

УДК: 334.7

ЗОИДОВ КОБИЛЖОН ХОДЖИЕВИЧ

к.ф.-м.н., доцент, ведущий научный сотрудник,
заведующий лабораторией

Интеграции российской экономики в мировое хозяйство
ФГБУН Института проблем рынка РАН,
e-mail: kobiljonz@mail.ru

МЕЛЬНИКОВА АННА СЕРГЕЕВНА

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» ФГАОУ ВО
Пермского национального исследовательского политехнического университета;
e-mail: dew244@yandex.ru

КРУТИКОВА АННА ГРИГОРЬЕВНА

студентка 3 курса, профиля «Финансовые технологии в цифровой экономике»
ФГАОУ ВО Пермского национального исследовательского
политехнического университета;
e-mail: krutikova.anna1@yandex.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2024-4-120-127

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ООО «КАМСКИЙ КАБЕЛЬ» НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ SWOT-МАТРИЦЫ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы разработки стратегической политики для ООО «Камский кабель» на основе построения SWOT-матрицы. Цель: оценить деятельность промышленного предприятия ООО «Камский кабель», проанализировать целевую аудиторию компании и разобрать характеристику самого объекта исследования в сравнении с ООО «Инкаб» и ООО «Росинтех». Методология: методологической основой исследования являются принципы системно-интегрированного, эволюционно-институционального, детерминированного и каузального подходов в сочетании с принципом динамизма. Результаты: промониторены внутренние сильные и слабые стороны «Камского кабеля», внешние ограничения и угрозы, на основе которых составлена базовая SWOT-матрица. Выявлены проблемы и предложены пути разрешения недостатков предприятия реального сектора экономики. Выводы: реализация институциональных мер по разработке стратегической политики для ООО «Камский кабель» на основе построения SWOT-матрицы позволит снизить риски возникновения кризисных ситуаций и создать условия для устойчивого динамичного развития предприятия реального сектора экономики. Область применения результатов: результаты исследования могут быть полезны государственным органам и хозяйствующим субъектам в формировании институтов обеспечения условий для устойчивого динамичного развития предприятия реального сектора экономики.

Ключевые слова: SWOT-матрица, ООО «Камский кабель», стратегия управления, краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период планирования, кадровая политика предприятия, производственная мощность.

ZOIDOV KOBILJON KHODZHIEVICH

Market Economy Institute of Russian Academy of Sciences
Nakhimovskiy Ave 47, Moscow, Russian Federation, 117418,
e-mail: kobiljonz@mail.ru

MELNIKOVA ANNA SERGEEVNA

Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of
Economics and Finance, Perm National Research Polytechnic University;
e-mail: dew244@yandex.ru

KRUTIKOVA ANNA GRIGORYEVNA

*is a 3rd year student of the profile "Financial Technologies in the Digital Economy" of the Perm National Research Polytechnic University;
e-mail: krutikova.anna1@yandex.ru*

DEVELOPMENT OF A STRATEGIC POLICY FOR KAMA CABLE LLC BASED ON THE CONSTRUCTION OF A SWOT MATRIX

Abstract: *The article discusses the problems of developing a strategic policy for Kama Cable LLC based on the construction of a SWOT matrix. Goal. To evaluate the activities of the Kamsky Cable LLC industrial enterprise, analyze the target audience of the company and analyze the characteristics of the research object itself in comparison with Inkab LLC and Rosintech LLC. Methodology. The methodological basis of the research is the principles of system-integrated, evolutionary-institutional, deterministic and causal approaches combined with the principle of dynamism. Results. The internal strengths and weaknesses of the Kama Cable, external constraints and threats have been monitored, on the basis of which the basic SWOT matrix has been compiled. The problems are identified and ways to resolve the shortcomings of the enterprise in the real sector of the economy are proposed. Conclusions. The implementation of institutional measures to develop a strategic policy for Kama Cable LLC based on the construction of a SWOT matrix will reduce the risks of crisis situations and create conditions for sustainable dynamic development of the enterprise in the real sector of the economy. The scope of the results. The results of the study can be useful to government agencies and business entities in the formation of institutions to ensure conditions for sustainable dynamic development of the enterprise in the real sector of the economy.*

Keywords: *SWOT matrix, Kama Cable LLC, management strategy, short-term, medium-term and long-term planning period, personnel policy of the enterprise, production capacity.*

Введение

На сегодняшний день ООО «Камский кабель» занимает одну из лидирующих позиций среди заводов Российской Федерации по производству качественных проводов и кабелей благодаря мощному оборудованию и надежной испытательной базе. Продукция градообразующего предприятия Перми востребована во многих отраслях реального сектора экономики.

Цель работы – изучить ключевые аспекты развития компании ООО «Камский кабель» на основе проработки целевой аудитории, конкурентов и составления SWOT-матрицы, предложив стратегические пути развития предприятия, исключая исход наступления неблагоприятных событий, усиливая сильные стороны фирмы и развивая возможности для пермской компании.

Методами научного исследования являются: принципы системно-интегрированного, эволюционно-институционального, детерминированного и каузального подходов в сочетании с принципом динамизма, индукция, дедукция, анализ, наблюдение, сравнение, абстрагирование.

Многие экономисты оценивают SWOT-анализ в электротехнической промышленности и энергетической отрасли, разбирая внутренние и внешние стороны компаний. Так, например, И.В. Баграмова изучила эффективность централизованного энергоснабжения в Российской Федерации. И.А. Карипова, специалист по рискам, и П.И. Тишков, кандидат экономических наук, составили анализ по электроэнергетическим предприятиям России, сгруппировали риски и результативность стратегии развития.

Основная деятельность компании ООО «Камский кабель»

Компания «Камский кабель» расположена в г. Пермь и работает в категориях электронной коммерции, таких как: B2A, B2B, B2C. Она производит провода и кабели, которые отправляются в крупные стройки РФ. Для выпуска высококачественных кабелей с различными видами изоляции помогает мощная испытательная база и современное оборудование. Продукция компании ООО «Камкабель» востребована в таких отраслях, как: металлургическая, промышленная, угледобывающая, авиастроения, судостроения, жилое строительство, на объектах РЖД. «Камский

кабель» отечественный потребитель меди и алюминия. Популярность данного предприятия известна не только в Пермском крае, но и в целом России, странах СНГ, в Азии и в Европе. «Камкабель» принимает участие в крупных инфраструктурных и промышленных проектах:

- ЧМ по футболу: стадионы, аэропорты, автомобильные магистрали;
- Новые ветки Московского и Санкт-Петербургского метрополитенов;
- Газопроводы «Сила Сибири», «Северный поток», «Турецкий поток»;
- Усольский калийный комбинат;
- Атомные станции: Курская, Балтийская, Северская, Смоленская, Белорусская;
- Строительство НПЗ: Туапсинский, Омский, Московский;
- Модернизация обогатительной фабрики «Печорская»;
- Строительство нефтеперекачивающей станции «Уренгойская» и другие проекты [6].

Целевая аудитория ООО «Камский кабель»

Компания ориентируется на следующие группы потребителей:

1. Инфраструктурные предприятия;
2. Крупнейшие промышленные объекты страны;
3. Нефтяники;
4. Электромонтажники;
5. Люди, занимающиеся жилым строительством;
6. Компании, которые специализируются в промышленности;
7. Железнодорожная инфраструктура;
8. Области применения: энергетика, строительство, металлургия, нефтегазовая промышленность, транспортная инфраструктура, машиностроение, горнодобывающая промышленность;
9. Энергетические компании, например: РусГидро – российская энергетическая компания, владелец большинства гидроэлектростанций страны; Мособлэнерго – московская областная энергосетевая компания; Россети – оператор энергетических сетей;
10. Металлургические компании, например: Северсталь – сталелитейная и горнодобывающая компания, владеющая Череповецким металлургическим комбинатом, вторым по величине сталелитейным комбинатом России; Магнитогорский металлургический комбинат; Группа НЛМК – международная сталелитейная компания с активами в России, США и странах Европы, основной актив группы Новолипецкий металлургический комбинат;
11. Химические компании, например: Уралкалий, ЕвроХим, Титан и многие другие [4].

Сравнительная характеристика компании ООО «Камский кабель» с конкурентами ООО «Инкаб» и ООО «Росинтех»

Таблица 1

Анализ конкурентов сфере производства проводов и кабелей РФ

Характеристика	«Камский кабель», г. Пермь, Гайвинская ул., 105	«Инкаб», г. Пермь, Придорожная ул., 2, д. Нестюково	«Росинтех», г. Краснодар, Коммунаров ул., д. 235
Описание веб-сайта			
1.1. Наличие веб-сайта	https://www.kamkabel.ru	https://incab.ru	https://rusin.tech.ru
1.2. Наличие приложения	Есть, можно загрузить.	Есть, можно загрузить.	Нет, загрузить нельзя.
1.3. Дизайн сайта	Сайт имеет подробное описание с предоставленными фотографиями, сочетаемая цветовая гамма, определенная стилистика, преобладают красные и белые цвета – бренд компании.	Яркий дизайн сайта, выполненный в разной стилистике. Много кликабельных ссылок, исполненные в картинках. Нет какого-то определенного цвета, выделяющего компанию.	Удобный интерфейс, выделяются белые, желтые и черные цвета. Автоматически сменяющиеся картинки, показывающие краткую информацию на сайте.
1.4. Загрузка страниц, навигация сайта, содержание, актуальная информация.	Загрузка страниц быстрая, навигация удобная не только на компьютерах, но и на мобильных устройствах. Имеется каталог, акции, статьи,	Быстрая загрузка страниц, простая навигация, можно легко найти интересующую информацию. Присутствует информация про оптический	Страницы грузятся быстро, навигация удобная. В содержании имеется информация о производстве, кабеле, проводе и услугах, о

	контакты, информация о компании и где можно купить продукцию. Присутствует свежая актуальная информация.	кабель, где купить, информация инвесторам, проектирование, обучение, база знаний, информация о заводе, вакансии и контакты. Информация обновляется, существуют свежие статьи.	компании, имеются контакты и расчеты стоимости онлайн. Информация обновляется редко, нет свежих новостей и дат.
Местоположение компании			
1.4. География продаж	ООО «Камский кабель» открыт в ключевых точках России и СНГ – Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Казани, Новосибирске, Хабаровске, Минске и Астане. Кабели и провода известны на территории России и стран СНГ, но в Европе и Азии.	Дилеры в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Красноярске, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Тюмени, Хабаровске, Уральске, Алматы, Бишкеке и Караганде, Ближнем Востоке, Индии, Африке, Юго-Восточной Азии.	Город Новосибирск, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Иркутск, Москва, Краснодар, Нижний Новгород, Первоуральск, Екатеринбург, Владикавказ, Владимир.
1.5. Количество филиалов	5	1	4
1.6. Количество лет компании	15	14	15
Информация о сотрудниках			
1.7. Средняя численность работников	2500	341	38
1.8. Оценка сотрудников на сайте DREAM JOB по 5ти бальной шкале	4,1/5 – Условия труда; 3,4/5 – Уровень дохода; 4,3/5 – Коллектив; 3,8/5 – Руководство; 3,5/5 – Условия для отдыха; 3,4/5 – Возможности роста.	4,6/5 – Условия труда; 4,4/5 – Уровень дохода; 4,7/5 – Коллектив; 4,5/5 – Руководство; 4,2/5 – Условия для отдыха; 4,8/5 – Возможности роста.	4,6/5 – Условия труда; 3,5/5 – Уровень дохода; 4,8/5 – Коллектив; 4,5/5 – Руководство; 4,1/5 – Условия для отдыха; 3,1/5 – Возможности роста.
1.9. Отзывы сотрудников на сайте DREAM JOB	В основном хвалят дружный коллектив и стабильную работу. Из предположений по поводу улучшений сотрудники пишут про возможность развития карьерного роста, ввести удаленный режим работы.	Сотрудники хвалят организацию рабочего места, внутренняя корпоративная культура, есть возможность работать удаленно. По поводу улучшений сотрудники компании предлагают ввести корпоративную мобильную связь, увеличить количество сотрудников в отделах для повышения скорости предоставления ответов заказчикам.	Работники компании довольны своевременной заработной платой, наличием социального пакета, организацией рабочего времени. Из минусов: необходим косметический ремонт офиса и входной группы, сотрудники хотели бы наличие проведенных корпоративных мероприятий.
Финансовый анализ за 2021 год			
1.10. Прибыль компании	156 млн. руб.	223 млн. руб.	8,8 млн. руб.
1.11. Выручка	27 млрд. руб.	7,7 млрд. руб.	278 млн. руб.
1.12. Уставный капитал	10 тыс. руб.	10 тыс. руб.	10 тыс. руб.
1.13. Себестоимость продаж	24 млрд. руб.	5 млрд. руб.	254 млн. руб.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что из трех представленных компаний лидирует ООО «Камский кабель». Продукция компании пользуется спросом в России, странах СНГ, в Азии и в Европе. Стабильная работа, огромный штат квалифицированных работников, свой бренд, имеется франшиза [9]. Выручка «Камкабеля» превышает выручку «Инкаб» на 19,3 млрд. руб., а в сравнении с «Росинтех» на 26,722 млрд. руб. Огромное количество точек компании, крупномасштабное производство [10].

Внутренние сильные и слабые стороны, внешние ограничения и угрозы компании ООО «Камский кабель»

Таблица 2

Внутренние сильные и слабые стороны, внешние ограничения и угрозы анализируемой компании

Внутренние сильные стороны	Внутренние слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Клиентоориентированность. 2. Более 70000 маркоразмеров. 3. Оперативность работы с высоким качеством. 4. Безопасные условия труда на местах рабочих. 5. Компания не допускает дискриминации по отношению к сотрудникам. 6. Способность владеть несколькими профессиями одновременно. 7. KPI персонала нацелены на выполнение задач. 8. Сотрудники обладают высоким уровнем компетенции. 9. Большой опыт к подготовке обучения кадрового состава. 10. Поощрение сотрудников. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нехватка производственной мощности. 2. Низкий уровень лояльности и вовлеченности сотрудников. 3. Новые сотрудники прекращают воспринимать текстовую информацию. 4. Утечка кадров. 5. Низкий уровень дохода. 6. Цель компании – не идти к развитию. 7. Руководство компании продвигают своих знакомых. 8. Вредное производство. 9. Погрузка товаров для поставщиков не удовлетворяет покупателей. 10. Халатное поведение прохождения медосмотра.
Потенциальные внешние возможности	Потенциальные внешние угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания взаимодействует с ВУЗами. 2. Расширение производства. 3. Существование франшизы, участие в тендерах. 4. Интеграция с другими компаниями. 5. Обучение и повышение квалификации работников. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Борьба с фальсификатом. 2. Конкуренция между компаниями по найму работников. 3. Нежелание нового поколения людей обучаться. 4. Рост продаж изделий. 5. Рост рыночной власти поставщиков или потребителей.

Рассмотрев более детально внутренние слабые и сильные стороны, внешние ограничения и угрозы компании «Камский кабель» и дав им характеристики, перейдем к составлению SWOT-матрицы.

SWOT-матрица для компании ООО «Камский кабель»

Таблица 3

SWOT-матрица для анализируемой компании

Стороны	Возможности	Угрозы
Сильные	«Камский кабель» производит широкий ассортимент кабельно-проводниковой продукции, включая металлическую сетку, высокого качества. Она способна быстро реагировать на изменения внутри и вне компании, предлагает специализированное обучение для своих сотрудников.	Компания сталкивается с проблемами, такими как нежелание нового поколения сотрудников обучаться, низкий уровень лояльности и вовлеченности персонала, рост рыночной власти поставщиков и потребителей, конкуренция между компаниями за найм работников, низкий уровень дохода и задержка выплаты заработной платы, а также вредное производство.
Стороны	Возможности	Угрозы
Слабые	Компания борется с проблемами, такими как неполное использование производственной мощности, увеличение постоянных затрат, снижение прибыльности и рост себестоимости. «Камкабель» пытается справиться с задержками в оформлении заказов, погрузке товара и негативными отзывами со стороны клиентов.	Потребители могут требовать более низких цен и более высокого качества товаров, что может заставить поставщиков снижать качество своей продукции. Компания поддерживает идеи чистого рынка и честной конкуренции, активно сотрудничает с потребителями, государственными органами и отраслевыми ассоциациями для выявления некачественной кабельно-проводниковой продукции.

Проведя анализ компании, можно сделать вывод, что «Камский кабель» производит огромное количество проводов и кабелей, которые снабжают своей продукцией большинство организаций нашей страны. Для такого крупного выпуска помогает современное оборудование и квалифицированные рабочие, для которых проводят дополнительное обучение в высоком темпе.

Проанализировав деятельность компании, можно сказать, что компания стремится к уважению каждого сотрудника, руководители стараются организовать свой рабочий процесс на комфортных условиях.

Но данные SWOT-анализа показывают, что «Камкабель» имеет не только сильные, а также слабые стороны, что обуславливает нежелание новых сотрудников обучаться, происходит утечка кадров. Нет определенных информационно-коммуникационных технологий для проявления стимула у сотрудников, компенсационного пакета, прозрачной системы оплаты.

Исходя из приведенной SWOT-матрицы была выявлена одна из главных нерешенных задач – социальная адаптация сотрудников на предприятии.

Стратегическое планирование и управление компанией ООО «Камский кабель» на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу

Таблица 4

Проблемы и пути разрешения выявленных недостатков в системе управления ООО «Камского кабеля»

№ п/п	Выявленная проблема	Предложение мер по разрешению выявленной проблемы
Для сотрудников		
1	Отсутствует прозрачная система оплаты труда.	«Камкабелю» надо установить четкие критерии и прозрачные процедуры оценки производительности и определения уровня заработной платы. Регулярно проводить аудит оплаты труда для устранения недопониманий. Необходимо создать механизм обращения и защиты работников в случае нарушения справедливости оплаты. Это краткосрочная перспектива, которая способствует улучшению рабочей силы и устранению несправедливости.
2	Нет оплаты сверхурочной работы.	Нужно поставить четкие правила и ограничения для сверхурочной работы, чтобы избежать неоплаченного труда, введение системы контроля. Свободно обсуждать с сотрудниками нерешенные вопросы по сверхурочной работе. Краткосрочная перспектива, которая защитит интересы работников, поможет учесть их мнение и предложения. Это система материального стимулирования.
3	Отсутствует QR кодирование в автоматизации производства.	Все сотрудники, а также молодое поколение, не желающее обучаться и воспринимать текстовую информацию, смогут подойти к определенному рабочему месту и навести экран смартфона на QR-код, чтобы получить информацию о том, с чем сейчас предстоит работать и как правильно действовать. Такая долгосрочная перспектива поможет в обучении персонала, это конкретные шаги в развитии рабочей среды.
4	Нет интерактивных досок под смену поколений.	Со сменами технологий новому поколению будет интереснее и эффективнее подойти к интерактивной доске, посмотреть структуру предприятия, найти какую-то деталь к нужному кабелю и прочитать информацию о нем. Долгосрочная перспектива, которая улучшит систему производства.
5	Из-за вредного производства нет досрочной пенсии работающим в тяжёлых условиях.	Попытаться договориться с работодателем о предоставлении компенсации или других мер по улучшению условий труда. Ввести пенсию по вредности. Краткосрочная перспектива. Она поможет оценить финансовые возможности компании, обоснованно принять решение о пенсионной программе и управлением рисками.
Для компании		
6	Конкуренция между компаниями за найм работников.	Провести анализ рынка труда и определить причины, по которым работники предпочитают одну компанию другой. Провести мероприятия по повышению привлекательности компаний для потенциальных сотрудников, такие как участие в профессиональных выставках, проведение карьерных ярмарок. Это долгосрочная перспектива в подборе персонала, можно оценить методы привлечения сотрудников, эффективность программ привлечения.
7	Задержки в оформлении заказов.	Сделать специальную программу для отслеживания заказов, чтобы улучшить прозрачность процесса и уменьшить возможности задержек. Долгосрочная перспектива. Можно составлять договор между заказчиком и исполнителем, так называемый госконтракт, чтобы сторона оказания услуги для государства была по закону.

Заключение

В ходе научного исследования были обнаружены следующие новые аспекты:

- проведена оценка конкурентоспособности компании «Камский кабель» на текущий момент;
- выполнен базовый и профессиональный SWOT-анализ компании, выявлены её внутренние сильные и слабые стороны, а также внешние возможности и угрозы;
- разработана стратегия на краткосрочную и долгосрочную перспективу для объекта исследования;
- выявлены узкие места в компании на микро- и макроуровнях, предложены авторские методы устранения негативных последствий в процессе разработки стратегического плана [5].

Литература

1. *Matayusupova, M.S. Tashqi savdo siyosatini mustahkamlash va eksportni rag'batlantirishda elektrotexnika sanoati mahsulotlarining roli va ahamiyati / M. S. Matayusupova // Iqtisod va moliya. – 2023. – No. 4. – P. 14-20. – DOI 10.34920/EIF/VOL_2023_ISSUE_4_3. – EDN BGAHRE.*
2. *Баграмова, И.В. SWOT-анализ развития распределенной энергетики в Российской Федерации / И.В. Баграмова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 22 (156). — С. 240-242. — URL: <https://moluch.ru/archive/156/44214/> (дата обращения: 10.12.2023).*
3. *Бережной, А.Р. Важность профессиональной этики в энергетической промышленности / А.Р. Бережной, Е.Ю. Положенкова // Дневник науки. – 2022. – № 12(72). – EDN IOIUXZ.*
4. *Бережной, А.Р. Проблема развития энергосберегающей компетентности работников энергетической промышленности / А.Р. Бережной, Г. И. Могилевская // Дневник науки. – 2022. – № 11(71). – EDN PFTSGX.*
5. *Власова К.В. Стратегическое планирование деятельности коммерческого банка на примере «АК Барс» с инструментами проведения SWOT-анализа / Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации : сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф., г. Волгоград, 24 окт. 2022 г. / Агентство междунар. исслед. - Стерлитамак; Уфа: АМИ, 2022*
6. *Дмитриев, С.Ф. Современные токовихревые дефектоскопы для мониторинга в автомобильной и электротехнической промышленности / С.Ф. Дмитриев, А.М. Сагалаков // Экспериментальные методы в физике структурно-неоднородных конденсированных сред ЭМФ 2001 : Труды Второй Международной научно-технической конференции, Барнаул, 03–04 октября 2001 года / Алтайский государственный университет, 2001. – С. 73-78. – EDN SHYBWH.*
7. *Зоидов К.Х. Эволюционно-институциональный подход при исследовании и измерениях неравновесных процессов эволюции социально-экономических систем / К.Х. Зоидов. – 3-е изд., исп. и доп. / Под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ИПР РАН, 2023. 517 с.*
8. *Зоидов К.Х., Беломестнов В.Г., Борталевич С.И., Беломестнов И.В., Зоидов Х.К. Экономическая безопасность в условиях эволюционного развития социально-экономических систем / Под ред. к.ф.-м.н., доцента К.Х. Зоидова. М.: ИПР РАН, 2021. 208 с.*
9. *Карипова И.А., Тишков П.И. Риски предприятий электроэнергетической отрасли в формировании стратегии перехода на возобновляемые источники энергии // Креативная экономика. – 2020. – Том 14. – № 11. – С. 2977-2992. – doi: 10.18334/ce.14.11.111091.*
10. *Официальный сайт ООО «Камский кабель», 2008 - 2023. – URL: <https://www.kamkabel.ru/> (дата обращения: 11.12.2023).*
11. *Ярошевич, М.В. Ценообразование и ценовая политика предприятий электротехнической промышленности / М. В. Ярошевич, А. С. Кравчук, Н. П. Шум // The Scientific Heritage. – 2022. – № 89(89). – С. 41-45. – DOI 10.5281/zenodo.6575769. – EDN WLKTNM.*

References

1. *Matayusupova, M.S. Tashqi savdo siyosatini mustahkamlash va eksportni rag'batlantirishda elektrotexnika sanoati mahsulotlarining roli va ahamiyati / M. S. Matayusupova // Iqtisod va moliya. – 2023. – No. 4. – P. 14-20. – DOI 10.34920/EIF/VOL_2023_ISSUE_4_3. – EDN BGAHRE.*
2. *Bagratova, I.V. SWOT analysis of the development of distributed energy in the Russian Federation / I.V. Bagratova. — Text: direct // Young scientist. — 2017. — № 22 (156). — Pp. 240-242. — URL: <https://moluch.ru/archive/156/44214/> (date of request: 10.12.2023).*
3. *Berezhnoy, A.R. The importance of professional ethics in the energy industry / A.R. Berezhnoy, E.Y. Polozhenkova // The diary of Science. – 2022. – № 12(72). – EDN IOIUXZ.*
4. *Berezhnoy, A.R. The problem of the development of energy-saving competence of workers in the energy industry / A.R. Berezhnoy, G. I. Mogilevskaya // The diary of Science. – 2022. – № 11(71). – EDN PFTSGX.*
5. *Vlasova K.V. Strategic planning of the commercial bank's activities on the example of AK Bars with SWOT*

- analysis tools / Fundamental and applied scientific research: current issues, achievements and innovations : collection of articles based on the results of the International Scientific and Practical Conference, Volgograd, October 24, 2022 / Agency international. research. - Sterlitamak; Ufa: AMI, 2022*
6. Dmitriev, S.F. *Modern current vortex flaw detectors for monitoring in the automotive and electrical industry / S.F. Dmitriev, A.M. Sagalakov // Experimental methods in physics of structurally inhomogeneous condensed matter EMF 2001 : Proceedings of the Second International Scientific and Technical Conference, Barnaul, October 03-04, 2001 / Altai State University. Volume 2. – Barnaul: Altai State University, 2001. – pp. 73-78. – EDN SHY-BWH.*
7. Zoidov K.Kh. *An evolutionary-institutional approach to the study and measurement of non-equilibrium processes of the evolution of socio-economic systems / K.Kh. Zoidov. – 3rd edition, corrected and expanded / Edited by Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences V.A. Tsvetkov. – M.: MEI RAS, 2023. – 517 p.*
8. Zoidov K.Kh., Belomestnov V.G., Bortalevich S.I., Belomestnov I.V., Zoidov Kh.K. *Economic security in the conditions of evolutionary development of socio-economic systems / Under the editorship of PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor K.Kh. Zoidov. – M.: MEI RAS, 2021. – 208 p.*
9. Karipova I.A., Tishkov P.I. *Risks of electric power industry enterprises in the formation of a strategy for the transition to renewable energy sources // Creative Economy. - 2020. – Volume 14. – No. 11. – pp. 2977-2992. – doi: 10.18334/ce.14.11.111091.*
10. *Official website of Kama Cable LLC, 2008-2023. – URL: <https://www.kamkabel.ru> / (date of request: 11.12.2023).*
11. Yaroshevich, M.V. *Pricing and pricing policy of enterprises of the electrical industry / M. V. Yaroshevich, A. S. Kravchuk, N. P. Shum // The Scientific Heritage. – 2022. – № 89(89). – Pp. 41-45. – DOI 10.5281/zenodo.6575769. – EDN WLKTNM.*