методы поиска работы всё ещё имеют важное значение. Личное взаимодействие, поддержка сети профессиональных контактов и формальные обращения к работодателям могут оказаться гораздо более продуктивными, чем бесконечное просматривание сайтов с вакансиями. Однако важно создать баланс между преимуществами фотографии работы в интернете и теми рисками, которые она может нести.

Важно сохранять бдительность во всех аспектах поиска работы. Рекомендуется тщательно исследовать работодателя, проверять вакансии и запрашивать дополнительную информацию, если она отсутствует. Четкий план действий, а также понимание своих целей и возможностей помогут значительно сократить вероятность рисков. Привлечение проверенных источников, таких как карьерные консультанты, может оказаться полезным для более целенаправленного поиска работы и минимизации возможных потерь.

Таким образом, использование интернета для поиска работы содержит как значительные преимущества, так и определенные риски. Важно осознавать все аспекты этого процесса и принимать активные меры для защиты себя на этом пути. Каждый соискатель должен разработать свои методы оценки работодателей и противопоказаний, которые помогут избежать нежелательных последствий.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Марунченко Виктория

ГБОУ «Средняя школа №103 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Семькина Т.И.

Современные технологии управления персоналом становятся неотъемлемой частью эффективного функционирования организаций в условиях динамичного рынка и быстро меняющейся бизнес-среды. Век цифровизации и глобализации требует от компаний не только адаптации к новым условиям, но и внедрения инновационных подходов к управлению человеческими ресурсами.

Системы управления персоналом, основанные на современных технологиях, позволяют оптимизировать процессы найма, обучения, оценки эффективности и развития сотрудников. Использование программного обеспечения для автоматизации рутинных задач освобождает время для стратегического планирования и повышения уровня вовлеченности работников.

Новые инструменты для управления персоналом нацелены на внутренние решение проблем связанные непосредственно с работниками, улучшение качества и продуктивности работы, повышение компетентности.

HR-управление (управление персоналом) позволяет учитывать психоэмоциональные качества сотрудников и позволяет им самостоятельно принимать решение.

Прозрачные системы контроля позволяют сотрудникам работать эффективнее, развивая дисциплину и гибкость управления ресурсами.

Сейчас, в нашем современном мире, множество компаний продаёт свой продукт, а именно программы и инструменты для рационального, эффективного, всестороннего управления.

На 2025 год, приходится достаточно много современных решений. Сейчас на рынке доступны такие средства управления как:

- умные бейджи способные фиксировать аудиозаписи. С помощью данного устройства и некоторых ему прилагаемых вещей, во время рабочего процесса могут быть записаны голос сотрудника носивший бейдж и его собеседника. Таким образом, контроль заключается в возможности прослушать аудиозапись и тем самым выявить нарушения правил данной компании (обсценнизм, конфликты и т.д.) и раскрыть мотивы недобросовестных сотрудников;

- платформы, которые совмещают в себе все необходимые приложения для автоматизации процессов начиная от подбора и приёма нового персонала до обмена опытом и обратной связи работника с руководством;

- виртуальные помощники способны решать насущные проблемы и быстро выполнять команды, задаваемые сотрудниками. Главное удобство виртуальных помощников заключается в возможности голосового управления;

– технологии, которые позволяют сохранять и передавать данные в виде последовательности связанных блоков. Каждый блок содержит информацию о предыдущем блоке, складывается цепочка связанной между собой информации. Таким образом все данные защищены от изменений.

HR-методы не ограничиваются одними лишь уже готовыми средствами.

Избавление от рутины с помощью машин, позволило современному человеку сфокусироваться на новых идеях, саморазвитии и улучшении коммуникации с потенциальными клиентами.

Современные принципы подбора сотрудников предполагают, что бизнес должен учитывать не только профессиональные навыки, но и личные качества кандидатов. Важно создавать команды, в которых сочетается разнообразный опыт работы, что способствует более эффективному решению задач.

Кроме того, необходимо обеспечивать возможности для карьерного роста, что мотивирует сотрудников к развитию и повышению их профессионального уровня.

Создание соревновательной атмосферы в коллективе может стать двигателем для повышения общей продуктивности. В то же время, важно проявлять доверие к новым членам команды, сочетая это с регулярными проверками выполнения их должностных обязанностей. Также стоит учитывать взаимозаменяемость работников, что позволяет гибко реагировать на изменения в рабочем процессе.

При распределении задач следует опираться на опыт и способности каждого сотрудника, что способствует более эффективному выполнению работы. Наконец, защита прав каждого отдельного работника является неотъемлемой частью здоровой организационной культуры, что создает доверительную атмосферу и способствует удержанию талантов в компании.

Управление персоналом в соответствии со всеми новыми принципами требует систематизации каждого пункта. Раздробленное, выборочное выполнение новых заветов не приведёт к должному эффекту, что приведёт к конфликтам и дисбалансу в работе всего коллектива.

PREVENTION OF TELEPHONE FRAUD

Мельничук Маргарита

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

In today's world, where technology is advancing at an incredible rate, phone fraud has become one of the most common forms of deception. It is important to be aware of the risks and know how to protect yourself from such threats.

Phone scammers often pose as employees of banks, government agencies, or even people they know. They may use manipulative techniques to create a sense of urgency or fear in the victim. For example, a fraudster may say that your account has been hacked and you urgently need to provide personal information to protect it. It is important to remember that no reputable institution will request confidential information over the phone.

Scammers use various schemes to get money or personal data of victims. Telephone fraud related to lottery winnings is one of the most common deception schemes. The scammers call the victim and inform him that she has won a big prize in the lottery.

They often use the names of famous lotteries to build trust. Fraudsters may claim that in order to receive a prize, certain actions must be performed quickly, for example, to pay a tax or fee. To «confirm a win», fraudsters may ask for personal information such as a credit card number, bank details, or social security number. The victim may be asked to «pay» for the winnings, which is actually a way of luring money. Fraudsters can use various payment methods, including transfers through systems such as Western Union or Bitcoin.

After the victim sends the money, the scammers disappear, and the prize never ends up in the victim's hands.

Here are some more of the most common phone fraud schemes:

1. The «technical support» scheme:

Calls from «technical support» often come from scammers who claim that you have problems with your computer or phone. They can offer remote access services to your device to «fix» the problem, and eventually steal personal data or install malware.

2. Bank card fraud:

Fraudsters can pose as bank employees and report suspicious transactions on your card. They ask you to verify your personal information or card number in order to «protect» your funds. In fact, they are trying to gain access to your finances.

3. The «help relatives» scheme:

Scammers can call and introduce themselves as your relative who is in trouble (for example, in an accident abroad) and urgently needs money. They can use emotional manipulation to get you to send money.

To protect yourself from phone fraud, you should follow a few simple rules. First, never share your personal information, such as your credit card number or password, over the phone. Secondly, if you get a call with a suspicious offer, it is better to hang up and call the institution back at the official number. This will help ensure that you are communicating with real representatives of the company.

Phone scammers can use various numbers to trick people. Here are some examples of the types of numbers that may be associated with fraud:

1. Numbers with country codes: Scammers can use international numbers to arouse your interest. For example, numbers with codes +44 (UK), +1 (USA and Canada), etc.

2. Numbers starting from 8-800: Although these are numbers for free calls, fraudsters can use them to deceive by posing as representatives of companies.

3. Official-looking numbers: Fraudsters may use numbers that look very similar to those of banks or government agencies to mislead you.

If you receive a call from a suspicious number, it is best not to answer or call back. It is also recommended to check the numbers on the Internet or use special applications to detect spam.

In addition, it is important to share information about fraud with friends and family. The more people who are aware of the fraudsters' methods, the less likely they are to succeed. Education and awareness are key factors in the fight against phone fraud.

In conclusion, I want to say that phone fraud affects people of all ages and social strata, causing significant damage both financially and morally. However, awareness and vigilance can be powerful tools in combating this threat. It is important to remember that scammers use various tricks to manipulate our emotions and trust.

Therefore, by educating ourselves and others, we can significantly reduce the risk of becoming a victim of fraud. It is necessary to share information about protection methods, as well as contact law enforcement agencies in case of suspicious calls. Only through joint efforts will we be able to create a secure information space and protect ourselves and our loved ones from phone scams.

ТАБЛИЧНЫЙ ПРОЦЕССОР MS EXCEL ЭКОНОМИКА И МАТЕМАТИКА

Мессауди Ильяс

*ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых
технологий и торговли»,*

Научный руководитель: Полякова Н.М.

Цель экономической деятельности любой фирмы, как в сфере материального производства, так и в сфере обслуживания населения — это получение прибыли, при минимальных затратах трудовых и материальных ресурсов, при этом, качество товаров или услуг должно соответствовать нормативным стандартам.

Задача получения прибыли многофакторная, проблематичная и порою сложно выполняемая, так как приходится учитывать много экономических показателей, обрабатывать значительные массивы информации математического, вычислительного и экономического характера. И именно табличные процессоры могут помочь в обработке этой информации.

Актуальность рассмотрения данной темы обусловлена тем, что вопросы, связанные с обработкой информации в электронных таблицах, занимают важное место в повседневной профессиональной деятельности многих специалистов, связанных с бухгалтерским и банковским учётом, планированием распределения ресурсов, проектно-сметными работами, инженерно-техническими расчётами.

Для учёта семейных доходов и расходов, при расчётах взносов за коммунальные услуги и кредиты, при заполнении налоговой декларации также можно использовать электронные таблицы.

Можно ли использовать электронные таблицы в учебной деятельности, например, при изучении математики? Сможем ли мы наглядно проиллюстрировать решение прикладной задачи с экономическим содержанием с помощью табличного процессора MS Excel?

Ответ на этот вопрос постараемся найти при рассмотрении задачи немецких авторов из учебника «Математика для профессиональных колледжей»: «Ein Monopolist verfolgt seine Preispolitik aufgrund der linearen Preis-Absatz-Funktion p_N : $p_N(x) = -x + 10$; $D(p_N) = [0; 10]$. Wie schon erläutert, hängt die Wahl der geeigneten Absatzmenge auch von dem bei dieser Menge zu erzielenden Erlös ab. Da der Erlös das Produkt aus Absatzmenge und Preis ist, ergibt sich folgende Erlösfunktion: $E: J(x) = -x^2 + 10x$; $D(J) = [0; 10]$.

In diesem Zusammenhang interessiert den Unternehmer auch die Menge, bei deren Absatz ein Maximalerlös erzielt werden kann. Diese Absatzmenge und der dabei zu erzielende Maximalerlös lassen sich anhand der Scheitelpunktkoordinaten des Graphen von E errechnen (5 ME, 25 GE).

Адаптированная задача звучит так:

«Цена на определенный вид продукции предприятия ресторанного хозяйства, занимающегося производством и реализацией продуктов питания на заказ, представлена функцией спроса $f(x) = -x + 10$. $D(f) = [0; 10]$.

Составьте функцию прибыли предприятия от реализации этого вида продукции определите цену, при которой прибыль от реализации будет наибольшей».

Решение. Согласно условию: $f(x)$ – количество реализованных единиц данной продукции; x – цена за одну единицу.

Ожидаемую прибыль находим как произведение количества реализованной продукции на цену за одну единицу. Функция прибыли будет иметь вид:

$$E(x) = (-x + 10) \cdot x \text{ или } E(x) = -x^2 + 10x, \quad D(E) = [0; 10] \quad (1)$$

С точки зрения математики функция $f(x) = -x + 10$ – линейная функция. Прикладной смысл – это линия спроса, показывающая прямую зависимость количества реализованного товара от

увеличения/уменьшения цены реализации. Построим эту прямую средствами MS Excel (рис. 1).

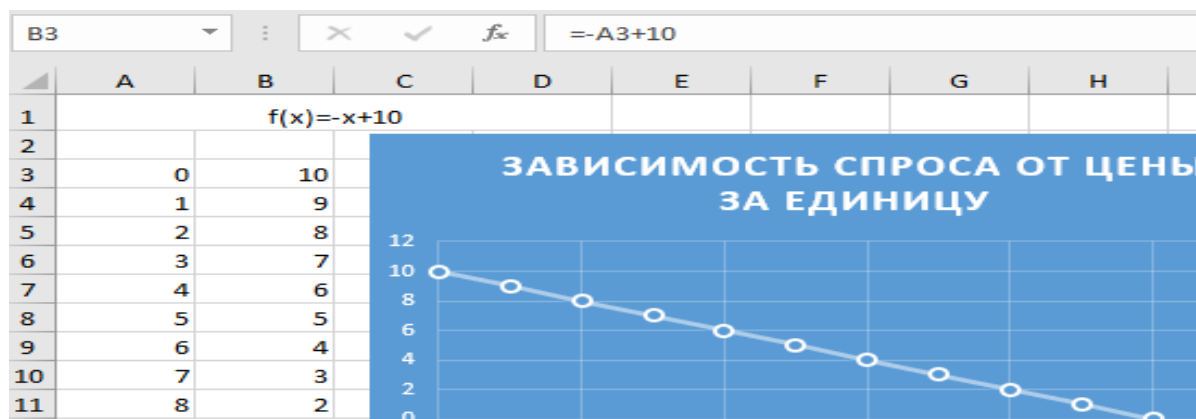


Рис. 1. Зависимость спроса от цены за единицу (по оси Ох указана цена за одну единицу товара, по оси Оу - количество реализованного товара)

Функция прибыли $E(x) = -x^2 + 10x$ - квадратичная функция. Для того, чтобы построить ее график также используем возможности MS Excel (рис. 2).

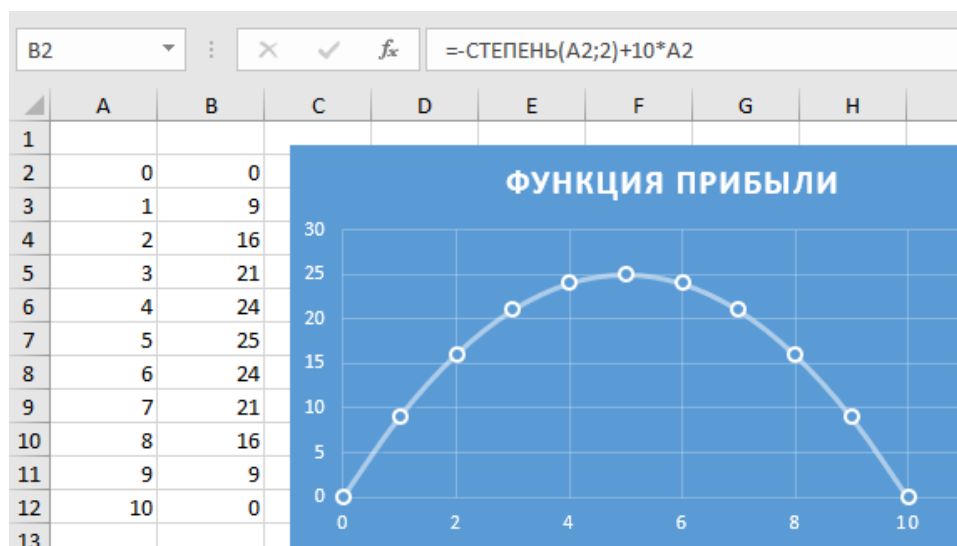


Рис. 2. Функция зависимости прибыли от цены за единицу продукции.

Анализируя полученный график, видим, что при $x = 5$ ден.ед., прибыль от реализации данного вида продукции при данных условиях будет наибольшей.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Минцева Татьяна

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

«Лучшая поддержка – держаться вместе»

Юрий Зарожный

Государственная поддержка бизнеса в России играет важную роль в развитии экономики страны. Её цель – стимулировать предпринимательскую активность, создавать благоприятные условия для ведения бизнеса и способствовать росту конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и международном рынках. Однако эффективность этой поддержки неоднозначна и зависит от множества факторов.

Роль государственной поддержки бизнеса:

1. Финансовая поддержка. Сюда входят различные субсидии, гранты, льготные кредиты, налоговые льготы и гарантии по кредитам. Эти инструменты направлены на снижение финансовых рисков для бизнеса, особенно для малых и средних предприятий (МСП), которые часто испытывают трудности с доступом к капиталу. Например, Фонд развития промышленности предоставляет льготное финансирование для реализации перспективных проектов, а различные региональные программы поддерживают начинающих предпринимателей.

2. Инфраструктурная поддержка. Создание и развитие необходимой инфраструктуры, включая транспортную, коммуникационную и энергетическую, является важным фактором для успешного функционирования бизнеса. Государство инвестирует в модернизацию инфраструктуры и создание особых экономических зон (ОЭЗ), где предоставляются льготные условия для бизнеса.

3. Нормативно-правовая поддержка. Разработка и совершенствование законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, является ключевым элементом государственной поддержки. Это включает в себя упрощение процедур

регистрации бизнеса, снижение административной нагрузки, защиту прав интеллектуальной собственности и борьбу с коррупцией.

4. Образовательная и консультационная поддержка. Государство инвестирует в развитие системы образования и подготовки кадров для бизнеса, а также предоставляет консультационные услуги предпринимателям. Различные бизнес-инкубаторы и акселераторы помогают начинающим предпринимателям развивать свои проекты.

5. Экспортная поддержка. Государство оказывает поддержку российским компаниям, стремящимся выйти на международные рынки. Это включает в себя предоставление информации о зарубежных рынках, организацию выставок и торговых миссий, а также предоставление финансовой помощи для экспорта.

Важность государственной поддержки. Государственная поддержка бизнеса критически важна для:

1. Стимулирования экономического роста. Поддержка предпринимательства способствует созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда и увеличению ВВП.

2. Развития инноваций: Финансовая и инфраструктурная поддержка способствуют развитию инновационных технологий и внедрению новых продуктов и услуг.

3. Повышения конкурентоспособности. Поддержка бизнеса помогает российским компаниям конкурировать с иностранными компаниями как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

4. Социальной стабильности. Создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни населения способствует социальной стабильности.

5. Диверсификации экономики. Государственная поддержка может способствовать развитию новых отраслей экономики и снижению зависимости от сырьевых ресурсов.

Проблемы и вызовы государственной поддержки бизнеса. Несмотря на значительные усилия, государственная поддержка бизнеса в России сталкивается с рядом проблем:

Низкая эффективность некоторых программ. Некоторые программы поддержки оказываются неэффективными из-за бюрократических процедур, коррупции и недостатка прозрачности.

Неравномерное распределение поддержки. Поддержка часто сосредоточена на крупных компаниях, в то время как малые и средние предприятия получают недостаточно внимания.

Недостаточная координация между различными уровнями власти. Отсутствие координации между федеральными, региональными и местными органами власти приводит к дублированию функций и неэффективному использованию ресурсов.

Недостаток доверия к государству. Некоторые предприниматели не доверяют государственным программам поддержки из-за негативного опыта.

Резюмируя, государственная поддержка бизнеса в России является важным инструментом развития экономики, но для повышения её эффективности необходимо совершенствовать существующие механизмы, повышать прозрачность и эффективность программ, а также бороться с коррупцией и бюрократией. Ключ к успеху – в создании стабильной и предсказуемой среды для ведения бизнеса, которая привлекает как отечественных, так и иностранных инвесторов.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Минченко Карина

ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Остапущенко Т.Г.

Современный мир невозможно представить без социальных сетей. Они прочно вошли в нашу жизнь, став не только средством общения и развлечения, но и мощным инструментом для бизнеса. В эпоху цифровой экономики, когда большая часть потенциальных клиентов проводит значительную часть времени онлайн, игнорировать социальные сети — значит упускать огромные возможности для роста и развития бизнеса.

Социальные сети предоставляют бизнесу уникальную возможность установить прямой контакт с целевой аудиторией, минуя традиционные каналы коммуникации и предлагают широкий спектр инструментов для продвижения товаров и услуг, привлечения клиентов и формирования лояльности к бренду.

Социальные сети имеют важное значение для прямого взаимодействия с клиентами в бизнесе по следующим причинам:

1. Многофункциональный канал коммуникации, который позволяет изучать интересы, предпочтения и потребности клиентов, собирать обратную связь.

2. Улучшение качества продукта и сервиса. Обработка и анализ обращений в соцсетях помогает понять, с какими трудностями чаще всего сталкиваются пользователи. Собранную статистику можно использовать для составления FAQ, базы знаний или контент-плана.

3. Информирование аудитории. Если у компании появился новый товар или услуга, вышла лимитированная коллекция или стартовала распродажа, можно объявить об этом в соцсетях.

4. Управление репутацией бренда. В соцсетях у компаний есть возможность быстро обработать негатив, сбавить накал эмоций, сохранить недовольного клиента и свою репутацию.

Преимущества использования социальных сетей в бизнесе:

1. Повышение узнаваемости бренда: активное присутствие в социальных сетях позволяет бизнесу повысить свою заметность, привлечь внимание потенциальных клиентов и сформировать положительный имидж. Регулярное создание и публикация интересного и полезного контента, участие в обсуждениях и взаимодействие с подписчиками способствуют укреплению бренда и повышению его узнаваемости.

2. Привлечение новых клиентов: социальные сети предоставляют возможность таргетированной рекламы, которая позволяет показывать объявления только тем пользователям, которые соответствуют определенным критериям (возраст, пол, интересы, местоположение и т. д.). Это значительно повышает эффективность рекламных кампаний и снижает затраты на привлечение новых клиентов.

3. Повышение лояльности клиентов: социальные сети позволяют бизнесу оперативно отвечать на вопросы и комментарии клиентов, решать их проблемы и выстраивать долгосрочные отношения. Внимательное отношение к клиентам, предоставление качественной поддержки и создание позитивной атмосферы вокруг бренда способствуют повышению лояльности и удержанию клиентов.

4. Получение обратной связи: социальные сети — это ценный источник информации о потребностях и предпочтениях клиентов.

Анализ комментариев, отзывов и обсуждений позволяет бизнесу лучше понимать свою целевую аудиторию, совершенствовать свои товары и услуги, а также адаптировать маркетинговые стратегии.

5. Увеличение трафика на сайт: размещение ссылок на сайт компании в социальных сетях способствует увеличению трафика и повышению его позиций в поисковых системах.

6. Анализ конкурентов: социальные сети позволяют отслеживать деятельность конкурентов, анализировать их стратегии и перенимать успешный опыт.

Недостатки использования социальных сетей в бизнесе:

1. Необходимость постоянного мониторинга и обновления контента: социальные сети требуют постоянного внимания и регулярного обновления контента. Отсутствие активности и некачественный контент могут негативно сказаться на имидже бренда и отпугнуть потенциальных клиентов.

2. Риск негативных отзывов и комментариев: социальные сети — это открытая платформа, где каждый может высказать свое мнение. Негативные отзывы и комментарии могут нанести ущерб репутации компании, если на них не реагировать оперативно и адекватно.

3. Необходимость финансовых вложений: продвижение в социальных сетях может потребовать финансовых вложений, особенно если речь идет о таргетированной рекламе и привлечении специалистов по SMM (социальному медиамаркетингу).

4. Зависимость от алгоритмов социальных сетей: алгоритмы социальных сетей постоянно меняются, что может влиять на охват аудитории и эффективность продвижения.

Социальные сети — это мощный инструмент для бизнеса, который при правильном использовании может значительно повысить узнаваемость бренда, привлечь новых клиентов, повысить лояльность и увеличить прибыль. Однако важно учитывать риски и недостатки, связанные с использованием социальных сетей, а также постоянно адаптироваться к новым тенденциям и технологиям.

В эпоху цифровой экономики, когда конкуренция становится всё более жёсткой, умелое использование социальных сетей становится одним из ключевых факторов успеха для бизнеса. Молодые специалисты, обладающие знаниями и навыками в области SMM, имеют все шансы

стать востребованными и успешными профессионалами, способными внести существенный вклад в развитие бизнеса.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЕАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

*Мирошниченко Никита
ГБПОУ «Донецкий колледж пищевых
технологий и торговли»*

Научный руководитель: Полякова Н.М.

Многие процессы, происходящие в природе, технике, экономических и социальных системах, можно описать математическими соотношениями. Это могут быть уравнения, системы уравнений, системы неравенств и т.д., которые являются математическими моделями описываемых процессов.

Математическая модель — математическое представление реальности, один из вариантов модели как системы, исследование которой позволяет получать информацию о некоторой другой системе. Математическая модель, в частности, предназначена для прогнозирования поведения реального объекта, но всегда представляет собой ту или иную степень его идеализации.

Технические, экологические, экономические и иные системы, изучаемые современной наукой, иногда не поддаются исследованию обычными теоретическими методами. Прямой натурный эксперимент над ними долог, дорог, часто либо опасен, либо попросту невозможен, так как многие из этих систем существуют в «единственном экземпляре». Цена ошибок и просчетов в обращении с ними недопустимо высока. Поэтому математическое моделирование является важной составляющей научно-технического прогресса.

Актуальность данного исследования состоит в том, что в большинстве случаев, реальный объект в сравнении с моделью сложен для анализа и менее информативен. Причем, исследование непосредственным образом большинства объектов и явлений невозможно. В такой ситуации, на помощь приходят математические модели.

На схеме показаны основные этапы математического моделирования (рис. 1).



Рис. 1. Общий подход математического моделирования

В учебном процессе, математические модели призваны развивать абстрактное мышление, умение сопоставлять, сравнивать, анализировать, видеть детали и даже незначительные отличия.

Учебные математические модели подразумевают также проверку базовых теоретических знаний.

Приведем простейшие примеры математического моделирования.

Пример 1. Периметр летней площадки прямоугольной формы равен 34 метра, диагональ — 13 м. Пусть стороны площадки равны x и y м. Какая из приведенных систем уравнений является математической моделью ситуации, описанной в условии?

$$A. \begin{cases} x + y = 34, \\ x^2 + y^2 = 13; \end{cases} \quad (1)$$

$$Б. \begin{cases} x + y = 34, \\ x^2 + y^2 = 169; \end{cases} \quad (2)$$

$$B. \begin{cases} 2(x + y) = 34, \\ x^2 + y^2 = 13; \end{cases} \quad (3)$$

$$\Gamma. \begin{cases} 2(x+y) = 34, \\ x^2 + y^2 = 1169; \end{cases} \quad \text{т} \quad (4)$$

Пример 1 подразумевает проверку знания понятия и формулы периметра прямоугольника и теоремы Пифагора.

Пример 2. Расстояние от города до базы отдыха, равное 120 км, легковой автомобиль проезжает на 30 минут быстрее, чем грузовой автомобиль. За два часа грузовик проезжает на 40 км больше, чем легковой автомобиль за 1 час. Пусть скорость грузовика равна x км/час, а легкового автомобиля — y км/час. Какая из приведенных систем уравнений представляет собой математическую модель ситуации, описанной в условии?

$$\text{А.} \begin{cases} \frac{120}{x} - \frac{120}{y} = 30, \\ 2x - y = 40; \end{cases} \quad (5)$$

$$\text{Б.} \begin{cases} \frac{120}{x} - \frac{120}{y} = \frac{1}{2}, \\ 2x - y = 40; \end{cases} \quad (6)$$

$$\text{В.} \begin{cases} \frac{120}{y} - \frac{120}{x} = 30, \\ 2x - y = 40; \end{cases} \quad (7)$$

$$\text{Г.} \begin{cases} \frac{120}{y} - \frac{120}{x} = \frac{1}{2}, \\ 2x - y = 40; \end{cases} \quad (8)$$

Пример 2 подразумевает не только проверку умения «читать» алгебраические соотношения, но и знание некоторых формул курса физики, таких как $S = v \cdot t$ и, соответственно $t = S/v$.

И, что не менее важно, умение сопоставить физические формулы с записью выражения на языке алгебры.

Можем утверждать, что математическое моделирование один из важных аспектов процесса обучения, формирующий логику, внимание, способствующий междисциплинарной интеграции математики с другими учебными дисциплинами

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

Мишина Анна

ГБОУ «Школа №80 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Архипцева В.А.

Государственная поддержка бизнеса. Государственная поддержка бизнеса – это комплекс мер, осуществляемых государством для стимулирования развития предпринимательства, повышения конкурентоспособности предприятий и содействия экономическому росту. Она может включать финансовую поддержку, налоговые льготы, консультационные услуги, доступ к инфраструктуре, а также создание благоприятной нормативно-правовой среды.

Финансовая поддержка. Предоставление грантов, субсидий, льготных кредитов для малого и среднего бизнеса (МСБ).

Пример. Программа «Сколково» в России предоставляет гранты стартапам, разрабатывающим инновационные технологии.

Налоговые льготы. Снижение налоговых ставок, налоговые каникулы для новых предприятий, специальные налоговые режимы.

Пример. В особых экономических зонах (ОЭЗ) действуют льготные налоговые режимы, привлекающие инвесторов в определенные отрасли.

Консультационная поддержка. Предоставление консультаций по вопросам ведения бизнеса, маркетинга, управления, экспорта и импорта.

Пример. Региональные центры поддержки предпринимательства оказывают бесплатные консультации начинающим предпринимателям.

Доступ к инфраструктуре. Создание и развитие индустриальных парков, бизнес-инкубаторов, технопарков с развитой инфраструктурой.

Пример. Индустриальный парк «Ворсино» в Калужской области предоставляет резидентам доступ к инженерной и транспортной инфраструктуре.

Нормативно-правовая среда. Упрощение процедур регистрации бизнеса, лицензирования, сертификации, снижение административных барьеров.

Пример. В России реализуется программа «Трансформация делового климата», направленная на улучшение условий ведения бизнеса.

Взаимодействие гражданского общества и государства. Взаимодействие гражданского общества и государства – это процесс сотрудничества и диалога между государственными органами и

некоммерческими организациями, общественными объединениями, инициативными группами граждан в целях решения социально значимых проблем, защиты прав и свобод граждан, развития демократии и укрепления гражданского согласия.

Общественные советы при органах власти. Создание консультативных органов, в которые входят представители гражданского общества для обсуждения и экспертизы принимаемых решений.

Пример. Общественные советы при министерствах и ведомствах проводят общественную экспертизу законопроектов.

Социальный заказ. Государство делегирует часть своих функций по оказанию социальных услуг некоммерческим организациям (НКО).

Пример. Государство закупает услуги по реабилитации инвалидов у специализированных НКО.

Общественный контроль. Граждане и общественные организации осуществляют контроль за деятельностью государственных органов.

Пример. Граждане могут подавать жалобы на действия чиновников через интернет-порталы, такие как «Госуслуги».

Форумы и диалоговые площадки. Организация регулярных встреч и обсуждений между представителями власти и гражданского общества.

Пример. Общественная палата РФ проводит регулярные общественные слушания по актуальным вопросам.

Поддержка НКО. Предоставление грантов, субсидий и другой помощи некоммерческим организациям.

Пример. Фонд президентских грантов выделяет средства на реализацию социально значимых проектов НКО.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Мозарев Иван

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

«Люди - наш самый главный ресурс» - лозунг, который часто встречается в успешно развивающихся организациях. На мой взгляд, тема актуализирована надолго, особенно для начинающих

руководителей, ведь результативность деятельности работников напрямую зависит от стиля управления.

Современные технологии управления персоналом открывают перед организациями новые возможности для повышения эффективности, мотивации и продуктивности сотрудников. Их использование позволяет создавать комфортную рабочую среду, автоматизировать рутинные процессы и формировать сильные команды.

Цифровизация HR-процессов стала неотъемлемой частью современной системы управления персоналом. Автоматизированные HRM-системы (SAP, Workday, 1С:ЗУП) упрощают учет сотрудников, управление кадровыми документами, расчет заработной платы. Благодаря этим инструментам руководители получают возможность оперативно принимать решения, основанные на реальных данных.

Большие данные и HR-аналитика помогают не только оценивать текучесть кадров, но и прогнозировать возможные риски, выявлять потребности персонала, разрабатывать стратегии по повышению их вовлеченности. Компании, использующие аналитику, могут заранее предвидеть и предотвращать потенциальные кризисы в управлении человеческими ресурсами.

Искусственный интеллект и автоматизация рекрутинга позволяют значительно сократить время поиска и подбора персонала. Алгоритмы ИИ анализируют тысячи резюме, находят наиболее подходящих кандидатов, а чат-боты проводят первичное интервью. Это экономит время HR-специалистов и повышает качество найма.

Геймификация в управлении персоналом — еще одна современная тенденция. Использование игровых механизмов в обучении, адаптации новых сотрудников и мотивации персонала способствует вовлеченности и повышению производительности труда. Конкурсы, рейтинговые системы, бонусные программы делают работу более интересной и мотивирующей.

Удаленная и гибкая работа становятся стандартом для многих компаний. Онлайн-платформы для коммуникации (Zoom, Microsoft Teams, Slack) позволяют сотрудникам эффективно взаимодействовать независимо от их местонахождения. Гибкие графики работы помогают поддерживать баланс между личной жизнью и профессиональными обязанностями.

Эмоциональный интеллект и корпоративная культура выходят на первый план в эффективном управлении персоналом. Поддержка ментального здоровья, развитие эмпатии у руководителей и сотрудников, создание комфортной атмосферы в коллективе — все это помогает снижать стресс и повышать мотивацию работников.

Agile-методы и Scrum в управлении персоналом способствуют быстрой адаптации к изменениям, улучшению командного взаимодействия и повышению эффективности работы. Гибкие методологии помогают организациям быть конкурентоспособными в условиях нестабильного рынка.

Корпоративный бренд работодателя играет ключевую роль в привлечении и удержании талантов. Внутренние социальные сети, программы наставничества, участие компании в социальных проектах делают её более привлекательной для потенциальных сотрудников.

Экологичность и устойчивое развитие в управлении персоналом также приобретают значение. Программы по снижению углеродного следа, забота об окружающей среде, благотворительные инициативы укрепляют имидж компании и повышают лояльность сотрудников.

В заключение, современные технологии управления персоналом не только улучшают работу HR-отделов, но и создают условия для комфортной и продуктивной работы сотрудников.

Вот несколько практических рекомендаций для руководителей:

1. Используйте современные HRM-системы для автоматизации процессов.
2. Применяйте аналитические инструменты для оценки эффективности персонала.
3. Внедряйте технологии искусственного интеллекта в подборе и управлении персоналом.
4. Развивайте эмоциональный интеллект и корпоративную культуру.
5. Поддерживайте гибкие условия работы и цифровые коммуникации.
6. Работайте над брендом работодателя и внедряйте принципы устойчивого развития.

Современные технологии управления персоналом — это не просто тренд, а необходимость для успешного развития организаций.

Инвестируя в цифровизацию HR-процессов и заботясь о сотрудниках, компании создают прочный фундамент для будущего роста.

ПРОДВИЖЕНИЕ СТАРТАПОВ

Мороз София

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Стартап — это бизнес-проект на начальной стадии, который стремится превратиться в стабильную компанию. Его главное конкурентное преимущество — уникальная идея. Для успешного продвижения стартапа важно создать узнаваемый бренд и использовать современные маркетинговые инструменты.

Ключевые элементы корпоративного стиля:

1. Товарный знак — защищает интеллектуальную собственность и выделяет продукт среди конкурентов.
2. Логотип — визуальный символ компании, создающий первое впечатление.
3. Слоган — короткая фраза, которая ассоциируется с брендом.
4. Цветовая гамма — делает бренд узнаваемым и привлекательным.
5. Типографика и шрифт — подчеркивают стиль и индивидуальность.
6. Лицо компании — персонаж или публичная личность, олицетворяющая бренд.

Эти элементы должны гармонично сочетаться, чтобы создать целостный образ, который повышает узнаваемость и конкурентоспособность стартапа.

Сегодня более половины населения мира использует Интернет, что делает цифровые технологии ключевым инструментом для продвижения. Многоканальность — важное условие успеха. Стартап должен использовать как онлайн-, так и офлайн-каналы маркетинга.

Основные инструменты интернет-продвижения:

1. Платная реклама (контекстная, медийная).
2. SMM-продвижение (социальные сети).
3. SEO-продвижение (оптимизация сайта для поисковых систем).

4. Контент-маркетинг (видео, блоги, вебинары, мероприятия).
5. Веб-аналитика — анализ данных для улучшения стратегии.
6. Email-маркетинг — работа с подписчиками и клиентами.

Этапы разработки стратегии продвижения:

1. Определение целевой аудитории — создание портрета потребителя.
2. Анализ конкурентов — выявление их сильных и слабых сторон.
3. Постановка целей и выбор методов — разработка стратегии, подходящей именно вашему стартапу.

Почему стартапы важны? Стартапы — это не только способ заработать, но и возможность создать уникальный продукт, который меняет рынок. Успех стартапа зависит от ежедневного труда, грамотной стратегии и умения адаптироваться к изменениям.

Стартапы часто становятся драйверами инноваций, предлагая решения, которые меняют привычные подходы. Уникальность продукта или услуги — это то, что выделяет стартап на фоне конкурентов. Важно не только создать инновационный продукт, но и постоянно его улучшать, учитывая обратную связь от пользователей.

Команда и лидерство. Успех стартапа во многом зависит от команды. Важно собрать единомышленников, которые разделяют видение проекта и готовы работать на результат. Лидер стартапа должен быть гибким, способным принимать быстрые решения и вдохновлять команду даже в сложных ситуациях.

Финансирование и инвестиции. Для развития стартапа необходимы ресурсы. Источники финансирования могут быть разными:

1. Бутстрэппинг — использование собственных средств.
2. Ангельские инвестиции — вложения частных инвесторов.
3. Венчурный капитал — финансирование от фондов, специализирующихся на стартапах.
4. Краудфандинг — привлечение средств через платформы (Kickstarter, Indiegogo).

Гибкость и адаптивность. Стартапы должны быть готовы к изменениям. Рынок, технологии и потребности клиентов постоянно меняются, поэтому важно быстро адаптироваться. Методология Lean Startup (бережливый стартап) помогает минимизировать риски, тестируя гипотезы и внося коррективы на основе данных.

Фокус на клиенте. Понимание потребностей целевой аудитории — ключ к успеху. Регулярное взаимодействие с клиентами, сбор обратной связи и анализ данных помогают улучшать продукт и повышать удовлетворенность пользователей.

Масштабируемость. Стартап должен быть готов к масштабированию. Это означает, что бизнес-модель должна позволять расти без пропорционального увеличения затрат. Например, цифровые продукты (приложения, SaaS-платформы) легко масштабируются на глобальные рынки.

Партнерства и сетевой эффект. Сотрудничество с другими компаниями, участие в акселераторах и инкубаторах, а также использование сетевого эффекта (когда ценность продукта растет с увеличением числа пользователей) могут значительно ускорить развитие стартапа.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Морозов Максим

ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез»

Научный руководитель: Цымбалист Т.В.

Основа успешного коллектива – соблюдение этики делового общения. Ее правила базируются на общепринятых моральных нормах и нормах законодательства.

Они регламентируют принципы общения внутри коллектива, а также отношения с партнерами, конкурентами, клиентами и всем социумом и основаны преимущественно на уважении интересов, как своей компании, так и всех, с кем она взаимодействует.

Деловая этика — это форма профессионального этикета, состоящая из норм и нравственных принципов, обеспечивающих определённый регламент поведения человека в момент трудовой деятельности, соблюдение её обязательно. Деловая этика помогает установить доверительные отношения между коллегами, партнерами и клиентами, повысить репутацию компании и лояльность персонала, избежать конфликтов и даже нарушений закона.

Этика делового общения требуется как для коммуникации внутри организации, так и для ведения переговоров с представителями сторонних компаний.

Возникновение служебного этикета произошло путём слияния светской этики и военной. Сегодня экономические отношения затрагивают разные культуры, поэтому кодекс деловой этики сформирован так, чтобы он устраивал всех участников официального общения, вне зависимости от национальности и вероисповедания. Несмотря на это, в каждой организации существуют свои нормы и правила.

Деловая этика не является сводом юридических правил, которые установлены законодательством. Обычно в компаниях ею руководствуются негласно.

Этические правила имеют свои особенности:

- честность - она распространяется на всех (коллег, клиентов и даже конкурентов). Для прибыльности бизнеса важно правильно вести переговоры;
- знание национальных и культурных традиций иностранных партнёров — это проявление уважения, что позволит завоевать симпатию;
- корректное поведение - способствует формированию позитивного имиджа компании. Хорошая репутация повышает уровень доверия покупателей и инвесторов.

Можно сказать, что этика деловых отношений - кодекс, состоящий из моральных и нравственных компонентов в области труда, одним словом - поведение человека в коллективе.

Культура отношений — это система поведенческих рекомендаций, определяющих характер и качество взаимодействия между участниками рабочего процесса. Она включает в себя различные аспекты деловых отношений: межличностные, межгрупповые, межорганизационные.

Культура отношений помогает:

- создавать и поддерживать доверительные отношения между участниками рабочего процесса;
- строить и развивать партнерские отношения между организациями;

- формировать и сохранять эффективные деловые команды и коллективы;

- личностному и профессиональному росту и развитию людей, а также предотвращает и регулирует конфликты и противоречия.

Деловая этика является одним из главных «орудий» формирования имиджа компании. В современном бизнесе лицу фирмы отводится немалая роль.

Те организации, в которых не соблюдается служебный этикет, теряют очень многое. Там же, где он стал нормой жизни, выше производительность труда, лучше результаты. Предприниматели всего мира знают главное правило бизнеса: хорошие манеры прибыльны. Гораздо приятнее работать с той фирмой, где соблюдается деловой этикет. Сложившиеся нормы нравственности являются результатом длительного по времени процесса становления взаимоотношений между людьми.

Без соблюдения этих норм невозможны политические, экономические, культурные отношения, так как нельзя существовать, не уважая друг друга, не налагая на себя определенных ограничений. Кроме того, глобальность экономических связей обязывает людей знать правила хорошего тона жителей других стран. Нарушение этих правил приводит к разрыву деловых связей и оборачивается потерей рынков сбыта.

Современный деловой человек обязан знать обо всех нормах, правилах деловой этики. И не только знать, но и применять их на практике. Цивилизованное деловое поведение должно строиться на принятых во всем мире нормах. И тогда можно быть уверенным в достижении всех поставленных на своем пути целей.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Морозов Михаил

ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез»

Научный руководитель: Цымбалист Т.В.

Поддержка малого и среднего бизнеса — это меры помощи государства малому и среднему бизнесу и индивидуальным предпринимателям.

Во время экономического подъема они стимулируют развитие предприятий и организаций, рост их численности и доли в ВВП.

В периоды экономических кризисов и чрезвычайных ситуаций помощь состоит из прямых выплат, процентных и налоговых льгот и направлена на сохранение численности работников и бизнеса. Государство помогает малому и среднему бизнесу с помощью льгот, субсидий, грантов.

Средний бизнес — это предприятия среднего размера, которые находятся между малыми и крупными корпорациями. Они обычно имеют большую численность сотрудников и более значительные финансовые ресурсы.

Средний бизнес может быть представлен в различных отраслях экономики, таких как производство, торговля, услуги, финансы и другие.

К малому бизнесу причисляют фирмы, в которых трудится не более 100 человек, а годовой доход не превышает 800 млн рублей. Шаурмичные, небольшие кафе, салоны красоты, организация квестов, мойки самообслуживания — эти и другие скромные компании относятся к малому бизнесу.

От этой формы ответвляется микропредприятие. В штате такой организации не больше 15 человек, а ее доход не превышает 120 млн рублей.

Система поддержки малого и среднего предпринимательства — это совокупность государственных, негосударственных, общественных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

Система поддержки малого предпринимательства предполагает:

- развитие инфраструктуры — создание специализированных объектов инфраструктуры в муниципальных образованиях;
- информационное обеспечение — создание баз данных для малых предприятий, а также муниципальных звеньев системы информационного обмена для субъектов малого предпринимательства; разработку системы доступа к информации субъектов малого предпринимательства, в том числе через средства массовой информации;

- обучение кадров — создание специализированных программ для обучения социально незащищенных слоев населения, начинающих предпринимателей в депрессивных районах и сельской местности; создание современного методического обеспечения подготовки кадров для сферы малого предпринимательства;

- выставочно-ярмарочную деятельность.

Основные цели государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства:

- развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике РФ;

- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

- оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

- увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

- повышение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Государство поддерживает как новые, так и существующие предпринимательства. Это создаёт все необходимые условия для создания и развития бизнеса в России.

Всего правительство разработало более 60 программ поддержки. Всю информацию по мерам поддержки можно узнать в центрах инфраструктуры МСП, куда может обратиться каждый предприниматель за помощью.

ИСТОЧНИКИ НАЙМА ПЕРСОНАЛА

Москаленко Артур

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Когда организации необходимо принять новых работников, возникают два вопроса: где искать потенциальных работников (источники) и как известить заявителей об имеющихся вакансиях (методы). Имеются два возможных источника набора: внутренний (из работников предприятия) и внешний (из людей, до того никак не связанных с предприятием). Многие фирмы практикуют помещение объявления о приеме на работу внутри самой фирмы. Преимущества такой практики в том, что консультант, занимающийся подбором, сможет заранее узнать претендентов на эту должность, их качества как работников (что, впрочем, может оказаться и недостатком).

Преимущества и недостатки внутренних источников:

- 1) Работники видят заразительный пример реализованных возможностей соседа по работе;
- 2) Лучшие возможности оценки рабочей «хватки» работников;
- 3) Компания знает достоинства и недостатки работника;
- 4) Угроза накопления сложных личных взаимоотношений работников;
- 5) «Семейственность», приводящая к застою в появлении новых идей и изобретательской мысли;
- 6) Плохое отношение к человеку со стороны его бывших коллег.

Преимущества и недостатки внешних источников:

- 1) Выбор большого числа кандидатов;
- 2) Появление новых идей и приемов работы;
- 3) Меньшая угроза возникновения интриги внутри предприятия;
- 4) Долгий период привыкания;
- 5) Ухудшение морального климата среди давно работающих;
- 6) Рабочая «хватка» новых работников точно не известна.

Следующими источниками, могут быть:

- 1) Прежние сотрудники, ушедшие из организации по собственному желанию. Они могут назвать других претендентов. Но и те, и другие,

независимо от их прежней работы, должны быть подвергнуты тщательному рассмотрению.

2) Случайные претенденты, самостоятельно обращающиеся по поводу работы, должны каждый раз заноситься в картотеку (или банк данных о внешних кандидатах). Это резерв, которым нельзя пренебрегать. Есть два качества, говорящих в их пользу: обычно они знают что-то о деятельности Вашей фирмы и более вероятно, что у них есть «внушенное» чувство лояльности к ней.

3) Клиенты и поставщики могут предложить необходимых кандидатов. К тому же такое сотрудничество клиентов с поставщиками способствует созданию хороших деловых отношений между ними.

4) Государственные и коммерческие агентства по трудоустройству играют немалую роль в подборе кадров.

Надежное агентство может быть очень полезным при выявлении претендентов на получение работы, поскольку оно может провести предварительное собеседование и проэкзаменовать отдельных кандидатов.

Рекламные объявления по отношению к вышеперечисленным способам отбора требуемых специалистов могут либо дополнять их, либо быть основным источником найма.

Цель такого объявления - получить эффективный результат с минимально возможными затратами. Объявление должно содержать информацию о: ключевых элементах работы, требуемой квалификации, местонахождении, уровне (кому подчиняется претендент), предполагаемом жалованье (эта информация, как правило, вдвое повышает шансы на успех). При составлении и проверке объявлений о приеме на работу нужно позаботиться о том, чтобы они создавали наилучший «имидж» организации. Хорошо оформленное объявление с тщательно выверенным текстом может повысить в глазах общественности репутацию организации, неудачное - может «подмочить» эту репутацию. Выделяются некоторые интересные закономерности, например, объявления в газетах почти одинаково эффективны для приглашения работников, как с профессионально-технической, так и с управленческой ориентацией. Частные агентства по найму наиболее эффективны для набора работников управленческой, профессионально-технической и торговой сфер.

РИСК ЦИФРОВОГО РАЗРЫВА В СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мых Сергей

ГБОУ «Школа №150 г.о Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

В современной экономике процесс глобализации всегда связан с возникновением новых рисков. А сама же глобализация в свою очередь зависит от цифровизации, развитие которой в наше время хоть и значительно продвинулось, но при этом не распространилось должным образом. Это же привело к появлению целого феномена, под названием цифровой разрыв.

Цифровой разрыв представляет из себя неравенство в доступе к цифровым технологиям, включая смартфоны, планшеты, ноутбуки и интернет. Цифровой разрыв усугубляет неравенство в доступе к информации и ресурсам. В информационную эпоху люди, не имеющие доступа к интернету и другим технологиям, находятся в невыгодном положении, поскольку они не могут или в меньшей степени способны общаться с другими людьми, находить работу и подавать заявки на неё, делать покупки и учиться. В особенности это проявилось во время пандемии, от которой роль дистанционных технологий и ИКТ в целом сильно возросла. Ведь от уровня их развития зависело насколько быстро экономика может оправиться от нанесенного ей урона.

Изначально цифровой разрыв как термин (появившийся кстати еще в 1990-х годах) употреблялся лишь к области ИКТ, но затем значительно расширился, вбирая в себя также и возможности самого пользователя, а если быть точнее, то его навыки и доступ к информации.

Факторами, которые влияют на цифровой разрыв, являются: экономические, технические, а также инфраструктурные.

Экономические факторы, например, повлияли на разрыв и доступ к ИКТ внутри страны и регионами мира в целом, обусловленной в первую очередь уровнем дохода на душу населения. Ведь в разных странах уровень жизни отличается, следовательно и доступ к ИКТ у народа различен. Также стоит учитывать и то, что может отличаться и количество денежных средств, непосредственно вложенных в сферу ИКТ. Например, представим какой-нибудь бизнес перешедший в онлайн. Естественно, что издержки на содержание офиса, затраты на

коммунальные услуги и остального сильно сократятся. Но тогда и клиентов у такого бизнеса станет меньше, ведь на данный момент все еще есть слои общества не способные позволить себе пользоваться ИКТ. Причем такое можно отнести и к отдельным территориям, которые не были электрифицированы, или не имеют доступа к интернету в принципе. Выходит, что возможность приобретения услуги или товара бизнеса вышедшего в онлайн усложняется, или становится и вовсе невозможной в некоторых случаях.

Технические факторы же непосредственно оказывают влияние на цифровое неравенство, так как создают барьеры, призванные помочь пользователям найти необходимую информацию, свести продавца и покупателя, упростить выбор покупки. Однако одновременно с этим происходит сбор информации, так называемые cookie, которые определяют дальнейшую рекламу, которая будет показана пользователю, тем самым искусственно ограничивая информацию. Для таких же целей используется геотаргетинг, то есть региональная привязка пользователя и фильтрация информации в соответствии с его местом нахождения. Эти инструменты служат для перенастройки контента для пользователей, и таким образом результаты поиска для людей из разных регионов и с разными предпочтениями будут различаться, при чем доступ к некоторой информации также может быть ограничен, что тоже является барьером.

Инфраструктурные факторы включают в себя совокупность информационных систем разного уровня управления, телекоммуникационного оборудования, сетей и каналов передачи данных, средств коммутации и управления информационными потоками, средств вычислительной техники. И именно эти факторы играют самую главную роль в цифровом разрыве, ведь ими характеризуется неравенство в доступе к современным технологиям и интернет-ресурсам между различными регионами, социальными группами и экономическими слоями населения.

Исходя из всего этого можно сказать, что страны с высоким уровнем цифровизации имеют больше возможностей для инноваций и экономического роста. Напротив, регионы, остающиеся на обочине цифровой экономики, сталкиваются с ограничениями в развитии, инвестициях и создании рабочих мест. Поэтому для преодоления

цифрового разрыва требуется комплексный подход, включающий государственные программы, частные инвестиции и международное сотрудничество. Основными направлениями могут быть развитие инфраструктуры, поддержка образовательных инициатив и содействие созданию доступного контента. Ведь отсутствие доступа к цифровым технологиям в нынешних реалиях увеличивает социальное и экономическое неравенство как внутри стран, так и на международном уровне. Люди и регионы, не обладающие необходимыми ресурсами, оказываются в меньшей степени защищенными от экономических и социальных кризисов.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МОЛОДЁЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Нагай Виктория

*ГБПОУ «Донецкий техникум промышленной
автоматики им. А.В. Захарченко»*

Научный руководитель Рубек Н.А.

В последние годы в России произошли значительные перемены на молодежном рынке труда и наметились определенные тенденции. С одной стороны, наблюдается рост активности молодых специалистов в стремлении найти такую работу, которая позволит не только зарабатывать, но и сохранять свою индивидуальность, работу, которая отражает их интересы и жизненные ценности. С другой стороны, молодые соискатели с каждым днём становятся более нужными и востребованными, растет число созданных для них вакансий.

Так, исследования молодежного рынка труда в первом полугодии 2024 года свидетельствуют о росте вакансий на 80% в сравнении с началом 2020 года. При этом сохраняется умеренный уровень конкуренции за рабочие места и наблюдается здоровое соотношение между работодателями и соискателями.

Трансформация рынка труда в целом, и молодежного, в частности, происходит под влиянием стремительного развития технологий, что часто сопровождается дефицитом рабочего персонала. В некоторых сферах — производство, транспорт, розница, строительство — кадровый

голод ощущается особенно остро, из-за чего работодатели все чаще берут на работу молодых соискателей.

Многие компании с удовольствием берут молодых специалистов даже без опыта работы и создают им все условия для карьерного роста как вверх — до руководящих постов, так и вширь — усиление компетенций и переход в разряд экспертов своего дела. Внедрение системы наставничества является для таких компаний одной из приоритетных задач.

Самая лояльная к соискателям — IT-сфера. Во многих случаях работодатели от них не требуют профильного образования — здесь благосклонно относятся к выпускникам специализированных офлайн-или онлайн-платформ и даже готовы брать самоучек.

Наибольшую долю от общего числа созданных вакансий для молодых специалистов занимают сферы продаж и обслуживания клиентов (31%), розничной торговли (20%), домашнего и обслуживающего персонала (18%), а также транспорта и логистики (17%).

Меньше всего предложений молодые соискатели получают в сфере управления персоналом (1%), финансах и образовании (по 2%), медицине, фармацевтике, маркетинге, рекламе и PR (по 3%).

Нынешнее поколение молодых специалистов все чаще отдает предпочтение гибкому графику и рассматривает его как ключевой фактор при выборе работы. Идя навстречу запросам молодежи, работодатели все чаще предлагают гибкий (30%) и сменный (21%) график, а также удаленную работу (8%). При этом на рынке труда в целом количество вакансий с требованием полного дня значительно выше, чем у молодых специалистов (66% против 40%).

Аналогичная тенденция прослеживается и относительно предлагаемого графика работы: предложения с полной занятостью по рынку в целом составляют 93%, а в вакансиях для молодежи требование полного дня содержится лишь в 58% объявлений.

Однако, выпускники вузов и начинающие специалисты часто сталкиваются с высокими требованиями работодателей, где одного диплома оказывается недостаточно.

Сегодня идеальный кандидат для работодателей — это сочетание крепких профильных знаний и личностных качеств, таких как грамотная речь, умение работать в команде, нацеленность на результат и готовность

к обучению. Здесь выигрывает тот, кто предлагает свежие идеи, быстро адаптируется и демонстрирует хороший уровень навыков.

Если говорить о жестких навыках (hard skills), в молодых специалистах работодатели больше всего ценят умение пользоваться ПК, искать информацию в интернете и работать с базами данных.

Что касается мягких навыков (soft skills) — здесь работодатели ждут от молодых соискателей навыков работать в команде, адаптироваться к новому и вести коммуникацию. Также важны высокая обучаемость и умение брать на себя ответственность.

Чтобы быть конкурентоспособными в современных условиях, молодым соискателям важно непрерывно развивать свои навыки, изучать и понимать ожидания работодателя. Значительную роль в формировании готовности к изменениям, умении адаптироваться к новым реалиям играют стажировки. Они позволяют получить практический опыт, применить теоретические знания и развить навыки, которые так ценят работодатели. Кроме того, подобные программы формируют первые профессиональные связи, повышают уверенность в своих силах. Востребованность стажировок растет с каждым годом. Только в первом полугодии 2024 года на молодежном направлении hh.ru представлено более 7 тысяч стажировок по предложенным вакансиям в различных профессиональных сферах.

Таким образом, можно говорить о динамичном развитии молодежного рынка труда, формировании широких возможностей трудоустройства для современной молодежи.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Наку Ника

ГБОУ «Школа № 88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кулькова Н.П.

Общая значимость инноваций для молодежного предпринимательства:

1. Инновации - ключевой фактор конкурентоспособности. В современном динамичном мире молодые предприниматели,

внедряющие инновации, имеют больше шансов на успех и устойчивый рост.

2. Инновации как драйвер развития экономики. Молодежь, генерирующая и внедряющая инновационные решения, способствует экономическому росту, созданию новых рабочих мест и улучшению качества жизни.

3. Инновации как инструмент решения социальных проблем. Молодые предприниматели могут использовать инновации для разработки решений, направленных на улучшение экологии, образования, здравоохранения и других важных сфер.

4. Создание новой потребительской ценности. Инновации позволяют молодым предпринимателям создавать продукты и услуги, которые удовлетворяют новые потребности и превосходят существующие предложения.

Инновации в управлении в контексте молодежного предпринимательства:

1. Гибкие организационные структуры. Использование плоских и адаптивных организационных структур, способствующих быстрой реакции на изменения рынка.

2. Agile-методологии. Применение гибких методов управления проектами, позволяющих быстро тестировать идеи и адаптироваться к обратной связи.

3. Цифровизация процессов управления. Внедрение информационных технологий для автоматизации процессов, управления данными и улучшения коммуникации.

4. Принципы «бережливого производства» и управления. Оптимизация процессов, сокращение издержек и повышение эффективности.

5. Управление талантами и создание вдохновляющей рабочей среды. Привлечение и удержание квалифицированных сотрудников, создание условий для развития и творчества.

6. Data-driven подход. Принятие управленческих решений на основе анализа данных и бизнес-аналитики.

Инновации в экономике в контексте молодежного предпринимательства:

1. Разработка новых продуктов и услуг. Создание оригинальных товаров и услуг, отвечающих потребностям современного рынка и основанных на передовых технологиях.

2. Внедрение новых бизнес-моделей. Использование инновационных подходов к организации бизнеса, таких как sharing economy, subscription-based модели и т.д.

3. Применение цифровых технологий. Использование возможностей e-commerce, социальных сетей, мобильных приложений и других цифровых инструментов для развития бизнеса.

4. Использование Big Data и искусственного интеллекта. Применение аналитики данных и технологий ИИ для оптимизации бизнес-процессов, персонализации предложений и прогнозирования спроса.

5. Развитие «зеленой» экономики. Разработка экологически чистых продуктов и услуг, внедрение энергосберегающих технологий и реализация принципов устойчивого развития.

6. Социальное предпринимательство. Разработка бизнес-моделей, ориентированных не только на прибыль, но и на решение социальных проблем.

Факторы, способствующие развитию инновационного молодежного предпринимательства:

1. Развитие предпринимательской культуры. Повышение престижа предпринимательской деятельности, поддержка молодежных инициатив и создание благоприятной предпринимательской среды.

2. Доступ к финансированию. Обеспечение доступа к грантам, кредитам, венчурному капиталу и другим источникам финансирования.

3. Инфраструктурная поддержка. Создание бизнес-инкубаторов, акселераторов, коворкингов и других площадок для развития стартапов.

4. Образовательная поддержка. Разработка программ обучения предпринимательству, проведение тренингов, семинаров и мастер-классов.

5. Наставничество и менторство. Обеспечение доступа к опытным предпринимателям и экспертам, готовым делиться своими знаниями и опытом.

6. Развитие связей с наукой. Поддержка сотрудничества между молодыми предпринимателями и научными организациями для коммерциализации научных разработок.

Вызовы и перспективы: молодые предприниматели сталкиваются с высокой конкуренцией, рисками, законодательными барьерами и сложностями глобализации. Однако, активно внедряя инновации, они обладают огромным потенциалом для успеха и развития экономики.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Невструев Егор

*ГБПОУ «Снежнянский техникум
промышленности и сферы услуг»*

Научный руководитель: Маловик Н.Н.

Интернет-торговля – это быстроразвивающаяся отрасль, именно поэтому бизнесу в Интернете уделяется особое внимание в связи со становлением информационного общества и его непосредственным вкладом в экономику. Сама по себе глобальная сеть дает возможность товарам и услугам выходить на мировой рынок торговли.

Развитие сектора информационно-коммуникативных технологий также является фактором, способствующим успешному ведению бизнеса и толчком к повышению темпов экономического роста стран. Электронная коммерция активно развивается в течение двух последних десятилетий, что по сравнению со многими отраслями экономики является небольшим промежутком времени. Под электронной коммерцией (e-commerce) подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому. В России наблюдается бурное развитие и адаптация Интернет-торговли, идет развитие сектора ИКТ, который в мире является непосредственным двигателем Интернет-торговли. Стоит отметить, что данный вид продажи товаров имеет колоссальный успех среди целевой аудитории, потому что, как правило, за недостаточностью

времени, многие люди просто не посещают торговые точки. И поэтому на помощь им приходит быстрый и доступный в любое время дня и ночи онлайн-магазин.

Существуют разные уровни организации электронной коммерции: национальный и международный. По ряду причин на международном уровне электронная коммерция усложняется. Это зависит в первую очередь от таможенных пошлин, различий в системах налогообложения и в проведении банковских операций. Электронная коммерция реализуется в рамках Интернет-экономики, то есть среды, где компания или человек могут налаживать взаимосвязи двустороннего сотрудничества в торговой сфере. Электронная торговля в современных условиях является быстроразвивающейся и постоянно модернизирующейся моделью ведения бизнеса. Соответственно, она имеет свои особенности. В первую очередь бизнес в Интернете должен охватывать следующие аспекты: установление контактов с целевой аудиторией покупателей путем привлечения внимания (реклама, яркое оформление сайта и т.д.), продажа товаров и услуг, обеспечение полного контроля за операциями оплаты, доставки и послепродажного обслуживания. Интернет-магазин может являться как основой создания бизнеса, так и вспомогательным инструментом, нацеленным на развитие и расширение уже имеющегося бизнеса, тем самым способствовать дополнительному привлечению клиентов и капитала.

Основными драйверами развития Интернет-торговли можно считать общее повышение покупательной способности россиян, рост конкуренции Интернет-магазинов, динамику развития электронных платежей. Существует свыше 10 разновидностей бизнес-моделей для Интернет-торговли, но основными и применимыми считаются модели B2C – компания – потребитель; B2B – компания-компания; C2B – потребитель – компания; C2C – потребитель – потребитель.

Категория B2C исторически оказалась первой применимой моделью, в которой коммерческое предприятие выступает в качестве продавца товаров и услуг, а заказчиком (потребителем) является частное лицо.

В модели B2B коммерческие организации играют роль как продавца, так и покупателя. Внимание уделяется организации работы между компаниями в процессе производства товаров или услуг. Данная бизнес-модель открывает для компаний горизонт новых возможностей, таких

как размещение коммерческих предложений, заключение крупных сделок и контрактов, расширение деловых связей на международном уровне и увеличение активности на глобальном рынке. В настоящее время большой процент всех сделок, совершаемых на рынках электронной коммерции, приходится на данный сектор (способ).

В модели C2B роль продавца отведена частному лицу, а покупателем является компания. Подобного рода система организации продаж позволяет потребителям устанавливать стоимостные границы товаров, предлагаемых коммерческими организациями, тем самым самостоятельно формировать спрос на данные продукты. Но стоит отметить, что данная бизнес-модель является наименее применяемой из всех существующих. В модели C2C частные лица являются и покупателями, и продавцами. При данных условиях сайты выступают лишь посредниками между потребителями. Интернет-ритейлинг имеет свои особенности. Он открывает новые возможности и для потребителей (покупателей), и для поставщиков, и для коммерческих организаций. На современном этапе развития такой сектор экономики, как Интернет-торговля, находится в фазе становления и набирает обороты.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Нетребя Богдан

ГБОУ «Школа № 150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Сезонная и временная работа — это два типа занятости, которые предоставляют работникам гибкость, возможность заработка и опыт, но также имеют свои особенности и недостатки. В данной статье мы рассмотрим, что такое сезонная и временная работа, их преимущества и недостатки, а также сферы, в которых они чаще всего встречаются.

Сезонная работа — это тип занятости, который связан с определенными временными рамками в течение года. Она характерна для отраслей, где спрос на рабочую силу варьируется в зависимости от времени года. Например, сельское хозяйство, туризм, строительство и розничная торговля часто требуют увеличения числа работников в определенные сезоны. В летний период может увеличиваться спрос на

работников в туристической сфере, а зимой — в сфере обслуживания горнолыжных курортов. Временная работа, в отличие от сезонной, не обязательно привязана к определенному времени года. Это может быть работа на определенный проект или срок, который может варьироваться от нескольких дней до нескольких месяцев. Временные работники часто нанимаются для замещения сотрудников на время их отсутствия (например, по болезни или в отпуске), а также для выполнения краткосрочных задач. Преимущества сезонной и временной работы:

1. Гибкость. Одна из главных причин, по которой люди выбирают сезонную или временную работу — это гибкий график. Работники могут сами планировать свое время, что позволяет совмещать работу с учебой или другими делами.

2. Опыт и навыки. Работа в разных сферах помогает развивать новые навыки и получать ценный опыт. Это особенно важно для студентов и молодых специалистов, которые только начинают свою карьеру.

3. Дополнительный доход. Сезонная и временная работа могут стать отличным способом заработать дополнительные деньги. Это может быть особенно актуально для людей, которые уже имеют основное место работы.

4. Возможность выбора. Работники могут выбирать проекты или сезоны, которые им интересны, что делает процесс работы более увлекательным.

Недостатки сезонной и временной работы:

1. Отсутствие стабильности. Одним из основных недостатков является отсутствие долгосрочной стабильности. Работники могут столкнуться с периодами безработицы между сезонами или проектами.

2. Ограниченные льготы. Многие временные и сезонные работники не имеют доступа к таким льготам, как медицинская страховка, оплачиваемый отпуск или пенсионные накопления.

3. Низкая заработная плата. В некоторых случаях оплата за сезонную и временную работу может быть ниже, чем за постоянную занятость. Это может стать значительным препятствием для тех, кто ищет стабильный доход.

Сферы применения. Сезонная работа чаще всего встречается в следующих отраслях:

1. Сельское хозяйство. Сбор урожая требует большого количества рабочих рук в определенные месяцы.

2. Туризм и гостиничный бизнес. Летние курорты и зимние горнолыжные базы нуждаются в дополнительном персонале в высокий сезон.

Временная работа распространена в таких сферах, как:

1. Строительство. Нанимаются рабочие для выполнения конкретных проектов.

2. Клининговые услуги. Временные работники могут быть привлечены для уборки после мероприятий или в пиковые сезоны.

Сезонная и временная работа являются важными аспектами современного рынка труда. Они предоставляют возможности для заработка и развития навыков, но также могут иметь свои недостатки.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Нечепуренко Амина

ГБОУ «Школа №97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва С.Г.

Информационная безопасность - один из наиболее важных параметров в компьютерных сетях. От надёжности защиты в корпоративных сетях на предприятиях зависит возможность нормально функционировать. Утрата важной информации в условиях корпоративной сети может означать большие потери, убытки, а то и крах компании. В современном мире компьютерные сети являются основным средством коммуникации и обмена информацией, сталкиваются с проблемой защиты данных, хранящихся на серверах и компьютерах. Современные операционные системы предлагают встроенные средства защиты, однако, опыт показывает, что они не всегда эффективны. Квалифицированные злоумышленники или вредоносные ПО могут обойти эти защиты, получив доступ к ограниченным ресурсам и, в конечном итоге, к защищенной информации. Это подчеркивает потребность в дополнительных, как аппаратных, так и программных решениях для усиления защиты сетевых ресурсов. Защита данных в компьютерных сетях едва ли не самая главная проблема в сфере

информационных технологий. Над этим вопросом пристально работают тысячи специалистов. Это со временем привело к необходимости выделить меры по защите информации в компьютерных системах в отдельное направление.

Современные методы защиты информации в компьютерных сетях включают в себя спектр технических и организационных мер. Межсетевые экраны (firewalls), системы обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS), антивирусное программное обеспечение, шифрование данных и контроль доступа являются неотъемлемыми компонентами защиты.

Однако, сложность и разнообразие киберугроз постоянно растут, а злоумышленники разрабатывают новые, более изощренные методы обхода защиты:

Основные цели защиты информации в компьютерных сетях:

1. Конфиденциальность. Обеспечение доступа к информации только авторизованным пользователям.
2. Целостность. Предотвращение несанкционированного изменения или удаления информации.
3. Доступность. Гарантия бесперебойного доступа к информации для авторизованных пользователей в нужное время.

Основные методы и средства защиты информации в компьютерных сетях:

1. Идентификация и аутентификация:

- использование логинов и паролей.

2. Контроль доступа:

- назначение прав доступа на основе ролей (RBAC).
- списки контроля доступа (ACL).

3. Шифрование данных:

- шифрование данных при передаче по сети (VPN, TLS/SSL).
- шифрование данных на жестких дисках и других носителях.

4. Межсетевое экранирование (Firewall):

- фильтрация сетевого трафика на основе заданных правил.
- защита от внешних атак.

5. Обнаружение и предотвращение вторжений (IDS/IPS):

- автоматическое блокирование вторжений.

6. Антивирусная защита.

Помимо этих основных мер, важно постоянно адаптироваться к новым угрозам и внедрять современные технологии, такие как искусственный интеллект и машинное обучение, для автоматизации обнаружения и предотвращения киберугроз.

Таким образом, можно сделать вывод о том что, эффективная защита информации в компьютерных сетях требует комплексного и многоуровневого подхода, включающего постоянное совершенствование технических средств, разработку и внедрение строгих политик безопасности, повышение осведомлённости и обучение пользователей, а также адаптацию к новым угрозам и технологиям. Особое внимание следует уделять автоматизации процессов обнаружения и реагирования на инциденты, использованию искусственного интеллекта и машинного обучения для анализа сетевого трафика и выявления аномалий, а также сотрудничеству между организациями и обмену информацией об угрозах. Только комплексный и непрерывный подход позволит обеспечить надежную защиту информации в компьютерных сетях и минимизировать риски, связанные с киберугрозами, гарантируя конфиденциальность, целостность и доступность данных в современном цифровом мире.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА: АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Никитина Анна

*АНПОО «Донецкий экономико-правовой
Кооперативный техникум им. Н.П. Баллина»*

Научный руководитель: Козлов С.Ю.

Взаимодействие гражданского общества и государства представляет собой одну из ключевых тем современного политического и социологического анализа. Гражданское общество включает в себя разнообразные некоммерческие организации, ассоциации, инициативные группы, движения и активистов, которые стремятся представлять интересы общества и индивидуумов. В то время как государство исходит из своих функций управления, правоприменения и обеспечения общественного порядка. Эффективное взаимодействие

между этими двумя сферами имеет решающее значение для устойчивого развития демократии, укрепления прав человека и социальной справедливости.

Гражданское общество можно определить как совокупность всех общественных структур и институтов, находящихся вне рамок государства и коммерческих структур. Это включает в себя неправительственные организации (НПО), профсоюзы, религиозные и культурные объединения, а также инициативные группы и движение. Основная цель гражданского общества заключается в защите интересов граждан, продвижении общественных ценностей и обеспечении участия граждан в управлении и контроле за государственными институтами.

Государство, выполняя функции управления и правоприменения, должно создавать условия для полноценного функционирования гражданского общества. Как отметил Сенатор Российской Федерации В. В. Радаев, «государство обязано обеспечивать независимость НПО и создавать правовые основы для их работы». Это включает обеспечение правовой защищенности организаций, финансирование инициатив граждан и создание условий для диалога с властями.

Формы взаимодействия:

1. Диалог и консультации. Одной из ключевых форм взаимодействия является диалог между государственными структурами и представителями гражданского общества. В России активно действуют общественные советы при министерствах и органах власти, которые позволяют гражданам участвовать в процессе принятия решений и контролировать действия власти.

2. Совместные проекты. Гражданское общество и государство могут сотрудничать в рамках различных программ и инициатив. Примеры успешных проектов включают программы по экологии, улучшению социальной инфраструктуры и развитию образования, где НПО активно участвуют в реализации государственных задач.

3. Мониторинг и оценка. Неправительственные организации играют важную роль в мониторинге действий государственных органов и оценке эффективности реализуемых ими программ. Это создает механизм обратной связи и позволяет государству корректировать свою политику в ответ на реальные потребности граждан.

4. Законодательные инициативы. Гражданское общество может вносить предложения по изменению или дополнению действующего законодательства, что позволяет более точно учитывать интересы различных групп населения.

Несмотря на значимость взаимодействия, гражданское общество сталкивается с рядом проблем. Многие НПО испытывают трудности с финансированием и сталкиваются с административными барьерами при регистрации и проведении мероприятий. Как отмечает заслуженный преподаватель Московского университета А. Н. Григорьев, «государство должно преодолеть тренды на ограничение гражданских свобод и поддерживать инициативы, исходящие от нижестоящих уровней».

Кроме того, в условиях растущего авторитаризма возможны попытки контроля со стороны государства, что ограничивает пространство для деятельности гражданского общества.

Заклучение. Взаимодействие гражданского общества и государства является важным условием для укрепления демократических институтов и защиты прав граждан. Эффективное сотрудничество между ними способствует формированию прозрачных и ответственных государственных структур. Для достижения этой цели необходимо преодолевать существующие барьеры и создавать более благоприятные условия для взаимодействия.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Никитина Анна

*АНПОО «Донецкий экономико-правовой
кооперативный техникум им. Н.П. Баллина»*

Научный руководитель: Фёдорова Ю.С.

Вопрос положения молодежи на рынке труда является одной из наиболее актуальных тем в современных социально-экономических исследованиях. Молодежь, как группа населения, испытывает особые трудности при входе на рынок труда, что обусловлено как субъективными, так и объективными факторами. Статья рассматривает текущее состояние молодежи на рынке труда в России, основные

проблемы, с которыми сталкивается эта категория населения, а также возможные пути их решения.

Согласно данным Госкомстата, уровень безработицы среди молодежи в возрасте 15-24 лет в России значительно выше, чем в среднем по стране. По данным Росстата, в сентябре 2024 года уровень безработицы в России составил 2,4%. Это свидетельствует о том, что молодые люди сталкиваются с более серьезными трудностями в поиске работы, чем представители более старших возрастных групп.

1. Отсутствие опыта работы. Одной из главных причин высокой безработицы среди молодежи является нехватка профессионального опыта. Многие работодатели отдают предпочтение кандидатам с опытом работы, что ставит молодых специалистов в невыгодное положение.

2. Недостаток квалификации. Существует разрыв между образовательными программами и требованиями работодателей. Молодежь часто не имеет необходимых навыков и знаний, востребованных на рынке труда, что затрудняет их трудоустройство.

3. Экономическая нестабильность. Экономические кризисы и нестабильная экономическая ситуация в стране также негативно влияют на рынок труда, снижая количество предлагаемых рабочих мест и увеличивая конкуренцию.

4. Неравенство в доступе к информации. Молодые люди из отдаленных и сельских районов часто не имеют доступа к необходимой информации о вакансиях и возможностях трудоустройства, что также ограничивает их шансы на успешное трудоустройство.

Для улучшения положения молодежи на рынке труда необходимы комплексные меры:

1. Создание программ стажировок и практик. Важно развивать государственные и частные программы стажировок, которые позволят молодежи получить практический опыт работы и улучшить квалификацию.

2. Стимулирование сотрудничества между вузами и работодателями. Вузам следует пересматривать учебные программы с учетом потребностей рынка труда, а работодателям — активно участвовать в образовательном процессе.

3. Развитие центров занятости. Центральные и местные органы власти должны усилить работу центров занятости населения,

предоставляя молодежи актуальную информацию о вакансиях, тренингах и курсах повышения квалификации.

4. Поддержка предпринимательства среди молодежи. Разработка программ поддержки молодежного предпринимательства, включая доступ к финансированию, образовательным ресурсам и консультациям, будет способствовать созданию новых рабочих мест.

Заключение. Положение молодежи на рынке труда России требует внимания государства, образовательных учреждений и работодателей для успешной интеграции. Молодежь – ценный ресурс, будущие лидеры и инновационные специалисты, важные для экономики страны.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Новиков Михаил

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Сезонная работа – это работа, выполняемая в определенные периоды времени года или сезоны в силу климатических и природных условий. Сезон длится от одного до шести месяцев и выбирается людьми, которые не могут работать круглый год. Самое активное время для сезонных работ в России – с середины мая до конца сентября, когда оживают гостиничная отрасль, курортный туризм и сельское хозяйство.

Особенности сезонной работы. Оформление сезонного работника происходит по Трудовому кодексу РФ, через срочный трудовой договор или договор ГПХ. В договоре указывается условие о сезонном характере работы, последний рабочий день совпадает с окончанием сезона. Необходимо указать причину срочности договора, например, природно-климатические условия. Сезонным работникам предоставляются те же права, что и постоянным, включая оплачиваемый отпуск – два рабочих дня за каждый месяц работы.

Сферы сезонной работы. Сезонная работа в различных отраслях экономики, от туризма до сельского хозяйства, является нормой. В туризме пиковый сезон длится с середины мая до конца сентября. Сбор урожая овощей и ягод проходит с августа по октябрь, а сбор зерновых культур занимает около трех недель в июле или августе.

Аниматоры и ведущие наиболее востребованы на свадьбах, которые проходят с мая по сентябрь, и во время майских и новогодних праздников.

Что такое временная работа? Временная работа – это форма занятости, при которой работник предоставляет работодателю свои услуги на определенный период времени. Временная работа предоставляется на ограниченный срок, чаще всего на несколько месяцев. Временная работа может длиться от нескольких часов до нескольких месяцев.

Различия между сезонной и временной работой. Основные различия между сезонной и временной работой заключаются в сроках трудового договора и причинах выполнения работы. Сезонные работы выполняются в течение определенного сезона из-за климатических и природных условий, тогда как временные работы выполняются на определенный срок, не зависящий от условий. Продолжительность временной работы обычно ограничена двумя месяцами, тогда как сезонная работа может длиться до шести месяцев. Испытательный срок при сезонной работе составляет от двух до шести месяцев, тогда как для временных работ он может отсутствовать.

Плюсы сезонной работы. К преимуществам сезонной работы можно отнести возможность неплохо заработать за короткое время, что особенно полезно для тех, кто не имеет постоянного места работы. Сезонная работа также предоставляет возможность получить новый опыт и навыки, а работа за границей может помочь улучшить знание иностранного языка. Часто сезонную работу можно найти быстро, иногда даже в тот же день. Сезонная работа предлагает гибкость в выборе времени и места работы, что позволяет работникам пополнить свой бюджет.

Минусы сезонной работы. Сезонная работа имеет ряд недостатков, таких как тяжелый физический труд, высокая интенсивность и недостаток времени на отдых. Существует риск мошенничества со стороны работодателя и низкая заработная плата из-за низкой квалификации.

Плюсы временной работы. Временная работа предоставляет возможность получить опыт и заработок, особенно для молодых работников. В престижной компании временная работа может стать первым шагом к получению постоянной должности. Временные проекты

позволяют получить представление о различных специальностях и могут способствовать получению новых знаний. Временные сотрудники могут быть доступны немедленно, что сокращает затраты на поиск персонала. На временной работе можно получать неплохие деньги, а срочный договор является основанием для официального трудоустройства.

Минусы временной работы. Одним из основных недостатков временной работы является отсутствие стабильности, поскольку временные контракты могут внезапно завершиться, создавая неопределенность.

Временные работники часто не имеют права на получение пенсии и могут испытывать отсутствие признания со стороны основного персонала.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Носов Максим

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель Левицкая Т.В.

Современные компьютерные сети являются неотъемлемой частью информационного общества. С развитием технологий растет и количество угроз, способных нанести вред данным пользователей и организаций.

Защита информации в компьютерных сетях — это комплекс методов и инструментов, которые обеспечивают безопасность данных от несанкционированного доступа, кибератак и других угроз.

Компьютерная сеть – самый распространенный на сегодня способ общения и обмена информацией. Всемирная паутина хранит гигабайты персональной информации о своих пользователях. А ПК и сервера в локальной сети – внутреннюю информацию компании. Эти данные нуждаются в защите от постороннего вмешательства.

Угроза информационной безопасности (ИБ) — это возможное негативное воздействие на сеть, программное или аппаратное обеспечение с целью кражи, удаления или порчи информации.

У злоумышленников могут быть разные цели, однако речь в любом случае идет об ущербе компании — главным образом финансовом или репутационном. Но не следует забывать и о моральном, который будут испытывать те люди, чьи данные пострадали.

Чтобы всего этого не случилось, нужно знать о причинах угроз, их видах и о том, как с ними бороться.

К основными источникам угроз относятся несовершенное ПО, проблемы с конфигурацией, нестандартные условия использования оборудования или программ и, конечно, человеческий фактор.

Основная масса угроз информационной безопасности приходится на следующие виды:

1. DDoS (Distributed Denial of Service) — атака, направленная на перегрузку сети или конкретного сервера большим количеством запросов. DDoS-атаки приводят к временной недоступности инфраструктуры.

2. Вирусы, черви и трояны — вредоносные программы, которые проникают в компьютер или сеть и наносят различный вред. С их помощью киберпреступники крадут, портят и уничтожают данные.

3. Фишинг — мошенническая практика, когда киберпреступники выдают себя за надежные источники для получения личной информации. Одна из разновидностей фишинга — использование подменных доменных имен, которые похожи на настоящие.

4. Перехват паролей — процесс получения доступа к чужому аккаунту путем кражи учетных данных.

5. Ботнет — сеть зараженных компьютеров, используемых для выполнения вредоносных действий без ведома их владельцев.

6. Эксплойты — уязвимости в ПО и аппаратной части, которые киберпреступники могут использовать для взлома. К эксплойтам относятся, в частности, программные и аппаратные бэкдоры.

7. Скрытые загрузки — загрузка вредоносного кода на компьютер без ведома пользователя.

8. SQL-инъекции — метод атаки, при котором злоумышленники внедряют SQL-код в запросы к базе данных для получения доступа к данным, содержащимся в этой БД.

9. Социальная инженерия — манипуляции людьми с целью получения личной информации или выполнения определенных

действий. Например, злоумышленник может различными способами втираться в доверие к жертве, ведя с ней переписку в социальных сетях или мессенджерах.

10. Атаки Man in the middle, или «человек посередине», — киберпреступник перехватывает и контролирует коммуникацию между двумя сторонами.

Advanced Persistent Threat (APT) — продолжительная и хорошо подготовленная целенаправленная кибератака. В отличие от DDoS, APT — комплексная киберугроза, сочетающая различные способы атак на корпоративную инфраструктуру. Противостоять таким угрозам тяжелее всего. Поэтому следует тщательно организовать защиту корпоративной сети и отдельных устройств, а также позаботиться о том, чтобы персонал владел основами ИБ.

При выстраивании системы кибербезопасности в организации следует обратить внимание на следующие аспекты:

Антивирусные программы обнаруживают и удаляют вредоносное ПО.

Брандмауэры контролируют входящий и исходящий трафик, блокируя подозрительные соединения.

Использование нескольких уровней проверки личности помогает предотвратить несанкционированный доступ.

VPN создает безопасный зашифрованный туннель между устройствами, что предотвращает перехват данных в сети.

Разработчики регулярно выпускают обновления, исправляющие уязвимости. Важно своевременно устанавливать обновления операционных систем, браузеров и приложений.

Современные методы обработки информации предполагают как совместную работу с ней, так и обмен информацией в локальных сетях организации и глобальных сетях, в том числе в сетях международного обмена.

Защита информации в компьютерных сетях – это многоуровневый процесс, требующий использования различных методов и технологий.

Внедрение этих мер поможет минимизировать риски атак и обеспечить надежную защиту информации в современном цифровом мире.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ

Носовец Никита

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

Интернет-реклама (иногда также называемая цифровой рекламой или онлайн-рекламой) — это форма рекламы, которая использует интернет для взаимодействия с целевой аудиторией.

Она предоставляет возможность рекламодателям размещать рекламные сообщения или предложения на веб-сайтах, в поисковых системах, новостных ресурсах, социальных сетях, видеохостингах, досках объявлений, мобильных приложениях, электронной почте и других цифровых платформах. Интернет-реклама имеет ряд важных особенностей:

1. Онлайн-присутствие. Она работает на цифровых платформах и веб-сайтах, которые доступны через интернет.

2. Таргетирование. Интернет-реклама предоставляет инструменты, которые позволяют более точно нацелиться на целевую аудиторию.

С использованием данных о поведении и интересах пользователей, а также демографической информации, можно создать более персонализированные и релевантные рекламные сообщения.

3. Интерактивность. Онлайн-реклама обычно предлагает возможность взаимодействия с ней, например, переходы на сайт, наличие форм для заполнения, проведение опросов, комментарии, лайки, шаринг и т.д.

4. Разнообразие форматов. Интернет-реклама предлагает очень много рекламных форматов, например, баннеры, текстовая реклама, контекстная реклама, видеореклама, реклама в социальных сетях, партнерская реклама, реклама в электронной почте и другие. Это позволяет выбирать наиболее подходящий формат для конкретной рекламной кампании.

5. Метрики и аналитика. Цифровая реклама измерима! Любые действия пользователей связанных с взаимодействием с рекламой и рекламируемым сайтом можно измерить при помощи инструментов веб-аналитики и оценивать эффективность, например, количество просмотров, кликов, конверсий, процент отказов, количество звонков, количество заказов или покупок, стоимость привлечения клиента и т.д.

Виды интернет-рекламы. Интернет-реклама является неотъемлемой частью маркетинговых коммуникаций практически для любого бизнеса. С развитием цифровых технологий появилось множество типов интернет-рекламы, предлагающих широкий выбор инструментов для взаимодействия с целевой аудиторией, каждый из которых имеет свои особенности.

Ниже перечислены наиболее распространенные виды интернет-рекламы:

1. Контекстная реклама (Contextual ads).
2. Таргетированная реклама (Targeted ads).
3. Реклама в социальных сетях (SMM).
4. Поисковая оптимизация (SEO).
5. Видеореклама (Video ads).
6. Реклама в электронной почте (Email-marketing).
7. Нативная реклама (Native ads).
8. Ретаргетинг (Retargeting).
9. Контент-маркетинг (Content marketing).
10. Продажи на торговых площадках и маркетплейсах.
11. Продажи на досках объявлений.
12. Платные включения в каталоги.
13. Реклама в подкастах (Podcasts ads).
14. Мобильная реклама (Mobile ads).
15. Баннерная реклама (Banner ads).
16. Программатик-реклама (Programmatic Advertising)

Видеореклама в интернете — это форма рекламы, которая использует видеоролики для передачи рекламного сообщения. Она стала очень популярной благодаря доступности высокоскоростного интернета и развитию платформ для просмотра видео, социальные сети, стриминговые сервисы и видеохостинги.

В настоящее время, видеореклама включает:

1. Прероллы.
2. Мидроллы.
3. Построллы.
4. Нативная видеореклама.
5. Брендируемый контент.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЁЖИ

Окорочков Сергей 11-Б

ГБОУ «Средняя школа №93 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Савенкова Т.А.

Вызовы и препятствия на пути молодежи к трудоустройству. Современный рынок труда представляет собой сложную и динамичную систему, в которой молодежь сталкивается с рядом специфических вызовов и препятствий. Положение молодых людей, только начинающих свою карьеру, часто характеризуется неустойчивостью, конкуренцией и необходимостью адаптироваться к быстро меняющимся требованиям работодателей.

Основным барьером для трудоустройства молодых специалистов является отсутствие достаточного практического опыта работы. Многие работодатели отдают предпочтение кандидатам с опытом, даже если их теоретические знания сопоставимы с знаниями выпускников. Это создает «замкнутый круг», когда молодые люди не могут получить опыт без работы, а работу не могут получить без опыта. Решение: активизация программ стажировок, практик и волонтерской деятельности, позволяющих молодым людям приобрести необходимые навыки и опыт во время обучения или сразу после его окончания. Важно, чтобы эти программы были хорошо организованы и предоставляли реальные возможности для развития.

На рынке труда наблюдается высокая конкуренция за рабочие места, особенно среди выпускников вузов. Большое количество молодых людей, одновременно ищущих работу, приводит к тому, что работодатели имеют возможность выбирать наиболее квалифицированных и опытных кандидатов. Решение: содействие развитию предпринимательства среди молодежи, создание благоприятных условий для открытия собственного бизнеса. Поддержка стартапов, предоставление консультаций и финансовой помощи молодым предпринимателям.

Образовательные программы не всегда успевают адаптироваться к меняющимся потребностям рынка труда. В результате, выпускники вузов часто обладают знаниями и навыками, которые не востребованы работодателями. Решение: укрепление сотрудничества между образовательными учреждениями и бизнесом. Включение представителей работодателей.

Достоинства:

1. Развитие новых технологий и цифровой экономики.

Возможность: Современный рынок труда все больше ориентируется на цифровые технологии и инновации. Молодые люди, выросшие в эпоху интернета, обладают естественным преимуществом в этой сфере. Они легко осваивают новые технологии, обладают креативным мышлением и способны генерировать инновационные идеи. Перспектива: работа в IT-сфере, разработка программного обеспечения, digital-маркетинг, создание контента, аналитика данных и другие направления, связанные с цифровыми технологиями, предлагают широкие возможности для карьерного роста и высокой заработной платы.

2. Предпринимательство и стартапы. Молодежь обладает энергией,

энтузиазмом и готовностью к риску, что делает ее идеальным кандидатом для предпринимательской деятельности. Создание собственного бизнеса позволяет молодым людям реализовать свои идеи, стать независимыми и создавать новые рабочие места. Перспектива: поддержка стартапов, предоставление консультаций и финансовой помощи молодым предпринимателям, создание благоприятной бизнес-среды, позволяют развивать инновационные проекты и создавать конкурентоспособные компании.

3. Гибкость и адаптивность. Молодежь обладает большей гибкостью

и адаптивностью, чем старшее поколение. Они быстрее адаптируются к новым условиям, легко осваивают новые навыки и готовы к постоянному обучению. Работа в динамично развивающихся отраслях, требующих постоянного обновления знаний и навыков. Возможность работать удаленно, использовать различные формы занятости и строить карьеру, соответствующую своим интересам и потребностям.

Заключение. Положение молодежи на рынке труда является сложным и многогранным. Для успешной интеграции в трудовую жизнь, молодым людям необходимо развивать необходимые навыки, быть гибкими и адаптивными, активно использовать доступные возможности и постоянно инвестировать в свое образование и саморазвитие. Государственная поддержка, развитие предпринимательства и сотрудничество между образовательными учреждениями и бизнесом также играют важную роль в создании благоприятных условий для молодежной занятости и успешной карьеры.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Ольмезов Владислав

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»,

Научный руководитель: Хлипун А.А.

В современном мире социальные сети играют ключевую роль не только в общении людей, но и в развитии бизнеса. Они позволяют компаниям продвигать свою продукцию, взаимодействовать с клиентами и расширять рынок сбыта.

Использование социальных сетей дает бизнесу конкурентное преимущество, так как позволяет быстро адаптироваться к изменениям, анализировать предпочтения клиентов и предлагать персонализированные решения.

Благодаря широкому охвату аудитории и низким затратам на продвижение, социальные платформы становятся важным инструментом маркетинга для компаний любого размера.

Роль социальных сетей в бизнесе:

1. Маркетинг и реклама. Социальные сети являются мощным инструментом для продвижения товаров и услуг. Компании могут создавать таргетированную рекламу, ориентируясь на предпочтения аудитории, анализируя её поведение и интересы.

2. Коммуникация с клиентами. Поддержка клиентов через социальные сети позволяет быстро реагировать на запросы, решать проблемы и собирать обратную связь. Это улучшает репутацию бренда и повышает лояльность аудитории.

3. Формирование имиджа компании. Активное присутствие в социальных сетях помогает бизнесу создавать определённый образ в глазах потребителей. Регулярный контент, взаимодействие с подписчиками и участие в трендах способствуют укреплению доверия.

4. Продажи и увеличение прибыли. Многие компании используют социальные сети как полноценные торговые площадки. Инструменты для онлайн-продаж, позволяют пользователям приобретать товары прямо в приложении.

5. Аналитика и оптимизация стратегий. Социальные сети предоставляют множество аналитических инструментов, позволяющих оценить эффективность маркетинговых кампаний, изучить поведение клиентов и адаптировать стратегии продвижения.

6. Конкурентный анализ. Мониторинг деятельности конкурентов в социальных сетях помогает компаниям отслеживать тренды, анализировать успешные стратегии и находить новые способы улучшения своей работы.

Примеры успешного бизнеса благодаря соцсетям:

1. Бренды одежды и аксессуаров: многие российские дизайнеры и небольшие бренды одежды добились значительной популярности и продаж благодаря тому, что они активно используют визуальный контент, сториз, прямые эфиры, коллаборации с блогерами, чтобы привлечь внимание целевой аудитории и создать сильный бренд. Успех здесь базируется на ярком визуальном стиле, активном взаимодействии с подписчиками и быстрой реакции на тренды.

2. Онлайн-магазины: соцсети стали важным каналом продаж для множества онлайн-магазинов. Они используют таргетированную рекламу, конкурсы, распродажи, чтобы привлечь покупателей и увеличить продажи. Успех здесь обеспечивается целенаправленным маркетингом, качественным обслуживанием клиентов и удобством совершения покупок через соцсети.

3. Сервисные компании: компании, предоставляющие услуги (например, услуги красоты, ремонта, очистки), также эффективно используют соцсети для привлечения клиентов. Они публикуют отзывы, демонстрируют качество своей работы, предлагают специальные предложения и активно взаимодействуют с потенциальными клиентами.

4. Инфлюенсер-маркетинг: многие российские компании успешно сотрудничают с блогерами и инфлюенсерами, используя их аудиторию для продвижения своих товаров и услуг. Успех зависит от правильного выбора инфлюенсеров, создания интересного и релевантного контента, а также от измерения эффективности кампаний.

Популярные платформы для бизнеса:

- ВКонтакте – широкие рекламные возможности и развитая аналитика.
- TikTok – подходит для продвижения через креативный и вирусный контент.
- LinkedIn – профессиональная сеть для B2B-коммуникации.
- RUTUBE – видеоплатформа для создания контент-маркетинга.

– Instagram – идеален для визуального контента и продаж через сторис.

В заключение хотелось бы отметить, что социальные сети стали неотъемлемой частью современного бизнеса. Они предоставляют компаниям уникальные возможности для маркетинга, продаж и взаимодействия с клиентами. Грамотное использование социальных платформ может значительно повысить узнаваемость бренда и увеличить прибыль, делая бизнес более конкурентоспособным в цифровую эпоху.

Влияние социальных сетей на бизнес продолжает расти. Новые технологии и инструменты анализа позволяют компаниям лучше понимать свою аудиторию и разрабатывать более эффективные стратегии продвижения.

В будущем социальные сети останутся важным элементом маркетинговых кампаний, помогая брендам адаптироваться к изменениям рынка и взаимодействовать с клиентами на новом уровне. Важно не только присутствовать в социальных сетях, но и регулярно анализировать свою деятельность, тестировать новые форматы взаимодействия и адаптироваться к меняющимся трендам, чтобы оставаться востребованными среди потребителей.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Омельяненко Давид

Ясиноватский колледж (филиал)

ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС»

Научный руководитель: Панфилова Н.И.

В эпоху цифровизации и стремительного развития информационных технологий повышение эффективности предоставления государственных услуг становится не просто задачей, а необходимостью.

Неэффективная система предоставления государственных услуг может привести к снижению доверия к власти, затруднению реализации

прав граждан и, в конечном итоге, к замедлению социально-экономического развития.

Особенно актуален этот вопрос для молодежи, которая, являясь активным пользователем цифровых технологий, предъявляет высокие требования к доступности, скорости и качеству государственных сервисов. Молодые люди, привыкшие к удобству и скорости онлайн-сервисов, ожидают от государства аналогичного уровня обслуживания.

Государственная услуга – это деятельность по реализации функций органов государственной власти, органов местного самоуправления, а также иных организаций, осуществляемая по запросу заявителя в рамках установленных административных процедур и в соответствии с законодательством, направленная на удовлетворение потребностей и реализацию прав и законных интересов граждан и организаций.

Услуга предоставляется по обращению гражданина или организации, а этапы предоставления услуги должны соответствовать нормативным правовым актам.

Целью государственной услуги является помощь гражданам и организациям в реализации их прав и законных интересов.

Важными характеристиками государственной услуги являются обязательность предоставления, четкая регламентация, доступность, качество, соблюдение установленных сроков, ответственность за ненадлежащее исполнение. На современном этапе особую важность приобретает клиентоориентированность и эффективность.

Серьезным барьером на пути повышения эффективности предоставления государственных услуг является бюрократия и излишняя усложненность процедур, множество требуемых документов и длительные сроки ожидания.

Не все государственные услуги доступны в электронном виде, а существующие онлайн-сервисы часто требуют доработки. Существующая неравномерность доступа к услугам приводит к тому, что жители отдаленных и сельских районов имеют ограниченный доступ к государственным услугам, особенно к онлайн-сервисам.

На указанную ситуацию также влияет фактор недостаточной информированности граждан, когда многие граждане не знают о своих правах и возможностях получения государственных услуг, а также о существующих онлайн-сервисах.

Необходимо также обратить внимание на недостаточность инструментов по развитию обратной связи как важного фактора повышения оперативности решения возникающих проблем и повышения уровня клиентоориентированности.

Для преодоления противоречий и проблем в рассматриваемой сфере предлагается двигаться к полной цифровизация государственных услуг, подразумевая перевод всех возможных услуг в онлайн-формат с обеспечением удобного использования для всех категорий граждан. Среди средств и способов на данном этапе можно предложить такие, как: использование мобильных приложений для доступа к государственным услугам, автоматическое предоставление некоторых государственных услуг при наступлении определенных событий (например, рождение ребенка, достижение пенсионного возраста), использование искусственного интеллекта (внедрение чат-ботов и виртуальных помощников для консультаций и помощи в получении государственных услуг, для анализа данных и оптимизации процессов).

Для поддержания высоких стандартов в данной сфере, а также для актуализации информации необходим постоянный мониторинг удовлетворенности граждан качеством предоставляемых услуг, сбор обратной связи и оперативное реагирование на жалобы и предложения. Незаменимую роль в этом процессе играет обучение персонала принципам клиентоориентированности, делового этикета, методам социальной работы.

Совершенствование системы предоставления государственных услуг населению – это сложная и многогранная задача, требующая комплексного подхода и активного участия всех заинтересованных сторон.

Использование инновационных технологий, клиентоориентированный подход и налаживание обратных связей являются ключевыми факторами успеха в этом процессе. Внедрение предложенных подходов позволит повысить эффективность, доступность и качество государственных услуг, что, в свою очередь, будет способствовать повышению доверия к власти, улучшению качества жизни граждан и социально-экономическому развитию страны.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ КАК ШАГ К ЭФФЕКТИВНОМУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Орел Ирина

ГБОУ «Средняя школа № 22 Шахтерского МО»

Научный руководитель: Агеева Е.А.

В современных условиях развития общества образовательные организации сталкиваются с необходимостью повышения эффективности своей деятельности. Одним из ключевых факторов успешного функционирования образовательного учреждения является мотивация и стимулирование работников. Эти процессы направлены на создание условий, при которых сотрудники не только выполняют свои обязанности, но и стремятся к профессиональному росту, повышению качества работы и достижению стратегических целей организации.

Мотивация — это внутренний процесс, который побуждает человека к действиям, направленным на достижение определенных целей. В контексте образовательной организации мотивация сотрудников связана с их желанием работать эффективно, развиваться профессионально и вносить вклад в общее дело. Стимулирование — это внешнее воздействие на работника, направленное на повышение его заинтересованности в результатах труда. Оно может быть материальным (премии, надбавки) и нематериальным (благодарности, возможности карьерного роста).

Мотивированные сотрудники стремятся к совершенствованию своих профессиональных навыков, что напрямую влияет на качество обучения и воспитания учащихся. Эффективная система мотивации и стимулирования помогает удерживать квалифицированных специалистов, снижая затраты на поиск и обучение новых сотрудников.

Сотрудники, чувствующие свою значимость и получающие поддержку от руководства, становятся активными участниками формирования позитивной атмосферы в коллективе.

Мотивация и стимулирование способствуют согласованности действий сотрудников с целями образовательной организации, что повышает ее конкурентоспособность.

Методы мотивации и стимулирования:

1. Заработная плата, соответствующая уровню квалификации и результатам труда.

2. Премии и бонусы за достижение определенных показателей.
3. Социальные льготы (медицинское страхование, оплата обучения и т.д.).
4. Признание заслуг сотрудников (грамоты, благодарности).
5. Возможности профессионального развития (курсы повышения квалификации, участие в конференциях).
6. Создание комфортных условий труда (современное оборудование, удобное рабочее место).
7. Участие сотрудников в принятии решений.
8. Четкое определение целей и задач.
9. Поддержка инициатив и инноваций.

Несмотря на важность мотивации и стимулирования, многие образовательные организации сталкиваются с рядом проблем:

1. Ограниченность финансовых ресурсов для материального стимулирования.
2. Недостаточное внимание к нематериальным методам мотивации.
3. Неравномерное распределение нагрузки между сотрудниками.
4. Отсутствие системного подхода к мотивации и стимулированию.

Заключение. Мотивация и стимулирование работников являются важными элементами управления образовательной организацией. Они способствуют повышению эффективности труда, укреплению кадрового потенциала и достижению стратегических целей. Для успешной реализации этих процессов необходимо разработать комплексный подход, учитывающий как материальные, так и нематериальные аспекты мотивации, а также индивидуальные потребности сотрудников.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Орлов Александр

ГБОУ «Школа №105 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лисогор Л.Н.

Деловое общение - способ коммуникации людей при осуществлении ими трудовой деятельности. Этот тип общения происходит при производстве продукта, он не относится к личным отношениям. При таком общении, её участники должны соблюдать определённые нормы и

правила, они позволяют сторонам поддерживать хорошие взаимоотношения.

Деловые отношения характеризуются регламентированностью, наличием четких границ, а также опорой на традиционные культурные ценности и моральные принципы. В основе делового этикета лежит уважение не только к интересам компании и её представителей, но и к клиентам, партнёрам, конкурентам и обществу в целом.

Общение на работе включает взаимодействие сотрудников между собой, а также с партнёрами и клиентами. Соблюдение норм делового общения способствует созданию комфортной атмосферы в коллективе, что повышает мотивацию сотрудников и их стремление к качественному выполнению работы.

Этика делового общения представляет собой совокупность нравственных норм, регулирующих взаимоотношения между людьми. Она была разработана для практического применения с целью предотвращения и эффективного урегулирования конфликтных ситуаций. Если в компании деловой этикет занимает важное место, это свидетельствует о высоком уровне корпоративной культуры и уважительном отношении руководства к сотрудникам.

Каждый сотрудник обладает определёнными правами и обязанностями, и в процессе работы неизбежно взаимодействует с коллегами. Культура взаимоотношений помогает избежать конфликтов, мешающих эффективной деятельности.

Основные правила:

1. Умение слушать – давайте собеседнику возможность высказаться, не перебивая его. Это демонстрирует уважение и помогает лучше понять его точку зрения.

2. Грамотная речь – избегайте слов-паразитов и нецензурной лексики, чтобы ваша мысль была понятной и чёткой.

3. Хорошая дикция – при наличии речевых дефектов рекомендуется работать над их устранением с помощью специалистов.

4. Уважение к времени – у деловых людей каждая минута на счету, поэтому приходите на встречи заранее и избегайте лишних задержек.

5. Спокойствие и доброжелательность – вне зависимости от темы разговора сохраняйте терпение и профессионализм.

6. Организация рабочего места – порядок на рабочем столе отражает порядок в мыслях и способствует продуктивной работе.

7. Опрятный внешний вид – одежда должна соответствовать офисному стилю и создавать профессиональный образ.

8. Рабочий настрой – нацеленность на результат положительно влияет на карьерный рост и успех компании.

9. Сдержанность в жестикуляции – тактильные контакты (поцелуи, объятия) в деловом общении неуместны, допустимо лишь рукопожатие.

10. Конфиденциальность – важно соблюдать тайну информации о компании и её деятельности.

Эффективное деловое общение строится на соблюдении интересов всех его участников.

Принципы делового общения:

1. Межличностность – даже в профессиональном общении личностные особенности участников оказывают влияние на его характер.

2. Непрерывность – общение между коллегами происходит постоянно, как в вербальной, так и в невербальной форме.

3. Целенаправленность – каждое взаимодействие имеет свою цель: передача информации или достижение определённых договорённостей.

4. Многомерность – общение помогает не только обмениваться информацией, но и укреплять деловые связи.

Деловые взаимоотношения включают взаимодействие между руководителями и сотрудниками.

Основные аспекты общения:

1. Подчинённые должны уважительно относиться к руководству, что не означает лести или безоговорочного подчинения. Собственное мнение допустимо, но его следует выражать корректно.

2. Поддержание дружеской атмосферы в коллективе способствует продуктивной работе.

3. Попытки подчинённого взять на себя функции руководителя могут восприниматься как нарушение субординации.

4. В общении с начальником следует избегать категоричного тона.

Деловой этикет обязателен для всех сотрудников, независимо от их должности.

Основные его принципы – сдержанность, строгость, дружелюбие и уважение субординации, что способствует успеху компании.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

Отинова Ульяна

ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харцызск

Научный руководитель: Калита В.В.

Деятельность государства направлена на достижение генеральной цели - блага человека, его нравственного и физического благополучия, максимальной правовой и социальной защищенности личности. Помимо политических процессов, государство служит гарантом сохранения общественного порядка и выполняет определённый перечень функций в экономической сфере.

Актуальность пересмотра экономических функций российского государства определяется возросшими социально-организационными сложностями современной экономики, которые нуждаются в государственном участии.

Оценку влияния государства для развития экономики страны давали многие исследователи-экономисты. Приверженцы свободной рыночной экономики к началу XX ст. считали, что экономика может работать эффективно, если государство почти не вмешивается в хозяйственные процессы. Принцип невмешательства государства в экономику («laissez-faire») разделялся практически всеми государствами и экономическими школами вплоть до 30 годов XX века. Сторонники социализма выступали за полное государственное регулирование экономики. Они считали, что только государственные учреждения способны обеспечить интенсивный рост экономики, противостоять негативным последствиям экономических колебаний.

С учетом сложившегося многовекового опыта определён достаточно пространный ряд функций в управлении экономикой и обществом, которые могут реализоваться в любом современном рыночном хозяйстве исключительно на уровне политики государства как целого. В зависимости от национальных особенностей страны, этапа ее развития и в соответствии с избранной политикой происходит конкретизация функций государства.

В силу изменяющихся целей экономической политики государства (общих, текущих и перспективных), динамики рыночной экономики возникают качественно новые функции государства, которые до настоящего времени оставались второстепенными. С принятием на себя

государством обязательств в области образования, защите и поддержке института семьи, поддержке фундаментальной науки, создании специальных условий для современных технологий, поиску эффективных решений глобальных экологических вопросов происходит изменение, развитие, обогащение, уточнение функций и задач государства.

Сегодня центр влияния экономической политики объективно сосредоточивается на ее результативности, на параметрах экономического роста и социального развития, тем самым определяя первостепенные внутренние и внешние экономические функции российского государства.

Внутренние экономические функции государства:

- регулирование государственного сектора экономики;
- законодательное оформление экономических отношений;
- гарантия и защита социально-экономических прав граждан;
- налоговая политика и перераспределение доходов;
- поддержание конкуренции и антимонопольное регулирование;
- стимулирование инноваций и цифровизация экономики;
- борьба с инфляционными процессами;
- обеспечение занятости и противодействие безработице;
- создание общественных благ;
- компенсация внешних эффектов;
- повышение финансовой грамотности населения.

Внешние экономические функции государства: поддержка международной торговли; создание условий для выхода отечественной продукции на международные рынки; укрепление курса национальной валюты; стимулирование притока иностранных инвестиций в экономику государства.

Достижение экономической, социальной стабильности и укрепление существующего строя – основные цели государственного регулирования экономики. Таким образом государство играет неотъемлемую роль в экономике, выполняя широкий спектр функций, направленных на обеспечение стабильности, развития и благополучия общества. Его действия оказывают значительное влияние на экономический рост, социальное равенство, защиту окружающей среды и качество жизни населения.

ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Павлова Анна

ГБОУ «Основная школа № 24 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Козодой Л.П.

Малый бизнес играет ключевую роль в экономике, создавая рабочие места, стимулируя инновации и предлагая уникальные продукты и услуги. Однако, чтобы не просто выживать, а процветать, малым предприятиям необходимо постоянно развиваться и адаптироваться к меняющимся условиям рынка. В этой статье рассмотрим ключевые пути развития малого бизнеса, которые помогут предпринимателям достичь новых высот.

В современном мире онлайн-присутствие – это не просто желательное дополнение, а необходимость. Малый бизнес может использовать цифровые возможности для развития:

1. Создание и оптимизация веб-сайта, сайт должен быть удобным, информативным и оптимизированным для поисковых систем.

2. Активное ведение социальных сетей, нужно выбрать платформы, где ваша целевая аудитория наиболее активна, публикуйте там интересный и релевантный контент.

3. Онлайн-реклама, используйте таргетированную рекламу в поисковых системах и социальных сетях для привлечения новых клиентов.

4. Внедрение CRM-систем, автоматизируйте процессы взаимодействия с клиентами, чтобы улучшить обслуживание и повысить лояльность.

5. Электронная коммерция: если вы продаете товары, рассмотрите возможность создания интернет-магазина.

Расширение ассортимента и выход на новые рынки, рост бизнеса часто связан с диверсификацией:

1. Расширение ассортимента, предложите новые продукты или услуги, которые дополняют существующие и удовлетворяют потребности вашей целевой аудитории.

2. Выход на новые географические рынки: исследуйте возможности расширения бизнеса в другие регионы или даже страны. Это может потребовать адаптации продукта или услуги к местным особенностям.

3. Разработка новых каналов сбыта, помимо традиционных каналов, можно рассмотреть возможность продажи через партнерские программы, маркетплейсы и другие платформы.

Повышение качества продукции и обслуживания клиентов. Качество – это ключевой фактор успеха любого бизнеса:

1. Инвестиции в обучение персонала. Обученный персонал может предоставлять более качественное обслуживание и лучше понимать потребности клиентов.

2. Сбор обратной связи от клиентов. Регулярно собирайте отзывы о вашей продукции и услугах, чтобы выявить области для улучшения.

3. Внедрение систем контроля качества: обеспечьте соответствие продукции и услуг высоким стандартам качества.

4. Персонализированное обслуживание, старайтесь предоставить каждому клиенту индивидуальный подход.

Укрепление партнерских отношений и развитие сети контактов. Сотрудничество может открыть новые возможности для роста:

1. Поиск стратегических партнеров, найдите компании, которые предлагают комплементарные продукты или услуги и принимайте участие в отраслевых мероприятиях: посещайте выставки, конференции и другие мероприятия, чтобы установить новые контакты и узнать о последних тенденциях.

2. Вступление в бизнес-ассоциации: участие в бизнес-ассоциациях может предоставить доступ к ценным ресурсам и знаниям.

Инвестиции в инновации и новые технологии. Не бойтесь экспериментировать и внедрять новые технологии:

1. Следите за последними тенденциями в вашей отрасли и оценивайте возможность их применения в вашем бизнесе.

2. Разрабатывайте новые продукты и услуги, которые отвечают меняющимся потребностям рынка.

3. Используйте программное обеспечение и другие инструменты для автоматизации рутинных задач и повышения эффективности работы.

Финансовое планирование и управление, грамотное управление финансами – основа стабильного развития.

1. Управляйте денежными потоками, чтобы избежать финансовых проблем.

2. Рассмотрите возможность привлечения кредитов, инвестиций или грантов для финансирования развития бизнеса.

3. Оптимизация налогообложения: используйте законные способы снижения налоговой нагрузки.

Развитие малого бизнеса – это непрерывный процесс, требующий постоянного анализа рынка, адаптации к изменениям и готовности к экспериментам.

Используя вышеперечисленные стратегии, малые предприятия могут не только выжить в конкурентной среде, но и достичь устойчивого роста и успеха.

Помните, что ключ к успеху – это постоянное совершенствование и стремление к инновациям.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Пазынич Полина

ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Родина О.В.

Государственная поддержка бизнеса играет ключевую роль в развитии экономики стран, особенно в условиях глобализации и конкурентной среды. Под государственной поддержкой бизнеса понимаются различные формы помощи, предоставляемые государственными органами предпринимателям и компаниям, предназначенные для стимулирования роста, повышения конкурентоспособности и создания новых рабочих мест.

По своей природе государственная поддержка бизнеса может включать в себя финансовую, информационную, консультационную и инфраструктурную помощь. Финансовая поддержка часто подразумевает предоставление субсидий, дотаций или кредитов с низкими процентными ставками. Эти меры помогают малым и средним предпринимателям, которые сталкиваются с проблемами доступа к финансированию от частных банков или инвестиционных фондов. Субсидии могут также направляться на инновации, что способствует развитию новых технологий и улучшению производительности.

Информационная поддержка включает в себя создание баз данных, консалтинговые услуги и обучающие программы, а также помощь в выходе на международные рынки. Государственные учреждения могут организовывать выставки, бизнес-мероприятия и образовательные семинары, которые содействуют обмену опытом и знаний между предпринимателями.

Консультационные услуги помогают бизнесменам правильно оформлять документы, понимать законодательство, а также выстраивать стратегию развития.

Инфраструктурная поддержка включает в себя развитие транспортной, логистической и образовательной инфраструктуры, что является основой для создания комфортной среды для ведения бизнеса. Правительство может инвестировать в строительство бизнес-инкубаторов, технопарков, а также обеспечивать доступ к современным коммуникационным технологиям.

Государственная поддержка бизнеса особенно актуальна в условиях кризисов, когда от компаний требуется быстрая адаптация к изменениям на рынке. Во время глобальных экономических спадов, вызванных, к примеру, пандемией COVID-19, многие правительства внедрили пакеты мер по спасению бизнеса, которые включали налоговые каникулы, отсрочки по кредитам и прямые выплаты компаниям для сохранения рабочих мест.

Кроме того, важно отметить, что успешная государственная поддержка бизнеса должна быть стратегически выверенной. Эффективные меры поддержки предполагают не просто финансовые вливания, но и создание долгосрочных программ, которые учитывают специфику наращивания конкурентоспособности, поддержания технологического развития и устойчивого роста бизнеса в разных отраслях.

Государственная поддержка бизнеса является важным инструментом, позволяющим стимулировать экономическое развитие и создавать благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Эффективная реализация мер поддержки способствует созданию инновационной экономики и обеспечению устойчивого роста.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Панарин Артем

ГБОУ «Школа №72 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Остапенко О.Н.

В условиях современной геополитической обстановки вопрос импортозамещения в IT-сфере становится всё более актуальным. Это процесс замены иностранных продуктов и решений на отечественные аналоги. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты импортозамещения в IT, его преимущества и ограничения, а также возможные пути перехода на отечественное программное обеспечение (ПО).

Преимущества импортозамещения в IT:

1. Безопасность данных. Использование иностранных продуктов может создавать риски утечки данных и нарушения информационной безопасности. Переход на отечественное ПО позволяет снизить эти риски.

2. Снижение зависимости от иностранных поставщиков. Импортозамещение способствует развитию отечественной IT-индустрии, созданию новых рабочих мест и увеличению экспорта.

3. Поддержка отечественных разработчиков. Переход на отечественное ПО способствует развитию российской IT-отрасли, что, в свою очередь, может привести к появлению новых интересных продуктов и решений.

4. Локализация данных. Использование отечественного ПО позволяет хранить данные на территории России, что может быть важным фактором для некоторых организаций.

Этапы перехода на отечественное ПО:

1. Анализ потребностей. Прежде чем переходить на отечественное ПО, необходимо проанализировать свои потребности и выбрать продукты, которые наиболее подходят для решения задач.

2. Тестирование. Перед полным переходом на отечественное ПО можно провести тестирование нескольких продуктов, чтобы оценить их качество и функциональность.

3. Обучение сотрудников. Важно обучить сотрудников работе с новым ПО, чтобы переход прошёл гладко и без потерь производительности.

4. Поддержка инфраструктуры. Переход на отечественное ПО может потребовать изменений в инфраструктуре, таких как обновление серверов и настройка сетей.

5. Постепенный переход. Можно начать с небольших проектов и постепенно расширять использование отечественных продуктов.

Импортозамещение в IT-сфере — это сложный и многогранный процесс, который требует тщательного анализа и планирования. Однако переход на отечественное ПО может иметь ряд преимуществ, таких как повышение безопасности данных, снижение зависимости от иностранных поставщиков и поддержка отечественных разработчиков. При этом необходимо учитывать и возможные ограничения, такие как ограниченный выбор продуктов и необходимость адаптации инфраструктуры.

Важно подходить к процессу импортозамещения комплексно, учитывая все аспекты и выбирая наиболее подходящие решения для конкретных задач. Операционная система Windows, несмотря на свою популярность, имеет ряд проблем, которые могут быть неприятны для пользователей:

1. Зависимость от Microsoft: пользователи Windows часто сталкиваются с проблемами, связанными с обновлениями и поддержкой операционной системы. Компания Microsoft может прекратить поддержку старых версий Windows, что может привести к уязвимостям в безопасности и отсутствию новых функций.

2. Высокая стоимость: лицензионная Windows может быть дорогой, особенно для домашних пользователей. Кроме того, могут потребоваться дополнительные затраты на обновления и поддержку.

3. Ограничения в использовании: некоторые функции и программы могут быть недоступны или ограничены в использовании на Windows. Это может быть связано с лицензионными ограничениями или политикой компании-разработчика.

4. Проблемы с безопасностью: Windows может быть уязвима к вирусам, вредоносным программам и другим угрозам безопасности. Это

может привести к потере данных, финансовым потерям и другим негативным последствиям.

5. Сложность и нестабильность: некоторые пользователи могут столкнуться с проблемами стабильности и производительности Windows. Это может проявляться в виде сбоев, ошибок и других проблем, которые могут привести к потере данных или времени.

В связи с этим, некоторые пользователи рассматривают переход на альтернативные операционные системы, разработанные в России: Linux, РЕД ОС, ALT Linux, ROSA Linux, Astra Linux.

Выбор альтернативной операционной системы зависит от потребностей и предпочтений пользователя. Важно провести исследование и выбрать ту, которая лучше всего подходит для ваших задач. Однако, перед переходом на другую операционную систему, важно учитывать следующие факторы:

1. Совместимость: некоторые программы и приложения могут быть несовместимы с альтернативными операционными системами.
2. Сложность: некоторые альтернативные операционные системы могут быть сложнее в использовании, чем Windows.
3. Поддержка: некоторые альтернативные операционные системы могут иметь ограниченную поддержку или отсутствие обновлений.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Панарин Артем

ГБОУ «Школа №72 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Остапенко О.Н.

В современном мире информация является одним из наиболее ценных ресурсов для любой организации или предприятия. Она может содержать коммерческие тайны, персональные данные клиентов, интеллектуальную собственность и другую важную информацию. Несанкционированный доступ к этой информации может привести к серьёзным финансовым потерям, утрате доверия клиентов и репутации компании. Кроме того, информация может быть использована для совершения мошеннических действий или других противоправных

действий. Поэтому защита информации в компьютерных сетях становится всё более актуальной задачей.

Основные угрозы информационной безопасности:

1. Вирусы и троянские программы — это программы, которые могут нанести вред компьютеру или украсть конфиденциальную информацию.

2. Фишинг — это метод мошенничества, при котором злоумышленники пытаются получить доступ к конфиденциальной информации, такой как пароли или номера кредитных карт.

3. DDoS-атаки — это атаки на сервер, которые приводят к его недоступности для пользователей.

4. Утечка данных — это несанкционированное распространение конфиденциальной информации.

5. Социальная инженерия — это метод манипуляции людьми с целью получения конфиденциальной информации.

Принципы защиты информации:

1. Конфиденциальность — это принцип, который обеспечивает защиту информации от несанкционированного доступа.

2. Целостность — это принцип, который обеспечивает сохранность информации от несанкционированных изменений.

3. Доступность - это принцип, который обеспечивает доступ к информации только авторизованным пользователям.

Методы защиты информации:

1. Шифрование — это метод преобразования информации с целью её защиты от несанкционированного доступа.

2. Антивирусная защита — это метод защиты от вирусов и троянских программ.

3. Настройка и использование файерволов — это метод защиты от несанкционированного доступа к сети.

4. Идентификация и аутентификация — это методы проверки подлинности пользователей.

5. Резервное копирование — это метод создания копий информации для её восстановления в случае сбоев.

6. Разработка и внедрение правил и процедур для обеспечения информационной безопасности — это методы, которые определяют порядок работы с информацией.

Виды компьютерных сетей:

1. Локальные сети — это сети, которые объединяют компьютеры в пределах одного здания или организации.

2. Глобальные сети — это сети, которые объединяют компьютеры по всему миру.

Можно условно выделить еще корпоративные сети. Это сети, которые объединяют компьютеры внутри компании или организации.

6. Средства защиты информации:

1. Виртуальные частные сети (VPN) — это разновидность организации сети посредством безопасного соединения между компьютерами в рамках соединения, контролируемого администратором данной сети. Данный подход упрощает обмен данными между участниками сети, при этом не требуется специального обучения пользователей.

2. Системы обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS) — это средства, которые обнаруживают и предотвращают несанкционированный доступ к сети.

3. Системы управления событиями информационной безопасности (SIEM) — это средства, которые собирают и анализируют информацию о событиях информационной безопасности.

4. Системы предотвращения утечки данных (DLP) - это средства, которые предотвращают утечку конфиденциальной информации.

Обучение персонала. Сотрудники являются одним из наиболее уязвимых мест в системе защиты информации. Поэтому необходимо проводить обучение персонала по вопросам информационной безопасности. Обучение должно включать следующие темы:

1. Основы информационной безопасности.
2. Виды угроз информационной безопасности.
3. Методы защиты информации.
4. Правила работы с конфиденциальной информацией.

Регулярное обновление и аудит системы защиты информации. Необходимо следить за новыми угрозами и методами защиты, а также проводить аудит системы защиты для выявления уязвимостей и улучшения её эффективности. Аудит системы защиты должен включать следующие этапы:

1. Проверка соответствия системы защиты требованиям законодательства.
2. Проверка эффективности системы защиты.
3. Выявление уязвимостей в системе защиты.
4. Разработка рекомендаций по улучшению системы защиты.

Защита информации в компьютерных сетях является важной задачей для любой организации или предприятия. Она позволяет обеспечить конфиденциальность, целостность и доступность информации, а также предотвратить несанкционированный доступ к ней. Для решения этой задачи необходимо использовать комплекс мер, которые включают технические, организационные и правовые методы.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Паснова Виктория

ГБОУ «Школа № 11 г.о. Торез»

Научный руководитель: Цымбалист Т.В.

Социальные сети — это онлайн-платформа, используемая для общения, знакомства, создания социальных отношений между людьми со схожими интересами, а также для развлечения (просмотр фильмов, прослушивание музыки) и работы.

Социальные сети пользуются огромной популярностью в обществе, поэтому их стали использовать еще и для продвижения своего бизнеса. Чаще всего их используют для:

- привлечения клиентов;
- оформления сайтов, товаров и услуг;
- торговли;
- написания отзывов.

Однако, социальные сети могут иметь различный характер: они могут как способствовать продвижению бизнеса, так и привести его в упадок.

С одной стороны, социальные сети оказывают огромное влияние для продвижения бизнеса. Они предлагают огромные возможности для прямого взаимодействия с целевой аудиторией.

Компании могут создавать уникальный бренд, рассказывать истории, делиться ценностями и вступать в диалог с клиентами. Реклама позволяет доносить сообщения до конкретных слоев населения, сокращая до минимума расходы и увеличивая эффективность. Более того, проанализировав данные социальных сетей, бизнесмен может получить ценную информацию о предпочтениях потребителя, что позволит, в свою очередь, адаптировать продукты и услуги компании к нуждам рынка.

Возможность быстрого реагирования на отзывы клиентов позволяет укреплять доверие и улучшать репутацию компании.

С другой стороны, социальные сети представляют серьезные риски. Негативные отзывы и критика могут быстро распространяться, нанося серьезный удар по репутации. Неумелое ведение страниц в соцсетях может привести к потере доверия клиентов и снижению продаж. Кроме того, социальные сети требуют значительных затрат (как времени, так и финансов) на создание и поддержание активного присутствия.

Необходимо постоянно создавать интересный контент, отслеживать отзывы и быстро реагировать на негативные комментарии. Негативный опыт взаимодействия с компанией в социальных сетях может привести к серьезным потерям, даже несмотря на все положительные стороны их использования. Наконец, зависимость от алгоритмов социальных сетей может ограничить доступ к целевой аудитории и снизить эффективность маркетинговых кампаний.

Чтобы социальные сети работали на компанию, ей, в свою очередь, необходимо изучить все тонкости и нюансы, а также разработать определенную стратегию движения вперед. Эта стратегия должна включать в себя отслеживание целевой аудитории, создание четкого бизнес-плана, разработку и оформление сайта, а также определение различных кризисов и проблем.

Важно понимать, что каждая социальная сеть имеет свои тонкости и требует индивидуального подхода.

Помимо планирования, очень важно анализировать и приспосабливаться к необходимым условиям.

Рынок социальных сетей постоянно меняется, появляются новые платформы и направления. Компании должны отслеживать изменения и, сразу же реагировать, чтобы это не отталкивало, а наоборот, привлекало целевую аудиторию, тем самым оставаясь в тренде. Для этого необходимо изучать ситуацию, проводить тестирование и постоянно улучшать платформы и сайты.

Успех в социальных сетях зависит от способности компании строить подлинные и долгосрочные отношения со своей аудиторией. Это означает, что компания должна быть открытой, честной и отзывчивой к своим клиентам.

Важно не только продавать продукты или услуги, но и предоставлять ценный контент, отвечать на вопросы, решать проблемы и создавать комьюнити вокруг своего бренда. Только так можно завоевать доверие и лояльность клиентов, что является ключом к долгосрочному успеху в цифровом мире.

В заключение хочу отметить, что социальные сети являются хорошей опорой для бизнеса, но их использование требует чуткого подхода и профессионального управления.

Успех заключается в балансе между использованием потенциала платформ и сокращением рисков, а также в понимании того, что социальные сети – только один из инструментов маркетинга, а не средство от всех проблем бизнеса. Только грамотный и умелый подход позволит извлечь максимальную пользу из этого быстро развивающегося и сложного инструмента.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Перепетайло Анастасия

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Социальные сети революционизировали бизнес-ландшафт, внося значительные инновации в управление и экономику. Их влияние проявляется в различных аспектах, от маркетинга и продаж до управления персоналом и взаимодействия с клиентами. Рассмотрим некоторые ключевые инновации:

Маркетинг и продажи:

1. Таргетированная реклама. Возможность точного таргетирования аудитории по демографическим, географическим, поведенческим интересам позволяет компаниям эффективно доносить свои сообщения до потенциальных клиентов, повышая ROI рекламных кампаний. Это инновация в сравнении с традиционными методами массовой рекламы.

2. Создание сообщества и лояльности. Социальные сети позволяют компаниям строить прочные отношения со своими клиентами, создавая сообщества вокруг бренда. Это ведет к повышению лояльности, увеличению рекомендаций и снижению затрат на привлечение новых клиентов.

3. Инфлюенсер-маркетинг. Партнерство с влиятельными лицами в социальных сетях позволяет компаниям достигать широкой аудитории и повышать узнаваемость бренда. Это более персонализированный и доверительный подход к рекламе.

4. Прямые продажи. Многие компании успешно используют социальные сети для прямой продажи товаров и услуг, используя встроенные функции продаж и интеграции с платёжными системами.

5. Сбор обратной связи. Социальные сети предоставляют ценный источник обратной связи от клиентов, позволяя компаниям быстро реагировать на отзывы, улучшать свои продукты и услуги, а также предотвращать потенциальные кризисы.

6. Конкурентный анализ. Отслеживание активности конкурентов в социальных сетях помогает компаниям адаптироваться к рыночным изменениям и разрабатывать более эффективные стратегии.

Управление персоналом:

1. Рекрутинг. Социальные сети стали ключевым инструментом для поиска и привлечения талантов. Компании используют их для публикации вакансий, проведения собеседований и оценки кандидатов.

2. Внутренняя коммуникация. Социальные сети облегчают коммуникацию между сотрудниками, улучшают командную работу и способствуют созданию корпоративной культуры.

3. Управление репутацией. Мониторинг социальных сетей позволяет компаниям следить за мнением сотрудников о компании и принимать меры для решения проблем.

Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM):

1. Быстрая реакция на запросы. Компании могут быстро реагировать на запросы и жалобы клиентов в социальных сетях, улучшая удовлетворенность и лояльность.

2. Персонализированное общение. Социальные сети позволяют компаниям персонализировать общение с каждым клиентом, учитывая его индивидуальные потребности и предпочтения.

3. Интеграция с CRM-системами. Многие компании интегрируют социальные сети со своими CRM-системами для более эффективного управления взаимоотношениями с клиентами.

Инновации в экономике:

1. Новые бизнес-модели. Социальные сети породили новые бизнес-модели, такие как платформа экономики, инфлюенсер-маркетинг и социальная коммерция.

2. Расширение рынка. Социальные сети позволяют компаниям выходить на новые рынки и достигать глобальной аудитории.

3. Повышение прозрачности. Социальные сети повышают прозрачность бизнеса, позволяя клиентам делиться своим опытом и влиять на репутацию компании.

Однако, использование социальных сетей в бизнесе также сопряжено с рисками:

1. Управление негативной обратной связью. Негативные отзывы и кризисные ситуации в социальных сетях требуют быстрой и эффективной реакции.

2. Защита данных и конфиденциальности. Важно обеспечить защиту данных клиентов и соблюдение законодательства о конфиденциальности.

3. Измерение эффективности. Оценка эффективности социальных медиа-кампаний может быть сложной задачей.

В заключение подчеркнём, что социальные сети внесли значительные инновации в управление и экономику, предоставляя компаниям новые возможности для роста и развития. Однако, для успешного использования социальных сетей в бизнесе необходимо тщательно планировать стратегию, учитывать риски и постоянно адаптироваться к изменениям.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА: ОСОБЕННОСТИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Песоцкий Максим

ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Песоцкая О.Е.

В современном мире занятости сезонная и временная работа становятся все более распространенными и важными формами трудоустройства. Они предлагают гибкие возможности для работодателей и работников. Данные формы имеют свои особенности, преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать тем, кто рассматривает такие варианты занятости.

Сезонная работа связана с определенными периодами года, когда спрос на определенные товары или услуги возрастает. Это может быть связано с сельскохозяйственным циклом (сбором урожая), туристическим сезоном, праздниками и т.д.

Сезонная работа особенно выгодна следующим категориям работников:

- студентам во время летних каникул, для получения опыта работы и заработка денег на учёбу или личные расходы;
- школьникам (старше 14 лет, в соответствии с законодательством) дает возможность заработать первые деньги, приобрести трудовые навыки и развить ответственность;
- людям, ищущим дополнительный доход, такая работа может быть хорошим способом увеличить свой доход в определенные периоды года, например, перед праздниками или в период отпусков;
- пенсионерам дает возможность оставаться активными, поддерживать социальные связи и получать дополнительный доход;
- людям, желающим сменить сферу деятельности, может быть хорошим способом попробовать себя в новой отрасли и понять, подходит ли она им;
- людям, имеющим опыт работы в определенных отраслях (например, в сельском хозяйстве), могут находить сезонную работу каждый год и обеспечивать себе стабильный доход в течение определенного периода;

- людям, живущим в туристических регионах, работа в сфере туризма (отели, рестораны, развлечения) может быть основным источником дохода.

Временная работа имеет ограниченный срок действия, который определяется конкретным договором или проектом. Она может быть связана с заменой временно отсутствующего сотрудника, выполнением разовых задач, пилотными проектами и т.д.

Хорошо она подходит временная работа для тех, кто хочет протестировать конкретную компанию или должность перед тем, как принять решение о постоянном трудоустройстве, так как дает возможность изнутри оценить условия труда, коллектив и перспективы в компании, а также тем, кто ищет работу на неполный рабочий день (часто предполагает неполный рабочий день).

Сезонная и временная работы имеют ряд преимуществ как для тех, кто ищет работу, так и для работодателей. Например, для соискателей на должность:

- возможность работать в удобное время и выбирать количество рабочих часов, что особенно ценно для студентов, родителей с детьми и людей, ищущих дополнительный доход;
- позволяет заработать деньги в короткие сроки, что может быть полезно для достижения определенных финансовых целей;
- дает возможность получить опыт работы в различных сферах и компаниях, что может быть полезно для дальнейшего трудоустройства;
- позволяет познакомиться с новыми людьми и расширить профессиональную сеть.

Для работодателей:

- оперативно привлекать персонал для выполнения конкретных задач или в периоды пиковой нагрузки;
- компании могут экономить на социальных выплатах и других льготах, предоставляемых постоянным сотрудникам;
- возможность оценить потенциальных сотрудников перед принятием решения о постоянном трудоустройстве.

Кроме преимуществ, есть и недостатки таких видов работ:

- отсутствие гарантированного постоянного дохода создает финансовую неуверенность работника;

- часто временные и сезонные работники не имеют доступа к полному пакету социальных льгот, таких как оплачиваемый отпуск, больничный, медицинское страхование и пенсионные отчисления;
- временные работники часто получают меньшую оплату труда, чем постоянные сотрудники, выполняющие аналогичную работу;
- отсутствие гарантий продления контракта может вызывать стресс и неуверенность в завтрашнем дне;
- временным работникам, как правило, сложнее продвигаться по карьерной лестнице;
- данные виды работ не всегда позволяют глубоко погрузиться в задачи и полностью раскрыть свой потенциал;
- некоторые работодатели могут злоупотреблять положением временных работников, предлагая невыгодные условия труда или нарушая трудовое законодательство.

Сезонная и временная работа, несмотря на свои недостатки, остаётся важным элементом современного рынка труда, предоставляя гибкие возможности для различных категорий работников и работодателей. Для соискателей это шанс получить опыт, дополнительный доход и развить полезные навыки, а для компаний — оперативно решать кадровые вопросы и оптимизировать затраты. Грамотное использование потенциала сезонной и временной работы способствует развитию экономики и повышению занятости населения.

МОЛОДЁЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

Петренко Валерия

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Левицкая Т.В.

В рамках Долгосрочной программы содействия занятости молодежи на период до 2030 года, принятой в 2021 году, значительное внимание уделяется развитию молодежного предпринимательства.

И в настоящее время молодёжное предпринимательство в России активно развивается, получая поддержку от государства, бизнеса и образовательных учреждений.

Это направление играет ключевую роль в экономике, способствуя инновациям, созданию рабочих мест и развитию новых отраслей.

Каждый четвертый индивидуальный предприниматель в России является представителем молодежи. Всего в стране сегодня около 1 млн ИП в возрасте до 35 лет. При этом среди вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей доля молодых людей составляет 44%. Еще 5,2 млн человек в возрасте до 35 лет ведут предпринимательскую деятельность в качестве самозанятых. Такие данные исследования сектора малого и среднего предпринимательства представила Корпорация МСП в ходе форума молодых предпринимателей «Создай наше», организованном РБК, АСИ и Корпорацией МСП.

В целом увеличение численности ИП и самозанятых до 25 лет меняет структуру отраслей, так как молодые люди, в частности, начинают вести предпринимательскую активность в ИТ-сфере, интернет-торговле.

Я хочу обратить внимание именно на развитие молодежного интернет-предпринимательства.

Интернет-торговля в России продолжает стремительно развиваться, и этот тренд сохранится в ближайшие годы. Развитие технологий, изменение потребительских привычек и государственная поддержка создают благоприятные условия

Преимущество заработка в интернете — независимость не только от сферы и интересов деятельности, но и от места пребывания. В любой стране, в любом городе для работы понадобится обычный ноутбук или даже мобильный телефон.

Прогнозируя развитие сегмента розничной интернет -торговли, который показывает наибольшую динамику в увеличении оборота среди МСП и в приросте числа регистраций новых бизнесов, именно продажи товаров через электронные площадки можно оценить, как наиболее перспективное направление молодежного бизнеса.

Оператор облачных коммуникаций для бизнеса «Манго Телеком» изучил профили предпринимателей в возрасте до 25 лет. Исследование показало, что большинство — каждый пятый — работает в сфере торговли. При этом заметно чаще своих старших коллег молодые предприниматели открывают интернет-магазины.

Аналитики связывают это с фактором более низкого инвестиционного порога на входе в бизнес и высоким уровнем владения технологиями.

Молодежный бизнес характеризуется также заметной креативной составляющей. В разных сферах встречаются компании, чье предложение базируется на тех или иных творческих навыках учредителей.

Это учебные курсы (фотография, живопись) в категории «Образование», агентства проведения праздников и организации квестов в категории «Мероприятия», тюнинг-ателье в категории «Автосервис» и даже студии граффити в категории «Ремонт и дизайн помещений».

В каких отраслях заняты молодые предприниматели?

1. Розничная торговля — 22%.
2. Ремонт и дизайн помещений — 8%.
3. Ремонт техники — 7%.
4. Образовательные проекты — 6%.

Кроме того, на основании аналитических данных, можно выделить ряд продуктов, которые показывают положительную динамику в разрезе розничных интернет-продаж:

- косметические средства и парфюмерия;
- товары для творчества;
- инструменты и садовая техника;
- аксессуары.

Однако, сегодня перед молодыми предпринимателями встают следующие актуальные проблемы:

- неподготовленность молодых людей к занятию новым, непривычным делом;
- недостаток профессиональных, экономических, правовых знаний;
- отсутствие эффективной системы бизнес-образования;
- ограниченный доступ к кредитам и материальным ресурсам.

Несмотря на все проблемы, молодежное интернет-предпринимательство в России продолжает стремительно развиваться, и этот тренд сохранится в ближайшие годы. Развитие технологий, изменение потребительских привычек и государственная поддержка создают для этого благоприятные условия.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ - БЫСТРО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ

Петрий Дарья

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Электронная коммерция сегодня представляет собой одну из наиболее быстро развивающихся сфер современной экономики, играя ключевую роль в трансформации традиционных бизнес-моделей и создании новых возможностей для торговли и предоставления услуг. Развитие цифровых технологий, увеличение доступа к интернету и распространение мобильных устройств стали основой для стремительного роста этой отрасли, вовлекающей миллиарды пользователей по всему миру. Согласно данным, предоставленным различными аналитическими агентствами, объем мирового рынка электронной коммерции уже превысил триллионы долларов, и этот тренд продолжает набирать популярность. Изменение потребительских привычек, связанных с предпочтением онлайн-шопинга, стало важным фактором, формирующим содержание и направление развития электронной коммерции. Современные потребители ищут удобство, скорость и простоту в процессе покупок, что стимулирует компании внедрять инновационные решения и технологии.

Кроме того, электронная коммерция способствует повышению конкуренции на рынке. Предприниматели и компании получают возможность выхода на глобальные платформы, достигать целевых аудиторий в различных уголках мира, что в свою очередь требует от них постоянной адаптации и улучшения своих предложений. Адаптация включает в себя не только расширение ассортимента товаров и услуг, но также использование передовых технологий для повышения качества обслуживания населения. Это может являться внедрением систем искусственного интеллекта, алгоритмов больших данных для персонализированного маркетинга и автоматизации процессов.

С другой стороны, скорость, с которой развивается электронная коммерция, требует от государств и регуляторов создания адекватной законодательной базы, обеспечивающей защиту прав потребителей, безопасность транзакций и поддержку честной конкуренции. Важными аспектами являются также вопросы кибербезопасности и защиты

персональных данных, которые становятся все более актуальными в условиях стремительного роста интернет-коммерции. Однако, несмотря на возникающие вызовы, государства и компании продолжают активно инвестировать в эту сферу, что подчеркивает ее значимость для национальных экономик.

Ключевым фактором успеха в электронной коммерции также выступает развитие логистической инфраструктуры. Скорость и надежность доставки товаров играют решающую роль в удовлетворении потребностей клиентов. Эффективные логистические решения, автоматизированные склады и курьерские службы позволяют компаниям быстро реагировать на запросы покупателей, что становится важной конкурентной стратегией.

По статистике международных исследовательских организаций, за последние годы наблюдается рост числа малых и средних предприятий, использующих электронные каналы для продаж. Это способствует не только их развитию, но и созданию новых рабочих мест, существенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты разных уровней.

Таким образом, электронная коммерция становится не только важным двигателем экономического роста, но и фактором социальной трансформации общества. Она способствует изменению не только методов ведения бизнеса, но и менталитета потребителей. Успех в этой сфере зависит от способности адаптироваться к быстро меняющимся условиям, использовать инновационные технологии и создавать конкурентоспособные предложения, что в конечном итоге ведет к созданию более динамичной и устойчивой экономики.

РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: КАК СТРАНЫ СТАНОВЯТСЯ БОГАЧЕ

Петров Владислав

ГБОУ «Лисиценская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Лупина О.М.

Экономический рост — это увеличение объема товаров и услуг, которые производит страна за определенный период времени. Он позволяет повысить уровень жизни людей, создать новые рабочие места

и улучшить инфраструктуру. Но как страны достигают экономического роста? В статье рассматриваются основные резервы экономического роста, которые могут использовать государства для развития своей экономики.

И первое – это инвестиции в человеческий капитал. Человеческий капитал – это знания, навыки и здоровье людей, которые они используют для работы и создания новых идей. Инвестиции в образование, здравоохранение и профессиональную подготовку помогают повысить производительность труда. Страны с высоким уровнем образования, такие как Финляндия или Южная Корея, имеют сильную экономику, потому что их граждане могут создавать инновационные продукты и технологии.

Чем больше людей имеют доступ к качественному образованию, тем больше специалистов в области науки, технологий и бизнеса может появиться.

Второе – технологические инновации. Технологии играют ключевую роль в экономическом росте. Они позволяют производить больше товаров с меньшими затратами ресурсов. Внедрение роботов на заводах увеличивает скорость производства и снижает количество ошибок. Инновации могут быть как крупными (например, создание новых источников энергии), так и небольшими (например, улучшение процессов на предприятии).

Третье – это инфраструктура. Инфраструктура – это дороги, мосты, аэропорты, интернет и другие объекты, которые обеспечивают работу экономики.

Хорошая инфраструктура помогает бизнесу быстрее доставлять товары, а людям – удобнее перемещаться и общаться. Китай активно инвестирует в строительство высокоскоростных железных дорог, что ускоряет перемещение товаров и людей по стране. Улучшение инфраструктуры снижает издержки бизнеса и делает страну более привлекательной для инвестиций.

Четвертое – это эффективное использование ресурсов. Ресурсы, такие как нефть, газ, лес или полезные ископаемые, могут стать основой экономического роста, если их использовать рационально. Норвегия успешно использует доходы от нефти для развития других отраслей экономики, таких как туризм и технологии. Вместо того чтобы тратить

все доходы от ресурсов сразу, страны могут создавать специальные фонды для инвестиций в будущее.

Пятое – это развитие малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес – это двигатель экономики. Он создает рабочие места, стимулирует конкуренцию и предлагает новые товары и услуги. В США малый бизнес составляет более 50% всех рабочих мест. Государство может поддерживать бизнес через льготы, кредиты и упрощение процедур регистрации.

Шестое – это международная торговля. Торговля с другими странами позволяет получать доступ к новым рынкам и технологиям. Экспорт товаров и услуг приносит доход, а импорт помогает получить то, что страна не производит сама. Германия активно экспортирует автомобили и оборудование, что делает ее одной из самых богатых стран мира. Участие в международной торговле требует конкурентоспособности продукции и соблюдения международных стандартов.

Седьмое – это государственная политика. Государство играет важную роль в создании условий для экономического роста. Это включает:

1. Стабильность. Низкая инфляция и предсказуемая экономическая политика привлекают инвесторов.
2. Поддержка инноваций. Финансирование научных исследований и разработок.
3. Борьба с коррупцией. Прозрачность и честность в управлении ресурсами.

Заключение. Экономический рост – это сложный процесс, который зависит от множества факторов. Страны, которые инвестируют в образование, технологии, инфраструктуру и поддерживают бизнес, имеют больше шансов стать богатыми и процветающими. Однако важно помнить, что рост должен быть устойчивым, чтобы не навредить окружающей среде и будущим поколениям.

Экономика – это не только цифры и графики, но и люди, их идеи и стремления. Именно они являются главным резервом экономического роста.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ

Петров Владислав

ГБОУ «Лисиценская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Рожко С.В.

Социальные сети давно перестали быть просто платформами для общения. Сегодня они стали мощным инструментом для ведения бизнеса, позволяя компаниям взаимодействовать с клиентами, продвигать товары и услуги, а также анализировать поведение потребителей. В этой статье мы рассмотрим, как социальные сети влияют на современный бизнес, какие возможности они открывают и с какими вызовами сталкиваются компании.

Социальные сети стали неотъемлемой частью маркетинговой стратегии большинства компаний. Они позволяют:

1. Увеличить узнаваемость бренда. Платформы, такие как Instagram, Facebook и TikTok, помогают компаниям привлекать внимание миллионов пользователей.

2. Взаимодействовать с аудиторией: социальные сети дают возможность напрямую общаться с клиентами, отвечать на их вопросы и получать обратную связь.

3. Продвигать товары и услуги: с помощью таргетированной рекламы компании могут показывать свои продукты именно тем, кто в них заинтересован.

Преимущества использования социальных сетей в бизнесе:

1. Низкая стоимость продвижения. Социальные сети позволяют малым и средним компаниям конкурировать с крупными игроками. Создание аккаунта и публикация контента практически бесплатны, а реклама обходится дешевле, чем традиционные каналы, такие как телевидение или печатные СМИ.

2. Широкая аудитория. Социальные сети объединяют миллиарды пользователей по всему миру. Это позволяет компаниям выходить на новые рынки и находить клиентов в разных странах.

3. Возможность анализа данных. С помощью аналитических инструментов (например, Instagram Insights или Facebook Analytics) компании могут отслеживать, какие посты и рекламные кампании наиболее эффективны, и корректировать свою стратегию.

4. Вирусный эффект. Удачный контент может быстро распространяться среди пользователей, что позволяет компаниям получать бесплатную рекламу. Например, креативные ролики в TikTok часто становятся вирусными и привлекают тысячи новых подписчиков.

Примеры успешного использования социальных сетей в бизнесе:

1. Nike. Nike активно использует Instagram и Twitter для продвижения своих товаров. Компания публикует вдохновляющие истории спортсменов, что помогает укреплять имидж бренда.

2. Glossier. Бьюти-бренд Glossier начал свой путь с Instagram. Компания активно взаимодействовала с подписчиками, спрашивая их мнение о новых продуктах, что помогло создать лояльную аудиторию.

3. Малый бизнес. Многие небольшие компании, такие как пекарни или handmade-магазины, используют социальные сети для продажи своих товаров. Например, Instagram-магазины позволяют покупать продукты прямо через приложение.

Вызовы и риски использования социальных сетей:

1. Высокая конкуренция. В социальных сетях миллионы компаний борются за внимание пользователей. Чтобы выделиться, нужно создавать уникальный и качественный контент.

2. Негативные отзывы. Социальные сети дают возможность клиентам открыто выражать свое мнение. Негативные отзывы могут быстро распространяться и вредить репутации компании.

3. Алгоритмы платформ. Алгоритмы социальных сетей постоянно меняются, что может снижать охват публикаций. Компаниям приходится адаптироваться к этим изменениям.

4. Затраты времени и ресурсов. Ведение аккаунтов в социальных сетях требует времени и усилий. Необходимо регулярно публиковать контент, отвечать на комментарии и анализировать результаты.

Советы для успешного использования социальных сетей в бизнесе:

1. Определите целевую аудиторию. Поймите, кто ваши клиенты, и выбирайте платформы, которые они чаще всего используют.

2. Создавайте качественный контент. Фото, видео и тексты должны быть интересными и полезными для аудитории.

3. Взаимодействуйте с подписчиками. Отвечайте на комментарии, проводите опросы и конкурсы.

4. Используйте аналитику. Отслеживайте, какие посты работают лучше всего, и оптимизируйте свою стратегию.

5. Экспериментируйте. Пробуйте новые форматы, такие как Stories, Reels или live-трансляции.

Заключение. Социальные сети открывают огромные возможности для бизнеса, позволяя компаниям взаимодействовать с клиентами, продвигать свои товары и увеличивать продажи. Однако успех в социальных сетях требует стратегического подхода, креативности и готовности адаптироваться к изменениям.

Для школьников, которые интересуются бизнесом, социальные сети могут стать отличной площадкой для первых шагов в предпринимательстве. Например, можно создать аккаунт для продажи handmade-изделий или продвижения своих творческих проектов. Главное — быть активным, учиться и не бояться экспериментировать!

КАК МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЯЮТ НАШЕЙ ЖИЗНЬЮ

Печерская Диана

ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лапко И.В.

Математические модели пронизывают нашу жизнь - от прогнозирования погоды до разработки новых лекарств. Они представляют собой упрощенное описание реальных процессов, явлений или систем, позволяют нам предсказать их поведение и принять обоснованные решения.

В этой работе мы рассмотрим, как математические модели влияют на различные аспекты нашей жизни.

Прогнозирование погоды. Погодные модели являются ярким примером использования математики для предсказания сложных явлений. Комплексные системы уравнений, описывающие движение воздуха, воды и энергии, позволяют ученым моделировать будущие погодные условия.

Эти модели, хоть и не идеальны, позволяют нам подготовиться к штормам, засухам и другим опасным явлениям, спасая жизни и предотвращая значительные экономические потери.

Финансовые рынки. Математические модели играют решающую роль в управлении финансовыми рынками. От оценки рисков до разработки торговых стратегий, сложные алгоритмы и модели, основанные на статистике и вероятности, используются для анализа данных и предсказания будущих тенденций.

Медицина и здравоохранение. Математические модели находят широкое применение в медицине. Моделирование распространения инфекций позволяет прогнозировать эпидемические вспышки и разрабатывать стратегии борьбы с ними.

Компьютерное моделирование также применяется в разработке новых лекарств и методов лечения. Это позволяет ускорить и удешевить процесс, так как моделирование часто является более быстрым и менее затратным, чем эксперименты на людях.

Транспорт и логистика. Эффективное управление транспортными потоками и логистическими цепями опирается на математические модели. Эти модели помогают оптимизировать маршруты, планировать перевозки, управлять загруженностью дорог и аэропортов. Использование моделирования позволяет минимизировать затраты и время доставки, улучшая эффективность работы в целом.

Экология. Математические модели в экологии – это абстрактные представления реальных экологических систем, использующие математические инструменты для описания, анализа и прогнозирования их поведения.

Примеры применения математических моделей в экологии: прогнозирование распространения болезней (моделирование эпидемий у животных или растений), управление рыболовством (определение оптимального уровня вылова для сохранения популяции рыб), моделирование изменений климата (оценка последствий изменения климата на растительный и животный мир), оценка воздействия загрязнения на водоем (прогнозирование последствий сброса отходов на водные экосистемы), сохранение видов (определение критической численности, необходимой для сохранения популяции).

Инженерия. Математические модели в инженерии играют ключевую роль в проектировании, анализе и оптимизации инженерных систем.

Области применения математических моделей в инженерии: механика (анализ напряжений и деформаций, проектирование машин и механизмов, анализ колебаний), электротехника (моделирование электрических цепей, проектирование электронных устройств, анализ электромагнитных полей), химическая инженерия (моделирование химических процессов, проектирование реакторов, анализ потоков), строительная инженерия (анализ устойчивости конструкций, проектирование зданий и сооружений, моделирование сейсмической активности), компьютерная инженерия (моделирование работы компьютерных систем, проектирование микросхем, оптимизация алгоритмов) биоинженерия (моделирование биологических процессов, проектирование медицинского оборудования).

Другие области применения

Математические модели также применяются в других областях, таких как:

1. Инженерия: проектирование мостов, зданий, самолетов.
2. Социология: моделирование социальных процессов, прогнозирование поведения групп людей.
3. Архитектура: оптимизация использования энергии и пространства в зданиях.

Математические модели прочно вошли в нашу жизнь. Они позволяют нам предвидеть будущее, принимать обоснованные решения и оптимизировать различные процессы в различных областях.

Несмотря на все преимущества, важно помнить, что модели являются упрощением реальности и их точность ограничена. Критическое мышление и понимание ограничений моделей являются ключевыми факторами для успешного использования математического моделирования.

Дальнейшее развитие и совершенствование математических моделей будут продолжать играть важную роль в решении задач и улучшении качества жизни в будущем.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Пичул Полина

ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Современные технологии управления персоналом становятся все более важными в условиях быстро меняющегося рынка и высокой конкуренции. Вот несколько ключевых направлений и технологий, которые активно используются для эффективного управления человеческими ресурсами:

Системы управления талантами (TMS). Эти платформы помогают в поиске, отборе и развитии талантов внутри компании. Они обеспечивают интеграцию процессов рекрутинга, оценки производительности и разработки карьеры сотрудников.

Аналитика данных. Использование аналитических инструментов позволяет компаниям получать ценные инсайты о производительности сотрудников, вовлеченности и удовлетворенности. Это помогает принимать обоснованные решения на основе данных.

Автоматизация HR-процессов. Упрощение рутинных задач, таких как обработка заявок на отпуск, начисление зарплаты и ведение документации, с помощью специализированных программ может значительно повысить эффективность отдела кадров.

Удаленное управление командами. В условиях роста удаленной работы стали популярны инструменты для управления проектами и командной работы, такие как Trello, Asana и Slack. Они позволяют следить за прогрессом и поддерживать коммуникацию между сотрудниками.

Электронное обучение и развитие. Платформы для дистанционного обучения (LMS) становятся стандартом для повышения квалификации сотрудников. Они позволяют организовать тренинги и курсы на удобной для пользователей основе.

Инструменты для оценки производительности. Современные приложения для оценки эффективности сотрудников предоставляют возможность устанавливать KPI и регулярно проводить оценки, что помогает следить за ростом и развитием специалистов.

HR-чатbots. Чат-боты могут помочь в ответах на часто задаваемые вопросы сотрудников, управлении расписанием встреч и

предоставлении информации о корпоративных политиках, что освобождает время для HR-менеджеров.

Психометрические оценочные инструменты. Использование научно обоснованных методик для оценки личностных качеств и компетенций сотрудников помогает в подборе наиболее подходящих сотрудников на определенные позиции.

Эти технологии существенно повышают эффективность управления персоналом, способствуют более глубокому вовлечению сотрудников и улучшают общую атмосферу в рабочем коллективе.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ НА 2025 ГОД

Погожих Ирина

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

В последние годы интернет-торговля в России демонстрирует динамичное развитие, благодаря изменениям в потребительских предпочтениях и внедрениям новых технологий. Актуальность работы обусловлена необходимостью бизнеса адаптироваться к новым условиям, так как во время глобализации и цифровизации экономики интернет-торговля быстро развивается. Целью данной работы является изучение и анализ перспектив развития интернет-торговли в России в 2025 году, а также формулирование рекомендаций для бизнеса.

Рынок интернет-торговли в России в 2024 году показал впечатляющие результаты роста. Объем рынка достиг почти 9 трлн рублей, что на 41% больше по сравнению с 2023 годом. Доля онлайн-продаж в общей структуре розничной торговли достигла 16,2%. Наибольшую долю в структуре онлайн-продаж в 2024 году занимают продовольственные продукты, в то время как второе и третье места отходят товарам для дома и одежде. В рамках подготовки к изменениям на рынке интернет-торговли в 2025 году необходимо выделить несколько ключевых трендов, которые окажут влияние на его развитие. Наиболее значительными из них являются:

1. Увеличение доли мобильной коммерции. В 2025 году более 70% пользователей будут использовать мобильные устройства для

совершения покупок. Это создает новые требования к интерфейсам, дизайну и функционалу онлайн-магазинов, что, в свою очередь, требует от компаний инвестирования в мобильные технологии.

2. Сжатый клиентский путь. Предполагает быструю оптимизацию процесса покупки. Потребители стремятся находить товары и совершать покупки максимально быстро, поэтому упрощение логики навигации и сокращение числа шагов, необходимых для оформления заказа, становятся критически важными.

3. Качество клиентского опыта. Это становится важнейшим фактором конкуренции. Бренды, предлагающие высокий уровень обслуживания, имеют больше шансов завоевать доверие и лояльность потребителей. Ожидается, что навыки обратной связи, оперативность реакции на запросы и поддержка клиентов выйдут на новый уровень.

Современные реалии российской интернет-торговли требуют от бизнесов гибкости и способности к быстрому реагированию на изменения в рыночной среде. Расширение аудитории играет важную роль в стратегии интернет-торговли. Это дает возможность значительно увеличить базу потенциальных покупателей до миллионов.

Именно поэтому рекомендуется уделять внимание маркетинговым стратегиям, которые будут направлены на привлечение различных сегментов аудитории. Например, одним из эффективных инструментов для увеличения конверсии являются всплывающие окна, которые могут помочь повысить уровень взаимодействия с клиентами. Исследования показывают, что их использование может увеличить конверсию до 11%.

Кроме того, важным направлением становится торговля через социальные сети, где пользователи доверяют рекомендациям и активно ищут новые товары. В 2025 году российская интернет-торговля ожидает дальнейшего роста и, согласно прогнозам, рынок достигнет 7,5 трлн рублей, что также продемонстрирует влияния условий увеличения покупательского спроса.

В рамках данной работы были сформулированы рекомендации для бизнеса, которые помогут адаптироваться к изменениям на рынке. Успешные компании, которые уже их внедрили, служат примерами для подражания и показывают, как можно эффективно использовать современные тренды для достижения успеха.

Таким образом, интернет-торговля в России имеет все шансы на успешное развитие в ближайшие годы. Однако для этого необходимо учитывать все вышеперечисленные аспекты и активно работать над улучшением клиентского опыта, внедрением новых технологий и адаптацией к меняющимся условиям рынка. Только так можно будет не только выжить, но и преуспеть в условиях растущей конкуренции и динамично меняющегося потребительского поведения.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА

Покрасова Ирина

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

*«Относитесь к человеку так, какой он есть,
и он останется таким, какой он есть.
Относитесь к человеку так, каким он может быть,
и он станет таким, каким может и должен быть»*

Стивен Р. Кови

«Люди - наш самый главный ресурс» - лозунг, который часто встречается в успешно развивающихся организациях. На мой взгляд, тема актуализирована надолго, особенно для начинающих руководителей, ведь результативность деятельности работников – зависит от стиля управления.

Особенность мотивации персонала – в том, что это единая система из поощрений и наказаний, с четкими целями и критериями оценки.

Мотивация – это побуждение людей к деятельности. Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900 - 1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животного.

Стимулирование – это дополнительный инструмент для управления трудовой мотивацией, который чаще применяют на индивидуальном уровне.

Метод «кнута и пряника» в отдельных случаях остается единственным эффективным инструментом. В древние времена для этого служили хлысты и угрозы, для избранных – награды. В настоящее время мотивация как психологическое явление трактуется по-разному. Выделяют два типа мотивации: первичную, которая проявляется в форме потребности, влечения, драйва, инстинкта, и вторичную, проявляющуюся в форме мотива. Конечно же, чтобы правильно понимать и применять на практике методы мотивации и стимулирования, руководителю надо изучать психологию, много читать полезных книг о мотивации. Если руководитель не обладает эффективными навыками управления персоналом, он может способствовать ухудшению морального состояния, отсутствию удовлетворенности работой, низкому уровню удержания сотрудников, увеличению числа прогулов и даже отказу от работы. Эффективное управление персоналом требует видения их потенциала и соответствующего отношения к ним. Все это начинается с установления правильных ожиданий.

Как определить ожидания: на мой взгляд, — это умение объяснить общую цель и причины, которые определяют роль каждого сотрудника в успехе организации; последовательность в действиях; объективная установка сроков и конечно же вокальная поддержка всех работников на регулярной основе.

Чтобы ожидания оправдывались надо прийти именно к своей эффективной системе управления персоналом при которой требуется тесная совместная работа и культивирование тесных взаимоотношений в коллективе.

Это должно проявляться в продвижении людей на их должности, признании и вознаграждении их за достижения, а также оказания им необходимой поддержки. И тогда при наличии всех этих необходимых ресурсов сотрудники будут чувствовать уверенность в том, что они достигнут своих целей!

Очень важно для любого человека признание. Поэтому немаловажно выражать достаточную похвалу, применять различные способы поощрения и вознаграждения.

Хороший руководитель всегда развивает и улучшает свой эмоциональный интеллект, уровень эмпатии, тем самым он повышает навыки управления персоналом. Так же важно применять «радикальную откровенность». Надо быть честным и прозрачным с теми, кто вас окружает, так вы разовьете в своей организации лидеров и в результате создастся среда, в которой ценится открытое общение и обратная связь. Больше людей смогут чувствовать себя комфортно рядом с вами и будут уверенными в том, что могут высказать свое мнение.

Управление персоналом – это не только предоставление работы и знание трудового законодательства – это помощь другим!

Лидеры, которые добиваются максимальной отдачи от своих сотрудников, – это лидеры, которые больше всего заботятся о своих сотрудниках. Это значит проявлять себя в мелочах. Это значит проявлять внимание к своему персоналу и знать, когда они вместе, и каждый по - отдельности, переживают трудные времена.

И в заключение практические рекомендации для начинающих руководителей:

1. Планируйте время для работы один на один с другими людьми.
2. Проявляйте уязвимость и просите о помощи, когда она вам нужна.
3. Предлагайте помощь в проектах.
4. Выполняйте все свои обещания.
5. Будьте рядом со своими сотрудниками, когда они больше всего в этом нуждаются.
6. Не самоутверждайтесь на безответных.
7. Будьте всегда готовы к трансформации в изменяющихся условиях, на пути к новым знаниям, опыту и навыкам.

И наконец, - выходите за пределы обычных рамок, используйте новые возможности, учитесь на своих ошибках – развивайте творческое мышление и поощряйте творчество в других ибо «неизменно только постоянство изменений» и вы должны стать более умелыми в обращении с непредсказуемым будущим.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Полонский Константин

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Государственная поддержка бизнеса — это комплекс мер, предпринимаемых государством для стимулирования развития предпринимательства, повышения конкурентоспособности предприятий, создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста. Она может быть направлена на различные сферы деятельности бизнеса, включая финансовую, информационную, консультационную, образовательную и другие.

Цели государственной поддержки бизнеса:

1. Стимулирование экономического роста: поддержка бизнеса способствует увеличению объемов производства, повышению производительности труда и росту ВВП.

2. Создание новых рабочих мест: поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ), который является основным источником новых рабочих мест.

3. Развитие инноваций: стимулирование инновационной деятельности, внедрение новых технологий и разработок.

4. Повышение конкурентоспособности: поддержка предприятий, ориентированных на экспорт, и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке.

5. Региональное развитие: поддержка бизнеса в депрессивных регионах, создание новых экономических центров и снижение диспропорций в развитии регионов.

6. Социальная стабильность: поддержка бизнеса способствует снижению уровня безработицы, увеличению доходов населения и повышению уровня жизни.

Формы государственной поддержки бизнеса:

1. Субсидии: безвозмездная финансовая помощь, предоставляемая бизнесу на определенные цели (например, для компенсации части затрат на оборудование, обучение персонала).

2. Гранты: финансовая помощь, предоставляемая на реализацию инновационных проектов.

3. Льготные кредиты: кредиты, предоставляемые бизнесу по сниженным процентным ставкам.

4. Гарантии по кредитам: государство выступает гарантом по кредитам, предоставляемым бизнесу банками, что позволяет снизить риски для банков и повысить доступность кредитов для бизнеса.

5. Лизинг: предоставление оборудования в лизинг на льготных условиях.

6. Налоговые льготы: снижение налоговых ставок, освобождение от уплаты отдельных налогов.

7. Предоставление земельных участков в аренду на льготных условиях.

8. Предоставление помещений в аренду на льготных условиях.

9. Выкуп государственного имущества на льготных условиях.

10. Создание информационных порталов и баз данных о бизнесе и возможностях государственной поддержки.

11. Проведение семинаров, конференций и выставок для бизнеса.

12. Предоставление консультаций по вопросам ведения бизнеса.

13. Страхование экспортных кредитов.

14. Субсидирование экспортных перевозок.

15. Поддержка участия бизнеса в международных выставках и ярмарках.

16. Предоставление консультаций по вопросам экспортной деятельности.

17. Совершенствование законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

18. Снижение административных барьеров.

19. Упрощение процедур регистрации и лицензирования бизнеса.

Перспективы развития государственной поддержки бизнеса. Для повышения эффективности государственной поддержки бизнеса необходимо:

1. Цифровизация процессов: внедрение цифровых платформ для подачи заявок, отслеживания статуса и отчетности по использованию средств.

2. Региональный фокус: учет специфики регионов и разработка программ, направленных на развитие депрессивных территорий.

3. Международное сотрудничество: участие в международных программах поддержки бизнеса, обмен опытом и привлечение иностранных инвестиций.

Государственная поддержка бизнеса является важным инструментом стимулирования экономического роста, создания новых рабочих мест, развития инноваций и повышения конкурентоспособности. Для повышения эффективности государственной поддержки необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу, упрощать процедуры получения поддержки, усиливать контроль за ее использованием и развивать взаимодействие между государственными органами и бизнесом.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Полохова Анастасия

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

Идеальный руководитель — это не просто человек, который занимает руководящую должность. Это лидер, способный вдохновлять и мотивировать свой коллектив на достижение общих целей. Он обладает определёнными качествами и навыками, которые помогают ему эффективно управлять коллективом и создавать благоприятную рабочую атмосферу.

Одним из ключевых качеств идеального руководителя является умение слушать и слышать своих подчинённых. Он должен быть открыт для обратной связи и готов учитывать мнение каждого члена команды. Такой подход позволяет создать атмосферу доверия и уважения в коллективе, что способствует более эффективной работе.

Кроме того, идеальный руководитель должен обладать хорошими коммуникативными навыками. Он должен уметь ясно и чётко выражать свои мысли и идеи, а также понимать потребности и ожидания своей команды. Эффективная коммуникация помогает избежать недоразумений и конфликтов, а также способствует более быстрому принятию решений.

Ещё одним важным качеством идеального руководителя является способность к эмпатии. Он должен понимать чувства и эмоции своих подчинённых, чтобы поддерживать их в трудные моменты и помогать им развиваться. Эмпатия способствует созданию более гармоничных отношений в коллективе и повышению мотивации сотрудников.

Что касается коллектива, то он также играет важную роль в создании идеальной рабочей среды. В идеальном коллективе царит атмосфера взаимопомощи и поддержки. Сотрудники готовы помогать друг другу и делиться своими знаниями и опытом. Они понимают, что успех команды зависит от усилий каждого её члена.

В идеальном коллективе также присутствует разнообразие мнений и идей. Сотрудники не боятся высказывать своё мнение и предлагать новые решения. Это способствует развитию творческого мышления и поиску новых подходов к решению задач. Таким образом, идеальный руководитель и идеальный коллектив дополняют друг друга и создают благоприятную среду для развития и достижения общих целей.

Основные принципы взаимодействия руководителя и коллектива:

- понятность и прозрачность общей цели. Руководитель четко и доходчиво разъясняет стратегическую цель, конкретные выгоды и преимущества, которые получит каждый член коллектива при ее достижении;

- взаимное доверие и уважение. Обоснованное ожидание слаженности в работе, стремления работников к добросовестному и производительному труду, высокой ответственности;

- честность и порядочность. Если этот принцип не будет соблюдаться, то все происходящее в отношениях будет иметь «двойное дно»: говорим одно, делаем другое и терпим друг друга, потихоньку ненавидя и презирая;

- возможность выражения личного мнения и предложений по существу. Этот принцип вряд ли имеет широкое распространение, но его соблюдение дает конкурентное преимущество, поскольку позволяет оперативно реагировать на какие-то сбои в деятельности предприятия, находить новые решения и подходы, а также способствует креативному поведению сотрудников и выявлению своих талантов;

- принцип приоритета убеждения, а не принуждения. Тоже не очень популярный принцип взаимодействия руководителя с коллективом. А

стоит на него обратить внимание. Ведь когда человек чувствует себя не «оловянным солдатиком», а личностью, которую уважают, то он сделает эффективнее свою работу. Жесткая команда уместна только в ситуации «форс-мажор»;

- выражение похвалы и благодарности за хорошо выполненную работу. Это эмоциональное выражение отличия работника за его действия. Причем делаться это должно всегда публично и официально;

- индивидуальный подход к каждому сотруднику. Очень важный принцип для создания благоприятного микроклимата в коллективе, потому что любому человеку важно сознавать, что он отдельная личность, которую знают и ценят;

- открытость руководителя к диалогу. Дает возможность сотрудникам высказать неудовлетворенность, внести дельные предложения и т. д., а руководителю понять настроения людей в коллективе, вовремя и правильно отреагировать;

- создание условий для профессионального роста сотрудников и повышения их квалификации, предоставляя возможность для обучения. Умный и дальновидный руководитель обязательно использует такой подход к формированию ценности и эффективности своих кадров – залога устойчивости, конкурентоспособности, престижа.

В заключение отметим, что задаёт тон внутренней атмосферы в коллективе всё-таки ее руководитель и от него главным образом и в большинстве случаев зависит, по каким принципам будет построено его взаимодействие с коллективом.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Полубедова Ярослава
ГБОУ «Многопрофильный лицей №5
им. Н.П. Бойко г.о. Донецк»
Научный руководитель: Теркун Е.В.

Взаимодействие гражданского общества и государства — это важный аспект функционирования демократических систем. Гражданское общество включает в себя некоммерческие организации, профсоюзы,

движения, инициативные группы и другие структуры, которые представляют интересы граждан и способствуют их участию в общественной жизни. Взаимодействие между этими двумя сферами может быть как конструктивным, так и конфликтным, в зависимости от политической ситуации и уровня развития институтов.

Определение понятий:

- гражданское общество — это совокупность общественных отношений, организаций и институтов, которые действуют независимо от государства и направлены на защиту интересов граждан, их прав и свобод;

- государство — это политическая организация общества, обладающая суверенитетом, устанавливающая правила и нормы, регулирующие жизнь граждан.

Функции гражданского общества:

1. Представление интересов: гражданское общество представляет интересы различных групп населения, что позволяет учитывать разнообразие мнений и потребностей.

2. Контроль за властью: неправительственные организации (НПО) и активисты могут выступать в роли наблюдателей, контролируя действия государственных органов и предотвращая злоупотребления.

3. Образование и просвещение: гражданское общество способствует повышению уровня информированности граждан о своих правах и обязанностях.

4. Социальная защита: НПО часто занимаются благотворительной деятельностью, помогая наиболее уязвимым слоям населения.

Функции государства:

1. Регулирование общественных отношений. Государство устанавливает законы и нормы, регулирующие взаимодействие граждан и организаций.

2. Защита прав и свобод граждан. Государство обеспечивает защиту прав и свобод граждан, гарантируя их реализацию.

3. Создание условий для развития гражданского общества. Государство может способствовать развитию НПО, предоставляя им поддержку и финансирование.

Своды законов, регулирующих взаимодействие:

1. Конституция: основной закон страны, который определяет права и свободы граждан, а также гарантии их реализации. Например, в Конституции Российской Федерации закреплены права на свободу объединений и право на участие в управлении делами государства.

2. Законодательство о НПО: законы, регулирующие деятельность некоммерческих организаций, их регистрацию, финансирование и отчетность. В России это, например, Закон о некоммерческих организациях.

3. Законодательство о выборах: законы, регулирующие процесс выборов и участия граждан в них. Это важно для обеспечения прозрачности и честности выборных процессов.

4. Законодательство о защите прав человека: законы, направленные на защиту прав граждан, такие как законы о защите прав потребителей, трудовые права и др.

Примеры взаимодействия гражданского общества и государства:

1. Партнерство в социальной сфере. Государство может сотрудничать с НПО в области социальной помощи, образования и здравоохранения. Например, программы по борьбе с бедностью могут осуществляться совместно с НПО.

2. Общественные советы. Создание общественных советов при государственных органах, которые включают представителей гражданского общества для обсуждения и выработки рекомендаций по различным вопросам.

3. Участие в законодательном процессе. Гражданские организации могут участвовать в разработке законопроектов, предоставляя свои рекомендации и экспертизу.

Проблемы взаимодействия:

1. Недостаток доверия. Часто между государством и гражданским обществом существует недоверие, что затрудняет сотрудничество.

2. Регулирование и контроль. Государственные органы могут пытаться чрезмерно контролировать деятельность НПО, что ограничивает их независимость.

3. Отсутствие финансирования. Неправительственные организации часто сталкиваются с проблемами финансирования, что ограничивает их возможности.

Взаимодействие гражданского общества и государства является важным элементом демократического процесса. Эффективное сотрудничество между этими сферами может способствовать более качественному управлению, защите прав граждан и улучшению социальной ситуации в стране. Для этого необходимо создать условия для открытого диалога, доверия и уважения между государственными органами и гражданским обществом.

Рекомендации:

1. Разработать механизмы для улучшения взаимодействия между государством и НПО.
2. Увеличить финансирование НПО из государственного бюджета.

ТЕХНОЛОГИИ ВОВЛЕЧЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Попов Владимир

*ГБПОУ «Снежнянский техникум
промышленности и сферы услуг»*

Научный руководитель: Маловик Н.Н.

Ключ к резкому повышению эффективности производства лежит в понимании и разделении сотрудниками целей и ценностей предприятия и их качественной деятельности, направленной на достижение этих целей. Им дают понять, что их успехи и неудачи играют важную роль для организации. Сотрудники таких компаний лучше информированы о целях и задачах организации, ее текущих успехах, проблемах и неудачах. И самое главное: такие сотрудники - самый мощный источник идей.

Задача современного руководителя укоренить систему вовлечения персонала в процесс непрерывного совершенствования производства, постоянного улучшения системы управления, качественного выполнения заданий. Выполнение этой задачи должно укорениться и официально закрепиться в каждом процессе и стать обязанностью каждого.

Вовлеченность формирует новый образ работника с осознанной ответственностью, которая способна породить «опережающую инициативу», поиск способов что-то лучше сделать и возможностей для эффективного достижения результата.

Каждый раз, когда человек высказывает собственное предложение, свое мнение по поводу того, что и как лучше сделать, он берет на себя ответственность за обоснованность своего мнения. А значит, готов и в дальнейшем брать на себя больше ответственности за практическую реализацию своего предложения. Но чтобы вовлечь сотрудников, необходимо, чтобы они уже были удовлетворены.

На всех этапах развития организации необходимо своевременно предоставлять достоверную информацию сотрудникам, научиться отвечать на три вопроса: «Куда мы хотим попасть?», «Зачем нам туда нужно?», «Как нам это сделать?» Информация должна подаваться доступным языком для любого сотрудника. Для того чтобы сотрудники могли работать как можно лучше, они должны: знать цели, ценности и перспективы компании; знать, что они должны делать и почему; понимать цели выполняемой ими работы и конечный результат их усилий; знать, как их личные усилия согласуются с деятельностью всей организации; понимать, на что тратятся средства организации.

Также, сотрудники должны своевременно получать информацию, удовлетворяющую личные потребности сотрудников (условия работы, правила, изменения, оказывающие влияние на сотрудников и т.д.). Они должны получать информацию, расширяющую диапазон интересов в сферах, не имеющих прямого и непосредственного отношения к ним, содержащую задачи высшего руководства; цели обучения и дальнейшего образования; цели всего предприятия; информацию о политике организации, финансах, изменениях и т.д.

Но просто услышать недостаточно, нужно поверить. Дела говорят громче слов, и вера начинается, когда дела предоставляют доказательства, создать фундамент системы непрерывных улучшений.

Фундамент системы непрерывных улучшений включает реализацию базовых инструментов - всеобщее эффективное обслуживание оборудования, визуальное управление, стандартизация и т. д.

Эти инструменты стабилизируют процессы на предприятии и подготавливают систему к изменениям.

Вовлекать людей нужно через их повседневную работу и поддерживать их на каждой фазе семинаром, нужным тренингом, инструментами, процессами, инициативами, материалами, менеджментом и т. д.

Роль руководства сводится к устранению препятствий находящихся вне компетенции сотрудников. Как правило, это лишние документы, согласования, запутанные процедуры, присутствующие в любой производственной системе. Для этого необходимо организовать деятельность малых групп, которые постоянно и регулярно собираются в рабочее время, чаще сами выбирают проблемы для работы, получают подготовку по управлению качеством. Все сотрудники обладают чем-то, что могут внести в работу организации и качество произведенной продукции является неотъемлемой частью рабочего процесса и ответственности каждого сотрудника.

Для деятельности малых групп необходимы координаторы на каждом участке, которыми должны быть менеджеры высшего звена и играть ведущую роль во внедрении этой программы и обеспечении её нормального функционирования. Эффективные короткие совещания и информационный обмен позволяют сформировать сильную производственную культуру и снизить сопротивления организационным и иным инновациям.

Следует вовлекать менеджеров среднего звена и руководителей низшего звена в обеспечение поддержки малых инициативных групп и участие в них. Вовлечение руководителей среднего и низшего звена усиливает их роль и помогает развитию их отношений с рядовыми сотрудниками, обеспечивая больший контакт и коммуникационные возможности.

Необходимо устраивать брифинги с представителями профсоюзов и добиваться их активной поддержки.

Поддержка профсоюза может быть организована различными способами: «живые» выступления, выступления в СМИ, участие активных членов в малых группах и т.д.

Важно помнить о необходимости развивать понимание того, что без готовности руководства дать персоналу право самому контролировать свою деятельность, свободу принятия решений и нести за них ответственность вовлечение персонала в совершенствование эффективной деятельности, качественного выполнения своих обязанностей, невозможно. Обученные, наделённые полномочиями и получившие признание за свои достижения работники смотрят на свою работу и на деятельность предприятия под другим углом.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА: ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Попова Валерия

ГБОУ «Средняя школа № 2 г.о. Снежное»

Научный руководитель: Порохня Г.А.

В современном мире, характеризующемся высокой динамикой экономических процессов и глобальной конкуренцией, государственная поддержка бизнеса играет ключевую роль в обеспечении экономического роста, повышении конкурентоспособности и создании новых рабочих мест. Особенно важным этот вопрос становится в периоды экономических кризисов и трансформаций, когда поддержка государства позволяет бизнесу адаптироваться к новым условиям и сохранить свою устойчивость.

Государственная поддержка бизнеса может принимать различные формы, направленные на решение конкретных задач и удовлетворение потребностей предприятий.

Финансовая поддержка:

1. Гранты. Безвозмездные субсидии, предоставляемые на реализацию инновационных проектов, развитие экспортного потенциала и др.

2. Льготное кредитование. Предоставление кредитов по сниженным процентным ставкам или с удлинённым сроком погашения.

3. Гарантии и поручительства. Государственные гарантии по кредитам, позволяющие предприятиям получить финансирование.

4. Субсидирование процентных ставок. Компенсация части процентной ставки по кредитам, снижающая финансовую нагрузку на предприятия.

Имущественная поддержка:

1. Предоставление земельных участков и помещений в аренду на льготных условиях. Облегчение доступа к необходимым производственным и офисным площадям, особенно для начинающих предпринимателей.

2. Создание индустриальных парков и технопарков. Концентрация предприятий в специально оборудованных зонах с развитой инфраструктурой и льготным налоговым режимом.

Информационная и консультационная поддержка:

1. Организация обучающих семинаров и тренингов с целью повышения квалификации предпринимателей и их сотрудников.
2. Создание информационных порталов и баз данных с целью доступа к актуальной информации о важных аспектах ведения бизнеса.
3. Предоставление консультационных услуг с целью оказания помощи в разработке бизнес-планов, подготовке документов для получения финансирования, решении юридических и бухгалтерских вопросов.

Административная поддержка:

1. Сокращение административных барьеров. Упрощение процедур регистрации, лицензирования и получения разрешений и т.д.
2. Введение «регуляторной гильотины». Пересмотр устаревших и избыточных нормативных актов, препятствующих развитию бизнеса.
3. Внедрение цифровых технологий в государственное управление. Автоматизация процессов, повышение прозрачности и эффективности взаимодействия бизнеса и государства.

Показателями эффективности государственной поддержки бизнеса являются:

1. Рост ВВП и других макроэкономических показателей. Вклад поддерживаемых предприятий в экономическое развитие страны.
2. Создание новых рабочих мест. Количество новых рабочих мест, созданных благодаря государственной поддержке.
3. Повышение конкурентоспособности предприятий. Увеличение объемов производства, экспорта, инвестиций в новые технологии и продукты.
4. Рост налоговых поступлений. Увеличение налоговых поступлений в бюджет в результате деятельности поддерживаемых предприятий.
5. Социальный эффект. Улучшение условий труда, повышение заработной платы, снижение уровня безработицы.

Однако, оценка эффективности государственной поддержки требует комплексного подхода и учета следующих факторов:

1. Направленность мер на решение конкретных проблем и поддержку приоритетных отраслей экономики.

2. Обеспечение равного доступа к информации о государственной поддержке для всех предприятий, независимо от размера и формы собственности.

3. Предотвращение злоупотреблений и нецелевого использования государственных средств.

4. Учет не только краткосрочных, но и долгосрочных эффектов государственной поддержки на экономическое развитие страны.

Государственная поддержка бизнеса способствует стимулированию экономического роста страны, повышению конкурентоспособности экономики, созданию новых рабочих мест, развитию инновационной деятельности, сбалансированному развитию регионов, обеспечению социальной стабильности.

Таким образом, государственная поддержка бизнеса является важным инструментом стимулирования экономического роста и обеспечения социальной стабильности. Эффективность этой поддержки зависит от правильного выбора форм и механизмов, таргетированности мер, прозрачности и доступности информации, а также эффективности механизмов контроля.

Эффективная система поддержки должна быть гибкой, адаптивной и ориентированной на потребности бизнеса, обеспечивая ему возможность развиваться, создавать новые рабочие места и вносить вклад в процветание страны.

Для повышения эффективности государственной поддержки бизнеса необходимо:

- снизить административные барьеры, обеспечить равные условия для всех предприятий;
- создавать индустриальные парки, технопарки, консалтинговые центры;
- организовывать обучающие семинары, тренинги, стажировки с целью повышения квалификации бизнесменов и сотрудников;
- автоматизировать все процессы взаимодействия государства и бизнеса;
- осуществлять постоянный мониторинг и оценку эффективности мер поддержки бизнеса, анализировать результаты, выявлять недостатки и корректировать стратегии.

СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ: ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ И ЛЮДЬМИ

Попова Виолетта

ГБОУ «Амвросиевская школа № 5 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кошелева Л.П.

Управление — это процесс координации ресурсов, задач и людей для достижения целей. Его эффективность зависит от выбора подходящих средств (инструментов) и методов (подходов). Рассмотрим ключевые из них в разных контекстах: от бизнеса до IT-проектов. Средства управления — это инструменты, которые помогают реализовывать управленческие решения. Их можно разделить на несколько категорий.

Технологические средства управления:

1. CRM-системы (Salesforce, HubSpot) — управление взаимоотношениями с клиентами.
2. ERP-системы (SAP, Oracle) — интеграция бизнес-процессов компании.
3. Проектные менеджеры (Trello, Jira, Asana) — планирование задач и контроль сроков.
4. BI-инструменты (Tableau, Power BI) — анализ данных для принятия решений.

Организационные средства управления:

1. Документация: регламенты, должностные инструкции, KPI.
2. Системы мотивации: бонусы, грейды, нематериальные стимулы.
3. Корпоративные стандарты и политики (например, политика удаленной работы).

Коммуникационные средства управления:

1. Мессенджеры (Slack, Microsoft Teams) — оперативное взаимодействие.
 2. Видеоконференции (Zoom, Google Meet) — для удаленных команд.
 3. Внутренние порталы и соцсети (Yammer) — обмен знаниями.
2. Методы управления — это стратегии и подходы, определяющие, как достигаются цели. Они зависят от сферы применения.

Управление проектами:

1. Agile — гибкая методология с итерациями и ежедневными стендапами (Scrum, Kanban).
2. Waterfall — последовательное выполнение этапов проекта.

3. Lean — устранение потерь и фокус на ценности для клиента.

4. PRINCE2 — структурированный подход с акцентом на контроль рисков.

Управление персоналом:

1. OKR (Objectives and Key Results) — постановка целей и ключевых результатов.

2. Метод «1:1» — регулярные личные встречи руководителя с подчиненными.

3. Управление по ценностям — ориентация на корпоративную культуру и миссию.

Операционное управление:

1. Бережливое производство (Lean) — оптимизация процессов, сокращение издержек.

2. Шесть сигм — снижение количества ошибок через статистический анализ.

3. Теория ограничений — выявление «узких мест» в системе и их устранение.

Стратегическое управление:

1. SWOT-анализ — оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз.

2. Матрица BCG — анализ продуктового портфеля.

3. Сценарное планирование — разработка стратегий для разных вариантов развития событий.

Как выбрать подходящие средства и методы? Определите цель: повышение продуктивности, снижение затрат, масштабирование бизнеса. Учтите контекст:

1. Для IT-проектов подойдут Agile и Jira.

2. Для производства — Lean и Six Sigma.

3. Для стартапов — OKR и Trello.

Протестируйте инструменты: многие CRM и таск-менеджеры предлагают бесплатные версии.

Обучите команду: даже лучший метод не сработает без понимания его принципов.

Тренды в управлении:

1. Искусственный интеллект — прогнозирование рисков, автоматизация рутины (например, чат-боты в HR).

2. Удаленное управление — цифровые инструменты для координации распределенных команд.

3. Data-driven management — принятие решений на основе данных, а не интуиции.

4. Гибридные методологии — комбинация Agile и Waterfall («Agifall»).

Заключение. Современные средства и методы управления — это не просто набор инструментов, а комплексный подход к достижению целей. Ключ к успеху — адаптация методов под специфику бизнеса, регулярный анализ их эффективности и готовность внедрять инновации. Например, стартап может начать с Kanban и OKR, а крупная компания — дополнить ERP-систему элементами Lean. Главное — помнить, что управление всегда остается искусством баланса между людьми, процессами и технологиями.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: НЕОБХОДИМОСТЬ, А НЕ ПРИХОТЬ

Поставная Анастасия

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Социальные сети уже давно перестали быть просто платформой для общения с друзьями и просмотра забавных видео. Сегодня это мощнейший инструмент для бизнеса, способный кардинально изменить подход к маркетингу, продажам, клиентской поддержке и даже управлению компанией. Давайте разберемся, почему присутствие в социальных сетях стало не просто желательным, а жизненно необходимым для современного бизнеса.

Необходимость социальных сетей для бизнеса:

1. Повышение узнаваемости бренда. Социальные сети предоставляют огромную аудиторию, которую можно охватить своим контентом. Регулярная публикация интересной и полезной информации, участие в обсуждениях и проведение конкурсов позволяют повысить узнаваемость бренда и сформировать положительный имидж компании.

2. Привлечение новых клиентов. Социальные поддерживать постоянную связь с существующими клиентами, оперативно отвечать на их вопросы и решать проблемы. Это повышает лояльность клиентов и стимулирует повторные покупки.

3. Улучшение коммуникации с клиентами. Социальные сети предоставляют возможность получать обратную связь от клиентов в режиме реального времени. Это позволяет оперативно реагировать на их потребности и улучшать качество продукции или услуг.

4. Анализ целевой аудитории. Социальные сети предоставляют ценную информацию о целевой аудитории: интересы, предпочтения, поведение в интернете. Эта информация может быть использована для разработки более эффективных маркетинговых кампаний и улучшения продукции.

5. Повышение трафика на сайт. Размещение ссылок на сайт в социальных сетях позволяет привлекать дополнительный трафик. Это повышает позиции сайта в поисковых системах и увеличивает количество потенциальных клиентов.

6. Увеличение продаж. Благодаря всем вышеперечисленным факторам, использование социальных сетей позволяет увеличить продажи и повысить прибыльность бизнеса.

Правила использования социальных сетей для бизнеса:

1. Определите цели и целевую аудиторию. Прежде чем начинать продвижение в социальных сетях, необходимо четко определить цели (например, увеличение узнаваемости бренда, привлечение новых клиентов, увеличение продаж) и целевую аудиторию (кто ваши потенциальные клиенты, какие у них интересы и потребности).

2. Выберите подходящие платформы. Не обязательно присутствовать во всех социальных сетях. Важно выбрать те платформы, на которых находится ваша целевая аудитория.

3. Создайте качественный контент. Контент должен быть интересным, полезным и релевантным для вашей целевой аудитории. Используйте различные форматы контента: текст, фото, видео, инфографика.

4. Будьте активны и общайтесь с аудиторией. Регулярно публикуйте новый контент, отвечайте на вопросы и комментарии пользователей, участвуйте в обсуждениях.

5. Используйте таргетированную рекламу. Таргетированная реклама позволяет показывать объявления только тем пользователям, которые соответствуют определенным критериям.

6. Анализируйте результаты. Регулярно анализируйте результаты своих действий в социальных сетях. Какие публикации пользовались наибольшей популярностью? Какие рекламные кампании были наиболее эффективными?

Тренды в социальных сетях для бизнеса:

1. Видеомаркетинг. Видео контент становится все более популярным в социальных сетях.

2. Инфлюенс-маркетинг. Сотрудничество с лидерами мнений (инфлюенсерами) позволяет охватить большую аудиторию и повысить доверие к бренду.

3. Персонализация. Клиенты ожидают, что компании будут обращаться к ним лично и предлагать им товары и услуги, соответствующие их интересам.

4. Чат-боты. Чат-боты позволяют автоматизировать общение с клиентами и оперативно отвечать на их вопросы.

5. Живые трансляции (Live streams). Живые трансляции позволяют общаться с аудиторией в режиме реального времени и создавать интерактивный контент.

Заключение. Социальные сети стали необходимыми. Компании, которые игнорируют этот инструмент, рискуют остаться позади конкурентов.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ

Пресс Виктория

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

Лидерство в управлении — это не просто набор навыков и качеств, а философия, которая лежит в основе эффективного руководства. Оно включает в себя способность вдохновлять, мотивировать и направлять свою команду к достижению общих целей. Лидерство выходит за рамки простого контроля и управления, охватывая эмоциональную

составляющую, сотрудничество и доверие. Роль лидера в повышении эффективности команды и создании благоприятной рабочей атмосферы.

Лидер, который умеет вдохновлять и мотивировать своих подчинённых, играет ключевую роль в повышении продуктивности команды. Когда сотрудники чувствуют поддержку и понимание со стороны руководства, они более охотно проявляют инициативу и стремятся к достижению общих целей. Создание благоприятной рабочей атмосферы, в которой люди чувствуют себя комфортно и безопасно, также является важной задачей лидера. Это помогает снизить уровень стресса и повысить общую удовлетворённость работой, что, в свою очередь, может привести к более высоким результатам.

Ещё одна важная функция лидера — развитие талантов. Умение выявлять сильные стороны своих подчинённых и помогать им развиваться не только способствует профессиональному росту отдельных сотрудников, но и укрепляет корпоративную культуру в целом. Наконец, эффективный лидер должен уметь принимать обоснованные решения, учитывая мнения и интересы всех членов команды. Это позволяет избежать односторонних и необдуманных решений, которые могут привести к конфликтам и снижению мотивации. Таким образом, роль лидера в формировании успешной и продуктивной команды неоспорима.

От его умения вдохновлять, поддерживать и развивать своих подчинённых зависит не только эффективность работы, но и общая удовлетворённость сотрудников, что в конечном итоге может привести к достижению поставленных целей и успеху организации. Современное лидерство также характеризуется адаптивностью и гибкостью. В условиях постоянно меняющегося мира лидер должен уметь быстро реагировать на новые вызовы и адаптировать стратегию управления в соответствии с изменяющимися обстоятельствами.

Важно уметь делегировать полномочия, доверять своим сотрудникам и создавать культуру совместной работы. В заключение, лидерство в управлении – это не набор жестких правил, а динамичный процесс, требующий постоянного самосовершенствования и адаптации к изменяющимся условиям.

Эффективный лидер – это человек, способный вдохновлять, мотивировать и развивать свою команду, направляя ее к достижению общих целей и созданию устойчивого и успешного будущего.

Основные качества лидера:

1. Лидерство — это не должность, а влияние. Формальная должность руководителя не гарантирует лидерство. Лидерство — это способность оказывать влияние на людей, мотивировать их и направлять к достижению общих целей, независимо от занимаемой позиции.

2. Лидерство можно развивать: в отличие от распространенного мнения о том, что лидерство — это врожденное качество, исследования показывают, что лидерским навыкам можно научиться и их можно развивать с помощью обучения, опыта и самосовершенствования.

3. Не существует единого «правильного» стиля лидерства. Эффективность лидерского стиля зависит от конкретной ситуации, команды и целей. Существуют различные стили лидерства (автократичный, демократичный, делегирующий, трансформационный и т.д.), и хороший лидер умеет адаптировать свой стиль к обстоятельствам.

4. Эмоциональный интеллект - ключ к успеху. Лидеры с высоким эмоциональным интеллектом (способность понимать и управлять своими эмоциями, а также понимать эмоции других) более эффективны в управлении командами, построении отношений и разрешении конфликтов.

5. Подлинность (аутентичность) привлекает последователей. Люди тянутся к лидерам, которые являются самими собой, честны и последовательны в своих действиях. Подлинное лидерство вызывает доверие и уважение.

6. Лидерство — это служение. Один из современных подходов к лидерству - servant leadership (лидерство-служение). Суть его в том, что лидер ставит потребности своей команды выше своих собственных, помогает своим сотрудникам развиваться и расти.

7. Лидерство и инновации идут рука об руку. Лидеры играют ключевую роль в создании инновационной культуры в организации. Они поддерживают новые идеи, поощряют эксперименты и создают среду, в которой люди не боятся рисковать и предлагать что-то новое.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ВЗЛЕТ КАРЬЕРЫ И МИЛЛИОНЫ В СЕТИ

Примаченко Дарина

ГБОУ «Великомешковская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

Что такое электронная коммерция и почему это тренд?

Электронная коммерция (e-commerce) – это когда ты покупаешь или продаешь товары и услуги через интернет. Это магазины онлайн, маркетплейсы, социальные сети, приложения – всё, где деньги меняют владельца виртуально.

Причины, по которым электронная коммерция завоёвывает рынок:

1. Удобство. 24/7, из дома, с телефона – купил, когда захотел!
2. Глобальность. Твой магазин может быть в твоей комнате, а клиенты – по всему миру.
3. Разнообразие. Хочешь редкий винил или эксклюзивный свитшот с авторским принтом? В сети найдешь всё!
4. Персонализация. Сайты знают, что тебе нравится, и предлагают именно это.
5. Скорость. Доставка быстрее, информация – мгновенно, решения – принимаются на лету.

Популярность электронной коммерции для молодежи:

1. Низкий порог входа. Не нужны огромные инвестиции, чтобы начать продавать онлайн.
2. Знание трендов. Молодежь лучше понимает, что сейчас в моде, и может быстро реагировать на изменения.
3. Креативность. В e-commerce важны оригинальные идеи, а у тебя их точно полно!
4. Технологичность. Молодые люди с техникой на “ты”, поэтому им проще освоить инструменты для онлайн-продаж.
5. Гибкость. Работай откуда угодно, когда угодно, сколько угодно.
6. Огромные возможности для роста. E-commerce растёт, и вместе с ним растут твои возможности!

Возможности молодежи заработать в сфере электронной коммерции:

1. Открой свой интернет-магазин:
 - что продавать? Хэндмейд, винтаж, одежду, технику, продукты питания – выбирай то, что тебе нравится и в чем ты разбираешься;

- где продавать? Создай сайт на платформах типа Shopify, WooCommerce, Wix или используй маркетплейсы (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет);

- как продвигать? Используй социальные сети, таргетированную рекламу, SEO, контент-маркетинг.

2. Стань дропшиппером:

- не нужно покупать товар заранее. Просто найди поставщика и продавай его товары через свой сайт или социальные сети;

- твоя задача – продвижение и привлечение клиентов. Поставщик сам отправит товар покупателю.

3. Зарабатывай на партнерском маркетинге;

- рекламируй товары других компаний и получай процент с каждой продажи, совершенной по твоей ссылке;

- используй свой блог, YouTube-канал, Instagram-профиль для продвижения.

4. Стань специалистом по электронной коммерции:

- менеджер интернет-магазина. Управление ассортиментом, ценами, заказами, доставкой;

- SEO-специалист. Оптимизация сайтов для поисковых систем;

- SMM-менеджер. Продвижение в социальных сетях;

- таргетолог. Настройка и ведение рекламных кампаний;

- веб-аналитик. Анализ данных о поведении пользователей на сайте.

Развитие навыков для работы в электронной коммерции:

1. Онлайн-курсы. Coursera, Udemy, Skillbox – выбирай курсы по интересующим тебя направлениям.

2. YouTube-каналы. Изучай кейсы успешных компаний, советы экспертов.

3. Блоги и статьи. Читай о трендах e-commerce, новых инструментах и технологиях.

4. Практика. Создай свой сайт, запусти рекламную кампанию, попробуй продать что-нибудь через интернет.

Главные советы для молодых предпринимателей в сфере электронной коммерции:

1. Начни с малого. Не пытайся сразу построить огромную империю. Начни с небольшого проекта, проверь свою идею и постепенно масштабируй свой бизнес.

2. Будь креативным. Придумай что-то уникальное, что выделит тебя на фоне конкурентов.

3. Не бойся ошибок. Ошибки – это часть обучения. Не сдавайся после первой неудачи.

4. Учись постоянно. E-commerce – это динамичная сфера, поэтому нужно постоянно следить за новыми трендами и технологиями.

5. Фокусируйся на клиентах. Удовлетворенные клиенты – это лучшая реклама.

Закключение. Электронная коммерция – это не просто тренд, это будущее.

ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РУБЛЯ В РАСЧЕТАХ СТРАН БРИКС: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Присяжнюк Святослав

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Зиязова Р.Н.

БРИКС — это международное объединение пяти крупных развивающихся стран: Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки. Созданное с целью содействия экономическому сотрудничеству, политическому диалогу и культурному обмену, БРИКС стремится укрепить позиции своих участников на мировой арене. Эти страны объединяет стремление к более справедливому мировому экономическому порядку и желание усилить свое влияние в глобальных институтах.

Использование рубля в расчетах между странами БРИКС является важной и актуальной темой в контексте усиливающихся геополитических изменений и экономических санкций, которые могут ограничивать доступ к традиционным валютам, таким как доллар США и евро. В условиях роста экономической взаимозависимости и необходимости диверсификации валютных резервов, переход на расчеты в национальных валютах может способствовать снижению валютных

рисков и укреплению экономической стабильности внутри блока БРИКС.

Для увеличения доли рубля в международных расчетах необходимо преодоление как экономических, так и политических барьеров. Это требует комплексного подхода, включающего стабилизацию курса рубля, улучшение его ликвидности на мировых рынках, снятие регуляторных ограничений и активное продвижение рубля как конкурентоспособной валюты на фоне других валют стран БРИКС.

Укрепление доверия к рублю на международной арене является ключевым шагом для увеличения его доли в международных расчетах. Для достижения этой цели необходим комплексный подход, включающий стабилизацию экономики и укрепление финансовой системы России. Важным аспектом является диверсификация экономики, поскольку зависимость от экспорта сырьевых ресурсов, таких как нефть и газ, делает ее уязвимой к колебаниям мировых цен. Развитие других секторов, таких как технологии, сельское хозяйство и производство, поможет стабилизировать экономику и снизить ее подверженность внешним шокам.

Контроль инфляции также играет важную роль. Высокий уровень инфляции может подорвать доверие к национальной валюте, поэтому Центральный банк России должен продолжать политику, направленную на удержание инфляции на низком уровне. Это включает использование инструментов денежно-кредитной политики, таких как процентные ставки и валютные интервенции. Улучшение инвестиционного климата также способствует экономическому росту и укреплению рубля. Для этого необходимо создать благоприятные условия для внутренних и иностранных инвестиций, включая защиту прав собственности, снижение бюрократических барьеров и обеспечение стабильности законодательной базы.

Укрепление финансовой системы требует повышения прозрачности, что может способствовать укреплению доверия как внутри страны, так и на международной арене. Это включает в себя улучшение корпоративной отчетности, повышение стандартов аудита и активную борьбу с коррупцией. Развитие финансовых рынков также играет ключевую роль в привлечении иностранных инвесторов и повышении привлекательности рубля. Создание более развитых и

ликвидных рынков капитала, таких как фондовый рынок и рынок облигаций, может значительно способствовать этому процессу. Надежная банковская система является основой стабильной финансовой среды. Для этого необходимо увеличение капитализации банков, улучшение управления рисками и усиление надзора со стороны регуляторов.

Международное сотрудничество имеет важное значение для продвижения рубля на глобальной арене. В этом контексте многосторонние соглашения и инициативы в рамках БРИКС могут стать эффективным инструментом. Создание совместных финансовых институтов, таких как Новый банк развития (НБР), может служить платформой для расширения использования национальных валют стран-участниц, включая рубль. Увеличение операций НБР в рублях может способствовать укреплению его позиций на международной арене.

Таким образом, укрепление доверия к рублю и его продвижение на международной арене требует как внутренних реформ, так и активного международного сотрудничества. Комплексный подход, включающий стабилизацию экономики, развитие финансовой системы и использование возможностей многосторонних инициатив, может существенно повысить роль рубля в глобальной экономике.

В будущем использование рубля в рамках БРИКС может развиваться по нескольким сценариям. В оптимистичном сценарии активное сотрудничество между странами-участницами и успешная реализация совместных проектов могут привести к значительному увеличению доли рубля в международных расчетах. Это будет способствовать снижению зависимости от доллара США и евро, укрепляя экономическую независимость стран БРИКС. В более умеренном сценарии рубль может занять стабильное место в корзине валют, используемых для расчетов внутри блока, при условии продолжения реформ и улучшения инвестиционного климата в России. В пессимистичном сценарии, если экономические и политические вызовы останутся нерешенными, использование рубля может оставаться ограниченным, что потребует дополнительных усилий для повышения его привлекательности.

В заключение, роль рубля в будущем экономическом сотрудничестве стран БРИКС во многом будет зависеть от способности России проводить

необходимые реформы и укреплять свои экономические позиции. Успешная интеграция рубля в систему международных расчетов внутри БРИКС может стать важным шагом на пути к более сбалансированной и многополярной мировой финансовой системе. Однако для этого потребуется не только внутренняя экономическая стабильность и прозрачность, но и активное участие в многосторонних инициативах и укрепление доверительных отношений с партнерами по блоку. Таким образом, будущее рубля как средства международных расчетов в рамках БРИКС обещает быть динамичным и зависит от множества факторов, требующих внимательного управления и стратегического подхода.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Пронин Руслан

ГБОУ «Средняя школа №102 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Казановская Н.А.

В динамичном мире труда сезонная и временная работа занимает особое место, предлагая уникальный набор возможностей и вызовов как для работодателей, так и для соискателей. Эти формы занятости, характеризующиеся ограниченным сроком действия и часто обусловленные внешними факторами, оказывают значительное влияние на экономику, рынок труда и индивидуальные траектории карьерного развития.

Сезонная работа обычно связана с определенным временем года или периодом повышенного спроса, который повторяется ежегодно.

Рассмотрим некоторые примеры.

Работа в сельском хозяйстве (сбор урожая). Описание: сбор ягод, фруктов, овощей на фермах и полях в период созревания. Требуется физическая выносливость, внимательность и скорость работы. Часто предоставляется проживание и питание. Сезон: лето-осень.

Работа в сфере туризма (инструктор по лыжам). Описание: обучение катанию на лыжах или сноуборде на горнолыжных курортах. Требуются навыки катания, умение общаться с людьми, терпение. Сезон: зима.

Работа в сфере торговли (продавец елок). Описание: продажа елок и новогодних украшений на специализированных точках. Требуется

знание ассортимента, умение консультировать покупателей, работа с кассой. Сезон: декабрь.

Работа в сфере обслуживания (спасатель на пляже). Описание: обеспечение безопасности отдыхающих на пляже, оказание первой медицинской помощи. Требуется хорошая физическая подготовка, навыки плавания и оказания первой помощи. Сезон: лето.

Преимущества сезонной и временной работы. Одним из ключевых преимуществ сезонной и временной работы для работодателей является гибкость. Она позволяет им адаптировать штат сотрудников к меняющимся потребностям бизнеса, избегая постоянных затратных издержек на оплату труда. Такая модель особенно привлекательна для компаний, работающих в отраслях с высокой сезонностью, где спрос может значительно колебаться в течение года. Для работников сезонная и временная работа может служить трамплином для дальнейшего трудоустройства. Она позволяет приобрести ценный опыт, расширить сеть контактов и, в некоторых случаях, даже получить постоянную должность в компании. Особенно привлекательна такая работа для студентов, выпускников и людей, находящихся в переходном периоде своей карьеры, поскольку предлагает возможность заработать деньги, не связываясь долгосрочными обязательствами. Кроме того, сезонная работа часто привлекает людей, стремящихся к активному образу жизни и работе на свежем воздухе, например, в сфере туризма и сельского хозяйства.

Недостатки сезонной и временной работы. Однако, несмотря на свои преимущества, сезонная и временная работа также сопряжена с определенными вызовами. Для работников это, прежде всего, нестабильность. Отсутствие гарантированного постоянного дохода и социальных льгот, таких как медицинская страховка или пенсионные отчисления, создает определенную финансовую незащищенность.

Для работодателей сложность заключается в управлении временным персоналом. Необходимо быстро обучать новых сотрудников, обеспечивать их мотивацию и интегрировать в существующую команду. Кроме того, поиск и удержание квалифицированных временных работников может быть довольно сложной задачей, особенно в условиях конкурентного рынка труда.

В заключение, сезонная и временная работа представляет собой сложный и многогранный феномен. Она предлагает ценные возможности для работодателей и работников, но требует тщательного планирования и управления. Для работодателей важно создавать привлекательные условия труда для временных сотрудников, инвестировать в их обучение и обеспечивать им возможность развития. Для работников необходимо осознавать риски, связанные с нестабильностью, и активно искать возможности для профессионального роста и повышения своей конкурентоспособности на рынке труда.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Проняга Мария

*АНПОО «Донецкий экономико-правовой
кооперативный техникум им. Н.П. Баллина»*

Научный руководитель: Поляруш В.В.

Государственная служба представляет собой важный элемент системы управления, где применяются базовые принципы управления: законность, эффективность и ответственность. Эти принципы лежат в основе деятельности государственных служащих и обеспечивают выполнение задач, поставленных перед органами власти.

Профессия государственного служащего сочетает в себе престиж, общественное уважение и перспективы личного роста. Но для того чтобы соответствовать высоким стандартам этой работы, необходимо обладать не только теоретическими знаниями, но и навыками управления на практике.

Законность в государственной службе означает, что все решения и действия должны соответствовать законодательству. Государственные служащие обязаны четко соблюдать правовые нормы, обеспечивая их реализацию на практике. Например, при разработке и внедрении новых программ необходимо учитывать, чтобы они соответствовали Конституции и другим нормативным актам.

Эффективность управления предполагает рациональное использование ресурсов для достижения максимального результата. В

условиях ограниченного бюджета и растущих потребностей общества государственные служащие должны стремиться к оптимизации процессов, внедряя современные технологии и методы управления. Это особенно важно в сфере здравоохранения, образования и социального обеспечения, где от эффективности работы зависят качество жизни граждан.

Ответственность является неотъемлемой частью работы государственного служащего. Она включает в себя как ответственность перед обществом за принимаемые решения, так и персональную ответственность за выполнение своих должностных обязанностей. В управленческой деятельности важно не только принимать правильные решения, но и прогнозировать их последствия, чтобы минимизировать возможные риски.

Теория управления в государственной службе неразрывно связана с её практическим применением. Принципы законности, эффективности и ответственности позволяют обеспечивать стабильное функционирование государства, удовлетворять потребности общества и строить доверие граждан к органам власти.

Практическая сторона работы государственного служащего связана с решением конкретных задач, направленных на обеспечение функционирования государства и удовлетворение потребностей граждан. Здесь ключевую роль играет взаимодействие с гражданами, организациями и другими органами власти, а также умение адаптироваться к меняющимся условиям.

Одной из важнейших задач государственного служащего является выполнение государственных программ и обеспечение их реализации на местах. Например, программы, связанные с социальным обеспечением населения, требуют четкой координации действий между различными структурами, а также постоянного контроля за их выполнением. Государственный служащий должен не только следовать установленным алгоритмам, но и проявлять инициативу в поиске решений возникающих проблем.

Кроме того, работа государственного служащего требует постоянного взаимодействия с гражданами. Прием населения, обработка обращений, проведение разъяснительной работы — все это важные аспекты деятельности. Служащий должен обладать навыками делового

общения, терпением и умением находить компромиссы, так как от его работы напрямую зависит доверие общества к государственной власти.

Практика управления в деятельности государственного служащего включает в себя широкий спектр задач: от выполнения государственных программ до внедрения современных технологий. Умение решать эти задачи на высоком уровне способствует повышению эффективности работы органов власти и укреплению доверия граждан к государственным институтам.

Государственная служба сочетает престиж, возможности для развития и высокую степень ответственности, что делает эту профессию одновременно сложной и востребованной.

Государственная служба — это профессия, сочетающая в себе престиж, значимость и перспективы для личностного и профессионального роста. Государственные служащие играют ключевую роль в реализации государственных задач, обеспечивая стабильность и развитие общества.

Несмотря на все сложности и ответственность, профессия остаётся одной из самых востребованных и уважаемых. Она требует высокой квалификации, готовности к саморазвитию и стремления приносить пользу обществу.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Простяков Александр

ГБОУ «Школа № 78 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Авдеенко О.В.

*«Бизнес – это игра, величайшая игра
в мире – если вы знаете, как в нее играть»*

Томас Уотсон

Государственная поддержка бизнеса — это комплекс мер, принимаемых государственными органами для содействия развитию предпринимательства. Эти меры могут включать финансовую помощь,

налоговые льготы, консультационные услуги и создание благоприятной правовой среды.

Государственная поддержка бизнеса играет ключевую роль в экономическом развитии страны. Она способствует созданию новых рабочих мест, увеличению налоговых поступлений, стимулированию инноваций и повышению конкурентоспособности национальной экономики.

В условиях глобализации и экономической нестабильности поддержка со стороны государства становится особенно важной для малых и средних предприятий, которые часто сталкиваются с большими трудностями.

Исторический контекст: как и почему возникла необходимость в поддержке бизнеса. Государственная поддержка бизнеса имеет глубокие исторические корни, и её необходимость возникла в ответ на различные экономические, социальные и политические факторы.

Экономические кризисы. В периоды экономических кризисов, таких как Великая депрессия 1930-х годов, правительства начали осознавать, что свободный рынок не всегда способен самостоятельно восстанавливать экономику. Это привело к внедрению программ поддержки, таких как «Новый курс» в США, который включал в себя меры по поддержке бизнеса и созданию рабочих мест.

Промышленная революция. Социальные изменения. Правительство начало внедрять программы, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса. Увеличение уровня безработицы и социальное неравенство также способствовали а, чтобы создать новые рабочие места и улучшить жизненные условия граждан.

Глобализация. В последние десятилетия глобализация привела к усилению конкуренции на международной арене. Государства начали осознавать, что для сохранения конкурентоспособности своих компаний необходимо предоставлять им поддержку через субсидии, налоговые льготы и другие меры.

Инновации и технологии. С развитием технологий и инноваций возникла необходимость в поддержке стартапов и высокотехнологичных компаний.

Государства начали инвестировать в научные исследования и разработки, чтобы стимулировать экономический рост и развитие новых технологий.

Основные виды государственной поддержки:

1. Финансовая поддержка. Гранты: безвозмездные средства, предоставляемые на развитие бизнеса. Субсидии: частичное возмещение затрат на определенные виды деятельности. Кредиты: льготные условия кредитования для малых и средних предприятий.

2. Налоговые льготы. Снижение налоговых ставок или освобождение от налогов на определенные виды деятельности или на определенный период.

3. Информационная поддержка. Консультации и обучение для предпринимателей по вопросам ведения бизнеса, управления и маркетинга.

4. Инфраструктурная поддержка. Создание бизнес-инкубаторов, технопарков и специализированных экономических зон.

5. Правовая поддержка. Упрощение процедур регистрации бизнеса и получение лицензий, защита прав предпринимателей.

6. Маркетинговая поддержка. Помощь в выходе на новые рынки, участие в выставках и ярмарках.

Государственная поддержка облегчает доступ малым предприятиям к финансовым ресурсам. Это позволяет предпринимателям расширять бизнес, увеличивать производство и создавать новые рабочие места. Также она приводит к увеличению налоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

Развитие малого и среднего предпринимательства способствует ускоренному экономическому росту. Оно помогает расширять производство и услуги, насыщать местные рынки и компенсировать рыночные издержки, такие как безработица и кризисы. Эксперты полагают, что предложенные властями программы могут увеличить вклад МСП в экономику. По прогнозам, к 2030 году он может достичь 25-35%.

Таким образом, необходимость в государственной поддержке бизнеса возникла как ответ на вызовы времени, и она продолжает эволюционировать в зависимости от изменений в экономической и социальной среде.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И МЕРЫ ЗАЩИТЫ

Путилова Полина

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель Левицкая Т.В.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) стали неотъемлемой частью современного общества, проникая во все сферы нашей жизни.

Они не только облегчают повседневные задачи, но и открывают новые горизонты для бизнеса, образования и управления. В условиях стремительного развития технологий важно понимать, как их влияние, так и возникающие риски.

В современном мире высоких технологий использование мобильных телефонов, пластиковых карт и компьютеров стало неотъемлемой частью повседневной жизни. С каждым годом появляются новые устройства и сервисы, которые делают нашу жизнь более удобной, но одновременно создают новые риски.

Одним из самых серьезных вызовов является телефонное мошенничество, которое принимает различные формы и требует от граждан осведомленности и навыков для защиты.

С ростом технологий мошенники также становятся более изобретательными. Если ранее они использовали простые уловки, то сейчас применяют сложные схемы, основанные на детальной информации о своих жертвах. Например, мошенники значительно усовершенствовали подход к психологической обработке, используя персональные данные для создания досье на потенциальные жертвы. Это позволяет им более эффективно манипулировать людьми, применяя конкретные схемы обмана.

В ответ на растущую угрозу мошенничества, власти России приняли ряд мер. В декабре 2022 года был запущен проект «Антифрод», который предполагает верификацию телефонных вызовов. Однако, эта система не является панацеей. Проблемы могут возникать с вызовами из-за границы, когда оператор не передает необходимые параметры для верификации.

В настоящее время в рамках нацпроекта «Экономика данных» разрабатывается специальное приложение для борьбы с телефонным мошенничеством.

Участие в проекте принимают правоохранительные органы, операторы связи и коммерческие кредитные организации. В этом приложении будет представлена информация о возможных схемах мошенничества, а также тревожная «красная кнопка» для оперативного уведомления соответствующих ведомств.

Ожидается, что внедрение этой платформы начнется в 2025 году, а полноценный запуск запланирован на 2026-й. Система должна упростить процесс возврата украденных средств и повысить эффективность взаимодействия между банками и телекоммуникационными компаниями.

Телефонное мошенничество — это серьезная угроза, требующая внимания и активных действий со стороны общества и государства. Знание о способах мошенничества и использование современных технологий защиты помогут гражданам обезопасить свои финансы. Необходимо продолжать развивать системы противодействия и информировать людей о новых угрозах, чтобы минимизировать риски в цифровом пространстве.

ИДЕАЛЬНЫЙ ЛИДЕР И СПЛОЧЁННАЯ КОМАНДА

Пятаченко Денис

ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Чурилова В.Г.

В современном мире успех организации во многом зависит от качественного лидерства и сплочённости команды. Идеальный лидер – это не просто руководитель, а вдохновляющий наставник, способный объединить людей вокруг общей цели, мотивировать их и эффективно управлять процессами.

В свою очередь, сплочённая команда – это основа продуктивной работы, инноваций и стабильного развития компании.

Актуальность темы обусловлена растущей конкуренцией в бизнесе, ускорением темпов изменений и необходимостью адаптации к новым условиям. Компании, которые выстраивают эффективное руководство и

укрепляют командный дух, достигают более высоких результатов и способны справляться с любыми вызовами.

Кто такой лидер и каким он должен быть?

Лидер — это не просто руководитель, а вдохновитель, наставник и стратег. Он не навязывает свою власть, а заслуживает доверие, ведёт за собой команду и создаёт культуру, где каждый чувствует свою значимость.

Ключевые качества лидера:

1. Уверенность и ответственность – твёрдость в решениях и готовность брать на себя риски.
2. Эмоциональный интеллект – понимание эмоций людей, умение мотивировать и поддерживать.
3. Харизма и вдохновение – способность зажечь команду идеей и показать перспективы.
4. Доверие и честность – лидер держит слово и создаёт атмосферу открытости.

Настоящий лидер не просто управляет, а создаёт условия для роста. Он объединяет людей, даёт им уверенность и помогает раскрыть лучшие качества, превращая коллектив в единую, сильную команду.

Как лидеру создать идеальный коллектив?

Идеальный коллектив — это команда, где каждый чувствует свою значимость, доверяет друг другу и работает на общий результат. Чтобы создать такую среду, лидер должен:

1. Формировать доверие – быть честным, держать слово, поддерживать открытость.
2. Определить общую цель – люди работают эффективнее, когда понимают, ради чего они стараются.
3. Правильно распределять роли – каждому нужна своя зона ответственности, соответствующая его сильным сторонам.
4. Мотивировать и вдохновлять – признавать заслуги, давать возможность расти и развиваться.
5. Создать культуру общения – открытый диалог решает конфликты и повышает сплочённость.

Настоящий лидер не просто управляет, а делает команду сильнее, создавая атмосферу доверия, поддержки и роста.

Мотивация важнее контроля. Настоящий лидер понимает, что вдохновение работает эффективнее, чем жёсткий контроль. Когда

сотрудник чувствует смысл в своей работе, видит перспективы и получает признание, его продуктивность возрастает.

Давление и страх перед начальством дают краткосрочные результаты, но в долгосрочной перспективе приводят к выгоранию и снижению мотивации. Лидер, который поддерживает, вовлекает и показывает ценность каждого, получает команду, готовую работать с полной самоотдачей.

Признание успехов укрепляет командный дух. Каждому человеку важно знать, что его усилия замечены и оценены. Когда лидер признаёт достижения сотрудников, будь то публичная похвала, премия или просто искреннее «Спасибо», это создаёт атмосферу уважения и мотивирует на новые свершения. Люди начинают работать не из страха наказания, а из желания приносить пользу. В такой команде растёт доверие, повышается продуктивность, а сотрудники чувствуют себя частью чего-то значимого, что делает коллектив сильнее.

Лидер создаёт сообщество единомышленников. Настоящий лидер не просто управляет коллективом, а объединяет людей вокруг общей идеи. Он формирует команду, где не просто работают — живут общей целью, вдохновляют друг друга и развиваются вместе. В таком сообществе нет случайных людей: здесь каждый чувствует себя важной частью чего-то большего. Именно такие команды способны не только выполнять задачи, но и достигать самых смелых и амбициозных целей.

Таким образом, идеальный лидер — это тот, кто не просто управляет, а вдохновляет, поддерживает и развивает свою команду. Он создаёт атмосферу доверия, мотивирует людей работать не из страха, а из желания достичь успеха. Сплочённая команда — это не случайность, а результат осознанной работы лидера, направленной на построение крепких связей и единства.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Решетняк Полина

ГБПОУ «Макеевский политехнический колледж»

Научный руководитель: Станкевич Я.Г.

В последние годы всё больше студентов принимают решение начать собственный бизнес ещё в студенчестве. Это явление становится глобальной тенденцией, и его причины заслуживают особого внимания.

Молодежное предпринимательство открывает перед студентами множество возможностей, от самореализации до достижения финансовой независимости.

Молодые предприниматели создают новые компании, которые предоставляют рабочие места для других студентов и выпускников. Это снижает уровень безработицы и стимулирует экономический рост. Студенты, занимающиеся бизнесом, учатся решать сложные задачи, работать в команде и управлять рисками.

Эти навыки будут полезны им в будущем, независимо от выбранной профессии.

Молодые предприниматели внедряют новые продукты и услуги, что приводит к диверсификации экономики и привлечению инвестиций. Это создаёт волновой эффект роста в местных сообществах и стимулирует развитие регионов.

Рассмотрим основные причины, по которым молодые люди решают заняться предпринимательством, обучаясь еще в колледже:

- поиск финансовой независимости;
- желание реализовать собственные идеи;
- стремление к независимости и самореализации;
- доступ к ресурсам и государственной поддержке;
- возможность совмещения бизнеса с обучением;
- готовность реализовать свои способности на практике, в решении реальных задач;
- подготовка к будущему карьерному росту;
- возможность предпринимательской деятельности на просторах информационного пространства;
- готовность к рискам;
- стремление к инновациям.

К концу 2024 года в России процент молодых предпринимателей (до 25 лет) составлял 2,7 миллиона человек, это говорит о том, что молодые люди активно занимаются предпринимательством и вносят значительный вклад в экономику страны.

На сегодняшний день молодежное предпринимательство в России подвержено ряду межотраслевых проблем, которые затрудняют его популяризацию, дальнейшее развитие и расширение на практике (рис. 1).



Рис. 1. Проблемы молодых предпринимателей

Для решения возникающих проблем на пути роста молодежного предпринимательства, на наш взгляд необходимо:

- совершенствовать законодательную базу развития молодежного предпринимательства. В данном контексте предполагается необходимость издания нормативного акта, регулиющего и характеризующего молодежное предпринимательство как отдельный субъект предпринимательской деятельности;
- расширять программы развития молодежного предпринимательства во всех субъектах РФ (бизнес-образование в профессиональных образовательных организациях);
- развивать систему бизнес-образования молодежи через участие молодых людей в различных региональных молодежных проектах;
- создать региональные фонды для финансовой поддержки молодых предпринимателей;
- проводить региональную политику, направленную на привлечение инвесторов в молодежное предпринимательство;
- формировать новые виды социальных услуг, прежде всего информационных, первыми заказчиками которых могли бы выступать региональные и муниципальные органы власти и управления;

- предоставлять льготные кредиты молодым предпринимателям;
- оказывать помощь молодежному бизнесу в приобретении/аренде производственных площадей;
- создать всеобщую информационную сеть молодежных информационно-консультативных бюро при Центрах занятости населения, цель которой заключается в систематическом поиске партнера для молодых предпринимателей на межрегиональном рынке;
- совершенствовать деятельность неправительственных организаций по поддержке молодежного бизнеса.

Рост молодёжного предпринимательства — это явление, которое отражает современные тенденции в обществе, экономике и технологиях. Студенты всё чаще выбирают путь предпринимательства, стремясь к финансовой независимости, реализации собственных идей и подготовке к будущей карьере. Современные технологии, поддержка колледжей и готовность к рискам делают этот путь не только возможным, но и привлекательным.

Однако важно понимать, что предпринимательство — это не лёгкий путь. Оно требует дисциплины, терпения и готовности к постоянному обучению. Студенты, которые решают начать собственный бизнес, должны быть готовы к вызовам и трудностям. Но для тех, кто настроен серьёзно, этот путь может привести к значительным достижениям, самореализации и созданию успешного бизнеса, который станет основой их будущего.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ И ЭКОНОМИКЕ

Рипка Даниил

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Молодёжное предпринимательство. Актуальность: поддержка молодёжного предпринимательства важна для экономического развития, так как молодые люди часто генерируют новые идеи и готовы к риску.

Основные проблемы:

1. Какие меры поддержки молодёжного предпринимательства существуют на государственном и региональном уровнях? (гранты, льготные кредиты, акселераторы, инкубаторы)

2. Какие навыки и знания необходимы молодым предпринимателям для успешного старта?

3. Какие отрасли наиболее перспективны для молодёжного предпринимательства?

4. Как преодолеть страх неудачи и начать свой бизнес?

2. Социальные сети в бизнесе. Актуальность: социальные сети стали мощным инструментом для продвижения товаров и услуг, привлечения клиентов и построения бренда.

Основные проблемы:

1. Как использовать различные социальные сети (ВКонтакте, Одноклассники, Telegram и др.) для достижения бизнес-целей?

2. Как создать эффективную SMM-стратегию?

3. Какие инструменты аналитики социальных сетей существуют?

4. Как управлять репутацией компании в социальных сетях?

5. Какие тренды в SMM стоит учитывать? (например, видео-контент, чат-боты, UGC)

3. Разработка и реализация стартапов. Актуальность: стартапы являются двигателем инноваций и экономического роста.

Основные проблемы:

1. Как найти перспективную идею для стартапа?

2. Как провести исследование рынка и оценить потенциал идеи?

3. Как разработать MVP (Minimum Viable Product) и протестировать его на реальных пользователях?

4. Как привлечь инвестиции в стартап?

5. Какие ошибки чаще всего совершают стартаперы?

6. Какие существуют методы масштабирования стартапа?

4. Цифровая экономика: характерные особенности. Актуальность: цифровая экономика является одним из ключевых направлений развития мировой экономики.

Основные проблемы:

1. Что такое цифровая экономика и каковы ее основные признаки?

2. Какие технологии являются драйверами цифровой экономики? (например, искусственный интеллект, блокчейн, интернет вещей, большие данные)

3. Какие изменения происходят в сфере занятости в условиях цифровой экономики?

4. Как государство может поддерживать развитие цифровой экономики?

Возможности инновационного развития Донбасса. Актуальность: восстановление и развитие экономики Донбасса требует инновационных подходов.

Основные проблемы:

1. Какие отрасли экономики Донбасса имеют наибольший потенциал для инновационного развития? (например, машиностроение, угледобыча, сельское хозяйство)

2. Какие факторы сдерживают инновационное развитие Донбасса? (например, недостаток инвестиций, устаревшая инфраструктура, нехватка квалифицированных кадров)

3. Какие меры необходимо предпринять для стимулирования инновационной деятельности в регионе?

4. Как привлечь инвестиции в инновационные проекты в Донбассе?

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Рощак Андрей

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Молодёжное предпринимательство является важнейшим элементом современной экономики, выступая не просто как источник дохода для молодых людей, но и как мощный двигатель инноваций, экономического роста и создания новых рабочих мест. В условиях стремительного технологического прогресса и глобализации, именно молодёжь, с её свежим взглядом и готовностью к экспериментам, способна генерировать прорывные идеи и адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям. Молодые предприниматели, в отличие от представителей

старшего поколения в бизнесе, часто мотивированы не только финансовой выгодой, но и стремлением к самореализации, желанием внести вклад в общество и создать что-то принципиально новое. Их энергия и амбиции, помноженные на цифровую грамотность, делают их ключевыми игроками в формировании экономики будущего.

Особенностью молодёжного предпринимательства является его уникальный характер, обусловленный возрастом и жизненным опытом молодых людей. В отличие от «классического» предпринимательства, где часто доминируют устоявшиеся бизнес-модели и консервативные подходы, молодёжное предпринимательство отличается гибкостью, адаптивностью и готовностью к риску. Молодые предприниматели более открыты к нестандартным решениям, быстрее осваивают новые технологии и эффективнее используют цифровые инструменты для продвижения и масштабирования бизнеса. Они лучше понимают потребности своей возрастной группы, что позволяет им создавать продукты и услуги, ориентированные на молодежный рынок, часто упуская из виду более традиционными бизнесами. Однако, эта же молодость и недостаток опыта могут стать и ахиллесовой пятой, приводя к ошибкам в управлении, финансах и стратегическом планировании.

На пути развития молодёжного предпринимательства стоит ряд значительных препятствий. Одним из главных является ограниченный доступ к финансированию. Банки и инвестиционные фонды часто с осторожностью относятся к стартапам, основанным молодыми людьми без солидной кредитной истории и проверенного бизнес-опыта. Недостаток деловых связей и менторской поддержки также является серьёзным вызовом. Молодым предпринимателям часто не хватает знаний в области управления бизнесом, маркетинга, финансов и юридических аспектов, а опытные наставники и консультанты могут оказать неоценимую помощь в преодолении этих трудностей. Кроме того, высокая конкуренция на рынке, нестабильность экономической ситуации и бюрократические барьеры могут усложнить старт и развитие молодого бизнеса.

Для успешного развития молодёжного предпринимательства необходима многосторонняя и комплексная поддержка. Образовательные учреждения должны играть ключевую роль, внедряя программы по предпринимательству, бизнес-планированию и

финансовой грамотности уже со школьной скамьи. Вузы и бизнес-школы должны предлагать специализированные курсы, акселераторы и инкубаторы, которые помогут молодым людям получить необходимые знания, навыки и менторскую поддержку. Государственная политика должна быть направлена на создание благоприятной бизнес-среды, включая упрощение процедур регистрации бизнеса, снижение налоговой нагрузки для начинающих предпринимателей и предоставление грантов и льготных кредитов. Не менее важна и поддержка со стороны общества, включая развитие культуры предпринимательства, популяризацию историй успеха молодых бизнесменов и создание платформ для обмена опытом и networking.

В заключение, молодёжное предпринимательство представляет собой колоссальный потенциал для экономического и социального развития. Это не только способ для молодых людей реализовать свои амбиции и достичь финансовой независимости, но и важный источник инноваций, новых рабочих мест и решения социальных проблем. Социальное предпринимательство среди молодёжи, направленное на решение экологических, социальных и культурных вызовов, становится всё более значимым трендом. Поддержка и развитие молодёжного предпринимательства – это стратегическая инвестиция в будущее страны, обеспечивающая устойчивый экономический рост, социальную стабильность и формирование нового поколения лидеров и инноваторов, способных отвечать на вызовы глобального мира.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Рудова Евгения

*ГБПОУ «Снежнянский техникум
промышленности и сферы услуг»*

Научный руководитель: Маловик Н.Н.

Бизнес — это предпринимательская деятельность, которая осуществляется самостоятельно с целью получения прибыли. Слово «бизнес» происходит от английского business, что означает «дело», «занятие», «предприятие». Бизнес охватывает производственную, коммерческую, консультационную, банковскую и другие сферы

деятельности. Основные признаки бизнеса: нацеленность на получение прибыли, удовлетворение потребности, обоснованный риск, ответственность и экономическая самостоятельность.

Государственная поддержка бизнеса включает различные меры, например:

1. Гранты и субсидии. Субсидия — вид поддержки, при котором государство возмещает расходы бизнеса. Грант — безвозмездная денежная поддержка, которая выделяется на конкретные цели.

2. Гранты для молодых предпринимателей. Распространяются на ИП в возрасте от 14 до 25 лет. Минимальная сумма гранта — 100 000 рублей, максимальная — 500 000 рублей (в Арктических регионах — до 1 млн рублей).

3. Субсидия за трудоустройство. Власти частично возмещают расходы на зарплату некоторых новых сотрудников.

4. Социальный контракт. Предоставляется малоимущим гражданам, которые состоят на учёте в центре занятости. Сумма — до 350 000 рублей на запуск бизнеса, а также до 30 000 рублей на обучение.

5. Льготный лизинг. Когда микро-, малому или среднему бизнесу необходимо дорогостоящее оборудование, компании могут взять его в лизинг по ставкам ниже рыночных. Срок договора — до 7 лет.

Узнать подробности получения грантов и субсидий можно на официальных государственных сайтах, которые предоставляют информацию о мерах поддержки бизнеса. Также государственная поддержка бизнеса включает комплекс мер, направленных на стимулирование предпринимательства и создание благоприятной деловой среды. Она может принимать различные формы, такие как финансовая помощь, налоговые льготы, субсидии, а также предоставление доступа к кредитам и грантам. Одной из целей государственной поддержки является поддержка малого и среднего бизнеса, который играет ключевую роль в экономике, создавая рабочие места и генерируя доходы для бюджета. Программы поддержки могут охватывать обучение предпринимателей, консультационные услуги, а также помощь в выходе на зарубежные рынки.

Важным аспектом является координация между различными государственными органами и бизнес-сообществом для разработки эффективных стратегий. Кроме того, оценка результатов таких мер

позволяет корректировать политику и адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Таким образом, государственная поддержка бизнеса является важным инструментом экономического развития, способствуя инновациям и конкурентоспособности на рынке.

В заключение можно сделать следующие выводы. Малое и среднее предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут эффективно развиваться.

Существуют различные инструменты и механизмы государственной поддержки, которые помогают предпринимателям развивать свой бизнес и улучшать экономическую ситуацию в регионе. Помимо финансовых субсидий и налоговых льгот, государство также оказывает помощь в предоставлении консультационных услуг и обучении бизнеса.

Однако необходимо отметить, что реализация мер государственной поддержки может быть ограничена различными факторами, такими как бюджетные ограничения и недостаток квалифицированных кадров. Поэтому важным является постоянный анализ получаемых результатов и корректировка существующей системы поддержки, чтобы эффективно решать проблемы, с которыми сталкиваются представители МСП.

Также можно предложить, например, развитие централизованной и цифровой системы для получения государственной финансовой поддержки субъектами малого и среднего бизнеса с целью повышения доступности и адресности.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Рыбакова Милана

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

В недавнем времени информационные технологии в образовательном процессе воспринимались как некая диковинка, не обязательный, но удобный и комфортный для пользователей элемент. Сейчас же ситуация кардинально изменилась. Мы уже не можем себе представить обучение без использования информационных технологий.

Благодаря информатизации образования мы получили доступ к большим объемам активной информации в базах данных, электронных архивах, справочниках, энциклопедиях.

Сегодня старшеклассник или студент могут самостоятельно устанавливать скорость изучения, объем учебного и вспомогательного материала, ориентируясь на уровень его трудностей, собственные возможности и жизненные цели. Роль информационного пространства в образовании является актуальной темой в настоящее время, так как технологии продолжают менять процесс преподавания и обучения. Информационные технологии предлагают беспрецедентные возможности для повышения эффективности обучения и доступности к качественному образованию, оказывают значительное влияние на жизнь людей.

Новые требования и возможности, предъявляемые к процессу обучения, заставляют нас формировать новые понятия, которые отражают и задают сегодняшнюю специфику. Давайте разбираться.

«Образовательное пространство» определяется как совокупность информационных, технологических и педагогических условий, создающих возможность для организации процессов обучения, самообразования и саморазвития, трансляции социального опыта от поколения к поколению. Образовательное пространство характеризуется объёмом образовательных услуг, мощностью и интенсивностью образовательной информации, образовательной инфраструктурой общества.

«Информационное пространство» — это среда, в которой создаётся, хранится, обрабатывается, передаётся и используется информация. Это абстрактное понятие, охватывающее как физические носители информации (книги, компьютеры, серверы), так и нематериальные аспекты, такие как коммуникационные каналы и социальные процессы. Его границы постоянно расширяются с развитием технологий и изменением способов коммуникации.

«Информационное пространство образовательной организации» — это совокупность всех информационных ресурсов, технологий и процессов, используемых для поддержки образовательной деятельности.

Информационное пространство образовательного учреждения, на сегодняшний день, является требованием времени, основным

механизмом формирования имиджа, сферой организационного взаимодействия всех участников образовательного процесса.

Современный школьник должен уметь находить нужную информацию, анализировать ее и внедрять в практическую деятельность, оперативно реагировать на инновационный опыт, а также проектировать, создавать, экспериментально апробировать инновации, уметь их целеустремленно распространять.

Поэтому, основным приоритетом развития современного образования является внедрение современных информационно-коммуникационных технологий, что обеспечивает дальнейшее совершенствование образовательного процесса, доступность и эффективность образования, подготовку молодого поколения к жизнедеятельности в информационном обществе.

В образовании отмеченные технологии находят применение во многих направлениях деятельности, в частности, обновляется содержание образования, начинается дистанционное обучение, внедряются новые формы общения: электронная почта, видеоконференции, участие в работе Интернет-форумов и др.

Использование информационных технологий (ИТ) в учебном процессе содержит в себе психологический аспект, который состоит в готовности учителя квалифицированно использовать их, и в готовности ученика воспринимать ИТ как учебное, а не развлекательное средство. При успешном применении ИТ возрастает самооценка учащихся, формируется атмосфера равноправного сотрудничества между педагогом и учеником.

Современные тренды информационных технологий такие как искусственный интеллект (ИИ), расширенная и виртуальная реальность (XR), облачные технологии, Big Data и аналитика, гамификация и игровые технологии, блокчейн-технологии должны быть интегрированы в образовательный процесс осознанно и эффективно, с учетом педагогических принципов и потребностей учащихся.

Применение информационных технологий в образовательном процессе не является просто модным трендом, а становится необходимостью, диктуемой современными реалиями и стремлением к повышению качества образования.

Их эффективное применение требует компетентного подхода, качественного содержания и продуманной педагогической стратегии. Важно также учитывать вопросы доступности, кибербезопасности и цифровой грамотности как преподавателей, так и учащихся.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Рыбалко Алина

ГБОУ «Средняя школа №44 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Чурилова В.Г.

В современном бизнесе мотивация и стимулирование работников играют ключевую роль в успехе компании. Мотивированные сотрудники более продуктивны, лояльны и ориентированы на результат. Методы мотивации и стимулирования работников – ключевой инструмент управления персоналом, направленный на повышение производительности и вовлеченности. Рассмотрим основные из них.

1. Фундаментом любой системы мотивации, безусловно, является достойная оплата труда. Это не просто вопрос справедливости, это вопрос выживания и удовлетворения базовых потребностей человека. Если сотрудник вынужден постоянно думать о том, как обеспечить себя и свою семью, он не сможет полностью сосредоточиться на работе и проявить свой потенциал в полной мере.

Достойная оплата труда – это не просто конкурентоспособная заработная плата, это комплексный подход, включающий в себя прозрачную систему оплаты, регулярный пересмотр заработной платы, учитывающий инфляцию и рост квалификации, а также широкий социальный пакет, оплату питания, проезда и другие льготы, повышающие качество их жизни. Важно понимать, что достойная оплата труда не только привлекает талантливых специалистов, но и удерживает их, позволяя компании формировать сильную и стабильную команду. Это особенно важно в условиях дефицита квалифицированных кадров, когда конкуренция за таланты достигла невиданных высот.

2. Общие сборы, корпоративные выезды играют важную роль в формировании командного духа, укреплении межличностных связей и создании атмосферы сотрудничества.

Эти мероприятия предоставляют сотрудникам возможность пообщаться в неформальной обстановке, лучше узнать друг друга, поделиться опытом и идеями. Это способствует улучшению коммуникации, координации работы и решению проблем. Корпоративные выезды, особенно те, которые включают в себя элементы тимбилдинга, помогают сотрудникам раскрыть свои лидерские качества, научиться работать в команде и доверять друг другу.

Главное, чтобы эти мероприятия создавали положительные эмоции, укрепляли командный дух и повышали лояльность сотрудников к компании.

3. Гибкость рабочего времени. Суть заключается в том, что компания сама инициирует корректировку рабочего времени сотрудников, исходя из текущих задач и стратегических целей. Например, в периоды высокой загруженности, при приближении дедлайнов или при реализации важных проектов, рабочее время может быть увеличено, но с обязательной последующей компенсацией дополнительным отдыхом. Важно, чтобы увеличение рабочего времени было временным и компенсировалось дополнительным отдыхом: днями отгула, сокращенными рабочими днями, увеличенным отпуском, бонусами или дополнительными льготами.

Для компании это означает повышение производительности, оптимизацию ресурсов и укрепление лояльности сотрудников, которые чувствуют, что их вклад ценят и справедливо вознаграждают. Сотрудники, в свою очередь, получают возможность заработать больше, восстановить силы благодаря длительному отдыху и лучше сбалансировать работу и личную жизнь.

4. Карьерный рост. Вместо привлечения руководителей со стороны, компания должна сосредоточиться на развитии и продвижении собственных, штатных сотрудников по карьерной лестнице. Это стратегическое решение, направленное на создание стабильной и мотивированной команды. Такая политика демонстрирует, что организация ценит своих сотрудников, признает их вклад и готова инвестировать в их будущее. Когда появляется возможность занять руководящую позицию, приоритет отдается тем, кто уже работает в компании, знает её культуру, процессы и людей.

Это не просто возможность продвижения, а выстроенная система поддержки сотрудников на пути к карьерным вершинам. Она включает: четкие критерии продвижения, основанные на результатах работы, навыках и потенциале; индивидуальные планы развития, помогающие сотрудникам приобретать необходимые компетенции; программы обучения и менторства, обеспечивающие поддержку и передачу опыта.

5. Соревновательный дух. Создание здоровой атмосферы соревнования, где соревновательный дух служит инструментом для повышения мотивации и признания, а не источником стресса, является ключевым. Стимулирование сотрудников к более эффективной работе достигается через возможность получения премиального бонуса за конкретные достижения, что предполагает четкие и прозрачные правила, стимулирующие цели, признание заслуг не только победителей, командный дух и позитивную атмосферу. Разнообразие видов соревнований и их регулярность поддерживают интерес и мотивацию на протяжении всего года. Примерами могут быть соревнования по продажам, выполнению KPI, разработке инноваций или командной работе. Результатом станет повышение мотивации, достижение выдающихся результатов, улучшение командного духа и выявление лидеров, а премиальный бонус – заслуженной наградой за вклад в успех компании.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: УГРОЗЫ И МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ

Савчук Матвей

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Левицкая Т.В.

Информационная глобализация и цифровизация оказывают существенное влияние на все сферы общественной жизни, что неизбежно способствует и трансформации преступности.

Активно развиваются информационно-телекоммуникационные технологии, которые получают активное применение в противоправных целях.

В современном мире телефонная связь является неотъемлемой частью повседневной жизни. Однако наряду с её преимуществами появляются и угрозы, связанные с телефонным мошенничеством. Телефонное мошенничество попадает под статью 159 Уголовного кодекса Российской Федерации (это мошенничество, то есть хищение чужого имущества путем обмана, или злоупотребления доверием). Злоумышленники используют различные схемы, чтобы обманным путем получить деньги или персональные данные граждан.

Телефонное мошенничество представляет собой серьезную угрозу, способную нанести значительный ущерб как финансовому благополучию граждан, так и их психологическому состоянию. С каждым годом мошенники совершенствуют свои методы, делая их более убедительными и труднораспознаваемыми. Важно понимать механизмы, которыми мошенники манипулируют жертвами, и знать, как защититься себя от подобных преступлений.

Один из распространенных видов мошенничества – звонок с сообщением о том, что ваш родственник или знакомый попал в беду, и требуется срочная финансовая помощь. Мошенники могут представляться сотрудниками правоохранительных органов или самими пострадавшими, используя взволнованный тон и давление на эмоции жертвы. Они могут требовать перевести деньги на указанный счет или передать их посреднику.

SMS-просьбы о помощи - ещё один вид телефонного мошенничества. Злоумышленники отправляют SMS-сообщения с просьбой о срочном переводе денег. Такие сообщения рассчитаны на внезапность и эмоциональную реакцию получателя. Очень часто злоумышленники применяют звонки с незнакомых номеров и просьбы перезвонить. Абонент получает пропущенный звонок с незнакомого номера, часто с международным кодом. При перезвоне средства со счета могут списываться в пользу мошенников из-за высоких тарифов на такие звонки.

Один из распространенных видов мошенничества в финансовой сфере - ложные уведомления от банков. Мошенники отправляют SMS или звонят, представляясь сотрудниками банка, сообщая о блокировке карты или подозрительной активности.

Они просят предоставить личные данные, номера карт или перевести деньги на «безопасный» счет.

Для противодействия мошенничеству со стороны банков и операторов телефонной связи и защиты от финансовых потерь, связанных с махинациями, применяется комплексная система Антифрод. это система, разработанная для обнаружения и предотвращения мошенничества.

Принцип работы антифрод-платформы, следующий: две умные системы – мобильного оператора и банка – в режиме реального времени обмениваются данными о звонках общим клиентам с номеров телефонов банка. Если человеку звонят якобы с номера кредитного учреждения, но антифрод-платформа со стороны банка не подтверждает звонок, значит, вызов идет от мошенников. В таком случае система безопасности кредитного учреждения может оперативно заблокировать транзакции атакуемого клиента, чтобы не допустить несанкционированного перевода средств с его счета.

Как защититься от телефонного мошенничества? Не разглашать персональные данные: номера карт, пароли или коды подтверждения. Использовать блокировку нежелательных номеров. Не переходить по ссылкам из SMS или писем от незнакомых отправителей. Особенно важно рассказывать о мошеннических схемах пожилым родственникам, которые чаще становятся жертвами обмана. Следить за актуальной информацией. Официальные источники, такие как правоохранительные органы и банки, регулярно предупреждают о новых видах мошенничества.

Телефонное мошенничество – это серьезная угроза, которая требует повышенной бдительности со стороны граждан. Преступники используют психологические уловки, чтобы вынудить людей передать деньги или личные данные.

Однако осведомленность и критический подход к любым подозрительным звонкам и сообщениям помогут защитить себя и своих близких. Соблюдение простых мер предосторожности позволяет минимизировать риски и не стать жертвой мошенников. Только бдительность, критическое мышление и соблюдение простых правил безопасности помогут защитить себя и своих близких от действий злоумышленников.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА: КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ И СВОИХ БЛИЗКИХ

Саенко Даниил

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Проскокова О.Н.

Телефонное мошенничество — это распространенный вид преступной деятельности, который с каждым годом становится всё более изощренным и разнообразным. Мошенники используют различные психологические приемы и технические уловки, чтобы обмануть своих жертв и выманить у них деньги или личные данные. В этой статье мы рассмотрим основные виды телефонного мошенничества, их признаки и предоставим рекомендации по защите от них.

Мошенники постоянно придумывают новые способы обмана, но большинство схем можно разделить на следующие категории:

1. Звонки от «представителей банка». Суть: мошенник представляется сотрудником банка и сообщает о подозрительной активности на счете, попытке несанкционированного списания средств или необходимости срочной блокировки карты. Под предлогом «спасения» денег, он выманивает у жертвы данные карты, CVV-код, пароли или коды из SMS. Признаки: срочность, нагнетание паники, требование сообщить конфиденциальные данные, несовпадение голоса звонившего с голосом реального сотрудника банка, звонки с неизвестных номеров.

2. Звонки от «правоохранительных органов». Суть: мошенник представляется сотрудником полиции, прокуратуры или следственного комитета и сообщает о «проведении расследования», в котором якобы замешана жертва. Под предлогом «сотрудничества» со следствием, он выманивает у жертвы деньги или личные данные.

Признаки: требование сообщить данные карты, перевести деньги на «безопасный счет», звонки с неизвестных номеров, использование слов-паразитов и оборотов речи, нехарактерных для сотрудников правоохранительных органов.

3. Звонки от «родственников, попавших в беду». Суть: мошенник звонит, представляясь родственником или близким другом, и сообщает, что попал в беду (ДТП, задержание полицией, болезнь) и срочно нуждается в деньгах. Он просит перевести средства на указанный счет.

Признаки: срочность, нагнетание эмоций, невнятная речь или голос, похожий на голос родственника, требование перевести деньги, не связываясь с другими членами семьи.

4. Выигрыши и «бесплатные» призы. Суть: мошенник сообщает о крупном выигрыше в лотерею, розыгрыше или «акции» и просит заплатить «небольшой налог» или «комиссию» для получения приза. Признаки: сообщение о неожиданном выигрыше, требование заплатить за получение приза, просьба сообщить личные данные или данные банковской карты.

Для защиты от телефонного мошенничества необходимо соблюдать следующие правила:

1. Никогда не сообщайте личные данные по телефону.
2. Не торопитесь принимать решения.
3. Проверяйте информацию.
4. Не доверяйте неизвестным номерам.
5. Установите приложения для блокировки нежелательных звонков.
6. Будьте бдительны в социальных сетях.
7. Повышайте осведомленность своих близких.
8. Обратитесь в правоохранительные органы.

Телефонное мошенничество – серьезная угроза, которая может нанести как финансовый, так и психологический ущерб. Для защиты от мошенников необходимо соблюдать бдительность, быть осведомленным о распространенных схемах обмана и следовать рекомендациям по безопасности. Помните, что мошенники часто используют фактор неожиданности и давления, поэтому не торопитесь, проверяйте информацию и не поддавайтесь на провокации.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Салита Егор

ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лапко И.В.

В настоящей работе рассматривается проблема телефонного мошенничества как растущей угрозы в современном обществе, обусловленной высоким уровнем проникновения информационно-

коммуникационных технологий и недостаточной цифровой грамотностью населения.

Анализируются основные методы и техники, используемые мошенниками, а также предлагаются пути противодействия с использованием информационно-коммуникационных технологий, образовательных инициатив и правового регулирования.

Особое внимание уделяется необходимости комплексного подхода и сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами для эффективной защиты граждан и бизнеса от данного вида нарушений законности.

В современном мире телефонное мошенничество приобрело масштабный характер, представляя собой серьезную угрозу для финансовой безопасности граждан и стабильности экономики в целом. Высокий уровень доступности телекоммуникационных услуг и недостаточная осведомленность населения о методах мошенников делают многих людей уязвимыми перед этим видом преступности. Таким образом, разработка и внедрение эффективных мер по предупреждению и противодействию телефонному мошенничеству является актуальной и социально значимой задачей, требующей комплексного подхода и активного участия всех заинтересованных сторон.

Методы мошенников:

1. Социальная инженерия, фишинг, распространение ложной информации, автоматизированные системы.
2. Фальшивые инвестиции. Предложения «выгодных» инвестиций, блокировка доступа после перевода средств.
3. Обман с продвижением на маркетплейсах. Оплата за лайки/отзывы с последующим вымогательством предоплаты. Приемы: создание паники, представление как авторитетные организации, использование личных данных.

ИКТ в борьбе:

1. Антифрод-системы (автоматизированный анализ и блокировка подозрительных звонков, речевая аналитика).
2. Анализ Big Data (выявление схем, создание «черных списков» номеров).

3. Мобильные приложения (распознавание, блокировка, возможность сообщить об угрозе).

4. Интеграция с госсервисами (оповещения о схемах мошенничества, онлайн-заявления).

5. ИИ (распознавание мошеннических паттернов в речи).

Базы данных с записями голосов мошенников: рассматривается создание государственной системы.

Образование и грамотность:

1. Информационные кампании (разъяснение схем, обучение распознаванию, рекомендации по защите).

2. Образовательные программы (включение темы в учебные планы, тренинги).

3. Роль СМИ и соцсетей (распространение информации и взаимодействие с аудиторией).

4. Финансовая грамотность клиентов банков (программы предупреждения угроз).

Право и сотрудничество:

1. Усиление ответственности за мошенничество (более жесткие наказания).

2. Сотрудничество: правоохранительные органы, операторы, банки, IT (обмен информацией, совместные меры). Рассмотрение жалоб и претензий граждан.

3. Международное сотрудничество (обмен опытом).

4. Регуляторные меры (стандарты для операторов и банков).

5. Законодательные инициативы: законопроект о мерах противодействия (включая базу голосовых записей).

В заключение следует отметить, что эффективное противодействие телефонному мошенничеству требует комплексного подхода, сочетающего в себе использование современных информационно-коммуникационных технологий, активную образовательную работу с населением и совершенствование правового регулирования. Только совместные усилия государства, бизнеса и гражданского общества позволят создать надежную систему защиты от этого вида преступности и обеспечить финансовую безопасность населения.

СОЗДАНИЕ TELEGRAM-БОТА ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ ПО АНАТОМИИ

Свинухова Ирина

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научные руководители: Дьяконова М.С., Леонтьева Е.В.

В современном мире информационные технологии все больше интегрируются в образовательный процесс. Использование цифровых инструментов позволяет повысить эффективность обучения, сделав его более интерактивным и доступным. Telegram-боты занимают особое место среди образовательных технологий благодаря своей простоте использования и multifunctionality. Изучение анатомии, одной из базовых дисциплин в медицинском и биологическом образовании, часто вызывает трудности у студентов из-за большого объема информации. Автоматизация изучения и проверки знаний с помощью Telegram-бота помогает студентам лучше усваивать материал. Telegram, как мессенджер с широкой аудиторией и развитыми возможностями, представляет собой привлекательную платформу для закрепления знаний по анатомии и другим предметам по нескольким причинам:

1. Доступность и удобство. Telegram доступен практически на всех устройствах (смартфоны, планшеты, компьютеры) и не требует сложной регистрации или установки дополнительных программ. Это делает его удобным инструментом для обучения в любое время и в любом месте.

2. Интерактивность. Возможность использования различных форматов контента (текст, изображения, видео, аудио) позволяет создавать интерактивные задания и тесты, значительно повышая вовлеченность обучающегося. Мгновенная обратная связь, предоставляемая ботом, способствует быстрому усвоению материала и выявлению пробелов в знаниях.

3. Мобильность. Возможность доступа к обучающим материалам в любое время и в любом месте делает Telegram идеальной платформой для закрепления знаний «на ходу». Это особенно актуально для студентов и других людей с активным образом жизни.

4. Простота интеграции. Telegram-боты легко интегрируются с другими сервисами и базами данных, что позволяет расширять

функциональность и добавлять новые возможности, такие как доступ к дополнительным материалам или общение с преподавателем.

5. Низкий порог входа. Использование бота интуитивно понятно, что делает его доступным даже для пользователей с минимальным опытом работы с технологиями. В целом, Telegram предоставляет все необходимые инструменты для создания эффективной и удобной платформы для закрепления знаний по анатомии, превращая процесс обучения в более интерактивное и увлекательное занятие.

Бот - виртуальный робот, который функционирует на основе специальной программы, выполняющий автоматически или по заданному расписанию какие-либо действия через интерфейсы, предназначенные для людей. Существует несколько видов ботов, и вот несколько из них:

1. Голосовые боты - программа, которая умеет имитировать человеческую речь. С голосовым роботом можно сделать простую отправку голосовых роликов или внедрять индивидуальные решения.

2. Спам боты - компьютерная программа, которая рассылает СМС-спам прямо на телефон клиента или, например, оставляет комментарии под постами в социальных сетях. Сообщения мешают воспринимать важную информацию, что приводит к снижению лояльности со стороны пользователей.

3. Игровые боты - программа-робот, управляемая компьютером, имитирующая действия реального пользователя в сетевой игре, где боты бывают очень полезны. Их используют, когда не хватает игроков в команде. Они могут играть как за вашу команду, так и за соперников.

4. Чат-боты - программа, работающая внутри мессенджера. Такая программа способна отвечать на вопросы, а также самостоятельно задавать их. Чат-боты используются в разных сферах для решения типовых задач.

В медицинской практике анатомия подразделяется на более специализированные области, часто переплетающиеся между собой. Вот некоторые из ключевых разделов анатомии, которые я буду использовать в своём Telegram-боте:

1. Анатомия нервной системы (нейроанатомия). Подробное изучение головного и спинного мозга, черепно-мозговых и

спинномозговых нервов, вегетативной нервной системы. Критически важно для неврологии, нейрохирургии и психиатрии.

2. Анатомия сердечно-сосудистой системы (кардиоваскулярная анатомия). Подробное изучение сердца, артерий, вен и лимфатических сосудов, включая микроциркуляцию. Необходимо для кардиологии, сосудистой хирургии и ангиологии.

3. Анатомия дыхательной системы (респираторная анатомия). Изучение носа, гортани, трахеи, бронхов и лёгких, включая альвеолы и плевру. Важно для пульмонологии и торакальной хирургии.

4. Анатомия пищеварительной системы (гастроэнтерология). Подробное изучение всех органов желудочно-кишечного тракта, включая печень, желчный пузырь, поджелудочную железу. Необходима для гастроэнтерологии, гепатологии и хирургии брюшной полости.

5. Анатомия мочевыделительной системы (урология). Изучение почек, мочеточников, мочевого пузыря и уретры. Критически важна для урологии и нефрологии.

6. Анатомия репродуктивной системы (гинекология и урология). Подробное изучение женской и мужской репродуктивной системы, включая гормональную регуляцию. Необходима для гинекологии, урологии и репродуктивной медицины.

7. Анатомия опорно-двигательного аппарата (ортопедия и травматология). Детальное изучение костей, суставов, мышц, связок и сухожилий. Необходимо для ортопедии, травматологии и спортивной медицины.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО КОЛЛЕДЖА: ЭКОСИСТЕМА ЗНАНИЙ, КОММУНИКАЦИИ И РАЗВИТИЯ

Свистунова Ангелина

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Проскокова О.Н.

В эпоху цифровой трансформации информационное пространство образовательной организации перестало быть просто набором веб-сайтов и электронных ресурсов. Оно превратилось в динамичную экосистему, формирующую опыт обучения и работы всех участников

образовательного процесса – от студентов и преподавателей до административного персонала и внешних партнеров. Эффективность и целостность этой экосистемы напрямую влияют на качество образования, уровень вовлеченности и конкурентоспособность учебного заведения. В этой статье рассматриваются ключевые аспекты информационного пространства современной образовательной организации, выявляются его сильные и слабые стороны, и предложим направления для его совершенствования.

Информационное пространство образовательной организации включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

1. Официальный веб-сайт (<https://amvr-aik.ru/>): это визитная карточка организации в интернете, предоставляющая общую информацию о миссии, структуре, образовательных программах, новостях и контактных данных. Сайт должен быть интуитивно понятным, адаптивным, доступным и содержать актуальную и достоверную информацию.

2. Портал (личные кабинеты) (<https://vk.com/>): это персональное пространство для студентов и преподавателей, предоставляющее доступ к учебным материалам, расписанию, оценкам, системам онлайн-обучения, электронным библиотечным ресурсам и средствам коммуникации. Портал должен быть удобным, функциональным, интегрированным с другими системами и обеспечивать безопасность персональных данных.

3. Система управления обучением (LMS): это платформа для организации онлайн-обучения, предоставляющая инструменты для создания и управления курсами, проведения вебинаров, тестирования и контроля успеваемости. LMS должна быть гибкой, масштабируемой, удобной в использовании и поддерживать различные форматы обучения.

4. Электронные библиотеки и репозитории (ЗНАНИО). Это ресурсы, предоставляющие доступ к научным публикациям, учебной литературе, методическим материалам и другим образовательным ресурсам. Они должны быть хорошо структурированными, иметь удобный поиск и обеспечивать доступ к релевантной информации.

5. Информационные системы управления (ИСУ): это программные решения для управления административными процессами, такими как

учет студентов, управление финансами, планирование учебного процесса и документооборот. ИСУ должны быть надежными, эффективными, интегрированными и обеспечивать прозрачность процессов.

6. Социальные сети и мессенджеры: это каналы для общения и взаимодействия между участниками образовательного процесса, позволяющие обмениваться новостями, организовывать мероприятия, проводить опросы и получать обратную связь.

7. Система электронного документооборота (СЭД): это платформа для управления документооборотом в электронном виде, упрощающая процессы согласования, утверждения и хранения документов. СЭД должна быть удобной в использовании, безопасной и соответствовать законодательным требованиям.

При детальном анализе информационного пространства образовательных организаций, можно выявить ряд типичных проблем:

1. Фрагментация. Информация часто разрознена и хранится в разных системах, что усложняет ее поиск и использование.

2. Устаревшие технологии. Использование устаревших платформ и программных решений, которые не соответствуют современным требованиям и не поддерживают новые форматы и технологии.

3. Низкая интероперабельность. Отсутствие интеграции между различными системами, что приводит к дублированию данных, лишним операциям и потере времени.

4. Неудобство использования. Сложный интерфейс, перегруженная навигация и недостаточная мобильная адаптация, что отпугивает пользователей и снижает их вовлеченность.

5. Недостаточная безопасность. Уязвимости в системах, недостаточные меры по защите персональных данных и конфиденциальной информации.

6. Отсутствие единой стратегии. Отсутствие четкой стратегии развития информационного пространства, которое бы учитывало потребности всех участников образовательного процесса и соответствовало стратегическим целям организации.

7. Недостаточная обратная связь. Отсутствие механизмов для сбора и анализа обратной связи от пользователей, что препятствует постоянному улучшению информационного пространства.

Направления для совершенствования информационного пространства:

1. Интеграция систем: создание единой интегрированной платформы, объединяющей все ключевые компоненты информационного пространства.

2. Использование современных технологий: внедрение современных технологий, таких как облачные решения, мобильные приложения, искусственный интеллект и аналитика данных.

3. Удобство и доступность: создание интуитивно понятного интерфейса, адаптивного дизайна, обеспечения доступности для людей с ограниченными возможностями.

4. Персонализация: предоставление персонального доступа к ресурсам и сервисам, адаптированным под потребности конкретного пользователя.

5. Безопасность: внедрение надежных систем защиты информации, обеспечение конфиденциальности и целостности данных.

6. Аналитика и мониторинг: внедрение системы анализа использования информационных ресурсов, мониторинга производительности и выявления проблем.

7. Обучение и поддержка: предоставление пользователям необходимого обучения и технической поддержки для эффективного использования информационных ресурсов.

8. Разработка стратегии: разработка долгосрочной стратегии развития информационного пространства, которая будет соответствовать стратегическим целям организации и учитывать потребности всех участников образовательного процесса.

9. Активное вовлечение пользователей: привлечение студентов, преподавателей и сотрудников к разработке и совершенствованию информационного пространства.

10. Непрерывное развитие: постоянное обновление и совершенствование информационных ресурсов и сервисов, чтобы соответствовать изменяющимся требованиям и технологическим тенденциям.

Организации, которые инвестируют в развитие своего информационного пространства, не только повышают свою эффективность, но и создают благоприятную среду для обучения,

исследований и развития. В конечном итоге, это становится мощным конкурентным преимуществом в динамичном и сложном мире образования.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Селютин Тимур

ГБОУ «Многопрофильный лицей №5

им. Н.П. Бойко г.о. Донецк»

Научный руководитель: Теркун Е.В.

С развитием информационных технологий и повсеместным использованием компьютерных сетей вопрос защиты информации становится одним из ключевых аспектов обеспечения безопасности как для частных лиц, так и для организаций. Компьютерные сети, включая локальные (LAN) и глобальные (WAN), являются основой современной коммуникации, но одновременно представляют собой уязвимую среду для атак злоумышленников. В данной статье рассматриваются основные угрозы безопасности информации в компьютерных сетях, методы и технологии защиты, а также принципы построения безопасных сетевых инфраструктур.

Угрозы безопасности информации в компьютерных сетях:

1. Внешние атаки: кибератаки, такие как DDoS-атаки, фишинг, взлом паролей и внедрение вредоносного программного обеспечения (вирусы, трояны, черви).
2. Внутренние угрозы: несанкционированный доступ сотрудников к конфиденциальной информации, утечки данных по неосторожности.
3. Технические уязвимости: ошибки в программном обеспечении, уязвимости в протоколах передачи данных, недостатки в настройке сетевого оборудования.
4. Физические угрозы: кража оборудования, повреждение серверов или кабелей.

Методы и технологии защиты информации. Для обеспечения безопасности информации в компьютерных сетях применяются различные методы и технологии, которые можно разделить на несколько категорий:

1. Криптографические методы. Криптография является основой защиты информации. Она включает в себя шифрование данных, использование цифровых подписей и сертификатов. Современные протоколы, такие как SSL/TLS, обеспечивают безопасную передачу данных через интернет.

2. Межсетевые экраны (Firewalls). Межсетевые экраны используются для фильтрации сетевого трафика и блокировки несанкционированного доступа к внутренним ресурсам сети. Они могут быть как программными, так и аппаратными.

3. Системы обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS). Эти системы позволяют выявлять и предотвращать атаки в реальном времени. IDS (Intrusion Detection System) обнаруживает подозрительную активность, а IPS (Intrusion Prevention System) блокирует потенциальные угрозы.

4. Антивирусное программное обеспечение. Антивирусы и системы защиты от вредоносного ПО необходимы для обнаружения и удаления вирусов, троянов и других угроз.

5. Аутентификация и авторизация. Использование многофакторной аутентификации (MFA) и строгой политики паролей помогает предотвратить несанкционированный доступ к сетевым ресурсам.

6. Резервное копирование и восстановление данных. Регулярное резервное копирование данных позволяет минимизировать потери в случае успешной атаки или сбоя оборудования.

Принципы построения безопасных сетевых инфраструктур. Для обеспечения высокого уровня безопасности в компьютерных сетях необходимо придерживаться следующих принципов:

1. Принцип минимальных привилегий. Пользователи и системы должны иметь доступ только к тем ресурсам, которые необходимы для выполнения их задач.

2. Сегментация сети. Разделение сети на сегменты (например, VLAN) позволяет ограничить распространение атак и упростить управление доступом.

3. Регулярное обновление ПО. Установка обновлений и патчей помогает устранить известные уязвимости.

4. Мониторинг и аудит. Постоянное наблюдение за сетевой активностью и анализ логов позволяют своевременно выявлять угрозы.

Защита информации в компьютерных сетях является комплексной задачей, требующей применения множества технологий и методов. Современные угрозы постоянно эволюционируют, поэтому важно не только внедрять современные средства защиты, но и регулярно обновлять знания и навыки в области кибербезопасности. Только комплексный подход к защите информации позволит минимизировать риски и обеспечить безопасность данных в условиях постоянно меняющегося ландшафта угроз.

СОЗДАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ ПО АНАТОМИИ ЧЕЛОВЕКА

Семенова Виктория

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научный руководитель: Дьяконова М.С.

Основой системы современного дистанционного образования становится сегодня электронный учебник, который представляет из себя «совокупность программных средств и решений для передачи, хранения, обновления, использования, контроля усвоения знаний в процессе обучения».

Современный учебник должен быть оснащен разносторонними связями. Прямая связь осуществляется между преподавателем (автором) и учеником. Обратная связь представляет обратное взаимодействие между учеником и преподавателем. Также, возможно наличие множественной социальной связи (или взаимосвязи): ученик - ученики - преподаватели.

Сегодня в этой области используют разные понятия: электронное учебное издание (ЭУИ), электронный учебник (ЭУ) или электронное учебное пособие, которые, в настоящий момент, являются устоявшимися и общепризнанными.

Ниже будут рассмотрены понятия ЭУИ и ЭУ, а более подробно понятие электронного учебного пособия.

Часто можно встретить, как понятие ЭУП подменяется понятиями: электронное пособие, электронный компьютерный учебник, компьютерный (мультимедийный) учебник, электронный учебный курс и другие. При этом у разных авторов в эти понятия часто вкладывается разный смысл.

Электронное учебное издание (ЭУИ) – издание, созданное на достаточно высоком научном, методическом и техническом уровне, представляющее собой электронную запись учебной (обучающей) информации на магнитные (оптические) носители. Издание размещается в сетях ЭВМ (локальных, региональных, глобальных).

Электронные учебные издания могут иметь печатную копию и в зависимости от полноты представления учебного материала дисциплины, как и их печатные собратья, подразделяются на электронные учебники и электронные учебные пособия.

Помимо уже перечисленного, современное электронное учебное издание может обладать функциями инструмента обмена опытом (прямые, обратные и социальные связи, о которых мы говорили ранее), интегрированными элементами искусственного интеллекта, возможностями контроля усвоения материала и создания индивидуализированного плана обучения для каждого обучающегося. Например, организовать систему получения дополнительных факультативных знаний по запросу для лучшего усвоения изучаемого материала.

Электронный учебник (ЭУ) – основное учебное электронное издание по образовательной дисциплине, полностью соответствующее требованиям и основным дидактическим единицам государственного образовательного стандарта специальности. ЭУ состоит из комплекса информационных, графических, методических и программных средств автоматизированного обучения по конкретной дисциплине.

В литературе имеется определение электронного учебного пособия (ЭУП): электронное учебное пособие (ЭУП) – современный программно-методический обучающий комплекс, соответствующий времени, потребностям студента и запросам практики.

Таким образом, структура ЭУП построена по принципу достижения эффекта от использования такого вида пособия. При грамотном использовании электронного учебного пособия оно может стать мощным инструментом для самостоятельного изучения большинства дисциплин, особенно, связанных с информационными технологиями.

ЭУП может также предназначаться для самостоятельного изучения учебного материала по определенной дисциплине или для поддержки лекционного курса с целью его углубленного изучения.

Таким образом, ЭУП для самостоятельной работы студентов используется: при изучении теоретического материала, при выполнении практических заданий и при самопроверке усвоенного материала.

Разработанное электронное пособие по анатомии человека. Конструктор сайтов – это система из набора инструментов, которая позволяет создавать сайты онлайн и администрировать их без каких-либо специализированных знаний.

С её помощью вы сможете выбрать тип будущего сайта (визитка, магазин и т. д.), готовый шаблон дизайна, цветовое оформление и модули, которые будут на нём отображаться. Вам не понадобится годами изучать языки программирования для публикации различных страниц – конструкторы сайтов сделают всю рутинную и сложную работу за вас.

Основные преимущества конструктор сайтов: они просты в использовании. Всё делается пошагово и легко. Вам не придётся возиться со сложными кодами HTML и FTP.

Разделение дизайнерской и текстовой частей: макет хранится отдельно от текста. Захотите сменить дизайн – без проблем, несколько кликов и всё готово!

Наличие готовых шаблонов макетов, для создания которых вне конструктора требуется знание языка программирования HTML. Лёгкость загрузки изображений. Картинки можно добавлять, не выходя из браузера и сразу размещать на страницах, создавать галереи либо делать их частью дизайна макета.

Богатый набор дизайнерских шаблонов на любой вкус. Оперативная публикация страниц.

Изменения отображаются сразу же после их внесения. Надёжность – все файлы хранятся на сервере конструктора.

СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сирицын Максим

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО Донецкий государственный университет

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Управление представляет собой сложный процесс, направленный на координацию и оптимизацию деятельности организации или группы людей. В рамках управления применяются различные средства и методы, обеспечивающие достижение поставленных целей.

Средства управления – это инструменты, используемые руководителями для организации, контроля и регулирования деятельности. Они включают:

1. Информационные ресурсы – данные, аналитические отчёты, системы автоматизации управления.
2. Финансовые инструменты – бюджетирование, финансовый контроль, инвестирование.
3. Материально-технические ресурсы – оборудование, технологии, инфраструктура.
4. Организационные средства – регламенты, инструкции, планы, нормативные документы.
5. Мотивационные механизмы – система премирования, штрафы, социальные льготы.

Методы управления Методы управления представляют собой способы воздействия на коллектив и отдельные элементы системы. Они делятся на три основные группы:

1. Административные методы (организационно-распорядительные): директивные указания и приказы, регламентация деятельности через инструкции и нормативные акты, контроль исполнения поставленных задач, делегирование полномочий и распределение ответственности.
2. Экономические методы: финансовое стимулирование сотрудников, использование рыночных механизмов (ценообразование, налогообложение, кредитование), планирование и прогнозирование затрат и доходов, развитие системы внутреннего контроля и аудита.
3. Социально-психологические методы: мотивация сотрудников через создание благоприятной атмосферы в коллективе, развитие

корпоративной культуры, лидерство и личный пример руководителя, методы убеждения и воздействия на эмоции, организация корпоративных мероприятий и тимбилдинга.

Современные тенденции в управлении. С развитием технологий и глобализацией в управление внедряются новые подходы. Среди них:

1. Использование искусственного интеллекта и автоматизированных систем в управленческих процессах.
2. Гибкие методы управления, такие как Agile и Scrum.
3. Повышенное внимание к эмоциональному интеллекту руководителей.
4. Развитие дистанционного управления и цифровых инструментов коммуникации.

Заключение. Эффективное управление требует комплексного подхода, включающего использование различных средств и методов. Грамотное сочетание административных, экономических и социально-психологических методов позволяет достигать поставленных целей, повышать эффективность деятельности организации и обеспечивать устойчивое развитие коллектива. Внедрение современных технологий и инновационных управленческих методик играет ключевую роль в повышении конкурентоспособности организаций.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сирко Артур

Енакиевский техникум экономики и менеджмента

(филиал) ФГБОУ ВО «ДонГУ»

Научный руководитель: Монахова Е.В.

В современном мире положение молодёжи на рынке труда становится всё более актуальной темой. Молодые специалисты сталкиваются с множеством вызовов, начиная от высокой конкуренции за рабочие места и заканчивая быстрым изменением требований со стороны работодателей. В данной статье рассмотрим ключевые аспекты, влияющие на положение молодёжи в условиях современной экономики, а также возможные пути улучшения их профессиональной ситуации.

Глобализация экономики и стремительное развитие цифровых технологий изменяют традиционные модели занятости. Новые профессии и навыки, связанные с ИТ-сферой, аналитикой данных и искусственным интеллектом, становятся востребованными. В то же время, традиционные отрасли сокращаются, что приводит к необходимости переквалификации молодёжи и адаптации к новым реалиям.

Появление гибких форм занятости, таких как фриланс, проектная работа и удалённое сотрудничество, открывают новые возможности для молодых специалистов. Однако такие формы работы зачастую сопровождаются отсутствием социальной защиты, что требует внимания со стороны государственных и корпоративных структур.

Молодёжь всё активнее участвует в создании стартапов и инновационных проектов. Эта тенденция способствует развитию предпринимательского духа, но одновременно требует высокой самоорганизации, умения работать в условиях неопределённости и нестабильности.

Многие работодатели отмечают нехватку у молодых специалистов практических навыков, несмотря на высокий уровень теоретической подготовки. Это создаёт разрыв между образовательными программами и реальными потребностями рынка труда.

Высокая конкуренция за рабочие места вынуждает молодых специалистов постоянно совершенствовать свои навыки. В условиях быстро меняющегося рынка важно не только получить высшее образование, но и регулярно проходить курсы повышения квалификации, участвовать в тренингах и семинарах.

Молодые работники часто сталкиваются с нестабильными условиями труда, временными контрактами и неопределённостью карьерного роста. Это оказывает негативное влияние на мотивацию и уверенность в завтрашнем дне, особенно в условиях экономических кризисов.

Отсутствие качественной системы наставничества и адаптационных программ приводит к тому, что молодые специалисты испытывают трудности при вхождении в корпоративную культуру. Многие компании не уделяют должного внимания адаптации новых сотрудников, что снижает их потенциал и замедляет профессиональное развитие.

Вузы и образовательные учреждения должны тесно сотрудничать с бизнес-сообществом, чтобы адаптировать учебные программы под реальные потребности рынка. Важно внедрять практические занятия, стажировки и проекты, которые позволят студентам получить ценный опыт до выпуска.

Компании могут способствовать успешной адаптации молодых специалистов, создавая внутренние программы наставничества. Это поможет не только быстрее влиться в коллектив, но и развить профессиональные навыки под руководством опытных коллег.

Государственные структуры должны разрабатывать и внедрять программы поддержки молодых специалистов, такие как субсидии, налоговые льготы для компаний, привлекающих молодые кадры, а также гранты на развитие стартапов. Такие меры помогут снизить уровень безработицы среди молодёжи и создать условия для устойчивого развития кадрового потенциала.

Молодым специалистам следует развивать не только профессиональные навыки, но и личностные качества: коммуникабельность, гибкость, стрессоустойчивость и умение работать в команде. Участие в тренингах, курсах и семинарах поможет быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям рынка труда.

Современные тенденции рынка труда указывают на необходимость постоянного развития и адаптации, как со стороны молодых специалистов, так и со стороны работодателей. В условиях динамичных изменений ключевыми факторами успеха становятся инновационность, гибкость и готовность к обучению на протяжении всей карьеры. Сотрудничество образовательных учреждений, бизнеса и государства может создать благоприятные условия для профессионального роста молодёжи и повысить конкурентоспособность страны на глобальном уровне.

Заключение. Положение молодёжи на рынке труда является комплексной проблемой, требующей скоординированных усилий всех заинтересованных сторон. Внедрение новых образовательных программ, развитие системы менторства и поддержка со стороны государства способствуют созданию устойчивых условий для профессионального роста молодых специалистов. Только совместными усилиями можно

обеспечить гармоничное развитие кадрового потенциала и успешное преодоление вызовов современной экономики.

ПОЛОЖЕНИЕ И НОВШЕСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА В 2024 ГОДУ

Сироткина Диана

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Климанева С.Н.

Рынок труда в 2024 году претерпевает значительные изменения, особенно в контексте занятости молодежи. Молодое поколение сталкивается с новыми вызовами и возможностями, связанными с цифровизацией, изменением ценностей и глобальными экономическими трендами. В этом докладе рассмотрены ключевые аспекты положения молодежи на рынке труда, а также новшества, которые формируют их профессиональное будущее.

Молодежь все чаще отдает предпочтение гибким формам работы, таким как фриланс, удаленная работа и проектные контракты. Это позволяет совмещать профессиональную деятельность с личными интересами, обучением и путешествиями. Компании также активно используют такие форматы для привлечения талантов и оптимизации расходов.

Цифровая грамотность становится обязательным требованием для большинства профессий. Молодежь должна владеть не только базовыми ИТ-навыками, но и уметь работать с большими данными, облачными технологиями и разрабатывать цифровые продукты. Развитие мягких навыков, таких как критическое мышление и креативность, также становится важным.

Молодежь 2024 года уделяет большое внимание экологическим и социальным аспектам работы. Они стремятся работать в компаниях, которые демонстрируют ответственный подход к окружающей среде и соблюдают права человека. Это стимулирует развитие социального бизнеса и экоинноваций.

Новшества в сфере занятости молодежи:

1. Программы поддержки молодежи В России реализуется Долгосрочная программа содействия занятости молодежи до 2030 года,

направленная на создание условий для профессионального роста и трудоустройства молодых специалистов. Программа включает меры по развитию навыков, поддержке стартапов и созданию рабочих мест в перспективных отраслях.

2. Технологические инновации в найме. Компании активно используют цифровые платформы для автоматизации процессов найма, такие как системы управления наймом (ATS). Эти инструменты позволяют анализировать резюме, фильтровать кандидатов и ускорять процесс закрытия вакансий. Социальные сети также становятся важным инструментом для привлечения молодых специалистов.

3. Образовательные инициативы в условиях стремительного развития технологий. Молодежь нуждается в постоянном обучении и переподготовке. Образовательные учреждения и компании сотрудничают для предоставления актуальных знаний и навыков, необходимых для успешной карьеры. Особое внимание уделяется программам пожизненного обучения и развитию soft skills.

4. Дефицит квалифицированных кадров несмотря на высокий спрос на специалистов. Многие компании сталкиваются с дефицитом квалифицированных кадров, особенно в IT и высокотехнологичных отраслях. Это создает возможности для молодежи, готовой к постоянному обучению и адаптации.

Молодые специалисты часто концентрируются в крупных городах, что создает дефицит кадров в регионах. Для решения этой проблемы компании предлагают удаленную работу и программы переезда, что расширяет возможности для трудоустройства.

Миграция и глобальные партнерства в области навыков открывают новые возможности для молодежи. Программы, такие как Global Skill Partnerships, помогают молодым людям приобретать навыки и находить работу за рубежом.

Положение молодежи на рынке труда в 2024 году характеризуется как вызовами, так и новыми возможностями. Гибкие формы занятости, цифровизация, социальная ответственность и образовательные инициативы формируют будущее профессиональной деятельности молодого поколения. Для успешной интеграции в рынок труда молодежи необходимо развивать актуальные навыки, адаптироваться к изменениям и использовать предоставляемые возможности.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ

Скакунов Роман

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

В современном мире компьютерные сети стали неотъемлемой частью нашей жизни. Они используются для обмена информацией, проведения финансовых операций, управления производством и многих других задач. Однако, широкое распространение компьютерных сетей привело к росту угроз информационной безопасности. Защита информации в компьютерных сетях является критически важной задачей для обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности данных.

Утечка конфиденциальной информации, несанкционированный доступ к данным, вирусы и другие вредоносные программы могут нанести серьезный ущерб организациям и частным лицам. Потеря данных может привести к финансовым убыткам, потере репутации, нарушению нормальной работы бизнеса и даже к угрозе национальной безопасности.

В связи с этим, защита информации в компьютерных сетях становится все более актуальной и требует комплексного подхода, включающего в себя организационные, технические и правовые меры.

Технические меры защиты информации включают в себя использование различных программных и аппаратных средств, направленных на предотвращение угроз и обеспечение безопасности данных:

1. Межсетевые экраны (брандмауэры): брандмауэры контролируют входящий и исходящий трафик в сети, блокируя несанкционированный доступ и защищая от атак извне.

2. Антивирусное программное обеспечение: антивирусное ПО обнаруживает и удаляет вирусы, троянские кони и другие вредоносные программы.

3. Системы обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS): IDS/IPS анализируют сетевой трафик в реальном времени и выявляют подозрительную активность, такую как попытки несанкционированного доступа, атаки типа «отказ в обслуживании» и другие угрозы.

4. Системы управления информацией и событиями безопасности (SIEM): SIEM-системы собирают и анализируют данные о событиях

безопасности из различных источников, таких как журналы регистрации, антивирусное ПО, IDS/IPS и другие системы. Это позволяет выявлять аномалии и реагировать на угрозы в режиме реального времени.

5. Шифрование данных: шифрование преобразует данные в нечитаемый формат, что делает их бесполезными для злоумышленников, даже если они получают несанкционированный доступ. Шифрование может использоваться для защиты данных, хранящихся на жестких дисках, передаваемых по сети или хранящихся в облаке.

6. Виртуальные частные сети (VPN): VPN создают зашифрованный туннель между компьютером пользователя и удаленным сервером, что обеспечивает безопасный доступ к сети из любой точки мира. VPN часто используются для защиты конфиденциальности при использовании общедоступных Wi-Fi сетей.

7. Многофакторная аутентификация (MFA): MFA требует от пользователей предоставления нескольких видов идентификационных данных, таких как пароль, одноразовый код, отправленный на мобильный телефон, или биометрические данные. Это значительно повышает уровень безопасности, поскольку злоумышленнику необходимо будет получить доступ ко всем видам идентификационных данных, чтобы получить несанкционированный доступ.

8. Безопасное программное обеспечение: использование лицензионного и обновленного программного обеспечения, а также применение принципов безопасной разработки (например, тестирование на проникновение, анализ кода) помогает снизить риск возникновения уязвимостей, которые могут быть использованы злоумышленниками.

Использование облачных технологий становится все более распространенным, что требует особого внимания к защите информации в облачных средах:

1. Выбор надежного поставщика облачных услуг: необходимо тщательно выбирать поставщика облачных услуг, который предоставляет надежную защиту информации и соответствует требованиям законодательства.

2. Шифрование данных в облаке: шифрование данных, хранящихся в облаке, является важной мерой защиты от несанкционированного доступа.

3. Управление доступом к данным в облаке: необходимо тщательно управлять доступом к данным в облаке, предоставляя доступ только авторизованным пользователям.

4. Мониторинг безопасности в облаке: необходимо проводить мониторинг безопасности в облаке, чтобы выявлять и реагировать на угрозы в режиме реального времени.

5. Соглашение об уровне обслуживания (SLA): SLA определяет ответственность поставщика облачных услуг за обеспечение безопасности и доступности данных.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Скорик Софья

ГБОУ «Школа №84 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Песоцкая О.Е.

Государственный служащий (госслужащий) — работник (служащий), исполняющий те или иные обязанности в соответствии с занимаемой должностью на государственной службе, и лицо, назначенное или избранное на эту должность.

Государственный служащий занимается разными направлениями работы в зависимости от своей специализации и уровня государственного учреждения. Государственная служба – это работа, связанная с управлением и развитием страны.

Например, участие в разработке, анализе и реализации государственной политики; обслуживание общественности; управление финансами; контроль и надзор; взаимодействие с органами власти/бизнесом/НКО; международное сотрудничество; образовательная и просветительская деятельность; кризисное управление.

Государственные служащие могут иметь различные профессии в разных сферах:

1. Государственные инспекторы.
2. Специалисты и руководители в министерствах и ведомствах.
3. Сотрудники администраций (городских, районных, областных).
4. Депутаты и их помощники.
5. Дипломаты, сотрудники Министерства иностранных дел.
6. Полицейские.
7. Сотрудники прокуратуры.
8. Судьи.
9. Следователи.
10. Сотрудники ФСБ.
11. Сотрудники Федеральной службы судебных приставов.
12. Сотрудники МЧС.
13. Военнослужащие, а также многие другие профессии.

Сотрудники госорганов участвуют в принятии решений, влияющих на жизнь миллионов граждан. Благодаря этому государственные служащие пользуются уважением в обществе. Кроме того, должность в органах власти подразумевает высокий уровень профессиональной подготовки, ответственность и компетентность. Чиновники часто представляют интересы страны на официальных мероприятиях, встречах с делегациями, что делает их работу значимой.

Престиж профессии также обусловлен строгими требованиями к кандидатам. Попасть на государственную службу можно только по конкурсу, пройдя экзамены и проверки. Это подчёркивает высокий уровень квалификации и профессионализма государственных служащих.

Госслужащие обязаны соблюдать строгие этические нормы, быть честными, ответственными и работать на благо общества. Эти принципы закреплены в законах и кодексах поведения государственных служащих. Работа в государственных органах требует прозрачности, соблюдения закона и ответственности за свои решения.

Это формирует высокий уровень доверия к служащим и делает их работу уважаемой в обществе.

Многие государственные ведомства сотрудничают с международными организациями, участвуют в переговорах, обмениваются опытом и развитии глобальных проектов.

Госслужащие могут представлять страну на международных конференциях, участвовать в делегациях и работать над крупными межгосударственными инициативами. Такой опыт позволяет не только развивать карьеру, но и вносить вклад в развитие страны на международной арене.

Государственная служба – это один из самых надёжных видов занятости. Работая в органах власти, человек получает стабильную заработную плату, которую выплачивают вовремя, независимо от экономических кризисов и рыночных колебаний. Государственные служащие имеют полный соцпакет: оплачиваемые больничные, отпуск, выходные дни, а также возможность досрочного выхода на пенсию. Кроме того, во многих ведомствах предусмотрены дополнительные льготы, такие как компенсация за съём жилья, материальная помощь к отпуску, надбавки за выслугу лет.

Пенсионное обеспечение государственных служащих также выгодно отличается от частного сектора: стаж работы в госструктурах даёт право на повышенные выплаты и льготы. Помимо этого, сотрудники госорганов могут рассчитывать на программы медицинского страхования, включающие бесплатные медосмотры, лечение и санаторно-курортное оздоровление.

Госслужащие играют ключевую роль в развитии страны. Именно они разрабатывают и реализуют законы, программы поддержки граждан, социальные проекты и реформы. Их работа влияет на образование, здравоохранение, безопасность и другие сферы жизни общества.

Например, сотрудники Министерства труда разрабатывают законы о повышении зарплат и пенсий, а специалисты в сфере образования внедряют новые программы обучения. Госслужащие местных администраций обеспечивают благоустройство городов, строительство дорог, развитие инфраструктуры. Работая в государственных органах, человек получает реальную возможность менять жизнь людей к лучшему, решать актуальные проблемы и улучшать общественные процессы.

Таким образом, госслужба – это профессия для тех, кто хочет делать свою страну лучше.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Смирнова Ольга

ГБОУ «Гимназия г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Харченкова О.Н.

За последние годы число пользователей интернета выросло в несколько раз,

а продвигать свой бизнес онлайн стало еще доступнее и эффективнее. Основным инструментом продвижения бизнеса в 2024 году все так же остаются социальные сети.

Актуальность социальных сетей для бизнеса заключается в том, что это мощный канал взаимодействия с клиентами, который позволяет бренду сблизиться с аудиторией, глубже понять её потребности и оперативно предлагать решения.

Социальные сети наглядно демонстрируют товары и услуги, упрощают клиентам процесс покупки и помогают направить их выбор в пользу продукта.

Целью выполнения данной работы является выявление потенциала социальных сетей как инструмента для продвижения бизнеса.

Какие же преимущества дают социальные сети бизнесу?

1) Увеличение узнаваемости бизнеса. Если правильно оформить социальные сети, то можно привлечь внимание многих пользователей, которые смогут узнать про бренд, и стать потенциальными покупателями. Если вы считаете, что продвижение через социальные сети не нужно, то можно вспомнить о том, что больше 50% населения нашей планеты использует социальные сети не только для развлечений и общения, но и для поиска продуктов и услуг.

2) Анализ конкурентов. Благодаря социальным сетям можно найти своих конкурентов, следить за их деятельностью, что они делают для привлечения покупателей, сделать анализ, выделить плюсы и минусы для своего бренда.

3) Актуальная информация. На корпоративных страничках приветствуется экспертный контент, истории, связанные с продуктом, либо какие-то советы из личного опыта. Также, в социальных сетях можно публиковать всю актуальную информацию, которая может понадобиться потенциальному покупателю продукта.

4) Обратная связь. Клиенты могут оставлять отзывы прямо на страничках, в комментариях, либо в личных сообщениях, могут отмечать бренд в своих социальных сетях. Это хорошая возможность услышать реакцию клиента из первых уст, это также помогает проанализировать качество продукта, выделить какие-то недочеты. Также, наличие отзывов о продукте от реальных покупателей намного больше цепляет людей. Это хорошая возможность повысить лояльность к бренду.

5) Возможность знать о всех тенденциях. Благодаря социальным сетям можно выделить для своего бизнеса что-то полезное, подчеркнуть идеи для усовершенствования продукта и прочее. Социальные сети дают возможность быть в курсе новостей отрасли, в которой работаете. Благодаря этому возможно всегда быть в тренде и не отставать от времени. Но тут также важно понимать, что социальные сети — это не какая-то волшебная таблетка, благодаря которой продажи увеличатся в три раза, а аудитория расширится сама по себе. Продажи зависят от множества факторов: качество, цена, спрос и прочее. Если же с этими факторами все в порядке, то важно выпускать качественный контент для социальных сетей, оперативно обрабатывать заявки, давать потенциальным покупателям достаточно информации, чтобы он был заинтересован в покупке.

Однако, несмотря на все преимущества, использование социальных сетей в бизнесе также сопряжено с вызовами и рисками. Быстрый обмен информацией может привести к негативным последствиям, если негативные отзывы или недоразумения становятся публичными. Кроме того, активное взаимодействие с клиентами требует постоянного контроля и оперативной реакции, что может потребовать дополнительных ресурсов.

В заключение хочу сказать, что социальные сети изменили способ, которым бизнес взаимодействует с клиентами, маркетинговые стратегии и даже внутренние бизнес-процессы. Их влияние на бизнес нельзя недооценить, и компании, осознавая это, должны активно адаптироваться к новой реальности, чтобы успешно функционировать в современном мире. Ключевым аспектом становится умение эффективно использовать возможности социальных сетей, чтобы улучшить взаимодействие с клиентами, укрепить бренд и достичь лидерства в своей отрасли.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Соболева Вероника

ГБОУ «Школа №69 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Панченко О.С.

Успех любого бизнеса, зависит от команды, поскольку только с ее помощью достигаются серьезные показатели, при применении навыков и слаженной работы.

Соответственно, эффективная команда — это группа людей в коллективе, стремящейся к совместным достижениям, их взаимодействие и координация процессов играют серьезную роль в результативности компании, потому что люди — это главный ресурс любой организации. Проблемой формирования эффективной команды занимались множество ученых, такие как Карякин Александр Михайлович — основатель научной школы «Исследование командной работы в организациях».

Для формирования эффективной команды стоит учитывать различные элементы, которые приведены на рис. 1.

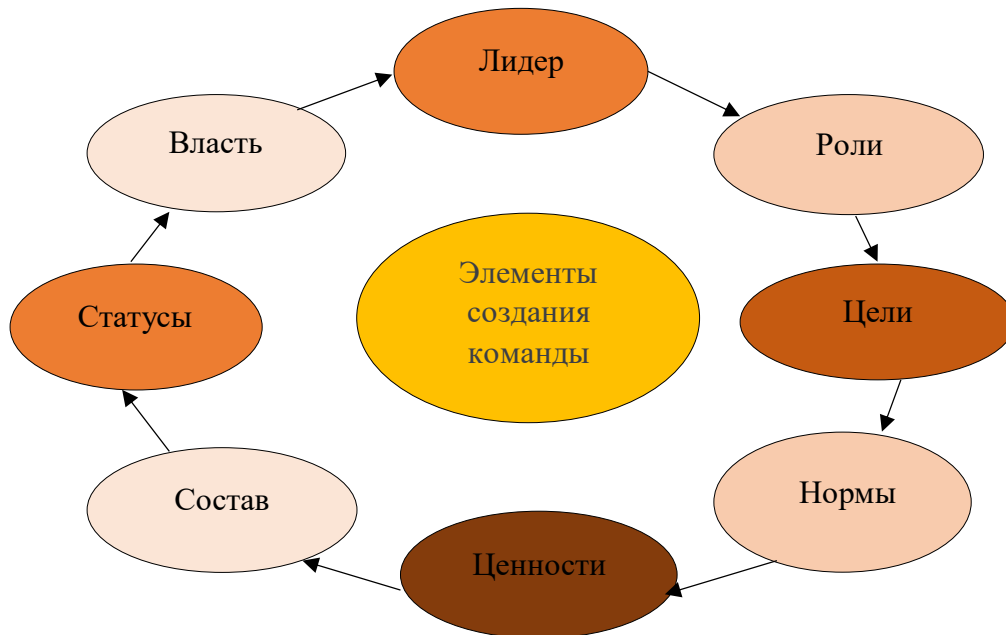


Рис. 1. Элементы создания команды

Итак, успех и процветание организации непосредственно зависят от ее сотрудников, а именно от сплоченной команды профессионалов и их профессиональных качеств.

Важно, чтобы все члены коллектива работали в согласии с идеологией и профессиональными взглядами, поскольку именно единство ценностей является ключом к эффективному труду. Перед руководителем организации стоит очень важная задача, создать эффективную команду, настроить человеческий ресурс и обеспечить коллективу комфортные условия для выполнения задач. Каждый член коллектива выполняет свои функции. Соответственно, на основании изучения информации, можно выделить, этапы формирования эффективности команды, которая включает в себя ряд условий, позволяющие обеспечить слаженность работы коллектива, достижения целей и получение прибыли (рис. 2).



Рис.2 - Этапы формирования эффективной команды

Исходя из данных, приведённых на рис. 2, можно сказать, что при формировании эффективных команд стоит учитывать различные факторы. А именно: персональные особенности членов команды, распределение ролей, создание благоприятной рабочей атмосферы, применение методов мотивации, и общение, поскольку все перечисленное помогает использовать знания и опыт каждого для достижения целей организации. Итак, можно сделать вывод, что такая команда может решать сложные задачи, выдвигать новаторские идеи, успешно реализовывать цели и задачи, поставленные организацией.

Эффективная команда, обладающая массой качеств как профессиональных, так и умениями слажено работать в команде, чтобы выполнять сложные задачи.

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Соколов Александр

ГБОУ «Школа №128 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Азарова Г.С.

В современном мире за последние годы телефонное мошенничество стало одной из самых распространённых форм обмана среди населения. Мошенники используют различные приемы и технологии, чтобы выманить деньги или личные данные у доверчивых граждан. По данным исследований, в России и других странах число обманутых увеличивается с каждым годом, что делает тему предупреждения телефонного мошенничества актуальной и важной.

Нельзя не согласиться с тем, что разработка и реализация эффективной системы предупреждения телефонного мошенничества путем повышения осведомленности населения, обучения навыкам распознавания и противодействия мошенническим схемам, позволит уменьшить число жертв и минимизировать ущерб.

Первое, на что следует обратить внимание это, что существует множество видов телефонного мошенничества, но можно выделить несколько наиболее распространённых:

1. Мошенничество с использованием фишинговых звонков – телефонные номера, которые имитируют звонки от банков, служб поддержки или государственных учреждений. Мошенники пытаются получить личные данные, предлагая различные «сервисы».

2. Схема «мошеннический кредит» – звонившие представляются сотрудниками банков и предлагают потенциальным клиентам выгодные условия по кредитам, требуя предоплату или доступ к личной информации.

3. Спам-звонки – массовые звонки с предложениями услуг или товаров, часто с целью получения ваших данных.

4. «Родственник в беде» – мошенники звонят, выдавая себя за близких людей, и просят деньги на экстренные нужды, создавая ситуацию давления и эмоционального напряжения.

Однако следует учитывать, что эффективная защита от телефонного мошенничества требует внимательности и осведомлённости. Вот несколько простых, но эффективных рекомендаций:

1. Скептицизм к незнакомым звонкам – если звонящий предлагает вам нечто слишком хорошее или требует срочных действий, лучше проконсультироваться с близкими или проверить информацию.

2. Не давайте личные данные – никогда не сообщайте свои пароли, ПИН-коды или данные банковских карт. Настоящие представители банков никогда не будут запрашивать эту информацию по телефону.

3. Идентификация номера – пользуйтесь антивирусными программами и приложениями для определения спам-звонков. Это поможет заранее оповестить вас о возможном мошенничестве.

4. Обращение в правоохранительные органы – если вы стали жертвой мошенников, незамедлительно сообщите об этом в полицию и свою банку. Это может помочь предотвратить дальнейшие преступления.

5. Обучение и информирование – проводите беседы с семьёй и друзьями о рисках телефонного мошенничества, особенно с пожилыми людьми, которые могут оказаться наиболее уязвимыми.

Следует отметить, что для борьбы с телефонным мошенничеством необходимо привлечение общественности и государственных институтов. Выпуск информационных материалов, проведение кампаний по повышению осведомлённости населения, а также активное сотрудничество с мобильными операторами может снизить количество таких звонков.

Таким образом, телефонное мошенничество представляет серьёзную угрозу для личной безопасности и финансового благополучия граждан. Однако с помощью бдительности, образования и активного информирования можно существенно сократить количество жертв. Ключевую роль играет совместная работа общества, государства и частных компаний, нацеленных на создание безопасного информационного пространства.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Сорока Вера

ГБПОУ «Амвросиевский индустриальный колледж»

Научный руководитель: Лыга И.П.

В современном бизнесе успех компании во многом зависит от эффективности работы ее сотрудников. Чтобы достичь высоких результатов, важно не только привлекать талантливых специалистов, но и удерживать их, создавая условия для профессионального роста и мотивации. В этой статье мы рассмотрим основные аспекты мотивации и стимулирования работников, а также предложим практические рекомендации для руководителей.

Мотивация и стимулирование — это два взаимосвязанных, но разных понятия:

Мотивация — это внутренние факторы, которые побуждают человека к действию. Это могут быть личные амбиции, стремление к самореализации, интерес к работе или чувство ответственности.

Стимулирование — это внешние факторы, которые компания использует для повышения заинтересованности сотрудников. Сюда относятся материальные и нематериальные поощрения: премии, бонусы, карьерный рост, признание заслуг и т.д.

Эффективная система мотивации и стимулирования должна учитывать как внутренние, так и внешние факторы.

Мотивацию можно разделить на два основных вида:

1. Материальная мотивация:

- заработная плата (конкурентоспособный уровень оплаты труда);
- премии и бонусы за достижение целей;
- социальные льготы (медицинская страховка, оплата обучения, корпоративные скидки);
- участие в прибыли компании.

2. Нематериальная мотивация:

- признание заслуг (благодарности, награды, доска почета);
- возможности для карьерного роста;
- обучение и развитие (тренинги, курсы, mentorship);
- гибкий график работы и комфортные условия труда;
- корпоративная культура и командный дух.

Принципы эффективного стимулирования. Чтобы система стимулирования работала, она должна быть:

1. Справедливой — сотрудники должны понимать, за что они получают поощрение.
2. Прозрачной — правила и критерии должны быть четкими и доступными.
3. Гибкой — система должна учитывать индивидуальные потребности сотрудников.
4. Своевременной — поощрение должно следовать сразу после достижения результата.

Проводите регулярную оценку мотивации сотрудников, используя опросы, анкетирование или личные беседы, чтобы понять, что motivates ваших сотрудников. Это поможет выявить их потребности и ожидания.

Создавайте индивидуальные планы развития. Каждый сотрудник уникален, поэтому важно учитывать его личные цели и амбиции. Предлагайте возможности для обучения и карьерного роста.

Внедряйте систему KPI (ключевых показателей эффективности). Четкие цели и показатели помогут сотрудникам понимать, к чему стремиться, а вам — оценивать их вклад в общий успех компании.

Поощряйте инициативу и инновации. Создавайте условия, в которых сотрудники чувствуют себя частью команды и могут предлагать новые идеи. Это повышает их вовлеченность.

Не забывайте о нематериальной мотивации. Иногда простое «спасибо» или публичное признание заслуг может быть более ценным, чем денежный бонус.

Создавайте комфортную рабочую атмосферу. Удобное рабочее место, гибкий график, возможность удаленной работы — все это способствует повышению удовлетворенности сотрудников.

Организуйте тимбилдинг и корпоративные мероприятия. Сплоченный коллектив работает эффективнее. Регулярные мероприятия помогают укрепить командный дух.

Google известен своими комфортными условиями работы, бесплатным питанием, возможностью заниматься творческими проектами и гибким графиком.

Zappos делает акцент на корпоративной культуре и вовлеченности сотрудников, предлагая им участие в принятии решений.

Microsoft активно инвестирует в обучение и развитие своих сотрудников, предоставляя доступ к курсам и тренингам.

Заключение. Мотивация и стимулирование работников — это не просто инструмент для повышения производительности, но и важный элемент корпоративной культуры. Учитывая индивидуальные потребности сотрудников, создавая справедливую систему поощрений и поддерживая комфортную рабочую атмосферу, компании могут не только повысить эффективность, но и удержать лучших специалистов. Помните, что мотивированный сотрудник — это залог успеха вашего бизнеса.

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ

Стёпина Мария

ГБОУ «Лицей №2 «Престиж» г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Мамичева Е.А.

Менеджмент является ключевым элементом в функционировании организаций и играет важную роль в экономике и бизнесе. Он охватывает широкий спектр процессов, методов и подходов, направленных на эффективное использование ресурсов для достижения поставленных целей. В данной работе мы рассмотрим основные функции менеджмента, его влияние на экономику и бизнес, а также современные тенденции и вызовы, с которыми сталкиваются менеджеры.

Менеджмент можно определить как процесс планирования, организации, мотивации и контроля ресурсов (человеческих, финансовых, материальных и информационных) с целью достижения организационных целей. Это многоуровневый процесс, который включает в себя стратегическое, тактическое и оперативное управление.

Менеджмент включает в себя несколько ключевых функций:

1. Планирование: определение целей и разработка стратегий для их достижения.
2. Организация: создание структуры организации, распределение задач и ресурсов.
3. Мотивация: стимулирование сотрудников к достижению высоких результатов.

4. Контроль: оценка результатов деятельности и корректировка действий при необходимости.

Менеджмент оказывает значительное влияние на экономику в целом. Эффективное управление позволяет организациям:

1. Увеличивать производительность: хорошо организованные процессы и мотивированные сотрудники способствуют повышению производительности труда.

2. Создавать рабочие места: развитие бизнеса приводит к созданию новых рабочих мест, что способствует снижению уровня безработицы и улучшению уровня жизни.

3. Способствовать инновациям: компании с эффективным менеджментом чаще внедряют новые технологии и продукты, что способствует общему экономическому росту.

4. Увеличивать конкурентоспособность: эффективное управление позволяет компаниям лучше адаптироваться к изменениям на рынке и конкурировать с другими игроками.

В условиях современного бизнеса менеджмент играет критическую роль в обеспечении устойчивости и роста компании:

1. Адаптация к изменениям: быстрые изменения в рыночной среде требуют от менеджеров гибкости и способности к быстрой адаптации.

2. Управление рисками: менеджмент помогает идентифицировать потенциальные риски и разрабатывать стратегии для их минимизации.

3. Формирование корпоративной культуры: эффективный менеджмент способствует созданию положительной корпоративной культуры, которая привлекает и удерживает талантливых сотрудников.

4. Устойчивое развитие: современные менеджеры также должны учитывать социальные и экологические аспекты своей деятельности, что становится важным фактором для успешного ведения бизнеса.

Современный менеджмент сталкивается с рядом новых вызовов и тенденций:

1. Цифровизация: внедрение цифровых технологий меняет подходы к управлению. Менеджеры должны быть готовы использовать данные для принятия более обоснованных решений.

2. Глобализация: компании все чаще работают на международных рынках, что требует от менеджеров понимания культурных различий и глобальных трендов.

3. Гибкость: современные организации требуют гибкости в управлении, что подразумевает возможность быстрой перестройки процессов и команд.

Заключение. Менеджмент играет жизненно важную роль в экономике и бизнесе, обеспечивая эффективное использование ресурсов для достижения целей организаций. Его функции — планирование, организация, мотивация и контроль — являются основополагающими для успешного функционирования компаний.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ - НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Стрелецкий Владислав

ГБОУ «Школа №113 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Манжос Н.В.

В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) стал неотъемлемой частью нашей жизни. Он активно внедряется в самые различные сферы деятельности: экономику, управление, медицину, транспорт, науку и образование.

Однако, несмотря на все преимущества ИИ, возникают важные вопросы, связанные с его безопасностью, этичностью и влиянием на рынок труда.

Искусственный интеллект — это область компьютерных наук, которая занимается созданием систем, способных выполнять задачи, традиционно требующие человеческого интеллекта: восприятие, обучение, принятие решений и обработка естественного языка. Главным отличием ИИ от традиционного программного обеспечения является способность самообучаться и адаптироваться к новым условиям.

Впервые про ИИ ученые заговорили еще в начале 50-х годов прошлого века. Этот термин был определен как «требование машины вести себя таким образом, который можно было бы назвать разумным, если бы себя так вёл человек» (Джон МакКарти). А в 1950 году Алан Тьюринг популяризировал, что вычислительные машины могут когда-нибудь думать, как люди. Он считал, что в будущем автоматические машины будут производить такие расчеты, которые люди не могли бы делать рационально.

Рассмотрим основные направления ИИ:

1. Машинное обучение (ML). Это один из самых популярных и активно развивающихся методов ИИ, который строится на анализе данных и создании алгоритмов, способных делать выводы и принимать решения без явного вмешательства человека. В отличие от традиционного программирования, где код даёт точные инструкции для выполнения задачи, в машинном обучении модель "обучается" на данных и самостоятельно оптимизирует свои действия. Применение машинного обучения уже активно используется в здравоохранении, где ИИ помогает диагностировать заболевания, анализировать медицинские изображения и даже разрабатывать новые методы лечения.

2. Глубокое обучение (DL). Это подмножество машинного обучения, которое основывается на использовании многослойных нейронных сетей, способных решать более сложные задачи. Глубокое обучение применяется в распознавании изображений и речи, переводах и других областях. Важным достижением является создание голосовых помощников, которые используют технологии глубокого обучения для понимания и генерации естественной речи.

3. Обработка естественного языка (NLP). Эта область направлена на разработку алгоритмов, которые позволяют компьютерам понимать, анализировать, генерировать и интерпретировать человеческую речь. NLP используется в чат-ботах, поисковых системах и голосовых интерфейсах. Применение этой технологии позволяет значительно улучшить взаимодействие людей с машинами и повысить эффективность сервисов, например, в области клиентской поддержки или информационного поиска.

4. Робототехника. Эта область сочетает в себе искусственный интеллект и механические системы. Использование ИИ в роботах позволяет создавать автономные устройства, которые способны выполнять сложные задачи, такие как сбор данных, доставка товаров или даже участие в спасательных операциях. Беспилотные автомобили и дронов также являются яркими примерами того, как ИИ внедряется в сферу транспорта.

Применение искусственного интеллекта охватывает огромное количество отраслей, рассмотрим некоторые из них:

– управление. Государственные органы применяют ИИ для мониторинга общественного мнения, прогнозирования экономических кризисов и автоматизации бюрократических процессов. Например, налоговые службы используют ИИ для выявления случаев мошенничества и оптимизации налоговых поступлений. В сфере муниципального управления умные городские системы на основе ИИ помогают оптимизировать транспортные потоки, снижать уровень загрязнения воздуха и повышать безопасность на улицах.

– образование. ИИ-системы адаптируют учебные программы под индивидуальные потребности студентов, помогая им осваивать сложные темы с использованием интерактивных материалов. Например, платформа Coursera использует ИИ для персонализации курсов и выдачи рекомендаций по дальнейшему обучению. В школах и университетах применяются системы автоматической проверки домашних заданий и оценки знаний, что снижает нагрузку на преподавателей.

– экономика. В финансовом секторе ИИ помогает анализировать рынки, прогнозировать изменения курсов валют и управлять инвестиционными портфелями. Например, алгоритмическая торговля, использующая ИИ, анализирует огромные массивы данных и совершает сделки за доли секунды, что повышает эффективность работы фондовых рынков. В ритейле ИИ применяется для прогнозирования спроса, управления ценами и персонализированных рекомендаций товаров покупателям.

Несмотря на все преимущества развитие ИИ связано с рядом вызовов:

1. Безопасность. ИИ-системы могут быть подвержены кибератакам, что создает угрозу для финансовых и государственных данных. Например, хакеры могут манипулировать алгоритмами, использующими машинное обучение, что приведет к принятию ошибочных решений.

2. Этика. Как избежать дискриминации в алгоритмах? Как гарантировать, что ИИ не будет нарушать права человека? Например, в сфере найма персонала алгоритмы ИИ могут неосознанно воспроизводить предвзятости, существующие в данных, на которых они обучены.

3. Рынок труда. Автоматизация процессов может привести к сокращению рабочих мест, что создаст социальные и экономические проблемы. Например, в банковской сфере автоматизация колл-центров и финансового анализа уже привела к уменьшению числа сотрудников, выполняющих рутинные операции.

Одним из возможных решений для минимизации негативных последствий использования ИИ является создание глобальных этических норм и стандартов, регулирующих разработку и применение этих технологий.

Также важно уделить внимание созданию систем контроля и мониторинга, обеспечивающих безопасность ИИ.

Будущее ИИ представляется многогранным. Уже сейчас он играет важную роль в развитии общества и экономики. В ближайшие десятилетия ИИ может стать ключевым инструментом в решении глобальных проблем, таких как изменения климата и устойчивое развитие.

Однако важно, чтобы его внедрение происходило с учетом интересов общества и принципов безопасности.

Таким образом, искусственный интеллект — это не только технологический прогресс, но и серьезный вызов для человечества. Его развитие требует комплексного подхода, анализа рисков и внедрения механизмов, обеспечивающих его безопасное и этическое использование. Только в этом случае можно будет по-настоящему раскрыть потенциал ИИ и использовать его на благо общества.

СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

Сумской Назар

ГБОУ «Школа № 90 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Клёсова В.М.

Результативное управление зависит от выбора соответствующих методов, занимающих центральное место в механизме управления. Именно методы управления должны способствовать обеспечению высокой эффективности деятельности организации.

В различных видах управленческой деятельности выбор метода деятельности зависит специфики этой деятельности и конкретных условий. Например, сбор необходимой информации можно осуществлять посредством анкетирования, интервьюирования, наблюдения, прогнозирования.

Методы управления – это способы реализации функций менеджмента. Одновременно они устанавливают ответственность, санкции за невыполнение или недостаточно результативное, неэффективное выполнение функций и обязанностей.

Методы управления развивались и совершенствовались по мере развития самого менеджмента. В связи с этим выделяют следующие этапы:

- пионерская (1820-1890 гг.) - традиционные методы управления, основанные на личных качествах и возможностях руководителя;
- организационная (начало XX в. - конец 1920-х гг.) – научный подход к организации управления, администрирование, основанное на повышении роли персонала и инструкций;
- интеграционная (начало 1930-ых гг. - настоящее время) - поведенческие подходы к организации управления, основанные на стремительном развитии техники и повышении знаний человека в управленческой сфере.

Общепризнанная классификация группирует методы менеджмента по характеру воздействия: административные (организационно-распорядительные); экономические; социально-психологические.

Данное деление условно, так как четко разграничить каждый метод не представляется возможным: они взаимно проникают друг в друга и имеют немало общих черт.

Организационно-распорядительные методы управления - методы прямого воздействия, носящие директивный, обязательный характер, основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении. Они основываются на прямом воздействии субъекта на объект управления. В их основе - власть, принуждение, дисциплина, ответственность. Эти методы представляются самыми жесткими и централизованными, поскольку идет полное подчинение вышестоящему звену и нет возможностей для реализации своих амбиций.

Экономические методы реализуются в виде материально-финансовых ресурсов: система заработной платы и премирования, которая должна быть максимально связана с результатами деятельности персонала. Экономические методы управления занимают доминирующее положение в системе управленческих методов, так как самым непосредственным образом связаны с объективными материальными потребностями и интересами людей.

В группу социально-психологических методов управления входят социальное планирование (совершенствование социальной структуры персонала, его демографического и профессионально-квалификационного состава, повышение общеобразовательного и культурно-технического уровня, улучшение условий работы и т.д.); мотивация работников; формирование благоприятного морального климата в коллективе.

Эффективность деятельности хозяйственного руководителя определяется не столько его профессиональными знаниями, сколько умением работать с людьми. Именно поэтому во главе коллектива должны быть люди достаточно гибкие, умеющие пользоваться разнообразными управленческими приемами.

Построение организации на основе цифровых технологий неизбежно влечет за собой изменения в управлении. Реальная практика цифровой трансформации в обществе в целом и в организациях в частности сильно опередила научное понимание этих изменений в области экономических, управленческих и социальных наук. Тем не менее, сегодня можно утверждать, что с внедрением цифровых технологий в управление организациями характер управленческой деятельности в целом не изменится. Он по-прежнему будет носить умственный, творческий характер, но в то же время часть решений будет приниматься информационно-техническими системами. Это касается оперативных, технических, текущих решений.

Таким образом, деятельность любой организации требует управления, без которого невозможно не только ее эффективное функционирование и развитие, но и само существование. Более того, управление современной организацией предопределяет отношение к ней со стороны других организаций, в известной мере влияет на ответные управленческие решения.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ

Суркова Аксинья

*ГБПОУ ЯНАО «Ноябрьский колледж профессиональных
и информационных технологий»*

Ноябрьск, Ямало-Ненецкий автономный округ

Научные руководители: Кузьмина И.М., Кузьмина М.Д.

Значение имиджа в современном обществе:

1. Имидж — это образ, который создается у окружающих о человеке или организации, и он может значительно отличаться от реальности.
2. Правильный имидж является ключевым фактором успеха для многих предприятий.

Этика и корпоративная культура:

1. Этика — это свод правил общения, выработанный многими поколениями.
2. Корпоративный кодекс — это документ, который объединяет официальные инструкции и неписаные правила поведения в организации.

Роль корпоративного кодекса:

- корпоративный кодекс помогает повысить эффективность рабочих процессов и создать единые стандарты поведения;
- способствует формированию корпоративной культуры, основанной на ценностях организации.

Содержание корпоративного кодекса:

- кодекс должен включать нормы поведения, допустимые способы достижения целей, социальную ответственность и правила взаимодействия с партнерами;
- помогает определить приоритеты, установить правила для сотрудников и создать уникальную корпоративную культуру.

Пример исследования: корпоративная культура колледжа. В колледже профессиональных и информационных технологий наблюдается разрозненность взглядов преподавателей и студентов, что может препятствовать развитию. Для решения этой проблемы предлагается разработать «Положение этических норм преподавателей и обучающихся».

1. Преимущества разработки корпоративного кодекса:

2. Создание комфортных условий для сотрудников и студентов.
3. Формирование конкурентных преимуществ для колледжа.
4. Регулирование этических норм, стиля одежды и разрешения конфликтов.

Дресс-код как часть корпоративной культуры. Введение дресс-кода помогает поддерживать единые стандарты и дисциплину в учебном заведении.

Дресс-код способствует формированию корпоративной идентичности и укреплению репутации колледжа.

Результаты социального опроса:

1. 90% опрошенных знают о корпоративной этике.
2. 60% поддерживают регламентацию внешнего вида, 20% предпочитают свободный стиль, 20% против.

Выводы. Разработка корпоративного кодекса — это шаг к новому уровню развития организации.

Учебное заведение, которое открыто для общества и стремится к формированию корпоративной культуры, имеет перспективы на будущее.

ФЕНОМЕН ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Сылка Михаил

ГБОУ «Школа № 93 ИМ. Н.П. Жердева г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кумановская В.В.

Глобальная реальность все сильнее и сильнее поглощает индивидуума, вовлекает его и даже порой подавляет. Очевидной причиной этого является развитие коммуникаций.

Изменения, вызванные коммуникациями и компьютерами, содействуют связанности общества, члены которого пребывают в непрерывных и тесных слухо-визуальных контактах, постоянно взаимодействуя, и их легко можно подтолкнуть к усилению личного участия в решении даже весьма отдаленных проблем.

Новое поколение не занимается более определением мира, опираясь исключительно на чтение; оно испытывает мир и ощущает его компенсаторное влияние с помощью слухо-визуальных коммуникаций.

Современное состояние человеческой цивилизации правомерно связывают с развитием информационного общества - общества, уровень которого в решающей степени определяется количеством и качеством накопленной информации, ее свободой и доступностью.

Возникновение информационного общества неразрывно связано с осознанием фундаментальной роли информации в общественном развитии, рассмотрением в широком социокультурном контексте таких феноменов, как информационные ресурсы, новые информационные технологии, информатизация.

Информационное общество — одна из теоретических моделей, используемых для описания качественно нового этапа общественного развития, в который вступили развитые страны с началом информационно-компьютерной революции.

Технологическим основанием общества становятся не индустриальные, а информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Считается, что информационное общество – это общество, в котором:

- информация становится главным экономическим ресурсом, а информационный сектор выходит на первое место по темпам развития, по числу занятых, по доле капиталовложений, по доле в ВВП;

- ИКТ становятся главным средством повышения эффективности производства, укрепления конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на мировом рынке;

- имеется развитая инфраструктура, обеспечивающая создание достаточных информационных ресурсов (в конкурентной борьбе за мировое первенство появляется новый фактор – уровень развитости информационной инфраструктуры и индустрии);

- основной формой собственности становится интеллектуальная собственность, важное значение приобретает человеческий капитал;

- информация становится предметом массового потребления (появляются новые критерии оценки уровня развития общества — количество компьютеров, количество подключений к Интернету,

количество мобильных и стационарных телефонов и др.), постепенно вырабатываются правовые основы функционирования информационного общества;

Утверждение информационного общества, доминирование мультимедиа, распространение виртуализированного сознания — все эти особенности прекрасно схватывались при помощи постмодернистских подходов, где понятия симулякра («пустого» знака, ничего не означающего) и симуляционной реальности, введенные Ж. Бодрийяром, становятся точными аппаратами описания среды мультимедиа.

Фактически Бодрийяр отразил парадокс развития «общества знания», доказав, что увеличение количества информации, изоляция от которой практически невозможна, приводит не к информированности, а к поверхностности — сначала восприятия, затем и мышления. Человек утрачивает способность оперировать завершенными текстами и логическими конструкциями, а формирует реальность из фрагментов впечатлений и обрывков текстов.

В информационном обществе деловая активность перетекает в информационно-коммуникативную среду. Формируются виртуальная экономика, виртуальная финансовая система и т. п., что ставит сложнейшие вопросы о механизмах их регулирования и саморегулирования.

Инновации являются ключевым элементом обществ знаний, который существенным образом трансформирует все стороны жизнедеятельности. Широкое внедрение инноваций требует тесного сотрудничества властей, науки, промышленности и гражданского общества.

Учеными отмечено, что практически все культурные образования информационного общества – это в той или иной степени сеть Интернет, сетевой маркетинг, финансовые пирамиды, социальные сети т. д. и не в каждом случае они полезны для человека.

Поэтому необходимо четко разграничивать полезные стороны инноваций информационной культуры и деструктивные, ставящие человека в положение зависимости и деградации.

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ

Табуровский Максим

*ГБПОУ «Снежнянский техникум
промышленности и сферы услуг»*

Научный руководитель: Маловик Н.Н.

Мотивация сотрудника является одной из ключевых проблем в менеджменте. Она является важнейшим фактором результативности работы и трудового потенциала. Если у человека не будет внутренних или внешних стимулов работать, то ничего не сможет его заставить.

Мотивация в современном мире является одной из важных и достаточно интересных проблем для изучения. Сотрудники — самый ценный ресурс любой компании, лишь от них зависит, пойдет ли она к успеху или опустится на дно. Для того, чтобы разобраться, что же такое мотивация, рассмотрим такие понятия как «мотив» и «потребность».

Мотив — это осознанное побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребностей. Это то, что движет нами при совершении каких-либо действий. Ведь потребности человека могут совпадать, а вот мотивы, посредством которых они реализованы, могут существенно отличаться. Мотив труда — это побуждение работника к деятельности для удовлетворения определенных нужд. Считается, что он формируется тогда, когда трудовая деятельность является основным условием получения каких-либо благ.

Потребность — это осознанный недостаток чего-либо. Именно она побуждает человека к определенным действиям. Существуют первичные и вторичные потребности, первые из которых являются физиологическими (потребность в еде, воде, потребности сна), вторые же психологические (потребность во власти, успехе, привязанности и т. д.). Все это, на мой взгляд, является составляющими понятия мотивация.

Главная цель мотивации персонала — это обеспечение организации образованными, высококвалифицированными специалистами, которые будут преданы своей компании. По сути, чем больше человек замотивирован трудиться, тем более охотно он начнет соглашаться, например, на сверхурочную работу. По этой причине, мотивацию рассматривают как процесс формирования мотивов для удовлетворения определенных потребностей и как механизм, который дает возможность видеть потребность и создать модель дальнейших действий для

достижения своих целей. Говоря проще это внутренний стимул человека, заставляющий его принимать решения, реализовывать какие-то свои идеи.

Если проанализировать деятельность сотрудников любой компании, то можно заметить, что одну и ту же работу они могут выполнять по-разному. Кто-то делает больше, чем сказано, а кто-то выполняет поручения вполсилы.

Все это зависит от того, насколько замотивирован человек на затрату больших усилий, чтобы выполнить работу.

Система материальной мотивации использует постоянные и переменные стимулы. К первым относится заработная плата, ко вторым — стимулы-награды, получение которых связано с выполнением какой-либо работы.

Переменные составляющие материальной мотивации считаются более эффективными в отличие от простого повышения заработной платы. Дело в том, что эффект от увеличения оплаты труда может пройти через несколько месяцев, потому что сотрудник уже перестанет считать ее высокой. Переменные составляющие позволяют поддерживать интерес к труду постоянно.

Нематериальные источники мотивации могут быть разными в зависимости от категории персонала. Например, для топ-менеджеров это расширенный социальный пакет, символы статуса. Для технического персонала — питание, проезд к месту работ, ДМС. Нематериальная мотивация во многом зависит от поведения сотрудников.

Помимо мотивации существует такое понятие как стимулирование персонала.

Стимул — это внешнее воздействие на человека или группу людей с целью побуждения к какому-либо результату. Он характеризует определенные блага (например, зарплаты, премии, льготы, служебное жилье и т. д.). Определенное внешнее воздействие, являясь некой побудительной силой порождает в человеке желание действовать.

Таким образом, можно сказать, что стимул порождает мотив, но не всегда, так как работники могут по-разному реагировать на стимулы в зависимости от своих ожиданий, целей, интересов, возможностей.

Стимулирование — это процесс регулирующего воздействия на работника внешних факторов с целью повышения его трудовой

активности. У руководства существуют определенные методы и блага, которые способны удовлетворить деятельность сотрудников и могут быть использованы в качестве вознаграждения за работу.

Стимулирование труда так же имеет несколько функций: экономическую, социальную и нравственную. Экономическая функция содействует увеличению производительности производства. Социальная функция – это создание социальной структуры общества посредством разных уровней дохода. Нравственная функция – стимулирование труда создает у работника внутреннюю мотивацию, что заставляет ставить перед собой цели и достигать их.

Стимулирование персонала является одним из инструментов мотивации, который не всегда дает положительный импульс. Оно может стать как позитивным, так и негативным толчком к действию работников. Считается, что чем выше уровень развития организации, тем реже стимулирование используется. Связано это с тем, что работники начинают проявлять большую заинтересованность в делах организации без какого-либо стимулирующего воздействия.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ

Тарарощенко Кирилл

ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е.

Социальные сети сегодня – это неотъемлемая часть успешного бизнеса. Они превратились из площадок для общения в мощные инструменты для продвижения, взаимодействия с клиентами, анализа рынка и увеличения прибыли. Больше 50% населения нашей планеты использует социальные сети не только для развлечений и общения, но и для поиска продуктов и услуг.

Используя социальные сети, компании получают возможность строить бренд, привлекать новых клиентов и укреплять отношения с существующими, добиваясь устойчивого развития в современном цифровом мире. Ключевым фактором успешной интеграции социальных сетей является географический контекст.

Зная географию, можно лучше понимать потребности и особенности людей в разных регионах. Социальные сети позволяют показывать рекламу только тем, кто находится в определенном городе или районе. В разных странах и регионах люди говорят на разных языках, имеют разные традиции и привычки. Это нужно учитывать при создании контента и рекламы.

География помогает понять, где больше потенциальных клиентов и где меньше конкурентов. Также, активно используются в социальных сетях такие функции, как геолокация и хештеги, которые позволяют указать местоположение публикации, помогают клиентам найти бизнес на карте. В социальных сетях можно написать комментарий или оставить отзыв. Это хорошая возможность услышать реакцию клиента из первых уст, это также помогает проанализировать качество продукта, выделить какие-то недочеты. Также, наличие отзывов о продукте от реальных покупателей намного больше цепляет людей. Это хорошая возможность повысить интерес к вашему бренду. В эпоху глобализации умение учитывать региональные особенности – ключевое преимущество для компаний, стремящихся к устойчивому росту и успеху в цифровой среде.

Соцсети — это важный инструмент для бизнеса. Но чтобы он работал, нужно думать не только о том, что ты публикуешь, но и для кого. А карта помогает понять, где твои потенциальные клиенты и что им нужно! Это как игра, где карта - твой главный помощник!

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ - ТОРГОВЛИ

Тесовский Даниил

ГБОУ «Школа №76 им. А.Н. Ковачевича г.о. Донецк»

Научный руководитель: Желтикова Ю.В.

Интернет-торговля, словно бурный поток, стремительно меняет ландшафт розничной торговли. То, что казалось футуристической идеей еще пару десятилетий назад, сегодня стало неотъемлемой частью нашей жизни. И перспективы этой сферы впечатляют, обещая еще больше инноваций и изменений в ближайшем будущем. Текущее состояние и ключевые тренды. Прежде чем говорить о перспективах, важно осознать

текущее состояние интернет - торговли. В последние годы мы наблюдаем следующие ключевые тенденции:

1. Неуклонный рост: объемы онлайн-продаж растут из года в год, опережая темпы роста традиционной розничной торговли. Это говорит о растущем доверии потребителей к онлайн-покупкам и удобстве, которое они предлагают.

2. Мобильная коммерция: все больше покупок совершается с мобильных устройств. Адаптация сайтов и приложений для мобильных платформ становится критически важной.

3. Персонализация: технологии позволяют собирать и анализировать данные о потребителях, чтобы предлагать им релевантные товары и услуги, а также персонализированные скидки и предложения.

4. Социальная коммерция: интеграция торговых площадок с социальными сетями позволяет пользователям совершать покупки, не выходя из привычной среды.

5. Развитие логистики: совершенствуются системы доставки, появляются новые сервисы (например, *click & collect*), сокращается время доставки.

6. Расширение ассортимента: в интернете можно найти практически любой товар - от продуктов питания до автомобилей и недвижимости.

Перспективы и направления развития. Опираясь на текущие тренды и технологические достижения, можно выделить несколько перспективных направлений развития интернет - торговли:

1. Искусственный интеллект (ИИ): ИИ будет играть ключевую роль в персонализации, оптимизации логистики, предотвращении мошенничества и автоматизации обслуживания клиентов. Чат - боты на базе ИИ смогут отвечать на вопросы покупателей круглосуточно и без выходных, помогая им с выбором товаров и оформлением заказов.

2. Дополненная реальность (AR) и виртуальная реальность (VR): AR позволит покупателям «примерить» одежду, «разместить» мебель в своем доме или протестировать косметику, не выходя из дома. VR откроет возможности для создания иммерсивных виртуальных магазинов, где покупатели смогут почувствовать себя как в настоящем торговом центре.

3. Блокчейн. Блокчейн может использоваться для обеспечения прозрачности цепочек поставок, защиты от контрафакта и безопасных транзакций.

4. Интернет вещей (IoT): устройства IoT смогут автоматически заказывать расходные материалы, например фильтры для воды или картриджи для принтеров, когда они заканчиваются.

5. Голосовые помощники: голосовые помощники, такие как Siri, Alexa и Google Assistant, Алиса, станут новым интерфейсом для совершения покупок в интернете. Покупатели смогут просто сказать: «Алиса, закажи мне новый тостер», и голосовой помощник выполнит заказ.

6. Устойчивая электронная коммерция: растет спрос на экологически чистые товары и устойчивые методы ведения бизнеса. Интернет-магазины будут уделять все больше внимания экологичности упаковки, сокращению выбросов углекислого газа и поддержке местных производителей.

7. Упрощение возвратов и обменов: с развитием логистики и технологий процессы возврата и обмена товаров станут еще более простыми и удобными для покупателей.

Вызовы и риски. Несмотря на радужные перспективы, интернет-торговля сталкивается и с определёнными вызовами и рисками.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Тимофеев Андрей

ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е.

С момента появления первых ремесленников и торговцев, молодежь всегда играла важную роль в экономике. Однако, феномен молодежного предпринимательства в современном понимании стал формироваться во второй половине XX века, когда технологические прорывы и глобализация открыли новые возможности для молодых и инициативных людей. От гаражных стартапов в Кремниевой долине до современных онлайн-платформ, молодежь всегда находилась на передовой инноваций, предлагая новые решения и модели бизнеса. Сегодня, в эпоху цифровых технологий и быстро меняющегося мира, молодежное предпринимательство приобретает особую актуальность,

становясь ключевым фактором экономического роста и социальной трансформации.

Молодежное предпринимательство играет ключевую роль в развитии экономики, являясь двигателем инноваций, создания новых рабочих мест и стимулируя рост. Молодые предприниматели часто нацелены на решение актуальных социальных проблем, предлагая инновационные подходы и решения. Их гибкость, открытость к новым технологиям и способность быстро адаптироваться к изменениям рынка повышают конкурентоспособность экономики в целом. Предпринимательство предоставляет молодежи возможности для самореализации, получения ценного опыта и самостоятельного управления своей карьерой, а также служит альтернативой традиционному трудоустройству, сокращая безработицу за счет создания новых рабочих мест.

Молодые предприниматели сталкиваются с рядом проблем и вызовов, включая ограниченный доступ к финансированию из-за отсутствия кредитной истории и опыта, недостаток знаний и навыков в области управления бизнесом, финансов, маркетинга и продаж, а также страх неудачи и неуверенность в своих силах. Недостаточная поддержка со стороны государства и общества, отсутствие эффективных программ поддержки, менторства и консультаций, сложность в оформлении документации и ведении бизнеса из-за бюрократических барьеров и нормативных требований, и нехватка ресурсов и инфраструктуры, таких как доступ к офисным помещениям и специализированным услугам, также являются существенными препятствиями на пути развития молодежного предпринимательства.

Для поддержки молодежного предпринимательства необходимо развитие образовательных программ, включающих курсы по предпринимательству в учебные планы школ и вузов, а также создание бизнес-инкубаторов и акселераторов, предоставляющих доступ к ресурсам, менторству и финансированию. Важно обеспечить финансовую поддержку в виде грантов и льготных кредитов для стартапов и малого бизнеса, а также налоговые льготы для молодых предпринимателей на начальном этапе.

Поддержка менторства и консультирования, предоставляющая доступ к опытным предпринимателям и экспертам, играет важную роль.

Необходимо развивать онлайн-платформы и сообщества для обмена опытом, поиска партнеров и получения информации, а также упрощать процедуры регистрации и ведения бизнеса, сокращая бюрократические барьеры и упрощая нормативные требования.

Информационная поддержка и продвижение, информирующие молодежь о возможностях предпринимательства и продвигающие успешные примеры, также являются важными элементами поддержки. В будущем молодежное предпринимательство будет играть ключевую роль в развитии инновационных технологий, поскольку молодые предприниматели часто становятся пионерами в их разработке и внедрении.

Развитие социального предпринимательства, направленного на решение актуальных проблем общества, также является важной тенденцией. Глобализация бизнеса, с использованием возможностей интернета для выхода на международные рынки, откроет новые горизонты для молодых предпринимателей. В конечном итоге, развитие молодежного предпринимательства способствует формированию нового поколения лидеров с предпринимательским мышлением, способных менять мир к лучшему.

В заключение можно сделать вывод о том, что молодежное предпринимательство — это важный фактор социально-экономического развития. Поддержка молодых предпринимателей – это инвестиция в будущее страны. Необходимо создавать благоприятные условия для развития молодежного предпринимательства, предоставляя доступ к финансированию, знаниям, ресурсам и менторству.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ

Титаренко Кирилл

ГБОУ «Школа №150 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Кобец С.А.

В современном мире интернет стал незаменимым инструментом для поиска работы. Он предоставляет широкие возможности для тех, кто ищет новую занятость или хочет развиваться в своей профессии. Как интернет может помочь в поиске работы? Рассмотрим все преимущества.

Во-первых, интернет является источником информации о вакансиях. Существует множество специализированных сайтов и сервисов, которые собирают объявления о работе от различных компаний и предоставляют их пользователям. Это позволяет быстро найти информацию о доступных вакансиях и выбрать наиболее подходящие для себя. Кроме того, некоторые сайты предлагают фильтры для поиска, которые позволяют уточнить параметры поиска и сузить круг подходящих предложений.

Во-вторых, интернет предоставляет возможность связаться с потенциальными работодателями. На многих сайтах можно оставить своё резюме или отправить его по электронной почте. Это позволяет работодателям ознакомиться с вашими навыками и опытом, а вам — получить обратную связь и узнать больше о компании. Также существуют специализированные платформы, где можно найти объявления о стажировках, волонтерских программах и других возможностях для развития карьеры.

В-третьих, интернет предоставляет возможность обучения и повышения квалификации. Существует множество онлайн-курсов, которые позволяют получить новые знания и навыки, необходимые для успешной карьеры. Это может быть полезно как для начинающих специалистов, так и для тех, кто хочет сменить профессию или развиваться в своей области. Кроме того, некоторые компании предлагают онлайн-обучение своим сотрудникам, что также способствует их профессиональному росту.

Также интернет предоставляет возможность общения с коллегами и профессиональным сообществом. Существуют специализированные форумы, чаты и группы в социальных сетях, где можно обсудить актуальные темы, поделиться опытом и получить советы от более опытных коллег. Это может быть полезно для тех, кто только начинает свой путь в профессии или хочет развиваться в определённой области.

Таким образом, интернет является мощным инструментом для поиска работы. Он предоставляет широкий спектр возможностей для тех, кто хочет найти новую занятость или развиваться в своей профессии. Но стоит отметить, что использование интернета в поиске работы требует определённых навыков и знаний.

Необходимо уметь правильно составлять резюме, эффективно искать информацию о вакансиях и общаться с потенциальными работодателями, учитывая, что не все вакансии публикуются в интернете, поэтому необходимо использовать и другие источники информации, такие как газеты, журналы, профессиональные издания и т. д.

Интернет является незаменимым инструментом для поиска работы. Он предоставляет широкие возможности для тех, кто хочет найти новую занятость или развиваться в своей профессии. Однако использование интернета требует определённых навыков и знаний, а также не все вакансии публикуются в интернете.

Вот несколько интересных фактов об Интернете как инструменте поиска работы:

1. Экономия времени и средств: Интернет значительно сокращает время и затраты, необходимые для поиска работы. Больше не нужно бегать по офисам и покупать газеты с объявлениями. Все вакансии собраны в одном месте и доступны в любое время суток.

2. Глобальный охват: Интернет стирает географические границы. Можно искать работу не только в своем городе или стране, но и по всему миру. Это открывает возможности для работы в иностранных компаниях или удаленной работы на международные проекты.

3. Широкий спектр вакансий: в интернете можно найти вакансии практически в любой сфере деятельности, от программирования и маркетинга до дизайна и образования. Существуют специализированные сайты, посвященные конкретным отраслям, что позволяет быстрее найти релевантные предложения.

4. Развитие личного бренда: Интернет предоставляет платформу для создания и продвижения личного бренда. Можно вести блог, активно участвовать в профессиональных сообществах, делиться опытом и знаниями, что повышает шансы быть замеченным работодателями.

5. Доступ к информации о компаниях: прежде чем подавать резюме в компанию, можно легко найти информацию о ней в интернете: отзывы сотрудников, финансовые показатели, новости. Это позволяет оценить перспективы работы в данной организации и подготовиться к собеседованию.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Тихолаз Илья

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Современное образование невозможно представить без использования программного обеспечения (ПО), которое стало неотъемлемой частью учебного процесса. Цифровые технологии трансформируют традиционные методы обучения, делая их более гибкими, доступными и эффективными. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты использования ПО в образовании, его преимущества, современные тенденции и перспективы развития.

Программное обеспечение в образовании выполняет множество функций: от организации учебного процесса до оценки знаний учащихся. Оно позволяет автоматизировать рутинные задачи, такие как проверка домашних заданий, ведение журналов успеваемости и планирование учебных занятий. Кроме того, ПО предоставляет доступ к огромному количеству образовательных ресурсов, включая электронные учебники, видеоуроки, интерактивные задания и онлайн-курсы.

Одной из ключевых задач ПО является персонализация обучения. Современные платформы, такие как Khan Academy, Coursera и edX, используют алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ) для анализа успеваемости учащихся и предложения индивидуальных учебных планов. Это позволяет учитывать особенности каждого ученика, что особенно важно в условиях разнообразия образовательных потребностей. LMS, такие как Moodle, Canvas и Google Classroom, являются основой цифрового образовательного пространства. Они позволяют преподавателям создавать курсы, загружать материалы, проводить тестирования и отслеживать прогресс учащихся. Эти системы также обеспечивают коммуникацию между преподавателями и студентами через форумы, чаты и видеоконференции. Платформы, такие как Kahoot!, Quizlet и Nearpod, делают обучение более увлекательным и интерактивным. Они предлагают игры, викторины и интерактивные презентации, которые помогают учащимся лучше усваивать материал. Такие инструменты особенно популярны среди школьников и студентов, так как они сочетают обучение с элементами развлечения. Дистанционное обучение стало особенно востребованным

в последние годы. Программы, такие как Zoom, Microsoft Teams и Skype, позволяют проводить онлайн-занятия в режиме реального времени. Они обеспечивают возможность видеосвязи, обмена файлами и совместной работы над проектами.

Для оценки знаний учащихся используются специализированные программы, такие как Testmoz, Socrative и Google Forms. Они позволяют создавать тесты, автоматически проверять ответы и анализировать результаты. Это значительно экономит время преподавателей и обеспечивает объективность оценки. Цифровые платформы позволяют учащимся изучать материал в удобное для них время и в своем темпе. Это особенно важно для работающих студентов и тех, кто совмещает учебу с другими обязанностями.

Использование интерактивных элементов, таких как игры, викторины и симуляции, повышает мотивацию учащихся и делает обучение более увлекательным. Автоматизация процессов, таких как проверка заданий и ведение журналов, позволяет преподавателям сосредоточиться на более важных аспектах учебного процесса.

Адаптивные платформы, такие как DreamBox и Smart Sparrow, анализируют данные об успеваемости учащихся и предлагают персонализированные учебные материалы. Это позволяет учитывать индивидуальные особенности каждого ученика и повышать эффективность обучения. Использование игровых элементов в обучении становится все более популярным. Геймификация помогает повысить мотивацию учащихся и сделать процесс обучения более увлекательным.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ

Трубицына Злата

*ГБПОУ «Снежнянский техникум
промышленности и сферы услуг»*

Научный руководитель: Маловик Н.Н.

Лидерство начинается с базовых ценностей – непрерывного совершенствования и уважения к людям. Это — истинные ценности. Это принципиально иной уровень отношений с сотрудниками, благодаря

чему те постоянно генерируют идеи, делятся ими с руководителями, а затем реализуют их на практике.

В системе лидерства существуют две основы — вызов и непрерывное улучшение. Если не будет вызова, значит, не будет непрерывного улучшения, и наоборот: процесс непрерывного улучшения порождает новые вызовы. И для их решения требуется развитие команды через развитие отдельных личностей, которые владеют инструментарием и, следовательно, будут знать, что делать в каждом конкретном случае.

Таким образом, всё упирается в командные усилия, которые, в свою очередь, аккумулируют усилия каждого индивидуума. В результате команда становится более компетентной и может решать уже более сложные задачи. Прирост ценности происходит только у людей, тогда как оборудование просто изнашивается.

Однако прирост ценности человека возможен только через его развитие. Поэтому очень важно, чтобы у лидера был внутренний драйв, чтобы он сам хотел учиться. Формируется руководитель исключительно на основе собственной практики.

Лидером становится только тот, кто способен контролировать ситуацию, анализировать данные и принимать самостоятельные решения. И если в компании этот навык распространяется на все уровни от топ-менеджмента до рабочих, созданный функционал дает кумулятивный эффект и проявляется всегда, когда возникают серьезные проблемы и приходится коллективно решать сложные задачи.

Менеджеры, управляющие и другие лидеры организации несут ответственность за внедрение, успех и постоянное совершенствование компетенций, которые приводят к гибкости бизнеса. Только они имеют право изменять и постоянно совершенствовать системы, регулирующие порядок выполнения работ. Более того, только эти лидеры могут создать среду, которая поощряет высокопроизводительные команды к процветанию и созданию ценности. Поэтому лидеры должны осваивать и моделировать более рациональные способы мышления и действий, чтобы члены команды учились с помощью их примера, наставничества и поддержки.

Создать эффективное предприятие отнюдь не легко и просто. Гибкость бизнеса требует нового подхода к лидерству. Все начинается с того, что лидеры демонстрируют поведение, которое будет вдохновлять

и мотивировать организацию стремиться работать эффективнее. Они подают пример, обучая, расширяя возможности и вовлекая отдельных лиц и команды в достижение их наивысшего потенциала. Словом, одних знаний недостаточно.

Лидеры должны не просто поддерживать трансформацию: они должны активно управлять изменениями, участвуя и руководя деятельностью, необходимой для понимания и постоянного улучшения потока ценности через предприятие.

Аутентичность требует от лидера формировать желаемое профессиональное и этическое поведение. Действуя честно, добросовестно и прозрачно, они верны себе и своим убеждениям.

Современный лидер должен определять и управлять своими эмоциями и эмоциями других людей с помощью самосознания, саморегуляции, мотивации, эмпатии и социальных навыков.

Непрерывное обучение лидера демонстрирует для окружающих его участие в постоянном, добровольном и самостоятельном стремлении к знаниям и росту, кроме этого он сам должен поощрять и поддерживать то же самое в своих сотрудниках.

Развитие других побуждает лидеров предоставлять личные, профессиональные и технические рекомендации и ресурсы, необходимые каждому сотруднику для принятия на себя все более высоких уровней ответственности и принятия решений.

Осознанность мышления и открытость к изменениям – это своего рода воображаемая линза сознания, через которую мы смотрим на мир вокруг нас. Именно так человеческий мозг упрощает, классифицирует и интерпретирует огромное количество ежедневно получаемой информации.

Наше мышление формируется в течение всей жизни посредством систематического обучения (курсы, чтение) и бессистемного получения знаний (события из жизни, опыт работы). Они находятся в подсознании и проявляются в виде глубоко укоренившихся убеждений, установок, предположений и ориентиров.

Как следствие, зачастую люди не осознают, как их мышление влияет на их манеру выполнения обязанностей и взаимодействия с окружающими.

С повышением сознательности нынешнего мышления и открытости к выполнению работы, необходимой для его изменения, возникает закономерный вопрос: «Как его изменить?» Чтобы помочь организации пройти через трансформацию, необходимую для достижения гибкости бизнеса, лидер должен обладать нестандартным мышлением, которое достигается путем получения глубоких знаний и применения этих ценностей и принципов на практике.

Поведение лидера играет решающую роль в построении коммуникации, демонстрации и акцентировании этих ценностей, а также в том, как они направляют организацию на пути к достижению гибкости.

Для успешных организационных изменений требуются лидеры, которые будут руководить преобразованием (а не просто «поддерживать» его), создавая среду, подготавливая людей и предоставляя необходимые ресурсы для достижения желаемых результатов.

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА

Тукова Елизавета

ГБОУ «Школа № 48 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Тукова В.А.

В современных условиях существенно возросла ответственность за своевременность и качество принимаемых решений. В связи с этим, руководитель образовательной организации предъявляет высокие требования к профессионализму управленческого персонала и рациональной организации его труда, от которых зависит эффективность управленческой деятельности, а, следовательно, и эффективность деятельности всей организации.

Понятие управленческого труда в определённой мере связано с понятием управления как объекта или сферы его приложения. Если считать, что любой труд проявляется в двух формах - физической и умственной, то одной из разновидностей умственного труда является управленческий.

Управленческий труд - это вид общественного труда, основной задачей которого является обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности, как отдельных участников совместного трудового процесса, так и трудовых коллективов в целом. По сути, это планомерная деятельность работников административно-управленческого персонала, направленная на организацию, регулирование, мотивацию и контроль работы сотрудников организации. Содержание управленческого труда зависит от его объекта и определяется структурой производственных процессов, приёмами труда, его техническим оснащением, а также взаимоотношениями, которые возникают в процессе выполнения управленческих функций.

Конечный продукт управленческого труда - решения, определяющие меры управляющих воздействий на объекты. Но не все решения, а только реализованные. Результаты труда служащих в целом должны оцениваться не по количеству изданных распоряжений или документов, а по их влиянию на деятельность всего коллектива организации или ее подразделения.

Деятельность управленца обычно складывается из отдельных этапов процесса управления:

1. Составление плана деятельности, куда входит постановка задач на предстоящий период работы и программирование необходимых для их выполнения мероприятий.
2. Организация деятельности, как в масштабе всего предприятия, так и в рамках его функциональных подразделений.
3. Планирование ресурсов рабочей силы, ее подбор, ознакомление с производством и обучение.
4. Руководство персоналом, его мотивирование, информирование и сотрудничество с ним.
5. Принятие решений.
6. Контроль выполнения поставленных задач и эффективности работы.
7. Совершенствование деятельности организации в целом.

Воздействие административно-управленческих работников на продукт совокупного труда осуществляется путём использования информации и её преобразования в соответствующие решения для изменения состояния этого объекта в направлении достижения

поставленной цели. Поэтому главной особенностью управленческого труда является информационный характер предмета и продукта их труда, обусловленный принципиальным отличием трудового процесса (по содержанию и результатам) от других видов труда.

Исследование содержания управленческого труда позволило определить его специфические особенности:

- носит информационный характер непосредственного предмета и продукта его труда, обусловленный принципиальным различием трудового процесса по его содержанию и результатам от других видов труда, необходимых для производства продукции или услуг;

- участвует в создании материальных благ не прямо, а через труд других лиц;

- в качестве предмета управленческого труда выступают управленческий процесс и люди, участвующие в нём;

- результатом являются управленческие решения;

- это умственный труд, поэтому прямое измерение его производительности возможно лишь в отношении технических исполнителей и отчасти специалистов;

- средствами труда служат организационная и вычислительная техника.

Применительно к труду руководителей, под рациональной организацией труда обычно считают такую совокупность технических, организационных и санитарно-гигиенических мероприятий, которая основывается на использовании достижений науки и передового опыта, прогрессивных форм хозяйствования, и обеспечивает целесообразное использование рабочего времени, технических средств, производственных и управленческих навыков и творческих способностей каждого члена коллектива; и позволяет наилучшим образом устанавливать и постоянно совершенствовать взаимодействие всех работников между собой, в процессе осуществления функций управления и инженерно-технического обеспечения производства, тем самым, создавая условия для эффективного как индивидуального, так и коллективного труда работников при сохранении их здоровья и работоспособности для улучшения результатов деятельности всего коллектива.

Учитывая это, в совокупности мероприятий по эффективной организации управленческого труда огромное значение имеет умение руководителя организовать свой личный труд, от которого в конечном итоге зависят и общие результаты работы коллектива. Рациональная организация рабочего времени руководителя обязательно требует учета всех выполняемых им работ, ведь это дает возможность анализировать использование рабочего времени, составлять обоснованные планы личной работы.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЯХ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Унгурян Максим

ГБОУ «Школа №42 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Родина О.В.

В последние десятилетия компьютерные сети стали основным инструментом для обмена информацией и ведения бизнеса. С увеличением объёмов передаваемых данных и их значимости для социально-экономической сферы защита информации становится одной из самых актуальных тем. Современные угрозы информационной безопасности многогранны, и разработка эффективных методов защиты данных в компьютерных сетях требует не только технических, но и организационных решений.

Основные угрозы безопасности в компьютерных сетях можно разделить на несколько категорий. Одной из самых серьёзных является угроза несанкционированного доступа. Внешние и внутренние злоумышленники стремятся получить доступ к конфиденциальной информации — от корпоративных данных до личных сведений пользователей. Использование уязвимостей в программном обеспечении, взлом паролей, фишинг и атаки с использованием методов социальной инженерии становятся основными способами несанкционированного доступа.

Другой важной угрозой является распространение вредоносного программного обеспечения (вирусов, троянов, шпионских программ). Эти программы могут не только повреждать или уничтожать данные, но

и собирать конфиденциальную информацию, а также захватывать контроль над устройствами. Вредоносные программы распространяются через Интернет и электронную почту.

Не менее актуальной угрозой являются атаки типа «отказ в обслуживании» (DoS и DDoS). В таких атаках злоумышленники пытаются перегрузить серверы, устраняя доступность сервисов для пользователей. Этот тип атак, часто используемый для кибершантажа, представляет реальную угрозу для работы целых организаций и сервисов.

Для защиты данных в компьютерных сетях разработаны различные методы, включающие как технические, так и организационные решения. К основным методам защиты можно отнести шифрование данных, аутентификацию и авторизацию, системы предотвращения вторжений и мониторинг сетевой активности.

Шифрование данных — например с помощью протоколов SSL/TLS, обеспечивает безопасность передачи информации и предотвращает ее перехват.

Аутентификация и авторизация играют ключевую роль в защите информации. Аутентификация подтверждает личность пользователя, а авторизация регулирует его доступ к ресурсам. Одним из самых популярных методов аутентификации является использование паролей, однако для повышения безопасности применяется многофакторная аутентификация.

Системы мониторинга сетевой активности и системы предотвращения вторжений (IDS/IPS) играют важную роль в защите от атак. Эти системы анализируют трафик в режиме реального времени и могут обнаруживать аномалии, характерные для попыток вторжения. При обнаружении угрозы они автоматически блокируют или предупреждают о возможном вторжении, что позволяет снизить риски.

Кроме того, важную роль в защите информации играют брандмауэры. Они фильтруют входящий и исходящий трафик.

С каждым годом появляется все больше новых угроз информационной безопасности, и разработка эффективных средств защиты требует постоянного совершенствования. Одной из главных проблем является защита данных в условиях повсеместного распространения интернета вещей (IoT) и облачных технологий,

которые создают новые уязвимости и требуют обновленных методов защиты.

Перспективными направлениями в области безопасности являются квантовое шифрование и искусственный интеллект. Квантовые технологии обещают обеспечить практически полную неуязвимость от взломщиков.

В эпоху цифровизации защита информации в компьютерных сетях стала важнейшей задачей для обеспечения безопасности как частных пользователей, так и организаций. Современные методы защиты, такие как шифрование, аутентификация, системы предотвращения вторжений и мониторинг сетевой активности, играют ключевую роль в обеспечении конфиденциальности и целостности данных. Однако с развитием технологий появляются новые вызовы и угрозы, требующие внедрения инновационных решений, таких как квантовое шифрование и искусственный интеллект. Только комплексный подход к безопасности данных позволит обеспечить защиту в этом быстро меняющемся цифровом мире.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ - ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Уткина Ульяна

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Москаленко Е.В.

Важность государственной службы: государственные служащие играют ключевую роль в управлении государством и обеспечении функционирования всех его структур. Их работа напрямую влияет на качество жизни граждан

Доступ к стабильности и социальным гарантиям: государственные служащие часто имеют доступ к стабильной заработной плате, пенсионным планам и другим социальным гарантиям, что делает эту профессию особенно привлекательной.

Перспективы карьерного роста: государственное регулирование карьерного роста способствует профессиональному развитию.

Существуют многочисленные возможности для повышения квалификации и продвижения по службе.

Стабильность и социальные гарантии. Государственная служба предлагает стабильное место работы с хорошими социальными гарантиями, такими как пенсионные фонды, оплачиваемые отпуска и медицинское страхование.

Преимущества в условиях кризиса. В условиях экономической нестабильности работа в государственной службе может предоставить большую защиту от увольнения и финансовых трудностей.

Вклад в общество. Работа в государственной службе позволяет вносить значимый вклад в развитие общества, осуществляя проекты, которые меняют жизнь людей к лучшему.

Разнообразие специальностей. Государственная служба охватывает широкий спектр специальностей, от юристов и экономистов до специалистов по экологии и социальной работе, что позволяет каждому выбрать подходящую нишу.

Этика и ответственность. Граждане ожидают от государственных служащих этического поведения и высоких стандартов работы, что повышает значимость данной профессии.

Вызовы и стрессы. Несмотря на плюсы, профессия также сопряжена с определенными вызовами, такими как высокая ответственность, необходимость работать с критикой общества и политическими изменениями.

Современные тенденции. Увеличение использования цифровых технологий и инновационных методов управления открывает новые горизонты для государственной службы, делая ее более эффективной и доступной для граждан.

Привлечение молодежи. Программы стажировок и целевые наборы на государственные должности способствуют привлечению молодежи, обеспечивая приток новых идей и энергии в систему.

Участие в формировании государственной политики. Работая на госслужбе, сотрудники имеют возможность непосредственно влиять на принятие важных решений, что приносит удовлетворение и осознание своей значимости.

Профессиональное развитие и обучение. Государственные служащие часто участвуют в программах обучения и повышения

квалификации, что позволяет им оставаться актуальными и развивать свои навыки.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ

Федаш Валерия

ГБПОУ «Донецкий техникум отраслевых технологий им. Е.Т. Абакумова»

Научный руководитель: Дербишева О.А.

Формирование эффективной команды – ключевая задача для успешной деятельности любой организации. Команда, в отличие от группы людей, представляет собой целенаправленную структуру, в которой каждый участник активно взаимодействует для достижения общей цели. Эффективная команда обеспечивает высокие результаты, решает задачи с минимальными затратами времени и ресурсов, а также способствует развитию инновационных решений. Вопросы эффективного формирования и управления командой являются объектом многочисленных исследований и научных дискуссий, что обусловлено важностью этого аспекта в контексте современного менеджмента и организационной психологии.

Принципы формирования эффективной команды. Эффективность команды зависит от множества факторов, среди которых основными являются цели, четкое распределение ролей и правильное взаимодействие участников. Каждый член команды должен иметь представление о своей роли и обязанностях, а также понимать общую стратегию работы. Важными элементами являются сплоченность коллектива, доверие, а также умение слушать и поддерживать друг друга в процессе выполнения задач.

Роли в команде и их влияние на эффективность работы. В соответствии с концепцией Белбина, для эффективной работы команды необходимо, чтобы участники занимали разнообразные роли, которые соответствуют их личностным характеристикам и профессиональным навыкам. Это может быть роль лидера, исполнителя, инновационного мыслителя или организатора. Эффективность работы команды

возрастает, когда члены понимают свои сильные стороны и способны дополнить друг друга в разных аспектах работы.

Мотивация и вовлеченность как основы командной работы.

Мотивация участников играет важнейшую роль в повышении эффективности команды. Важно, чтобы каждый член команды ощущал свою значимость, понимал, что его вклад ценится, и был заинтересован в конечном результате. Эффективное использование материальных и нематериальных методов мотивации способствует улучшению работы коллектива, стимулирует вовлеченность и сокращает уровень текучести кадров.

Коммуникация в команде как фактор успешного взаимодействия.

Открытая и честная коммуникация является основой успешной работы команды. Недопонимание или недостаток информации может привести к снижению эффективности и возникновению конфликтов. Важно развивать навыки активного слушания, а также эффективно использовать каналы для обмена информацией. Регулярные встречи и обсуждения позволяют избежать недоразумений и способствуют более быстрому решению возникающих проблем.

Роль лидерства в формировании эффективной команды. Лидер команды не только направляет коллектив, но и создает атмосферу для эффективного взаимодействия. Лидер должен быть примером для других, вдохновлять и мотивировать участников, а также уметь управлять конфликтами и принимать важные решения. Эмоциональный интеллект лидера, его способность к гибкости и решению проблем на разных стадиях работы команды являются важными факторами для достижения успеха.

Выводы. Формирование эффективной команды требует комплексного подхода, включающего правильное распределение ролей, создание мотивационной среды, развитие открытой коммуникации и лидерских качеств. Важным является не только теоретическое понимание этих процессов, но и способность менеджеров практически применить эти знания в реальных ситуациях. Эффективная команда — это не просто группа людей, а сплоченная структура, где каждый член вносит свой вклад в общее дело. Важно, чтобы этот процесс был динамичным и адаптивным, с учетом изменений как внешней среды, так и внутренней структуры команды.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Федотов Иван

ГБОУ «Школа №2 Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Кириленко И.Д.

Телефонное мошенничество — одна из наиболее распространенных и быстро развивающихся форм преступности в эпоху цифровых технологий.

Оно включает в себя обманные звонки или сообщения, целью которых является получение личной информации жертвы, банковских реквизитов или денежных средств. Этот доклад направлен на исследование основных аспектов телефонного мошенничества, его исторического развития, текущего состояния, а также на анализ проблем и вызовов, связанных с этой темой, и возможные направления для дальнейших действий.

Телефонное мошенничество имеет свои корни с момента появления телефона как средства связи. Первые случаи мошенничества через телефон появились в конце 20 века, когда появились базы данных с личной информацией. С ростом числа мобильных телефонов и доступности интернета в начале 2000-х годов, мошенничество стало более распространенным.

Первые массовые случаи телефонного мошенничества в России зафиксированы в начале 2000-х, когда мошенники стали использовать такие схемы, как «мошенничество под прикрытием» («с меня требуют деньги за штраф») и «мошеннический звонок от имени банка». С каждым годом количество таких случаев росло, что привело к необходимости разработки мер по предупреждению и противодействию данному виду преступности.

Согласно данным правоохранительных органов и исследований различных аналитических агентств, телефонное мошенничество по-прежнему остаётся одной из основных проблем в сфере киберпреступности. В 2024 году в России и других странах наблюдался резкий рост числа случаев телефонного мошенничества. Основные схемы включают:

Финансовые мероприятия: мошенники представляются сотрудниками банков и требуют подтвердить или изменить данные карты.

Фальшивые призы и подарки: жертве сообщают, что она выиграла приз, но для его получения необходимо произвести оплату.

Схемы с использованием социальной инженерии: мошенники пытаются выяснить личные данные, разыгрывая сценарии, требующие срочной реакции со стороны жертвы.

По данным Центра мониторинга и реагирования на компьютерные инциденты, в 2023 году было зарегистрировано более 200 тысяч случаев телефонного мошенничества, что демонстрирует серьезность проблемы.

Основные проблемы, связанные с телефонным мошенничеством, включают:

1. Низкую осведомленность населения: многие люди не знают о существующих схемах мошенничества.

2. Технологическую эволюцию мошенничества: мошенники используют все более сложные техники для ведения обмана, включая VoIP-технологии и фальшивые телефонные номера.

3. Проблемы с правоприменением: законодательство в области киберпреступлений часто отстает от новых реалий. Правоохранительные органы сталкиваются с трудностями в поимке мошенников, действующих через межгосударственные границы.

Несмотря на указанные проблемы, существует множество возможных решений:

1. Обучение и информирование: проведение информационных кампаний для повышения осведомленности населения о способах защиты от телефонного мошенничества.

2. Улучшение технологий защиты: использование машинного обучения и анализа данных для выявления подозрительных звонков и блокировки мошеннических номеров.

3. Международное сотрудничество: установление эффективного сотрудничества между государствами для борьбы с транснациональной преступностью.

Исследования, проведенные аналитическими центрами, показывают, что обучение населения на этапе использования технологий может снизить уровень успешности мошеннических действий. Так, в одном из исследований, проведенном в 2021 году в США, было видно, что 60% людей, прошедших обучение по защите от мошенничества, смогли распознать мошеннические звонки.

Эксперты в области кибербезопасности подчеркивают важность создания системы предупреждения для граждан, ведь основная задача состоит в том, чтобы не только выявить мошенников, но и обучить граждан, как оставаться бдительными.

Заключение. Предупреждение телефонного мошенничества — это сложная задача, требующая комплексного подхода и совместных усилий как со стороны государства, так и со стороны граждан. Повышение осведомленности, инвестиции в технологии безопасности и международное сотрудничество могут стать ключевыми факторами в борьбе с данной проблемой.

Продолжая совершенствовать методы и подходы, необходимо помнить о важности образования, как первого шага к предупреждению телефонного мошенничества в будущем.

ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Федяев Тимур

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Малый бизнес является важной частью экономики, способствует инновациям, созданию рабочих мест и экономическому росту. Для того чтобы малый бизнес не просто выживал, а процветал, необходим выбор правильного пути развития.

Развитие малого бизнеса – это сложный процесс, требующий от владельца стратегического мышления, адаптивности и постоянного стремления к улучшению.

Успешное развитие не сводится к простому увеличению оборота, это еще и создание устойчивого, прибыльного предприятия, способного адаптироваться к изменениям рыночной среды и удовлетворять потребности клиентов.

Органический рост. Органический рост – это стратегия развития, которая сосредотачивается на увеличении продаж, прибыли и клиентской базы за счет использования внутренних ресурсов и возможностей компании.

В основе органического роста лежит улучшение качества продукции или услуг, оптимизация бизнес-процессов, повышение лояльности клиентов и эффективное использование маркетинга для привлечения новых клиентов.

Особенности стратегии органического роста:

1. Низкий уровень риска.
2. Контроль над процессами.
3. Медленный темп развития.
4. Ограниченные ресурсы.
5. Зависимость от существующих клиентов.

Расширение географии. Расширение географии – это стратегия развития, направленная на выход компании на новые рынки, которые могут располагаться в других городах, регионах или даже странах. Основной целью является увеличение клиентской базы и объема продаж за счет охвата новых территорий. Реализация этой стратегии требует тщательного анализа потенциальных рынков, адаптации продукции или услуг к местным условиям. Успешное расширение географии предполагает знание местных законов, культуры и особенностей ведения бизнеса

Особенности стратегии расширения географии:

1. Увеличение объемов продаж.
2. Расширение клиентской базы.
3. Укрепление бренда.
4. Высокий уровень риска.
5. Логистические трудности.

Диверсификация. Диверсификация – это стратегия развития, при которой компания расширяет свой ассортимент продукции или услуг, выходя на новые рынки, которые могут быть связаны или не связаны с ее основной деятельностью. Диверсификация может быть реализована путем разработки новых продуктов, приобретения других компаний или создания совместных предприятий. Особенности стратегии диверсификации:

1. Увеличение объемов продаж.
2. Повышение конкурентоспособности.
3. Требуется значительных инвестиций.
4. Сложность управления.

Франчайзинг. Франчайзинг – это стратегия развития, при которой компания (франчайзер) предоставляет другим предпринимателям (франчайзи) право использовать свой бренд, бизнес-модель и технологии в обмен на определенную плату (роялти и первоначальный взнос). Для успешного франчайзинга необходима разработанная бизнес-модель, эффективная система обучения и поддержки франчайзи, а также контроль качества для поддержания репутации бренда.

Особенности стратегии франчайзинга:

1. Быстрый рост.
2. Небольшие инвестиции.
3. Ограниченный контроль.
4. Репутационные риски.
5. Сложность управления.

Цифровизация. Цифровизация – это стратегия развития, которая подразумевает использование цифровых технологий. Успех цифровизации требует стратегического подхода, инвестиций в новые технологии и обучение персонала, а также готовности к постоянным изменениям и инновациям.

Особенности стратегии цифровизации:

1. Повышение эффективности.
2. Снижение затрат.
3. Улучшение клиентского сервиса.
4. Требуется инвестиций.
5. Риски кибербезопасности.

Выбор пути развития малого бизнеса зависит от множества факторов, включая цели владельца бизнеса, доступные ресурсы, рыночную ситуацию и конкуренцию.

Необходимо тщательно проанализировать все возможности и риски, прежде чем принимать решение о стратегии развития. Успешные компании сочетают несколько путей развития, адаптируя их к своим потребностям и обстоятельствам.

Ключевыми факторами успеха в развитии малого бизнеса являются планирование, эффективное управление ресурсами и умение адаптироваться к изменениям рынка.

ИНФОРМАТИКА В БЫТУ И НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Фетисова Дарья

ГБОУ «Средняя школа №89 г.о. Макеевка»

Научный руководитель: Пуресин Е.В.

Информационные технологии стали неотъемлемой частью современного бытия, радикально преобразив все аспекты жизни — от рутинных действий до досуга. Автоматизация, порожденная цифровым прогрессом, проникает в глубь повседневности, трансформируя подходы к управлению различными процессами — начиная от контроля за умными бытовыми устройствами и заканчивая сложными производственными системами. Сфера интернета вещей (IoT) связывает в единую сеть дом, офис и промышленные объекты, создавая глобальную интеллектуальную инфраструктуру. При этом глобальное внедрение автоматизации несет в себе и новые угрозы — прежде всего, вопросы защиты персональных данных и обеспечения конфиденциальности.

Искусственный интеллект, как мощный драйвер развития, активно влияет на общество, предоставляя аналитические инструменты для обработки больших данных. От рекомендаций в музыке и кино до персонализированных предложений в торговле — ИИ становится нашим незаменимым помощником. Однако его стремительное развитие вызывает глубокий общественный диалог: одни предостерегают от потери рабочих мест, в то время как другие видят в ИИ потенциал для повышения качества жизни и освобождения человека от рутинных занятий.

В образовательной сфере информатизация произвела революцию, открыв доступ к знаниям через онлайн-платформы и мобильные приложения. Теперь обучение стало гибким и доступным в любое время и в любом месте, предоставляя неограниченные ресурсы для саморазвития. Важным направлением становится адаптивное обучение и внедрение систем контроля за процессом обучения (прокторинга), что требует от педагогов и разработчиков новых подходов к организации образовательного процесса.

Прокторинг — это система контроля за ходом экзаменов, которая включает мониторинг и фиксацию различных параметров. Прокторинговая система, как правило, использует программное

обеспечение для наблюдения за студентами во время сдачи экзаменов, что позволяет фиксировать различные факторы, недоступные для визуального контроля через веб-камеры.

Однако стоит отметить, что не все аспекты образовательного процесса могут быть полностью автоматизированы. Личность преподавателя, его профессиональные и личностные качества играют важную роль в образовательном процессе. Взаимодействие между преподавателем и студентами, а также способность преподавателя выстраивать эффективные отношения с учащимися являются ключевыми факторами успешного обучения.

Но все рассмотренное выше это – профессиональные, способы использования ИИ. Например, в повседневной жизни ИИ используется для:

1. Упрощения рутинных задач. С помощью мобильных приложений на базе ИИ можно быстро подсчитать покупки, найти выгодные скидки в интернет-магазинах и оплатить коммунальные услуги без очередей и бумажной волокиты.

2. Самостоятельного освоения новых знаний. Образовательные платформы и приложения, оснащённые ИИ, адаптируют учебный материал под индивидуальные потребности пользователя. Они помогают составить персональный план обучения, отвечают на вопросы и предлагают дополнительные ресурсы для изучения новых сфер, будь то иностранный язык, программирование или другая область знаний.

3. Получения дополнительной информации при заболевании. Когда человек сталкивается с незнакомыми медицинскими терминами или симптомами, ИИ становится ценным помощником: цифровые ассистенты могут объяснить врачебный слог простыми словами, предоставить актуальную информацию о болезни, что успокаивает, дарит уверенность и помогает разобраться в сложных медицинских вопросах.

Важно отметить, что искусственный интеллект – это не панацея, а лишь инструмент. Для его эффективного использования необходимо уметь правильно формулировать запросы и критически оценивать полученную информацию. Только так можно избежать ошибок и недопонимания, ведь ИИ, как и любое программное обеспечение,

зависит от качества исходных данных и алгоритмов, на которых он построен.

Но есть и негативные изменения: из-за резкого «бума» ИИ, современное образование и многие иные сферы жизни не успевают подстроиться под новые реалии. Уже сейчас среднестатистический школьник, освоивший на среднем уровне взаимодействие с нейросетью способен показывать результат в школе выше среднего, заранее подготавливая ответы на домашние работы. Это приводит к узкой специализации такого «школьника» во взаимодействие с нейронной сетью, но не способствует его всестороннему и интеллектуальному развитию. Вернее было бы сказать, что это приводит к некой деградации знаний такого ученика. Эти события наводят нас на мысль, что школа и в первую очередь родители должны более чутко подходить к обучению и воспитанию подрастающего поколения в эпоху все убыстряющегося развития и использования ИТ.

Нельзя недооценить глубинное влияние информационных технологий на все аспекты нашей жизни. Эти инновации, несомненно, открывают перед человечеством новые горизонты, но одновременно порождают множество сложных задач и вызовов, которые требуют тщательного и ответственного подхода. Важно осознавать, что мы находимся в эру кардинальных перемен, и от наших решений зависит, станут ли эти трансформации катализатором для созидания более совершенного общества или приведут к нежелательным последствиям. С уверенностью можно сказать, что развитие информатики неумолимо и его отражение будет ощущаться не только в современном мире, но и оставит неизгладимый след в будущих поколениях.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Фролкина Елизавета

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

Телефонное мошенничество – это постоянно развивающаяся угроза, которая становится все более изощренной и убедительной. Злоумышленники используют различные психологические приемы и

технологии, чтобы обманом заставить жертв выдать личную информацию, перевести деньги или совершить другие действия, выгодные мошенникам. Одним из самых известных способов стал телефонный вид мошенничества. Мобильные сети предоставляют телефонным мошенникам особенно широкое поле деятельности, ведь мобильность оборудования заметно облегчает заметание следов и уклонение от ответственности, а наличие современных услуг вроде перевода звонка открывает дополнительные лазейки. В сфере мобильной связи интеллект и фантазия мошенников работают на максимальных оборотах.

Мошенники постоянно придумывают новые уловки и способы обмануть нас, поэтому попытки защитить мобильные устройства уже стали частью нашей цифровой жизни.

Тем не менее некоторые виды мошенничества опознать непросто, поэтому важно следить за появлением новых схем обмана и уметь их выявлять. Это гораздо эффективнее, чем восстанавливать уже украденные учетные записи.

С развитием технологий мошенничество приобрело новые, более сложные формы. Больше не ограничиваясь простыми звонками с просьбой о помощи, аферисты используют подмену номеров, имитируют звонки из банков, правоохранительных органов и даже государственных учреждений.

Они создают убедительные истории, подкрепленные фальшивыми документами и голосами «коллег», чтобы убедить потенциальную жертву в правдивости своих намерений.

Схемы телефонного мошенничества разнообразны. Злоумышленники могут представляться сотрудниками банков, правоохранительных органов, налоговых служб или даже родственниками, попавшими в беду. Они могут сообщать о подозрительных операциях по карте, требовать немедленной оплаты штрафа или утверждать, что необходимо срочно перевести деньги для помощи близкому человеку.

Цель всегда одна – вызвать у жертвы панику и заставить ее действовать, не раздумывая.

Предупреждение телефонного мошенничества включает в себя ряд правил.

Прежде всего, необходимо проявлять бдительность и критически оценивать любую информацию, полученную по телефону. Не поддаваться на давление и не спешить принимать решения под влиянием эмоций.

Мошенники часто используют тактику создания срочности и паники, чтобы лишить потенциальную жертву возможности обдумать ситуацию и здраво оценить риски.

Одним из самых распространенных видов мошенничества является звонок якобы от сотрудника банка. Злоумышленник может представиться службой безопасности, сообщить о подозрительной активности на карте и попросить предоставить данные карты, включая CVV-код, или даже убедить перевести деньги на «безопасный счет». Никогда не следует сообщать личную информацию по телефону незнакомым людям. Если возникли сомнения, стоит перезвонить в банк по номеру, указанному на официальном сайте или вашей банковской карте.

Еще один распространенный сценарий – звонок от «представителя правоохранительных органов». Мошенник может сообщить о том, что родственник жертвы попал в беду (например, совершил ДТП) и для решения проблемы срочно нужны деньги. В этом случае, ни в коем случае не стоит переводить деньги. Следует попытаться связаться с родственником, чтобы убедиться в правдивости информации, а также позвонить в отделение полиции по номеру 102 и уточнить информацию.

Также стоит остерегаться звонков с незнакомых номеров, особенно если номер начинается с нестандартного кода или скрыт. Мошенники часто используют подменные номера, чтобы замаскировать свою настоящую личность. Если поступает звонок с незнакомого номера и предлагается что-то подозрительное, лучше всего сбросить звонок и заблокировать этот номер.

Помимо прочего, не стоит участвовать в сомнительных акциях и розыгрышах, проводимых по телефону. Мошенники часто используют такие акции, чтобы выманить у людей личные данные или заставить их перевести деньги под предлогом оплаты «налога» или «доставки приза».

Таким образом, важно помнить, что предупреждение – лучший способ защиты от телефонного мошенничества.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Холоша Алексей

ГБОУ «Школа № 80 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лапко И.В.

Широкое распространение цифровых технологий, рост популярности финансовых услуг, увеличение покрытия сети крупными операторами связи стало причиной столь быстрого распространения мошеннических схем. Телефонное мошенничество является огромной проблемой в нашей стране. В 2022 году телефонные мошенники похитили более 14 млрд рублей, и лишь сейчас начали приниматься кардинальные меры в борьбе с этой «эпидемией».

1. Правила поведения при столкновении с интернет-мошенниками:

2. Никому не говорите коды из SMS.

3. Никогда никому не сообщайте CVC-код.

4. Постарайтесь не «светить» данные своей банковской карты, особенно если речь идёт об оплате на незнакомом ресурсе.

5. Не выводите свои средства на «безопасные» счета. Таких счетов не существует, это попытка выманить деньги.

6. Не стоит верить обещанием заработка легких денег

7. Не нужно переходить по ссылкам из сообщений. Это касается не только сообщений от незнакомых людей, но и сообщений от знакомых.

8. Не перезванивайте на неизвестные номера.

«Родственник» просит о помощи. Мошенники могут взломать телефон жертвы и начать вымогать деньги от лица знакомого.

Не стоит доверять сведениям о товарах по низким ценам, так как мошенники создают фальшивые сайты интернет-магазинов. Мошенники могут взламывать аккаунты ваших родственников и просить одолжить денег. В таких случаях важно убедить, что это именно мошенник, чтобы не переводить деньги. Следует остерегаться махинаций со счетами мобильных телефонов. Может быть сделано сообщение или звонок об ошибочном переводе денег на счёт мобильного телефона, и просьба вернуть их владельцу. Мошенник может притвориться мобильным оператором и грозить блокировкой номера. В действительности же мобильные операторы так никогда не делают.

Звонок для идентификации от «Госуслуг». Мошенник может с помощью вашего аккаунта на «Госуслугах» пройти идентификацию в

сервисах спортивных ставок и лотерей. Или оформить на вас микрокредит, деньги от которого, вы никогда не увидите, а вот отдавать долг придется именно вам. Мошенники могут использовать схему «случайного» перевода денег вам. На самом деле жертва может отдать деньги из собственного кошелька, ведь никакого перевода на его счет изначально не было.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Хомяков Кирилл

ГБОУ «Школа №30 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Виденина Я.А.

Взаимодействие гражданского общества и государства – ключевой фактор эффективного функционирования современной экономики и устойчивого развития. Это динамичный процесс, предполагающий постоянный диалог, сотрудничество и взаимный контроль, направленный на достижение общественно значимых целей.

Успешное взаимодействие обеспечивает баланс между государственным регулированием и общественной инициативой, способствует развитию инноваций, повышению прозрачности и подотчетности власти, а также укреплению доверия между государством и гражданами. Развитое гражданское общество, представленное разнообразными организациями и инициативами, способно формулировать и продвигать общественные интересы, участвовать в разработке и реализации государственной политики, а также осуществлять мониторинг за деятельностью государственных органов.

При этом, государство, в свою очередь, должно создавать благоприятные условия для развития гражданского общества, обеспечивать правовую основу для его деятельности и поддерживать общественно значимые инициативы. Эффективное взаимодействие требует от обеих сторон готовности к компромиссам, уважения интересов друг друга и стремления к конструктивному диалогу, что в конечном итоге способствует повышению качества жизни населения и устойчивому экономическому росту.

В условиях современной экономики, характеризующейся глобализацией, развитием информационных технологий и усложнением социальных процессов, взаимодействие гражданского общества и государства приобретает ключевое значение для устойчивого развития.

Эффективное сотрудничество позволяет государству более точно учитывать потребности граждан, а гражданскому обществу - влиять на формирование и реализацию государственной политики, направленной на социально-экономическое процветание. Недостаточное взаимодействие приводит к отчуждению граждан от процессов принятия решений, снижению доверия к власти и возникновению социальной напряженности, что негативно сказывается на динамике социально-экономического развития. Гражданское общество выступает в роли критика и контролера действий государства, указывая на недостатки и предлагая альтернативные решения. Государство, в свою очередь, должно создавать условия для развития гражданского общества, поддерживать его инициативы и учитывать его мнение при принятии важных решений.

Формы взаимодействия гражданского общества и государства могут быть различными: от консультаций и общественных слушаний до совместных проектов и программ. Важную роль играют институты гражданского участия, такие как общественные советы, экспертные группы и комиссии, которые позволяют гражданам участвовать в обсуждении и принятии решений на различных уровнях власти.

Важным аспектом взаимодействия является участие гражданского общества в формировании и реализации государственной политики. Это может осуществляться через общественные советы, консультативные органы, публичные слушания, экспертизу нормативных актов и другие механизмы. Участие гражданского общества позволяет государству учитывать мнение различных социальных групп, избегать ошибок в принятии решений и повышать легитимность государственной власти.

Однако взаимодействие гражданского общества и государства не всегда бывает гладким и бесконфликтным. Нередко возникают конфликты интересов, разногласия по вопросам государственной политики, ограничения свободы деятельности НКО и другие препятствия. Для преодоления этих проблем необходимо создание эффективных механизмов диалога и сотрудничества, развитие правовой

базы, регулирующей деятельность НКО, и формирование культуры уважения к правам и свободам граждан. Важно, чтобы обе стороны стремились к диалогу и компромиссу, проявляли уважение к мнению друг друга и находили решения, отвечающие интересам всего общества.

Развитие гражданского общества и эффективное взаимодействие с государством являются важными условиями для построения демократического и правового государства, обеспечения социальной справедливости и устойчивого развития.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТ

Хохотва Мария

ГБОУ «Школа № 76 им. А.Н. Ковачевича г.о. Донецк»

Научный руководитель: Желтикова Ю.В.

На сегодняшний день реклама является основным способом распространения информации и привлечения внимания к тому или иному товару, различным услугам с целью продвижения той или иной компании. Первые формы рекламы появились ещё в Древнем Египте, Месопотамии, Древней Греции и Риме. Торговцы использовали знаки и эпитафии на камнях и папирусах, чтобы привлечь внимание к своим услугам и продукции.

Определение рекламы также дано в Федеральном законе «О рекламе» №38-ФЗ (ст.3). Согласно ему, реклама – информация, распространённая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределённому кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

С момента создания сети Интернет люди начали задумываться о том, как распространить продукт как можно быстрее и стать победителем среди конкурентов. Первая массовая рекламная рассылка в интернете была отправлена 3 мая 1978 года. Список получателей составлял 400 пользователей и был взят из каталога сети APRAnet (Advanced Network Research Agency), предшественницы современного Интернета. Эта была рассылка пригласительных на презентацию нового продукта. И с этого

момента начали активно изучать маленькие нюансы в распространении яркой и привлекательной рекламы.

Благодаря рекламе в Интернете, мы можем приобрести необходимые детали для своего автомобиля или записаться на онлайн курсы для повышения уровня квалификации. Но есть единственный минус. С момента развития в IT-сфере в мире появилось такое понятие как «кибер-мошенничество». По статистике, каждый третий попадает в ловушку мошенников, которые с помощью удалённого доступа могут обнулить банковские счета и напоследок оставить микрозаймы, которые могут достигать огромной неподъёмной суммы для среднестатистического гражданина РФ. Самое интересное, почему это происходит? Ответ простой. Из-за всплывающей красивой рекламы, которая так и манит зайти на сайт и оставить свои данные, дабы приобрести по дешёвой цене товар, или же испытать свою удачу в онлайн-лотерее.

«Реклама – двигатель торговли», – это было раньше, будет сейчас, и будет всегда. Пока будет изменяться мир и человечество, реклама будет окружать везде, вне зависимости где: в телевидении, Интернете, приложениях. Из-за большого распространения рекламы, на территории РФ появились маркетплейсы, которые рекламируют красивые брендовые вещи по «смешной» цене. Но, к сожалению, толк от маркетплейса нет никакого, ведь точь-в-точь такие же товары могут продаваться через дорогу в магазине, но всё же многие предпочитают заказывать и ждать месяцами, в надежде, что товар привезут целым. Остаётся задать лишь один вопрос: из-за чего? Ответ очевиден – из-за рекламы в Интернете.

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Цапаев Николай

ГБОУ «Школа №77 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Бондаренко Т.В.

Вовлечение в предпринимательскую деятельность молодежи становится одним из ключевых внутренних резервов для экономического роста и социального развития. Устойчивый рост экономики напрямую связан с развитием сектора малого и среднего предпринимательства

Поддержка и содействие предпринимательской активности молодежи сегодня служит одним из национальных приоритетов.

Формирование малого и среднего бизнеса в стране значительно увеличилось. Активизировалась необходимость развития новейшего поколения бизнесменов, активных, юных, творческих людей, способных исполнять особую значимость в экономике и бизнесе.

Малый бизнес — наиболее доступная форма профессиональной самореализации активной молодежи. Каждый четвертый индивидуальный предприниматель в России — представитель молодежи, по данным Корпорации МСП. Молодые специалисты в возрасте 18–24 (19%) и 25–34 лет (13%) чаще планируют открытие бизнеса, следует из результатов исследования «Авито Работы».

Государство выстроило систему поддержки молодых предпринимателей и ежегодно расширяет меры поддержки. Так, благодаря национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство», молодые люди в возрасте от 14 до 25 лет могут получить гранты на реализацию своих проектов.

Остальным предпринимателям, например в возрасте от 25 и старше, доступен весь спектр поддержки в центрах «Мой бизнес» и на платформе МСП.РФ.

Грантовая поддержка осуществляется через центры «Мой бизнес», которые представлены в 88 регионах страны: там помогают оформить заявку, написать бизнес-план, объяснят, как пройти обучение, необходимое для получения денежных средств.

Цифровая платформа МСП.РФ была запущена в феврале 2022 года. В режиме онлайн для предпринимателей здесь доступно более 30 сервисов и 800 мер региональной поддержки.

Среди них — регистрация бизнеса, консультации, образовательные курсы, оценка рынка и расчет бизнес-плана, конструктор документов, законодательный дайджест, календарь налоговой отчетности, сервис досудебного обжалования, каталог франшиз, база объектов недвижимости под бизнес, форма подачи заявки на получение льготных кредитов.

Однако есть и проблемы в развитии молодежного предпринимательства, которые требуют решения. К ним можно отнести:

1. Недостаточный образовательный уровень в области предпринимательской деятельности.

2. Отсутствие необходимого финансирования. Отсутствие стартового финансирования.

Для успешного развития молодежного предпринимательства необходимо развитие культуры предпринимательской деятельности. При этом самым эффективным способом является транслирование историй успеха, которые доказывают, что это возможно и этого успеха может достичь каждый молодой предприниматель.

Обучение молодых людей предпринимательской деятельности на различных уровнях образования. С этой целью необходимо организовывать стажировки начинающих предпринимателей, проводить форумы предпринимательских идей, различные тренинги, кейсы.

Только создание благоприятных социальных и психологических условий будет стимулировать молодых людей заниматься предпринимательской деятельностью и способствовать развитию экономики нашей страны.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Цукурова Вероника

ГБОУ «Основная школа №11 Шахтерского МО»

Научный руководитель: Бондарчук Т.Н.

К сожалению, телефонное мошенничество стало распространенным явлением в современном обществе. Злоумышленники постоянно совершенствуют свои методы, используя психологические манипуляции и технические уловки, чтобы обмануть доверчивых граждан и выманить у них деньги или личные данные.

В связи с этим вопрос предотвращения телефонного мошенничества приобретает особую актуальность и требует комплексного подхода, включающего повышение осведомленности населения, совершенствование законодательства и разработку эффективных технических решений.

Статистика показывает неуклонный рост числа случаев телефонного мошенничества.

Жертвами злоумышленников становятся люди разного возраста и социального статуса, но особенно уязвимы пожилые люди и те, кто недостаточно осведомлён о современных методах обмана. Ущерб от телефонного мошенничества исчисляется миллиардами рублей, а психологические последствия для жертв могут быть крайне тяжёлыми.

Мошенники используют разнообразные сценарии, чтобы убедить жертву в необходимости совершить определенные действия:

1. Звонок от «сотрудника банка»: мошенники представляются сотрудниками банка и сообщают о подозрительной активности на счете, требуя предоставить личные данные или перевести деньги на «безопасный» счет.

2. Звонок от «сотрудника правоохранительных органов»: мошенники представляются сотрудниками полиции или других правоохранительных органов и сообщают, что близкий родственник попал в беду, требуя деньги для его «спасения».

3. Выигрыш в лотерею или по акции: мошенники сообщают о крупном выигрыше, но требуют заплатить «налог» или «комиссию» для его получения.

4. Предложение «выгодных» инвестиций: мошенники предлагают инвестировать деньги в высокодоходные проекты, которые на самом деле являются финансовыми пирамидами.

5. Сообщение о «долге» или «задолженности»: мошенники сообщают о якобы существующем долге и угрожают судебным разбирательством, требуя немедленной оплаты.

Для эффективной борьбы с телефонным мошенничеством необходимы комплексные меры:

1. Проведение информационных кампаний в СМИ, социальных сетях и других каналах коммуникации.

2. Организация лекций, семинаров и тренингов для различных групп населения.

3. Разработка и распространение информационных материалов (памяток, брошюр, буклетов) с советами о том, как распознать и избежать телефонного мошенничества.

4. Ужесточение наказания за телефонное мошенничество.

5. Введение мер по борьбе с подменой телефонных номеров.
6. Упрощение процедуры подачи заявлений о случаях телефонного мошенничества.
7. Внедрение систем автоматического распознавания и блокировки подозрительных звонков.
8. Разработка мобильных приложений, позволяющих идентифицировать звонки с неизвестных номеров и блокировать нежелательные вызовы.
9. Активное использование технологий искусственного интеллекта для анализа телефонных звонков и выявления мошеннических схем.
10. Обмен информацией о новых схемах мошенничества.
11. Разработка совместных мер по противодействию телефонному мошенничеству.
12. Проведение совместных расследований случаев телефонного мошенничества.

Телефонное мошенничество представляет серьезную угрозу для безопасности и благополучия граждан. Эффективная борьба с этим явлением требует комплексного подхода, включающего повышение осведомленности населения, совершенствование законодательства, разработку и внедрение технических решений, а также активное сотрудничество между всеми заинтересованными сторонами. Только совместными усилиями мы сможем защитить себя и своих близких от этого вида преступности.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Цыганок Алёна

Ясиноватский колледж (филиал)

ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС»

Научный руководитель: Панфилова Н.И.

Положение молодежи на рынке труда является важным индикатором социально-экономического развития любой территории. Особенно актуален этот вопрос для Донецкой Народной Республики, где молодые люди сталкиваются с особыми вызовами, обусловленными

экономической ситуацией и спецификой региона. Анализ этих проблем и поиск путей их решения – задача, требующая внимания и активного участия молодежи.

Успешная интеграция молодежи на рынок труда – это не только залог их личного благополучия, но и необходимое условие для восстановления и развития экономики ДНР. Важно понимать, какие факторы влияют на трудоустройство молодежи и какие меры необходимы для улучшения их положения.

Донецкая Народная Республика – особенный регион, который несет на своих плечах тяготы войны не один год. Влияние вооруженного конфликта, ограниченность рынков сбыта, высокая доля предприятий, нуждающихся в модернизации, доминирование специфических отраслей промышленности, недостаточное развитие сферы услуг и малого бизнеса – все эти факторы наложили отпечаток и на рынок труда, на котором самым чувствительным звеном является молодежь. Указанные региональные особенности усугубляют проблемы, с которыми сталкиваются молодые люди после окончания учебного заведения при поиске работы.

Среди доминирующих проблем на рынке труда для молодежи можно выделить такие, как: сложность поиска работы после окончания учебного заведения, особенно для выпускников определенных специальностей, низкий уровень заработной платы, недостаточная оплата труда для молодых специалистов, трудности с трудоустройством для выпускников без опыта работы, ограниченные возможности для стажировок и практик, сложность открытия и ведения бизнеса, недостаток финансовой поддержки и консультационной помощи.

Одним из важных факторов дисбаланса на рынке труда для молодежи, по мнению исследователей рынка труда ДНР, является трудовая миграция, отток молодых специалистов в другие регионы в поисках более высоких зарплат и лучших перспектив. Этому способствовали принятые Правительством РФ меры по квотированию мест в вузах РФ, благодаря которым абитуриентов из ДНР зачисляли в вузы по упрощенной процедуре (в 2022 году было выделено 15 тысяч мест).

Это привело к значительному оттоку абитуриентов и студентов с территории Республики. При этом большинство студентов после

окончания обучения не возвращаются обратно в регион. Это является «важным сдерживающим фактором для дальнейшего восстановления и развития ДНР».

Для восстановления рынка труда региона и активного вовлечения молодежи необходимо предпринимать ряд комплексных мер государственного стимулирования в сфере занятости, а именно:

- обновлять учебные программы с ориентацией на потребности рынка труда, развитие практических навыков;
- увеличивать минимальный размер оплаты труда, стимулировать работодателей к повышению зарплат молодым специалистам;
- создавать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, поддерживать инновационные проекты;
- привлекать инвестиции, развивать новые отрасли экономики.

Путем создания программ сотрудничества между учебными заведениями и предприятиями особое внимание нужно уделить развитию системы стажировок и практик.

В этом направлении уже идет активная работа. Центры занятости Донецкой Народной Республики в 2024 году провели для молодежи 20 туров на предприятия региона. В этой работе были задействованы 11 центров занятости.

Не стоит забывать также и о роли молодежи в решении проблем трудоустройства. Молодые люди должны активнее вести поиск работы с использованием всех доступных ресурсов, созданием профессиональной сети контактов.

Для этого необходимо мотивировать молодежь на самостоятельное изучение новых технологий, участие в тренингах, семинарах, бизнес-инкубаторах, акселераторах, конкурсах стартапов. В качестве обратной связи необходимо поощрять выдвижение инициатив, участие в круглых столах, форумах, конференциях.

Решение проблем трудоустройства молодежи в ДНР – это комплексная задача, требующая совместных усилий государства, бизнеса и самих молодых людей. Активное участие молодежи в этом процессе, стремление к получению качественного образования и развитию необходимых навыков – залог успешной интеграции на рынок труда и процветания региона.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ

Чалова Юлия

Горловский техникум (филиал)

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»

Научный руководитель: Левицкая Т.В.

Современный мир становится все более технологически развитым, главной тенденцией в мировом экономическом развитии конца XX – начала XXI в. можно назвать переход от индустриальной и постиндустриальной экономики к цифровой. Основным фактором развития информационного общества, становится информация, ее производство и использование. Информационное общество характеризуют быстрые темпы роста различных отраслей, связанных с производством информации.

Цифровая экономика — это экономика, основанная на использовании цифровых технологий, таких как интернет, искусственный интеллект, блокчейн, big data и других. В цифровой экономике происходит создание, распространение, обработка, хранение и управление информацией, а также создание ценности на основе этой информации. Преимущества цифровой экономики включают в себя: – повышение эффективности, – сокращение времени, необходимого на выполнение процессов, – расширение возможностей доступа к информации, – повышение конкурентоспособности компаний и стран в целом. Основными элементами цифровой экономики являются электронная коммерция, цифровые инфраструктуры, цифровые платежи, цифровые услуги и цифровые рынки. В цифровой экономике важным фактором является защита данных и информационная безопасность.

Цифровая экономика оказывает влияние на поведение населения, включая финансовое поведение. Для человека открываются возможности, связанные с получением новых знаний, образования, повышения квалификации и освоения новых видов профессиональной деятельности.

Цифровой подход в экономике меняет жизнь обычного человека, поведение покупателей и процесс развитие бизнеса. Теперь клиенты быстрее получают услуги, экономят на товарах, поскольку покупают их в интернет-магазинах по сниженным ценам.

Цифровой доступ к услугам способствует повышению инвестиционной и деловой активности, поскольку повышается доступность и эффективности предоставления общественных услуг.

Выигрывают не только рядовые покупатели, но и люди, которые давно хотели открыть свое дело. Теперь предприниматель не ищет коммерческое помещение, не договаривается об аренде, не привлекает клиентов яркими вывесками, баннерами. Каждый получил возможность открывать собственное дело онлайн в интернете — для этого не нужно выходить из дома, а достаточно программ на ноутбуке.

Цифровая экономика становится главным драйвером роста во всем мире, и Россия не является исключением. Однако, вместе с возможностями, которые он предоставляет, она также представляет новые угрозы и вызовы для экономической безопасности страны.

Угрозы цифровой экономики связаны с сокращением рабочих мест средней квалификации за счет высвобождения персонала, трудностями использования цифровых инструментов, обусловленными низким уровнем цифровой грамотности граждан, финансовым мошенничеством.

Одной из главных угроз является – угроза цифровой безопасности. Рассматривая данную проблему, можно выделить такие понятия как, кибератаки, кибервойны.

Важной проблемой является вопрос о перспективах развития рынка занятости, связанные с изменениями структуры рынка. Повышение уровня технической оснащенности производств и видов деятельности влечет за собой сокращение рабочих мест средней квалификации за счет высвобождения персонала, рост дифференциации в уровнях оплаты труда. Увеличение безработицы приведет к уменьшению совокупного дохода всего общества, снижению благосостояния и снижению производительности.

Для решения этих социальных проблем потребуется увеличение бюджетных расходов, связанных с выплатами пособий безработным гражданам, переобучением лиц, получившим статус безработных

Происходит рост энергозатрат, что потребует от человечества разработки новых видов энергии и ее потребления.

Процесс цифровизации экономики оказывает положительное влияние на деятельность организаций, так как приводит к

экономическому росту, эффективности компании, снижению издержек, экономии времени, инвестиционной привлекательности.

Цифровая экономика имеет ряд преимуществ, которые непосредственно связаны с рисками. Данные риски оказывают влияние как на состоянии экономики в целом, так и на отдельные предприятия.

Чтобы преодолеть эти угрозы и вызовы, необходимо принять решительные меры в цифровой сфере, разработать стратегические планы для перехода к цифровой экономике. Следует улучшать уровень образования и поддерживать научные исследования, чтобы подготовить специалистов с высокой квалификацией для развития цифровой экономики.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНА ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИИ

Чепелев Артем

ГБПОУ «Донецкий строительный техникум»

Научный руководитель: Онищенко А.А.

Донбасс — это регион с богатым промышленным наследием и значительным экономическим потенциалом, однако, вследствие военных конфликтов и экономических сложностей, его развитие сильно затормозилось. Восстановление Донбасса требует комплексного подхода, в котором важную роль могут сыграть инновации. Инновационное развитие региона может стать катализатором для его восстановления, трансформации и выхода на новые уровни экономической активности.

Проблемы региона:

1. Проблемы с трудовой занятостью: множество предприятий региона были закрыты или переведены в соседние области, что привело к резкому увеличению безработицы. Важно создать новые рабочие места и возможности для местных жителей.

2. Низкий уровень предпринимательской активности: местные бизнесы, особенно малые и средние, сталкиваются с трудностями в плане финансирования, доступа к рынкам и адаптации к новым условиям. Это требует реформ и улучшения бизнес-климата.

3. Экологические проблемы: в результате военных действий загрязнены не только промышленные районы, но и природные территории, что вызывает долгосрочные экологические и медицинские последствия.

Возможности для инновационного развития:

1. Цифровизация и IT-отрасль: одним из самых перспективных направлений является развитие информационных технологий и цифровых услуг. Внедрение цифровых платформ для бизнеса, создание стартапов и использование технологий для развития электронной торговли поможет улучшить экономику региона, повысить конкурентоспособность и создать новые рабочие места.

2. Инновационные технологии в промышленности: Донбасс традиционно является промышленным регионом. Важно внедрить инновации в области автоматизации, экологически чистых технологий, 3D-печати и промышленного интернета вещей (IIoT), чтобы сделать промышленность более эффективной, устойчивой и экологически безопасной.

3. Развитие «зеленой» энергетики: в связи с необходимостью перехода к устойчивому и экологически чистому развитию, Донбасс имеет потенциал для развития возобновляемых источников энергии, таких как солнечные и ветровые станции. Это не только улучшит экологическую ситуацию, но и обеспечит энергонезависимость региона.

4. Образование и научные исследования: воссоздание и развитие образовательных и научных учреждений, которые фокусируются на подготовке специалистов в области инженерии, IT-технологий, устойчивого развития и предпринимательства, позволит создать интеллектуальный потенциал для инновационного роста региона.

5. Поддержка стартапов и малого бизнеса: восстановление экономики невозможно без стимулирования малого и среднего предпринимательства. Создание условий для стартапов, предоставление грантов и льготных кредитов может значительно ускорить процесс адаптации местных бизнесов и привлечь инвестиции в регион.

6. Туризм и культурное наследие: реставрация исторических и культурных объектов может стать источником не только культурного возрождения, но и экономического роста. Развитие туризма, основанного

на уникальном историко-культурном наследии, может принести дополнительные доходы в регион.

Заклучение. Инновации могут стать основой для восстановления Донбасса, если будут реализованы на стыке новых технологий, экологии, образования и предпринимательства. Проблемы региона огромны, но именно инновации предоставляют шанс на трансформацию Донбасса в современный, высокотехнологичный и устойчивый экономический центр. При должной государственной поддержке и привлечении инвестиций, регион способен не только восстановиться, но и стать лидером в некоторых отраслях, таких как IT, экология и «зеленая» энергетика.

СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Черкун София

*Шахтерский торгово-экономический колледж
(филиал) ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»*

Научный руководитель: Козий К.Ю.

Работа посвящена анализу сущности и содержания основных экономических функций государства в современных условиях ведения хозяйства. Рассматривается содержание традиционных функций, а также приводится краткая характеристика наиболее существенных и современных функций.

В науке традиционно выделяют три основные экономические функции государства:

- стабилизационная, которая состоит в поддержании стабильности цен, высокого уровня занятости, а также в стимулировании экономического роста;
- распределительная, связанная с участием государства в распределении и перераспределении доходов в обществе в целях социальной справедливости;
- аллокационная, связанная с участием государства в более эффективном размещении и использовании экономических ресурсов с целью изменить структуру национального производства и его продукта.

Рассмотрим более подробно сущность и содержание основных экономических функций государства.

Стабилизационная функция. Эта функция предполагает обеспечение сохранности рыночного механизма и условий его нормальной работы. Во всех странах с давними рыночными традициями это достигается путём осуществления комплекса мер по борьбе с монополизацией, инфляцией и безработицей. Чтобы снизить монополизацию рыночной экономики государство должно проводить антимонопольную политику, а именно:

- 1) разработать и принять специальное антимонопольное законодательство;
- 2) сформировать системы органов, осуществляющих антимонопольное регулирование и контролирующих соблюдение антимонопольного законодательства, используя административно-организационные методы.

Аллокационная функция. Эта функция государства связана с необходимостью корректировать распределение экономических ресурсов в тех случаях, когда рыночная система производит недостаточное или излишнее количество определенных товаров и услуг, а также не в состоянии выделить ресурсы на производство товаров, выпуск которых экономически оправдан. Для совершенствования производства, диктуемого НТР, государство стимулирует необходимый перелив ресурсов из одних отраслей в другие, а также использует для этого государственные инвестиции.

Распределительная функция. Вдобавок к тому, что экономисты озабочены аллокационной эффективностью рынков, они (экономисты) также затрагивают распределение доходов и благосостояния между такими потребительскими единицами, как индивиды и домашние хозяйства. Распределение богатства зависит от распределения права наследования богатства и накопления богатства на протяжении всей жизни индивида, а распределение дохода зависит начального распределения квалификаций, последующего обучения и рыночной оценки этих квалификаций.

Результат распределения доходов, богатства и благосостояния может не соответствовать тому, что общество ожидает и считает справедливым. Рынок представляет собой бесчувственную машину. Возникающее на его

основе распределение доходов и благосостояния может привести к появлению большего неравенства, чем это желательно обществу.

Регулирующая функция. Она была затронута тогда, когда рассматривалась аллокационная функция государства. Было замечено, что государство может регулировать решения производителей и потребителей, вследствие этого уменьшая монопольные элементы, например, через ярмарки, торговлю и комиссию по монополиям. Но имеются и другие образцы, которые, как считается, соответствуют государственной функции по регулированию поведения производителей и, в связи с этим, защиты потребителей. Государственное регулирование призвано координировать экономические процессы и связывать между собой частные и общественные интересы. Оно осуществляется в законодательной, налоговой, кредитной и субвенционной формах.

Внешнеэкономическая функция. Соответствующая функция направлена на регулирование внешних связей страны и оказание помощи хозяйствующим субъектам для повышения конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке, а также на укрепление стабильности национальной валюты.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Черненко Екатерина

ГБОУ «Лицей №2 «Престиж» г. о. Макеевка»

Научный руководитель: Мамичева Е.А.

Этика делового общения — это система норм и принципов, которые регулируют взаимодействие между людьми в профессиональной среде. В условиях глобализации и быстро меняющегося мира бизнеса этические нормы становятся особенно важными для создания эффективных и продуктивных отношений. Мы рассмотрим основные аспекты этики делового общения, ее значение, принципы и примеры применения.

Этика делового общения включает в себя правила и нормы поведения, которые способствуют формированию доверительных отношений между коллегами, партнерами и клиентами. Этика охватывает как вербальные, так и невербальные аспекты коммуникации

и включает в себя такие элементы, как честность, уважение, справедливость и ответственность.

Формирование доверия: этические нормы способствуют созданию доверительных отношений, что является основой успешного сотрудничества.

Улучшение репутации: компании, соблюдающие этические стандарты, получают положительную репутацию на рынке.

Снижение конфликтов: этика общения помогает избежать недопонимания и конфликтов между участниками делового процесса.

Честность — это основа любого делового общения. Участники общения должны быть искренними в своих намерениях и действиях. Это включает в себя правдивую информацию о товарах и услугах, а также открытость в обсуждении проблем.

Уважение к собеседнику — ключевой элемент этики общения. Это подразумевает внимание к мнению и чувствам других людей, даже если они отличаются от ваших собственных.

Каждый участник делового общения должен осознавать свою ответственность за слова и действия. Это включает в себя выполнение обещаний и обязательств, а также готовность принимать последствия своих решений.

Справедливое отношение к коллегам и партнерам подразумевает отсутствие предвзятости и дискриминации. Все участники должны иметь равные возможности для выражения своего мнения и участия в процессе принятия решений.

Примером может служить ситуация, когда менеджер открыто сообщает команде о предстоящих изменениях в компании, объясняя причины этих изменений и отвечая на вопросы сотрудников.

Неэтичным общением можно считать ситуацию, когда руководитель скрывает важную информацию от сотрудников или манипулирует фактами для достижения своих целей.

При взаимодействии с клиентами и партнерами соблюдение этических норм помогает укрепить деловые отношения и повысить уровень доверия к компании.

Этика делового общения играет важную роль в современном бизнесе. Соблюдение этических норм способствует формированию доверительных отношений, улучшает репутацию компаний и снижает

уровень конфликтов. Важно, чтобы каждый участник делового процесса осознавал значимость этики и стремился применять ее принципы на практике.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И КОЛЛЕКТИВ

Чижикова Анастасия

ГБОУ «Технический лицей г.о. Донецк»

Научный руководитель: Горбатикова Л.А.

Эффективный руководитель должен обладать следующими качествами:

1. Эмпатия и поддержка: успешный лидер проявляет искреннюю заботу о благополучии своих сотрудников, учитывая их эмоциональные и психологические потребности. Создание поддерживающей атмосферы помогает формировать положительный климат в коллективе, что в свою очередь способствует повышению продуктивности и снижению уровня стресса.

2. Мотивация и признание достижений: хороший руководитель применяет разнообразные подходы к мотивации, как финансовые, так и нематериальные. Признание успехов сотрудников и предложение возможностей для карьерного роста не только повышают удовлетворенность работой, но и укрепляют лояльность команды, способствуя снижению текучести кадров.

3. Стимулирование командного взаимодействия: лидер активно способствует созданию сильной и сплоченной команды, поощряя сотрудничество и совместное решение задач. Это не только укрепляет командный дух, но и повышает общую продуктивность, так как объединенные усилия часто приводят к более эффективным решениям.

4. Управление конфликтами: эффективный руководитель умеет управлять конфликтами внутри команды, используя конструктивные подходы для их разрешения. Он создает условия для открытого обсуждения проблем и помогает находить решения, которые устраивают всех участников.

5. Инновации и креативность: хороший лидер поощряет инновационное мышление и креативность среди своих сотрудников. Он

создает атмосферу, где идеи могут свободно высказываться, что способствует развитию новых подходов и улучшению процессов.

Положение молодежи на рынке труда. Требования к молодым сотрудникам:

1. Адаптация к изменениям: молодые специалисты должны быть готовы к быстроменяющимся условиям рынка труда. Это включает не только освоение новых технологий, но и гибкость в подходах к работе, что позволяет им успешно справляться с вызовами современности.

2. Значение практического опыта: работодатели все чаще предпочитают кандидатов с реальным практическим опытом. Стажировки, волонтерство и участие в проектах помогают молодежи не только развивать навыки, но и строить сеть профессиональных контактов, что может стать ключевым фактором при поиске работы.

3. Ценность гибкости и мобильности: современная молодежь ценит гибкие условия труда, такие как возможность удаленной работы и гибкий график. Эти факторы становятся важными при выборе работодателя, так как позволяют лучше балансировать между работой и личной жизнью.

4. Социальная ответственность компаний: молодые специалисты все больше обращают внимание на социальные ценности компаний, такие как устойчивое развитие и социальная ответственность. Эти аспекты становятся важными при выборе работодателя, поскольку молодежь стремится работать в организациях, которые разделяют их ценности и заботятся о будущем планеты.

5. Влияние технологий: молодежь активно использует современные технологии для поиска работы и развития карьеры. Платформы для фриланса, социальные сети и профессиональные сообщества становятся важными инструментами для установления контактов и поиска вакансий.

Разрешение конфликтов в организации. Необходимые мероприятия:

1. Предотвращение конфликтов: эффективное управление человеческими ресурсами включает активное выявление потенциальных источников конфликтов и их устранение на ранних стадиях. Это может включать регулярные опросы сотрудников о состоянии дел в команде и анализ проблемных зон.

2. Активное слушание: для успешного разрешения конфликтов важно внимательно выслушивать все стороны конфликта. Это помогает понять коренные причины разногласий и создает атмосферу уважения, что способствует более конструктивному диалогу.

3. Поиск компромиссных решений: успешное разрешение конфликтов требует нахождения компромиссов, которые удовлетворяют интересы всех сторон. Открытое обсуждение различных вариантов позволяет находить оптимальные решения, которые принимаются всеми участниками.

4. Создание медиаторских групп: в крупных организациях может быть полезно создание медиаторских групп или назначение специальных сотрудников для разрешения конфликтов. Эти специалисты могут помочь в нейтральной обстановке обсудить проблемы и найти компромиссные решения.

5. Обратная связь после разрешения конфликта: после разрешения конфликта полезно провести обсуждение с участниками, чтобы понять, что сработало, а что нет. Это может помочь улучшить процессы разрешения конфликтов в организации.

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РАБОТЫ

Чухонцева Елизавета

ГБОУ «Школа №88 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Лукьянова В.В.

Интернет — это всемирная система объединенных компьютерных сетей для хранения и передачи данных. Иными словами, это понятие подразумевает много компьютеров, объединенных в одну сеть.

Все дело в том, что существует огромное количество сетей (глобальные, беспроводные, локальные и пр.), и все они соединены между собой каналами связи вроде кабелей, спутников и беспроводных технологий. Для подключения к - интернету устройство сначала связывается с локальной сетью в виде сотовой связи или Wi-Fi, затем с провайдером, который предоставляет интернет-услуги, а тот, в свою очередь, соединяется с более масштабной системой.

Даже когда вы задаете вопрос в поисковике, вы не посылаете запрос в никуда устройство, с которого вы входите в интернет, попросту связывается с устройством компании, отвечающей за работу поисковой системы. Получается, что нет никакого интернета «в воздухе», есть лишь компьютеры, передающие друг другу данные, а мы, обычные пользователи, не ходим по интернету, а выборочно его скачиваем.

На сегодняшний день большое количество компаний и индивидуальных работодателей размещают свои вакансии именно в сети. Это связано с тем, что интернет позволяет оперативно находить подходящих кандидатов и экономить ресурсы на поиске сотрудников. Большинство крупных работодателей давно перешли на онлайн-платформы для размещения объявлений о найме, что делает интернет практически неотъемлемой частью процесса подбора кадров. Используя специализированные сайты для поиска работы, соискатели могут легко фильтровать предложения по типу занятости, месту расположения и другим критериям, что значительно упрощает процесс поиска.

Одним из основных методов поиска вакансий в современном мире является использование специализированных онлайн-платформ, таких как сайты по трудоустройству. Эти ресурсы предоставляют возможность соискателям создавать свои резюме и просматривать предложения работодателей, что значительно упрощает процесс поиска работы. На таких платформах можно фильтровать вакансии по различным критериям, таким как уровень зарплаты, месторасположение, требования к образованию и опыту работы, что помогает быстрее находить подходящие варианты.

Рассматривая различные методы поиска вакансий, важно подобрать подходящие в зависимости от индивидуальных характеристик и оптимально использовать комбинацию нескольких методов. Это увеличивает шансы на успешное трудоустройство и позволяет разнообразить подходы в поисках. Объединение классических и новых методов может создать более полную картину возможностей на рынке труда и способствовать более эффективному процессу поиска работы.

В заключение данной работы я могу с уверенностью утверждать, что интернет стал неотъемлемой частью процесса поиска работы, особенно для молодежи в возрасте от 16 до 30 лет. Актуальность интернет-поиска работы в современном мире трудно переоценить, так как он

предоставляет соискателям уникальные возможности для нахождения подходящих вакансий, которые могут соответствовать их профессиональным навыкам и карьерным амбициям. В условиях стремительного развития технологий и цифровизации, интернет стал не только инструментом, но и целой экосистемой, в которой взаимодействуют соискатели и работодатели.

Таким образом, интернет как инструмент поиска работы продолжает развиваться и адаптироваться к новым условиям.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Чыонг Диана

ГБОУ «Школа № 97 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Дегтярёва Л.Е.

В современном мире бизнес-отношения являются ключевыми для успеха организаций. Этика делового общения важна для имиджа компании, внутренней культуры и взаимодействия с партнерами и клиентами. Этические нормы формируют доверие и способствуют долгосрочным отношениям, в то время как неэтичное поведение может вызвать конфликты и потерю клиентов, что делает изучение этики необходимым.

Деловые отношения — это форма общественного взаимодействия, основанная на связях между партнерами и коллегами в процессе совместной работы. Работники должны учитывать интересы партнеров и клиентов, что способствует интересу к профессиональной деятельности.

Деловые отношения связаны с общением, которое включает обмен информацией, взаимодействие и влияние между людьми. Основное внимание в деловом общении уделяется решению производственных и социальных задач.

Деловое общение — это взаимодействие, связанное с рабочими вопросами, такими как решение задач, достижение целей и оптимизация процессов в организации. Оно может включать в себя подписание контрактов, разработку новых продуктов, решение корпоративных проблем или обмен информацией.

Цель делового общения — решение значимых социальных проблем, включая освоение новой информации, разработку продуктов и укрепление корпоративных традиций. Для этого важно психологическое влияние партнеров друг на друга.

Деловая этика представляет собой набор принципов поведения для людей, работающих в области управления и предпринимательства. Она позволяет анализировать и оценивать бизнес-отношения предпринимателей, а также их личные поступки с точки зрения соответствия общепринятым нормам в деловом мире. Этические нормы и принципы, которые принимаются в бизнес-среде, включают такие аспекты, как свобода, терпимость, вежливость и деликатность, справедливость, ответственность в бизнесе и другие.

Этика делового общения включает в себя правила поведения, которые способствуют созданию продуктивной и гармоничной атмосферы в профессиональной среде. Соблюдение норм деловой этики не допускает переход рабочих взаимоотношений в русло личного общения, а поддерживает трудовую атмосферу в коллективе.

Принципы и рекомендации этики делового общения:

1. Вежливость и уважение. Учитывать интересы других людей, вежливо и уважительно общаться с коллегами, клиентами и партнёрами;
2. Эмпатия. Ставить себя на место клиента или коллеги, чтобы лучше понять их и найти с ними общий язык;
3. Пунктуальность. Соблюдать сроки сдачи рабочих заданий и вовремя приходить на встречи;
4. Ответственность. Соблюдать все обязательства и выполнять работу на должном уровне;
5. Открытость и честность. Быть честным и открытым в деловых отношениях, делиться информацией и не использовать должность для личной выгоды;
6. Толерантность. Не осуждать коллег за национальность, вероисповедание или убеждения, давать каждому возможность высказаться и учитывать разные точки зрения перед принятием решений;
7. Умение признавать ошибки. Понять, в чем не прав, и исправить это.

8. Умение эффективно общаться в деловой среде является важным аспектом профессионального развития каждого специалиста. Осознание этических стандартов, моральных принципов и корпоративных ценностей служит основой для успешного взаимодействия в бизнесе. Эти знания не только способствуют установлению продуктивных отношений, но и помогают формировать положительный имидж как для отдельного сотрудника, так и для всей компании.

THE INTERNET AS A JOB SEARCH TOOL

Шакурова Альбина

ГБОУ «Василевская школа Амвросиевского МО»

Научный руководитель: Чернова Т.П.

In today's digital age, the internet has become an indispensable tool for job seekers. With its vast resources and global reach, it offers numerous advantages over traditional methods of finding employment. This article explores how the internet can be effectively utilized to enhance one's job search efforts.

Online Job Boards.

One of the most popular ways to use the internet in job hunting is through online job boards such as Indeed, LinkedIn, Glassdoor, and Monster. These platforms allow users to browse thousands of job postings from various industries and locations. They also provide filters that enable job seekers to narrow down their searches based on criteria like salary range, experience level, and company size.

Additionally, many job boards offer features like resume uploads, automated job alerts, and employer reviews, making them comprehensive tools for job hunters.

Social Media Platforms.

Social media sites like LinkedIn, Twitter, and Facebook have transformed into powerful networking tools for professionals. LinkedIn, in particular, serves as a virtual resume and professional network where users can connect with potential employers, industry peers, and recruiters. By maintaining an up-to-date profile, engaging in relevant discussions, and joining industry-

specific groups, job seekers can increase their visibility and attract opportunities.

Twitter and Facebook are also useful for following companies and staying updated on job openings or industry news. Many organizations now use these platforms to announce vacancies and interact directly with candidates.

Company Websites.

Company websites often feature dedicated career sections where they list current job openings. Applying directly through these portals can give applicants an edge since they bypass third-party job boards and get noticed by the hiring team sooner. Additionally, exploring a company's website provides valuable insights into its culture, values, and recent achievements, which can help tailor applications and interviews more effectively.

Professional Networking.

The internet facilitates professional networking beyond geographical boundaries. Virtual events, webinars, and online conferences allow job seekers to connect with industry experts and potential employers without leaving home. Participating in these events not only broadens one's network but also demonstrates engagement and enthusiasm within the field.

Freelance Opportunities.

For those seeking freelance work or project-based assignments, the internet offers a plethora of options. Platforms like Upwork, Fiverr, and Freelancer.com connect freelancers with clients worldwide. These sites typically provide secure payment systems, feedback mechanisms, and detailed profiles that showcase past projects and skills.

Remote Work Opportunities.

With the rise of remote work, the internet has made it easier than ever to find jobs that do not require physical presence at an office. Websites like FlexJobs and Remote.co specialize in listing remote positions across various sectors. This trend has opened doors for individuals who prefer flexible working arrangements or live in areas with limited local job markets.

Online Learning and Skill Development.

The internet is also a hub for learning new skills and enhancing existing ones. Platforms like Coursera, Udemy, and edX offer courses in diverse fields, enabling job seekers to stay competitive and adaptable in a rapidly changing job market. Completing certifications and adding new skills to one's resume can significantly improve employability.

Conclusion.

The internet has revolutionized the way people search for jobs. From online job boards and social media networks to company websites and freelance platforms, there are countless resources available to aid in the job-hunting process. By leveraging these tools strategically, job seekers can expand their horizons.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В БИЗНЕСЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ - ТОРГОВЛИ

Шамли Полина

ГБПОУ «Донецкий колледж

пищевых технологий и торговли»

Научный руководитель: Рубис А.Н.

Социальные сети в бизнесе стали неотъемлемой частью современного маркетинга и коммуникаций. В последние годы их роль значительно возросла, так как они предоставляют компаниям уникальные возможности для привлечения клиентов, укрепления бренда и взаимодействия с аудиторией. Одной из ключевых функций социальных сетей является возможность целенаправленного продвижения продуктов и услуг, что достигается через рекламу и стратегический контент.

Это позволяет брендам эффективно обращаться к своей целевой аудитории, что в свою очередь помогает компаниям расширять свою клиентскую базу.

Социальные сети также значительно повышают узнаваемость бренда. С их помощью компании могут активно продвигать свои товары и услуги, используя различные форматы контента — от текстовых постов до видео и прямых эфиров. Создание уникального и привлекательного контента помогает привлекать внимание пользователей и формировать положительный имидж.

Часто именно через социальные сети бизнесам удается установить прочные связи с клиентами, выстраивать доверительные отношения и поддерживать высокий уровень вовлеченности.

Это взаимодействие является важным элементом в формировании долгосрочных отношений с покупателями. Ключевым преимуществом социальных сетей является их способность обеспечивать мгновенную обратную связь. Бренды могут быстро реагировать на запросы и жалобы клиентов, предоставляя оперативную помощь и решая возникающие проблемы. Это способствует повышению качества обслуживания и улучшению клиентского опыта.

Реакция на комментарии и сообщения в социальных сетях также помогает создавать атмосферу заботы о клиентах, что способствует укреплению их лояльности.

Социальные сети позволяют бизнесам точно отслеживать поведение и предпочтения аудитории. Эти данные помогают лучше понимать, что нравится клиентам, какие тренды актуальны, и как адаптировать маркетинговые стратегии для максимальной эффективности. Это дает компаниям возможность быть гибкими и оперативно реагировать на изменения рынка.

Использование платформ, таких как Instagram, Telegram и другие, позволяет компаниям не только продвигать свои продукты, но и участвовать в актуальных трендах, быть на волне новых технологий и маркетинговых подходов. Это дает бизнесу значительные конкурентные преимущества, особенно в условиях быстро меняющегося рынка.

Таким образом, социальные сети предоставляют бизнесам мощные инструменты для продвижения, коммуникации с клиентами и аналитики, что в конечном итоге способствует росту продаж, улучшению бренда и повышению лояльности клиентов. В условиях цифровой эпохи успешное использование этих платформ становится обязательным для любой компании, стремящейся оставаться конкурентоспособной и эффективной.

Перспективы интернет-торговли в ближайшие годы выглядят очень многообещающе, с учетом быстро развивающихся технологий и изменения потребительских привычек. Одним из ключевых факторов, способствующих росту онлайн-торговли, является распространение интернета и мобильных устройств, что делает покупки более доступными для людей по всему миру.

Интернет-торговля продолжает расширяться не только на традиционные товары, но и на услуги, что значительно увеличивает её роль в мировой экономике.

С развитием технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и дополненная реальность, будущее интернет-торговли будет связано с более персонализированными предложениями и улучшенным клиентским опытом. Применение этих технологий позволит бизнесам точнее предсказывать потребности клиентов, создавать уникальные предложения и улучшать взаимодействие с покупателями.

Рост популярности мобильных приложений и улучшение платформ для онлайн-шопинга создают новые возможности для бизнеса, а также способствуют удобству и скорости покупок. Платежные системы и логистика становятся более совершенными, что решает одну из ключевых проблем интернет-торговли — скорость и удобство доставки.

Появление новых платформ и цифровых рынков создаёт возможности для малых и средних предприятий выйти на глобальный рынок.

Таким образом, перспективы интернет-торговли выглядят крайне позитивно, и в будущем мы можем ожидать ещё больше инноваций, удобства для покупателей и возможностей для бизнеса в этой динамично развивающейся сфере.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ. КЛАССИЧЕСКАЯ И СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ

Шаталов Семён

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

Современные организации функционируют в условиях высокой сложности и неопределенности. Глобализация, технологические изменения, усиление конкуренции, изменение потребностей потребителей — все это требует от менеджеров новых компетенций и подходов к управлению.

Теория управления помогает структурировать знания и разработать эффективные стратегии, а практика — отработать их на практике.

Рассмотрим классические теории управления. Административная теория Анри Файоля, разработанная в начале XX века, является одним из классических подходов к управлению. Его теория строится на четырнадцати принципах управления и пяти функциях менеджмента: разделение труда; власть и ответственность; дисциплина; единство распорядительства; единство действия; подчинённость личных интересов; вознаграждение персонала; централизация; иерархия; порядок; справедливость; стабильность рабочих кадров; инициатива; единый корпоративный дух.

Макс Вебер, немецкий социолог, разработал теорию бюрократии, которая описывает идеальную модель организации, основанную на рациональности и эффективности. Вебер не описывал бюрократию как негативное явление, а рассматривал ее как наиболее эффективную форму организации в условиях сложных задач и больших масштабов. Его идеальный тип бюрократии характеризуется следующими чертами: иерархическая структура, специализация труда, строгие правила и процедуры, официальные отношения между сотрудниками, документация, кадровое назначение, карьерный рост, безличность руководителя, соответствие квалификации работников занимаемой должности, наличие системы контроля и санкций за невыполнение служебных обязанностей.

Важно отметить, что Вебер описывал идеальный тип бюрократии, к которому реальные организации стремятся, но редко достигают в полной мере. Его теория остается актуальной, поскольку помогает понять как положительные, так и негативные стороны формализованных организационных структур.

Современные теории управления. Современные теории управления — это обширная область, и нет одного-единственного всеобъемлющего подхода. Вместо этого существует множество концепций и моделей, часто переплетающихся и дополняющих друг друга.

Теория ограничений (ТОС): фокусируется на идентификации и устранении узких мест, которые ограничивают производительность всей системы. Вместо того, чтобы оптимизировать отдельные части, ТОС стремится к оптимизации всей системы.

Бережливое производство (Lean): нацелено на минимизацию потерь (muda) во всех аспектах производства и бизнеса, включая избыточные запасы, перепроизводство, ожидание, транспортировку, лишние движения, перепроизводство и дефекты.

Системный подход: рассматривает организацию как сложную систему со взаимосвязанными компонентами, где изменение в одном компоненте может повлиять на другие. Управление должно учитывать эти взаимосвязи для достижения эффективной работы.

Адаптивное управление: признает, что окружающая среда постоянно меняется, и организации должны быть гибкими и адаптивными, чтобы реагировать на эти изменения.

Управление человеческими ресурсами (HRM): фокусируется на управлении людскими ресурсами в организации, включая найм, обучение, мотивацию и удержание сотрудников. Стремится создать благоприятную рабочую среду и повысить производительность труда.

Рассмотрев классические и современные теории управления, можно сделать вывод о том, что нет одной «лучшей» теории, а эффективность управления зависит от контекста. Классические теории, такие как научный менеджмент Тейлора или административная теория Файоля, заложили фундамент, предложив структурированные подходы к организации работы и управления. Однако они часто оказываются недостаточными в динамичных и сложных современных условиях.

Современные теории, напротив, более гибкие и адаптируемые. Они акцентируют внимание на таких аспектах, как гибкость, адаптивность, сотрудничество, инновации и управление знаниями, что критически важно в постоянно меняющемся мире. Однако, их применение требует более высокой степени осознанности и гибкости от менеджеров, а также инвестиций в развитие человеческого капитала и технологическую модернизацию.

Таким образом, эффективный менеджмент сегодня предполагает эклиптический подход, использующий лучшие элементы как классических, так и современных теорий, адаптированные к специфике организации и внешней среды. Универсального решения нет, и ключ к успеху заключается в понимании сильных и слабых сторон каждой теории и умении выбирать и комбинировать их в соответствии с конкретными обстоятельствами.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Шаталова Вероника

ГБОУ «Лицей «Интеллект» г.о. Харьызск

Научный руководитель: Баглай Е.С.

В современном цифровом мире, где технологии проникают во все сферы нашей жизни, телефон стал не только удобным средством связи, но и инструментом в руках мошенников. К сожалению, телефонное мошенничество становится всё более распространённым явлением, затрагивающим людей всех возрастов и социальных слоёв. Однако осознание опасности и знание элементарных правил безопасности могут значительно снизить риск стать жертвой злоумышленников.

Масштабы проблемы телефонного мошенничества огромны. Каждый день сотни людей теряют свои сбережения, становятся участниками кредитных афер и подвергаются психологическому давлению. Мошенники постоянно совершенствуют свои схемы, используя социальную инженерию, психологические уловки и современные технологии. Они могут представляться сотрудниками банков, правоохранительных органов, социальных служб или даже родственниками, попавшими в беду. Цель всегда одна — завладеть личной информацией, получить доступ к банковским счетам или вынудить жертву перевести деньги.

Почему телефонное мошенничество так эффективно? Во-первых, оно играет на наших эмоциях — страхе, сочувствии, желании помочь. Во-вторых, оно создаёт эффект срочности, заставляя принимать решения под давлением. В-третьих, мошенники часто подменяют номера, делая звонки похожими на звонки от знакомых организаций или людей.

Предотвращение телефонного мошенничества — это не только задача правоохранительных органов, но и наша общая ответственность. Важно повышать осведомлённость населения о распространённых схемах мошенничества, учить людей критически оценивать поступающую информацию и не поддаваться на провокации.

Что каждый из нас может сделать, чтобы защитить себя и своих близких? Во-первых, никогда не сообщайте по телефону личные данные, такие как номера банковских карт, CVV-коды, пароли и логины. Во-вторых, не переводите деньги на незнакомые счета по указанию звонящего, даже если он представляется сотрудником банка или

правоохранительных органов. В-третьих, всегда перепроверяйте информацию, позвонив в официальную организацию или связавшись с родственником, о котором идёт речь. В-четвёртых, будьте бдительны и осторожны, не доверяйте незнакомым людям, предлагающим сомнительные услуги или требующим немедленных действий.

Особое внимание следует уделять пожилым людям, которые часто становятся жертвами мошенников из-за своей доверчивости и недостаточной осведомлённости о современных технологиях. Важно регулярно проводить с ними разъяснительные беседы, рассказывать о распространённых схемах мошенничества и учить их не отвечать на подозрительные звонки.

В заключение отметим, что борьба с телефонным мошенничеством — это сложная и многогранная задача, требующая совместных усилий государства, правоохранительных органов, банковских организаций и граждан. Повышение осведомлённости, соблюдение элементарных правил безопасности и критическое мышление — наши главные инструменты в этой борьбе. Только объединив усилия, мы сможем создать безопасную цифровую среду и защитить себя и своих близких от коварных действий телефонных мошенников.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Шафигина Мария

ГБОУ «Школа №108 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Каулавичуте И.Л.

Не будет преувеличением сказать, что практически каждый россиянин сталкивался с телефонными мошенниками. Вопрос знаний в сфере киберпреступлений остается по-прежнему важным, его актуальность растет в геометрической прогрессии. Согласно статистике, 80% хищений средств происходит дистанционно, более того ежегодно растет не только количество преступлений, но и объем похищенных средств.

Приведу пример нескольких схем телефонного мошенничества. Схема телефонного мошенничества с использованием портала «Госуслуги». Злоумышленники стали активнее использовать портал

«Госуслуги» в своих схемах. Ведь, получив доступ к «Госуслугам», мошенники получают самое главное: наши исчерпывающие персональные данные. Как известно, на портале имеются такие сведения, как паспортные данные, ИНН, СНИЛС, ОМС, водительское удостоверение и прочее. Самое безобидное, что могут сделать мошенники, – это продать наши персональные данные злоумышленникам, а также, например, оформить микрозайм, используя портал «Госуслуги» для подтверждения личности в некоторых МФО (микрофинансовых организациях).

В дополнение к уже широко известным схемам получения смс-кода, подтверждающего смену пароля, с помощью социальной инженерии появились несколько новых возможностей атак на контакты службы поддержки сервиса. Одним из последних методов является публикация фейковых номеров службы поддержки «Госуслуг».

Мы должны всегда помнить, что сотрудники портала «Госуслуг» никогда не звонят гражданам, тем более с мобильных номеров.

Мошенничество по схеме Fake Boss. Наряду с такими формами мошенничества, как взлом учетных записей на портале «Госуслуги», звонков от «сотрудников» ЦБ РФ, ФСБ, МВД, прокуратуры и других, также известна такая схема, как Fake Boss. Схема довольно проста: злоумышленники выдают себя за руководителя жертвы, пишут ей сообщение в наиболее популярных мессенджерах о необходимости переговорить с представителем «полиции», «профильного» ведомства или другим государственным органом. При дальнейшем взаимодействии с такими «представителями» это приведет к тому, что жертва перечислит свои денежные средства на так называемые специальные/безопасные счета.

Мошенниками часто проводится предварительная работа по подготовке жертвы, которая может занимать достаточно длительный период.

Самым лучшим вариантом противодействия такому виду мошенничества будет завершение контакта и связь с руководителем.

Звонок от оператора сотовой связи «У вас заканчивается срок действия договора». Данный вид телефонного мошенничества появился несколько лет назад и по-прежнему остается актуальным «инструментом» для злоумышленников. Якобы сотрудник колл-центра

утверждает, что сим-карта абонента в ближайшее время не будет работать в связи с окончанием срока договора обслуживания мобильным оператором. Очевидно, что сегодня без связи оставаться никто не хочет, поэтому мошенники тут же «стелют красную дорожку», предлагая решение: прямо сейчас продлить договор и при этом для усыпления бдительности сообщают, что «никакие личные данные, в том числе паспортные называть будет не нужно», ведь они уже имеются в базе данных оператора связи.

Стоит отметить, что вариации в данном виде мошеннической схемы могут быть разными, вместе с тем решение одно – запомните, что операторы сотовой связи никогда не будут просить продиктовать смс-код и никогда не попросят продиктовать ваши паспортные данные.

Звонок от курьера «Подтвердите доставку цветов/товара». Одним из новых сценариев мошенничества можно считать схему, связанную с доставкой цветов/товара. Схема работает следующим образом: жертва получает анонимную доставку цветов или некого подарка, что вызывает приятное удивление. На следующий день жертве поступает звонок с сообщением от службы доставки, что курьер не отчитался о данной доставке установленным образом, и просьбой продиктовать «код подтверждения доставки».

Важно никогда не принимать от курьеров заказы, которые не были оформлены лично или о которых вы не уведомлены. Угрозой может быть не только финансовая потеря, но и здоровье, поскольку никто не знает, что может находиться в посылке, которую вы не заказывали.

Покупка/продажа товаров на «Авито». Схемы, применяемые мошенниками на сервисе «Авито», распространены и многим известны. Кроме того, сам сервис регулярно предупреждает своих клиентов о наиболее известных уловках, которые используют мошенники.

Правила безопасности. Все вышеприведенные примеры основаны на потере бдительности, отключении критического мышления, низком уровне финансовой грамотности, доверчивости. На том конце провода зачастую «работают» специально обученные, неглупые люди, в том числе психологи, финансисты, юристы. Прием, который используют мошенники, один и тот же – вывод жертвы из состояния спокойствия/равновесия под воздействием положительного или отрицательного стресса за счет передаваемой информации: либо

произошло что-то «плохое» (например, «с вашего счета пытаются совершить перевод на сумму....»), либо что-то «хорошее» (например, «Ваш выигрыш составил....»).

Основное правило финансовой безопасности достаточно простое: не отвечать на звонки с незнакомых номеров.

СЕЗОННАЯ И ВРЕМЕННАЯ РАБОТА

Шевченко Елизавета

ГБОУ «Школа № 64 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Хлипун А.А.

Спрос на сезонную и временную работу всегда был большой, но за счет изменений в мировой экономике он вырос еще в несколько раз. Также сезонная или временная работа не является постоянной, что дает людям, которые не могут или не хотят работать на постоянной основе новые возможности. Кроме этого, она имеет большой спрос среди мигрантов. За последнее время сильно вырос интерес к дистанционной работе и фрилансу, чему в большей степени поспособствовал COVID-19, и появились новые формы занятости. Но из-за увеличения числа непостоянных работников, все больше вопросов вызывает уровень заработной платы и доступ к социальным гарантиям. Даже общественные организации стали обращать внимание на защиту сотрудников и их трудовых прав.

Сезонная работа — это трудовые задачи, которые в силу природных условий можно выполнять только в течение определённого периода (сезона). Обычно длительность сезона не превышает шести месяцев, но иногда может быть и дольше.

Период сезонной работы — в каждой сфере деятельности есть периоды, когда компании или хозяйства нуждаются в рабочей силе. Например, в туризме горячее время чаще всего начинается в середине мая и заканчивается в конце сентября.

Срок сезонной работы — сроки зависят от вида деятельности и её специфики. Чаще всего сезонные вакансии предусматривают занятость на два-три месяца, но есть и более длительные варианты — до полугода, а иногда и дольше.

Трудовой договор при устройстве на сезонную работу – работодатель предоставляет либо срочный договор, либо договор ГПХ. В нём обязательно должно быть прописано условие о сезонном характере работы, а последний рабочий день совпадать с датой окончания сезона.

Испытательный срок – есть, если последующие трудовые отношения продлятся от двух месяцев. Если работа предполагает занятость от двух до шести месяцев, то испытательный срок длится не более двух недель, если свыше шести месяцев – до трёх недель.

Страховой стаж – в страховой стаж засчитывается целый год, если полностью отработан сезон и проставлен код сезонной работы в документах.

Ключевое отличие сезонной и временной работы заключается в предсказуемости и повторяемости.

Сезонная работа связана с периодическими колебаниями спроса на определенные виды услуг или товаров в зависимости от времени года. Она повторяется ежегодно, и работники обычно знают заранее, когда начнется и закончится сезон. Примеры: работа спасателем на пляже летом, продавец елок перед Новым годом, сбор урожая осенью. Характерно, что в течение сезона может быть достаточно интенсивный график работы, а вне сезона – полное отсутствие работы.

Временная работа, напротив, может быть связана с любыми причинами и не обязательно повторяется ежегодно по одному и тому же графику. Она может быть краткосрочной (несколько дней или недель) и длиться до нескольких месяцев. Причины временного найма могут быть разные: замена основного сотрудника во время отпуска или болезни, выполнение разового проекта, сезонные пики (хотя и не обязательно ежегодные), расширение штата на короткий срок. Примеры: участие в рекламной кампании, работа на время ремонта, подработка во время отпуска от основной работы.

В обоих случаях, как правило, не предполагается долгосрочное сотрудничество. Однако, сезонная работа характеризуется цикличностью и предсказуемостью, а временная – большей непредсказуемостью и разнообразием задач и сроков. Работодатель может приглашать на временную работу разных людей на разных проектах. В случае сезонной работы, те же самые люди часто возвращаются год от года.

Условие о временном характере работы указывается в письменном трудовом договоре путём установления срока договора, не превышающего 2 месяцев, либо фиксируется, что работник принят на временную работу. В последнем случае двухмесячный срок договора определяется законом.

Временные сотрудники — это часть персонала компании, они обладают всеми правами и несут те же обязанности, что и остальные работники.

Временные сотрудники имеют право получать премии, если система премирования закреплена локальным нормативным актом организации, и на оплачиваемый отпуск из расчёта 2 дня отпуска за один отработанный месяц.

Рынок труда становится все более динамичным и нестабильным, что приводит к увеличению доли временной и гибкой занятости. Многие люди предпочитают временную работу как возможность приобретения опыта, перехода между постоянными местами работы или как дополнительный источник дохода.

Для компаний сезонная и временная работа – эффективный инструмент управления персоналом и расходами. Это позволяет им адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, избегать больших затрат на содержание постоянного штата вне пиковых периодов и быстро реагировать на изменения спроса.

В итоге, сезонная и временная работа выступает важным механизмом, обеспечивающим гибкость и адаптивность как для бизнеса, так и для работников в условиях динамично меняющегося рынка труда.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Шелудякова Дарья

ГБОУ «Школа № 90 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Клёсова В.М.

Проблема молодежной безработицы остается весьма актуальной. Молодежь, особенно в период кризисов и социальноэкономической напряженности, находится в более уязвимом положении на рынке труда.

Безработица среди молодежи существует в подавляющем большинстве стран.

При этом среди молодых людей не только выше уровень безработицы, но и ниже уровень экономической активности. Проблема усугубляется тем, что в период кризисов и других экстраординарных событий, как, например, во время пандемии COVID-19, статус молодежи на рынке труда (экономическая активность, уровень безработицы) ухудшается сильнее, чем населения в целом.

К причинам, по которым у молодежи возникают проблемы с трудоустройством, относятся довольно много факторов. В первую очередь – это отсутствие опыта в конкретных сферах труда. Многие молодые специалисты планируют совмещать работу и обучение, что зачастую останавливает работодателя.

Многие молодые люди после получения образования сталкиваются с проблемой несоответствия полученной специальности и реальной ситуации на рынке труда, в результате чего выпускник, получивший диплом, остается невостребованным.

Неосведомленность молодежи об имеющихся информационных ресурсах, которые могут помочь в поиске работы и трудоустройстве, существенно осложняет выбор места работы. В связи с этим многие молодые люди устраиваются работать не по специальности, многие рабочие места остаются невостребованными, и работодатели испытывают дефицит кадров.

Еще одной проблемой при трудоустройстве молодежи становится несоответствие размера заработной платы, которую предлагает работодатель, с ее желаемым уровнем со стороны молодого работника. Во многом это связано с отсутствием опыта и профессионального стажа работы: молодому работнику приходится занимать более низкие должности, чем хотелось бы, вследствие чего, получать оплату за труд в меньшем размере, чем ожидалось.

Также, в некоторых организациях заработная плата зависит от количества выполненной работы, а без опыта это количество не значительно.

Стремление к получению высокой заработной платы понятно, у многих нет собственного жилья и иной недвижимости, поэтому молодым

людям приходится снимать жилье и брать кредиты на покупку других необходимых благ.

При этом многие молодые люди идут работать туда, где заработная плата высокая независимо от сложности работы и специальности, на которую выучились.

Для повышения уровня занятости молодежи и эффективного регулирования ситуации на молодежном рынке труда необходим комплексный подход к решению проблемы. Только совместные действия всех уровней власти и работодателей могут дать ощутимые результаты.

Основными перспективными направлениями в сфере формирования и развития трудовых ресурсов являются прежде всего создание условий для роста обеспеченности экономики государства квалифицированными кадрами на основе механизмов формирования и развития кадрового потенциала. В целях снижения дисбаланса спроса и предложения на рынке труда необходимо разрабатывать и реализовывать мероприятия направленные на повышение эффективности взаимодействия различных сторон внешнего и внутреннего рынка труда по вопросам обеспечения экономики региона квалифицированными кадрами. Это должно осуществляться на основе сбалансированности их интересов, включая разработку и реализацию комплексов мер по развитию кадрового потенциала, осуществления мониторинга текущей и перспективной потребности рынка труда в рабочей силе.

Важная роль в регулировании и совершенствовании рынка труда отводится Министерству труда и социальной защиты Российской Федерации, которое проводит мероприятия по развитию рынка труда. Совместно с органами исполнительной власти и работодателями Министерство труда и социальной защиты составляет прогноз потребности экономики в кадрах, способствует созданию условий для привлечения в регион квалифицированных трудовых ресурсов.

Со стороны молодежи необходимо развивать свои возможности: учиться объективно оценивать перспективы будущей профессии и возможность трудоустройства на соответствующую работу; учиться быть мобильным на рынке труда; искать возможности накопления опыта работы для своего будущего.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Шкляр Иван

ГБОУ «Школа № 94 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Курилова Е.В.

Математические методы и модели широко используются в различных областях науки и техники. Важную роль играет также математическое моделирование, с помощью которого строятся формализованные модели объектов и явлений исследования. Статистические методы также широко используются для анализа данных. Статистические методы позволяют выявлять закономерности, строить прогностические модели и принимать обоснованные решения.

Математические модели можно разделить на детерминированные и стохастические. Детерминированные модели описывают неслучайные процессы, в то время как стохастические модели учитывают вероятность случайных событий. В экономике, например, стохастические модели используются для прогнозирования колебаний финансового рынка.

Другой важной областью применения математических методов является численное моделирование, которое позволяет решать задачи, не имеющие аналитического решения. К ним относятся методы конечных разностей, конечных элементов и Монте-Карло. Эти методы особенно важны в инженерных задачах, где необходимо учитывать сложные геометрические и физические особенности объектов.

Математические модели играют важную роль в машинном обучении и искусственном интеллекте. Например, нейронные сети строятся на основе таких математических функций, как сигмоидальная и ReLU-активация. Методы оптимизации, такие как методы градиентного спуска, позволяют изучать эти модели на больших данных, достигая высокой точности в прогнозировании и решении сложных задач.

Одна из областей, которой уделяется наибольшее внимание, - аналитика больших данных. Здесь используются методы кластеризации, снижения размерности и факторного анализа. Эти методы позволяют обнаружить скрытые зависимости и взаимосвязи между огромным количеством переменных, что актуально для биоинформатики, маркетинга, социального анализа и многих других областей.

Развитие вычислительных мощностей и алгоритмов обработки информации еще больше увеличивает спрос на математическое моделирование и откроет новые горизонты в науке и технике.

Математическая кибернетика занимается изучением принципов управления сложными системами, включая автоматизированные системы и биологические системы. Ее методы позволяют разрабатывать алгоритмы управления процессами в реальном времени.

Теория чисел играет важную роль в криптографии и информационной безопасности. Применение простых чисел и их свойств обеспечивает надежные методы шифрования и безопасной передачи данных.

Геометрическое моделирование используется в компьютерной графике, архитектуре и инженерии для построения трехмерных объектов и визуализации сложных структур.

Фрактальная геометрия изучает самоподобные структуры, встречающиеся в природе и технике. Она используется для моделирования динамических процессов и анализа сложных систем.

Алгебраические методы применяются в квантовой механике, теории кодов и компьютерной алгебре для решения задач с использованием символьных вычислений и абстрактных математических структур.

Топологические методы применяются для анализа геометрии и пространственной структуры и используются для изучения сложных геометрических объектов в робототехнике, теоретической физике и информатике.

Дифференциальная геометрия позволяет анализировать кривизну пространства и поверхностей и особенно важна для общей теории относительности, компьютерной графики и динамики деформируемых объектов.

Анализ временных рядов используется в экономике, метеорологии и биологии для прогнозирования изменений на основе исторических данных. Методы включают авторегрессию, скользящее среднее и спектральный анализ.

Модели гиперграфов используются для представления многозначных отношений между объектами в социальных сетях, биоинформатике и сложных системах, расширяя традиционные методы анализа данных на основе графов.

Таким образом, математические методы и модели являются неотъемлемой частью современного научно-технического прогресса. Их применение позволяет значительно повысить эффективность исследований и разработок, а также способствует развитию новых технологий и методов анализа данных.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЛУЖАЩИЙ – ПРЕСТИЖНАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОФЕССИЯ

Шматалюк Анна

*АНПОО «Донецкий экономико-правовой
кооперативный техникум им. Н.П. Баллина»*

Научный руководитель: Вдовиченко С.А.

Государственная служба представляет собой один из ключевых компонентов, обеспечивающих эффективное функционирование любого современного государства. Она играет центральную роль в реализации государственной политики, управлении общественными ресурсами и защите интересов граждан. Профессия государственного служащего не только обладает высоким престижем, но и предлагает широкие перспективы карьерного роста, что делает её особенно привлекательной для многих людей, стремящихся внести свой вклад в развитие общества и улучшение жизни гражда.

Государственная служба выполняет множество функций, которые имеют огромное значение для стабильности и процветания общества. Она отвечает за разработку и внедрение законов, норм и правил, регулирующих различные сферы жизни граждан. Кроме того, государственные служащие занимаются планированием и реализацией государственных программ, направленных на решение актуальных социальных, экономических и экологических проблем. Это требует от них не только профессиональных знаний, но и способности к аналитическому мышлению, умения работать в команде и взаимодействовать с различными заинтересованными сторонами.

Работа в государственных органах власти часто ассоциируется с высоким уровнем ответственности и влияния на жизнь общества. Государственные служащие принимают важные решения, которые могут

существенно изменить жизнь граждан, поэтому их работа воспринимается как значимая и важная для всего общества. Престижность этой профессии также подкрепляется несколькими важными аспектами:

Социальный статус: государственные служащие часто пользуются уважением и доверием со стороны граждан. Их работа воспринимается как служение обществу, что придаёт дополнительную ценность их деятельности.

Стабильность: в условиях экономической нестабильности и неопределенности государственная служба предлагает более надежные условия труда по сравнению с частным сектором. Это особенно важно для тех, кто ищет долгосрочную карьеру с гарантией стабильного дохода.

Профессиональное развитие: государственные служащие имеют возможность проходить разнообразные курсы повышения квалификации, участвовать в семинарах и тренингах, что способствует их постоянному профессиональному росту и обновлению знаний.

Государственная служба предоставляет множество возможностей для карьерного роста и развития. Существует четкая иерархия должностей, что позволяет амбициозным специалистам продвигаться по служебной лестнице. Основные аспекты, способствующие карьерному росту в этой сфере:

Разнообразие направлений: государственные органы охватывают широкий спектр сфер — от здравоохранения и образования до экономики, экологии и социальной политики. Это дает возможность выбрать направление, соответствующее интересам, навыкам и квалификации каждого отдельного специалиста.

Конкурсы и аттестации: в большинстве стран для продвижения по службе необходимо проходить конкурсы и аттестации, что создает справедливую систему оценки профессиональных качеств. Это позволяет находить наиболее подходящих кандидатов на ключевые должности.

Участие в значимых проектах: государственные служащие имеют уникальную возможность участвовать в реализации крупных государственных программ и проектов, что не только повышает их квалификацию, но и открывает новые горизонты для карьеры. Участие в таких инициативах может привести к значительным успехам, как на личном уровне, так и на уровне всей организации.

Работа государственного служащего имеет непосредственное влияние на жизнь граждан. Они участвуют в разработке и внедрении законов, программ и инициатив, направленных на улучшение качества жизни населения. Это придаёт работе особый смысл и ценность. Каждый шаг, предпринимаемый государственным служащим, может оказать влияние на здоровье населения, уровень образования, экономическое развитие региона и многие другие аспекты жизни общества.

Государственный служащий — это не просто профессия, а призвание, требующее высокой ответственности, профессионализма и готовности к постоянному обучению. Престижность и перспективность этой профессии делают её привлекательной для многих людей, стремящихся внести свой вклад в развитие общества и улучшение жизни граждан. Работа в государственной службе открывает перед специалистами широкие горизонты возможностей, позволяя не только развиваться профессионально, но и активно участвовать в формировании будущего своей страны. Таким образом, выбор карьеры в государственной службе может стать не только личным достижением, но и значимым вкладом в общее благо.

ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЁЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Эйваз Диана

ГБОУ «Школа №21 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

Положение молодёжи на рынке труда можно описать как уязвимую группу, которая зачастую сталкивается с проблемами трудоустройства. Из-за специфики человеческого капитала и социально-психологических особенностей молодёжь оказывается особенно уязвимой и недостаточно готовой к современным условиям рынка труда. Значительная доля молодых людей остается без работы, а среди тех, кто трудится, половина занята не по специальности, полученной в ходе обучения, или вовсе не имеет профессионального образования.

Молодежь, благодаря своим возрастным особенностям, представляет собой не только важный трудовой ресурс для общества, но и обладает наибольшим потенциалом для трудовой деятельности. Прежде всего,

молодые люди отличаются высокой выносливостью, что позволяет им легче справляться с сверхурочной работой и ночными сменами. Их организм, в отличие от представителей более старших возрастов, быстрее адаптируется к интенсивным физическим нагрузкам и нестандартным графикам работы.

Кроме того, молодежь демонстрирует значительную трудовую мобильность, готовую переехать в другой город ради получения хорошей (чаще всего высокооплачиваемой) работы или в ответ на определенные трудовые стимулы. В сравнении с другими возрастными группами молодежь имеет более длительный период активной трудоспособности, что может быть востребовано организациями, реализующими различные бизнес-стратегии.

Несмотря на значительный трудовой потенциал молодежи в условиях современного российского рынка труда, именно эта группа оказалась наиболее уязвимой. главными проблемами для молодых людей являются безработица и трудоустройство, высокая стоимость жизни и товаров, а также жилищные трудности. Это свидетельствует о том, что вопрос трудоустройства беспокоит большинство молодых людей. Современный рынок труда для молодежи сталкивается с рядом «проблемных зон».

К числу основных проблем можно отнести следующие:

1. Низкий уровень профессиональной подготовки молодых специалистов по окончании учебных заведений.
2. Осторожность работодателей по отношению к молодым специалистам проявляется в нежелании нанимать их на работу.
3. Молодые специалисты недовольны соотношением объема трудовых обязанностей и уровня заработной платы.
4. Несоответствие профессий, которые получают выпускники профессиональных образовательных учреждений, потребностям рынка труда.
5. Низкий интерес молодежи к Центрам занятости населения и нежелание обращаться за помощью в поиске работы в государственные службы занятости приводят к высокому уровню скрытой (не зарегистрированной) безработицы среди молодежи.

Таким образом, результаты проведенного исследования показывают, что молодежь представляет собой уязвимую категорию на рынке труда.

Это связано как с объективными факторами, так и с субъективными, среди которых можно выделить несоответствия между образовательной системой и требованиями рынка труда, низкий уровень профессиональной подготовки и отсутствие значительного трудового стажа.

Все эти и многие другие факторы могут негативно сказываться на положении молодого поколения на рынке труда, создавая препятствия для доступа к различным ресурсам. Для комплексного решения этих проблем и более эффективного регулирования молодежного рынка труда необходимо, прежде всего, наладить реальное сотрудничество и взаимодействие между бизнесом, государственными органами занятости и образовательными учреждениями.

Такое сотрудничество позволит оптимизировать спрос и предложение на молодежном рынке труда и существенно снизить уровень безработицы среди молодежи.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Эйваз Юнона

ГБОУ «Школа №21 г. Донецк»

Научный руководитель: Носенко Д.М.

В последнее время вопрос о взаимоотношении правового государства и гражданского общества приобретает особую актуальность. Постперестроечный период показал, что интересы государства и общества не всегда совпадают, что приводит к возникновению противоречий, требующих альтернативных решений. Исходя из этого, перспективы развития взаимодействия гражданского общества и правового государства, а также возможные пути их реализации вызывают значительный интерес в научных кругах.

Научное сообщество признаёт, что гражданское общество зарождается там, где без вмешательства государственно-правовых институтов свободно создаются и взаимодействуют различные объединения. В то же время, гражданское общество тесно связано с государственной властью Российской Федерации. Формирование

гражданского общества является естественным этапом социокультурной эволюции, свойственным цивилизациям с развитой промышленностью, сферой услуг, рыночной экономикой и современной формой правления.

Изучение правовых механизмов взаимодействия гражданского общества и органов государственной власти играет ключевую роль в понимании взаимоотношений государства и общества. Часто именно гражданские объединения играют ведущую роль в выявлении сфер деятельности, нуждающихся в правовом регулировании. Потребность в таком регулировании чаще всего возникает в различных областях частного права, учитывая стремительный темп развития науки и техники, а также появление новых явлений в рыночных отношениях.

Участие представителей различных общественных организаций в законодательном процессе является одной из важнейших форм укрепления правопорядка, способствуя развитию гражданского общества.

Для достижения рациональной взаимосвязи гражданского общества и исполнительной ветви власти необходимо создать определённые предпосылки:

1. Обеспечить доступ к достоверной информации о деятельности органов исполнительной власти.

2. Создать демократическое государство, способное обеспечить поддержку, доверие и тесную связь с гражданским обществом.

Взаимоотношения гражданского общества и государства характеризуются как единством, так и различием. Идентичность целей и задач государства и гражданского общества является основным признаком их единства. Общей целью создания правового государства и формирования гражданского общества является защита прав и законных интересов человека и гражданина.

Государство должно гарантировать защиту прав и законных интересов каждого субъекта не только от преступных деяний других субъектов рыночных отношений, но и от неправомерного воздействия со стороны государства. Это является ещё одним проявлением единства гражданского общества и государственно-правового регулирования общественных отношений. Ещё одним фактором единства общества и государства является создание и государственное обеспечение условий

для самоопределения и самовыражения личности, её инициативы и свободы в выборе деятельности.

Закреплённые конституционно права и свободы человека и гражданина позволяют сделать вывод о том, что у российского гражданина достаточно правовых возможностей не только для осознания себя субъектом гражданского общества, но и для реализации своих личностных интересов и интересов коллектива. Единство социальных и государственно-правовых явлений ярко проявляется в существующем демократическом политическом режиме, содержание которого составляют правовые приемы и способы осуществления государственной власти, а также предоставляемые гражданам права и свободы в политической, экономической, социальной и культурной сферах деятельности и других областях жизни гражданского общества.

Российское государство и общество прошли долгий и сложный путь в процессе формирования демократического политического режима. Многогранность гражданского общества проявляется в разнообразии общественных объединений с многообразием интересов и способов их проявления и реализации.

Таким образом, правовое государство может быть сформировано только в тесном взаимодействии с гражданским обществом, обеспечивая его функционирование. И в той мере, в какой создаётся такое общество, в такой же мере складывается и правовое государство.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Юнина Эмилия

ГБОУ «Лицей №124 г.о. Донецк»

Научный руководитель: Шерекина А.Ю.

Информационное пространство образовательной организации включает в себя все аспекты, связанные с информационными ресурсами и технологиями, используемыми для учебного процесса и управления образовательным учреждением.

Роль информационных технологий. Информационные технологии (ИТ) играют ключевую роль в создании эффективного

информационного пространства, обеспечивая доступ к учебным материалам, системам управления обучением и коммуникационным платформам.

Доступность информации. Одной из главных задач информационного пространства является обеспечение доступности информации для всех участников образовательного процесса: студентов, преподавателей и администраторов.

Качество образовательного контента. Важно не только обеспечить доступ к информации, но и гарантировать ее актуальность и качество, что требует внедрения системы оценки и контроля содержания.

Коммуникация и взаимодействие. Информационное пространство должно способствовать эффективной коммуникации между всеми участниками образовательного процесса, что включает в себя использование электронных почтовых сервисов, форумов, мессенджеров и видеоконференций.

Безопасность данных. Создание безопасного информационного пространства предполагает защиту персональных данных студентов и преподавателей, использование современных методов шифрования и защиты информации от несанкционированного доступа.

Обучение и подготовка. Необходимо регулярно проводить обучение для сотрудников и студентов по вопросам использования информационных технологий, чтобы все пользователи могли эффективно работать с имеющимися ресурсами.

Адаптация к изменениям. Информационное пространство должно быть адаптивным и динамичным, способным быстро реагировать на изменения в образовательных стандартах, технологиях и потребностях пользователей.

Оценка эффективности. Важно проводить регулярную оценку эффективности информационного пространства, используя обратную связь от пользователей, что позволит выявить недостатки и области для улучшения.

Будущее информационного пространства. С развитием технологий, таких как искусственный интеллект и виртуальная реальность, информационное пространство образовательной организации будет продолжать эволюционировать, предоставляя новые возможности для обучения и развития.

Успешное функционирование образовательного процесса зависит от интеграции различных информационных ресурсов и технологий. Это пространство должно быть организовано таким образом, чтобы обеспечивать доступность, актуальность и качество информации для всех участников образовательного процесса — обучающихся, преподавателей и администрации.

Важно отметить, что создание единого информационного пространства способствует развитию информативной культуры, повышает эффективность обучения и позволяет оперативно реагировать на изменения в образовательной среде. Эффективное использование информационных технологий также улучшает взаимодействие между всеми участниками образовательного процесса, что особенно актуально в современном мире, где информация становится ключевым ресурсом.

ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА

Юсупов Максим

*ГАПОУ СО «Уральский техникум автомобильного
транспорта и сервиса», г. Екатеринбург*

Научный руководитель: Гончарова Н.В.

В условиях стремительного прогресса и внедрения искусственного интеллекта в различные сферы жизни, рынок труда претерпевает значительные изменения. Искусственный интеллект, как одна из наиболее революционных технологий современности, оказывает влияние на все аспекты экономики, включая производственные процессы, управления, маркетинг и, конечно же, трудовые отношения. В результате влияние искусственного интеллекта на рынок труда не ограничивается лишь автоматизацией производственных кейсов, но и находит отражение при выполнении сложных и креативных видов деятельности.

На текущий момент внедрение искусственного интеллекта на рынок труда сопровождается разнообразными тенденциями. Бизнес стремится оптимизировать свою деятельность с помощью технологических решений, которые позволяют сократить время выполнения задач и минимизировать затраты. В результате с развитием искусственного

интеллекта стремительно меняет характер работы и делает процессы быстрее и эффективнее.

Российский рынок переживает бурный рост маркетплейсов, превращаясь в одну из самых динамично развивающихся отраслей электронной коммерции. За последние годы они привлекают миллионы продавцов и покупателей, предлагая удобство и разнообразие, ранее недоступные на традиционном рынке. Однако этот стремительный рост сопряжен с рядом вызовов и уникальных особенностей, которые формируют специфическую картину развития этого сектора в России.

Экосистема маркетплейсов представляет собой сложную сеть взаимодействий между различными участниками, которые обеспечивают функционирование платформы для онлайн-торговли. По подсчетам Data Insight, в декабре 2023 года на двух крупнейших маркетплейсах России, Wildberries и Ozon, работало почти 550 тыс. продавцов. К концу 2024 года их количество выросло в полтора раза и достигло 700 тыс., считают аналитики. Несмотря на то, что темпы роста e-com в целом замедлились, маркетплейсы все еще остаются востребованной площадкой для старта бизнеса. Ежемесячно на платформы выходят по 15–20 тыс. новых продавцов, но работа осложняется высокой конкуренцией и зачастую непониманием, как выстраивать свой онлайн-бизнес.

Сейчас селлерам доступны десятки полезных сервисов с аналитикой, франшизы бизнеса на маркетплейсах, обучающие курсы, сопровождение экспертов по запуску магазинов и даже кредитование.

Одним из лидеров российского рынка является Wildberries, который начал свою деятельность еще в 2004 году как небольшой интернет-магазин одежды. Сегодня Wildberries превратился в крупнейшую платформу не только для продажи одежды, но и для различных категорий товаров, включая электронику, бытовую технику, товары для дома и многое другое.

Другой значимый игрок - Ozon. Основанный в 1998 году, Ozon долгое время был лидером в сегменте книг и медиа-продукции, однако сегодня он предлагает широкий спектр товаров от электроники до продуктов питания. Благодаря активной экспансии и инвестициям в логистику, Ozon стал одним из малых популярных платформ среди российских покупателей.

Еще одна крупная платформа - Яндекс.Маркет (ранее известный как «Беру»), была запущена в 2017 году как совместный проект компаний «Яндекс» и Сбербанка. Платформа активно развивает собственную инфраструктуру логистики и складов, а также интегрирует с другими сервисами экосистемы Яндекса, такими как доставка еды и такси.

Несмотря на вызовы, перспективы развития российского рынка маркетплейсов остаются очень позитивными. Ожидается дальнейший рост рынка, расширение ассортимента, совершенствование логистических решений и развитие новых технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение. Также появление новых моделей сотрудничества между маркетплейсами и производителями, интеграции с другими онлайн-сервисами.