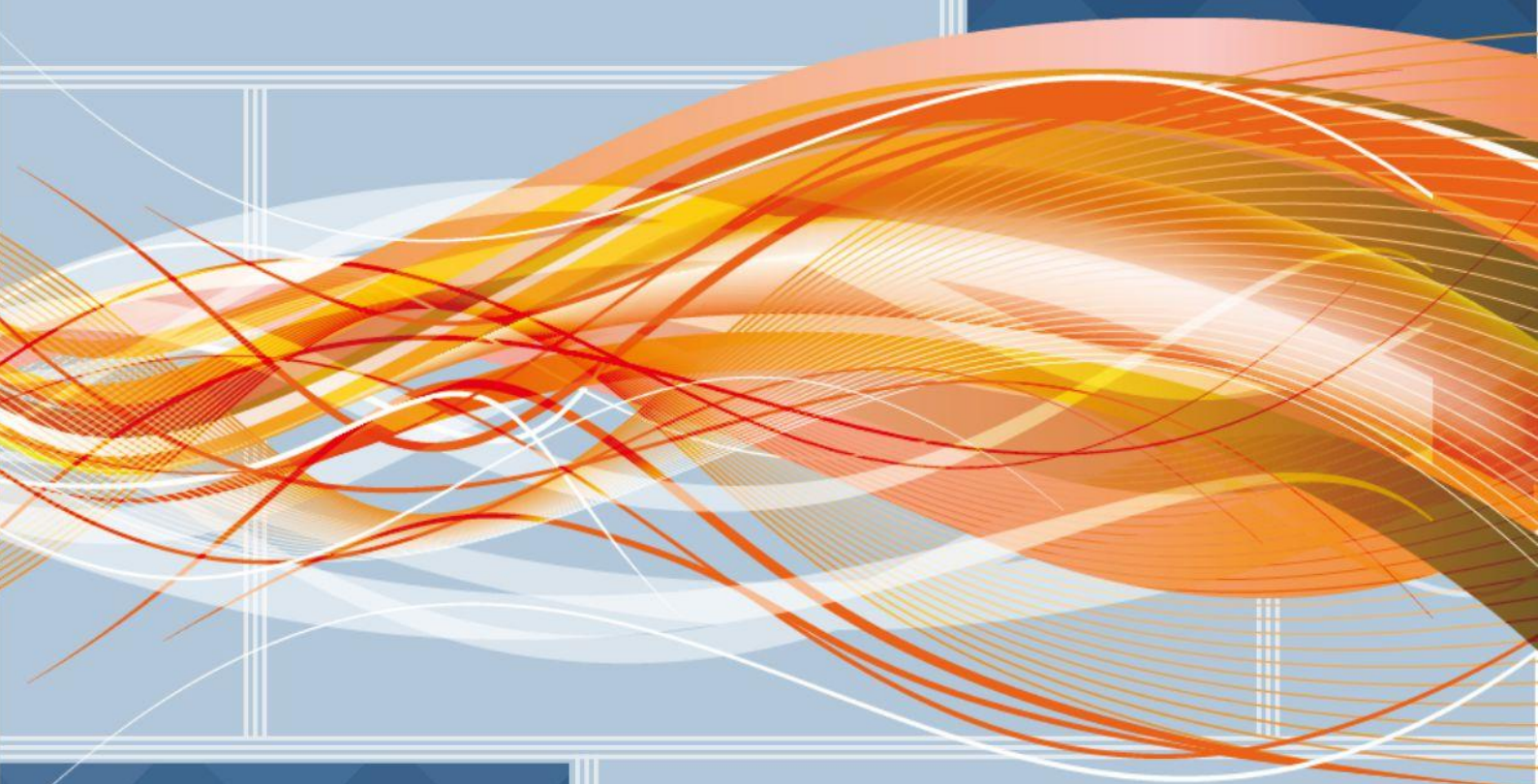


16+



XXV Всероссийская  
студенческая научно-практическая  
конференция Нижневартовского  
государственного университета



Часть 6

Экономика. Менеджмент

Нижневартовск, 4-5 апреля 2023

Нижневартовск  
НВГУ  
2023

Министерство науки и высшего образования РФ  
ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет»

**XXV Всероссийская студенческая  
научно-практическая конференция  
Нижевартовского  
государственного университета**

**Часть 6**

*Экономика. Менеджмент*

*г. Нижевартовск,  
4-5 апреля 2023 г.*

Нижевартовск  
2023

УДК 001  
ББК 72я43  
Н60

16+

Печатается по решению Ученого совета  
ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет»  
(протокол № 2 от 31.01.2023 г.)

**Н60**      **XXV Всероссийская студенческая научно-практическая конференция  
Нижевартовского государственного университета (г. Нижевартовск, 4-5  
апреля 2023 г.) / Под общей ред. Д.А. Погоньшева. Ч. 6. Экономика. Менеджмент.  
Нижевартовск: изд-во НВГУ, 2023. 326 с.**

**ISBN 978-5-00047-682-6**

Издание адресовано специалистам-практикам, педагогическим работникам,  
научным сотрудникам, аспирантам и студентам.

**ББК 72.0я43**



Тип лицензии CC, поддерживаемый журналом: Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

ISBN 978-5-00047-682-6



© НВГУ, 2023

УДК 338.439.6

**Аксенова А.Ю.**  
Университет ИТМО  
г. Санкт-Петербург, Россия

## **ОЦЕНКА ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТИ «SOYLENT» И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДОРАБОТКЕ ПРОДУКТА**

В 2013 году Роб Райнхарт, инженер-программист и предприниматель из США, основал компанию “Soylent”. Незадолго до этого события он начал экспериментировать с приготовлением собственного коктейля-заменителя пищи, богатого питательными веществами. Первым прототипом продукта была смесь порошкообразных добавок, протеина и других ингредиентов, которые он смешал в блендере. Райнхарт обнаружил, что эта смесь снабжает его всеми необходимыми питательными веществами и энергией, необходимыми для поддержания жизнедеятельности в течение дня. Он продолжал совершенствовать формулу, тестируя различные ингредиенты и их соотношение, пока не получил продукт, которым, по его мнению, можно было поделиться с другими. В 2013 году Роб Райнхарт запустил краудфандинговую кампанию, чтобы собрать средства на производство инновационного напитка “Soylent”. Она имела огромный успех, собрав более 133,3 миллионов долларов (<https://clck.ru/33dKw3>). Благодаря этому финансированию он смог запустить производство и коммерциализировать его. Товары продаются в 28 000 магазинах, таких как Walmart, Target, Publix и Walgreens.

“Soylent” быстро завоевал популярность среди работников IT-сферы, студентов и других специалистов, которые искали удобный и полезный вариант приема пищи. Райнхарт и его команда продолжали совершенствовать формулу и расширять линейку продуктов, добавляя различные вкусы и изменяя рецептуру.

Сегодня “Soylent” является известным брендом в индустрии заменителей пищи с лояльной аудиторией клиентов, которые ценят удобство и пищевую ценность продукта. Производители заявляют, что “Soylent” – полноценная замена привычному питанию. Тем не менее, бренд также подвергся критике со стороны тех, кто утверждает, что диета, состоящая исключительно из продукции бренда, не является здоровой и устойчивой в долгосрочной перспективе.

Актуальность проблемы потребления данного продукта заключается в том, что некоторые люди могут полагаться на него, как на единственный источник питания, считая “Soylent” полноценным и сбалансированным заменителем традиционной пищи. Также, на данный момент неизвестны потенциальные последствия потребления продукта в долгосрочной перспективе. Цель исследования – оценить пищевую ценность “Soylent”, чтобы определить возможность его потребления в качестве единственного источника питания. Также исследование может помочь усовершенствовать состав продукта, сделать его более полезным и сбалансированным и разработать рекомендации по улучшению продукта в целом.

“Soylent” состоит из смеси макронутриентов (углеводов, белков и жиров) и микронутриентов (витаминов и минералов), которые предназначены для удовлетворения рекомендуемой суточной нормы потребления пищи среднестатистического взрослого человека (2000 килокалорий). Состав продукта “Soylent Creamy Chocolate Protein Nutrition Shake”: фильтрованная вода, изолят соевого белка, мальтодекстрин, подсолнечное масло с высоким содержанием олеиновой кислоты, аллюлоза, рапсовое масло, какао-порошок (обработан щелочью), натуральные ароматизаторы, витаминно-минеральный премикс, растворимая кукурузная клетчатка, соевый лецитин, целлюлоза, соль, геллановая камедь, сукралоза. С пищевой ценностью одной порции продукта (414 мл) можно ознакомиться в таблице. Потребление данного продукта примерно эквивалентно небольшому приему пищи или перекусу и может быть полезным вариантом для людей, которым трудно соблюдать сбалансированную диету из-за нехватки времени или ряду других причин.

Таблица

**Содержание микроэлементов в “Soylent” (<https://clck.ru/33dKxV>)**

Всего 400 ккалорий		% суточной нормы
жиров всего	24 г	31%
насыщенные жиры	2,5 г	12%
трансжиры	0 г	
полиненасыщенные жиры	3,5 г	
мононенасыщенные жиры	18 г	
холестерин	0 мг	0 %
натрий	300 мг	13 %
углеводов всего	36 г	13 %
клетчатка	3 г	11 %
сахара	1 г	2%
белки	20 г	40%
витамин А		20%
витамин D	4 мкг	20%
витамин Е		20%
витамин С		20%
витамин К		20%
никотиновая кислота		20%
витамин В1		20%
витамин В2		20%
витамин В6		20%
фолиевая кислота		20%
витамин В12		20%
биотин		20%
пантотеновая кислота		20%
холин		20%
иод		20%
железо	4 мг	20%
магний		20%
цинк		20%
селен		20%
медь		20%
марганец		20%
хром		20%
молибден		20%
кальций	200 мг	15%

калий	850 мг	20%
фосфор		20%
хлориды		15%

Хотя “Soylent” позиционируется как полная замена традиционной пищи, состав нуждается в доработке. Традиционные продукты являются не только источником макро- и микроэлементов, но также содержат балластные, фитохимические вещества и другие биологически активные соединения, необходимые для поддержания здоровья. Например, фрукты и овощи богаты антиоксидантами и другими фитохимическими веществами, которые защищают от заболеваний, таких как рак, диабет и болезни сердца. Цельные зерна содержат балластные вещества, которые поддерживают работу ЖКТ, регулируют уровень сахара в крови, снижают уровень холестерина и выводят из организма продукты метаболизма, выделяемые печенью.

“Soylent”, напротив, не содержит балластных и фитохимических веществ. Рекомендуемая суточная норма потребления клетчатки для взрослого человека – от 30 до 50 граммов, в то время как в одной порции продукта содержится всего 3 грамма. К балластным веществам относятся клетчатка, или целлюлоза, пектин, лигнин и некоторые другие соединения. Они содержатся в продуктах растительного происхождения, особенно в капусте, редисе, моркови, кожуре яблок, бобовых, крупах, хлебе из муки грубого помола. Балластные вещества усиливают перистальтику кишечника, тем самым способствуя его опорожнению. В значительной степени этот процесс обусловлен тем, что балластные вещества, связывая воду, увеличивают объем и массу кишечного содержимого и ускоряют его прохождение по толстой кишке. Те, кто не включает в свой рацион пищу, содержащую балластные вещества, обычно страдают атонией кишок. В кишечнике балластные вещества связывают холестерин и выводят его излишки из организма. Это способствует предупреждению атеросклероза, ишемической болезни сердца, в развитии которых определенную роль играет избыток холестерина.

Немаловажное значение балластных веществ заключается и в профилактике желчнокаменной болезни, поскольку из холестерина в желчном пузыре могут образовываться камни. Кроме того, эти вещества препятствуют всасыванию в кишечнике углеводов, избыток которых перевозбуждает поджелудочную железу, и тем самым снижают риск развития сахарного диабета. Овощи, фрукты, содержащие балластные вещества, объемны, поэтому блюда, приготовленные из них, быстро вызывают чувство сытости. В то же время они малокалорийны, а это особенно важно для людей с избыточной массой тела и склонных к полноте. Также стоит отметить, что балластные вещества впитывают отходы жизнедеятельности организма и выводят их из него, не давая им впитаться назад в кровь в кишечнике.

Кроме того, источник белка “Soylent” получен из сои, что, хотя и подходит людям, придерживающимся веганской диеты, может не подходить для людей, чувствительных к этому компоненту. Также продукт не содержит незаменимых аминокислот, очень ценных для здоровья человека. Их дефицит в организме приводит к ослаблению функций памяти и умственных способностей, снижению иммунитета и перегрузке работы органов, в первую

очередь печени и почек [3, с. 93-95]. Помимо этого, “Soylent” содержит большое количество искусственных подсластителей, нарушающих микрофлору кишечника, кислотное равновесие крови и провоцирующих воспаления при потреблении в избытке [5, с. 304].

Дневная норма витамина Е связана с содержанием альфа-токоферола, но у витамина Е помимо него есть ещё 7 форм, каждая из которых так или иначе влияет на человеческий организм. Альфа-токоферол защищает кожу от влияния ультрафиолета в то время, как гамма-токотриенол помогает регулировать уровень холестерина. Еда, богатая витамином Е обычно содержит 7 разных форм этого витамина в разных пропорциях. В “Soylent” же есть только альфа-токоферол. Бета-каротин, как известно, преобразуется в витамин А, но в нём, в непреобразованном виде, также есть и антиоксиданты, и противовоспалительные свойства, которые не получить из “Soylent”, поставляющего организму только витамин А [2, с. 6].

Для сохранения плотности и объема костной ткани челюстей и зубов им требуется работа с твёрдой пищей. Отсутствие нагрузки на жевательные мышцы, на зубы и челюсти, произведёт нежелательный эффект в виде редукции костной и мышечной тканей жевательного аппарата. Продукт производителя не способен обеспечить этот важный момент.

Стоит отметить, что потребности в питании покупателей продукта могут различаться, поэтому его состав и пищевые свойства могут подойти не каждому.

Существуют опасения, что продукты-заменители еды, такие как “Soylent”, могут негативно повлиять на социокультурные аспекты питания. Прием пищи – это не только физиологическая потребность, но и социокультурный опыт, который играет важную роль в жизни многих людей. Обедать с друзьями и семьей, пробовать новые блюда и следовать кулинарным традициям – все это важные части человеческой жизни. Кроме того, продукты-заменители еды часто потребляются быстро и без должного уровня вовлеченности и удовольствия, таким как при традиционной еде. Это потенциально может повлиять на отношение людей к еде и их способность ей наслаждаться.

Также существует потенциальная связь между употреблением “Soylent” и изменениями гормонального фона. Во-первых, процесс пищеварения связан с высвобождением различных гормонов, регулирующих голод, насыщение и обмен веществ. Например, гормон грелин высвобождается в ответ на пустой желудок и стимулирует голод, в то время как гормон лептин высвобождается жировыми клетками и сигнализирует мозгу о наступлении сытости [4, с. 5-6]. Потребление “Soylent”, как уже было сказано ранее, часто происходит без должного уровня вовлеченности, поэтому, в связи с этим возможно наступление гормонального дисбаланса, за чем последуют проблемы регуляции чувства голода и насыщения.

Кроме того, ритуал приема пищи и связанные с ним социальные аспекты оказывают воздействие на настроение и поведение человека, что, в свою очередь, может влиять на уровень серотонина. Например, совместный прием пищи с друзьями и семьей может быть положительным и приятным опытом, который улучшает настроение и потенциально повышает уровень серотонина. И наоборот, питание без осознанности и вовлеченности в процесс потенциально может понизить его уровень. Исследования показали, что употребление любимой пищи может привести к выбросу дофамина и нейромедиаторов, связанных с

удовольствием и вознаграждением. Эстетическое удовольствие, связанное с едой, ее вкусом, может быть потеряно при замене традиционной диеты “Soylent”, что повлечет за собой негативные последствия для психики.

Важно отметить, что эти опасения в значительной степени гипотетичны и не были тщательно изучены. Тем не менее, они подчеркивают необходимость учитывать более широкое социокультурное влияние продуктов-заменителей пищи, таких как “Soylent”, на отношение людей к еде и пищевым привычкам.

Для решения вышеперечисленных проблем необходимы организация специальных эффективных мероприятий, контроль и предотвращение негативных последствий [1, с. 55-56]. На основе проведенного анализа состава и пищевой ценности Soylent, предложим следующие решения:

1. Расширение списка питательных веществ в составе продукта поможет предотвратить их дефицит при постоянном потреблении “Soylent”. Под этим подразумевается увеличение доли балластных веществ до значения дневной нормы потребления, а также включение в состав фитохимических веществ (соединений, которые естественным образом встречаются в растениях в виде вторичных метаболитов).

2. Сокращение использования искусственных подсластителей поможет снизить риск неблагоприятных последствий для здоровья потребителей. Применение натуральных подсластителей позволит улучшить пищевые свойства продукта.

3. Проведение дополнительных исследований для изучения долгосрочного воздействия “Soylent” на здоровье может помочь определить потенциальные риски потребления и исходя из этого доработать состав.

4. Производителю следует предоставлять честные инструкции по потреблению продукта. На данный момент очевидно, что “Soylent” не является полноценной заменой традиционному питанию. Нынешняя маркетинговая политика компании направлена на максимальное стимулирование продаж, так как она заявляет о своей универсальности продукта. Но, по мнению автора, данная стратегия способствует потере доверия потребителя, так как рано или поздно он столкнется с последствиями потребления “Soylent” в качестве замены привычному питанию. Поэтому, на данном этапе компании следует давать потенциальным покупателям правдивую информацию о рекомендованной частоте его потребления.

5. Хотя сейчас “Soylent” делает упор на массовое распространение своего продукта, грамотным решением было бы в том числе предлагать своим покупателям возможность кастомизации продукта для удовлетворения индивидуальных потребностей в питании. “Soylent” можно персонализировать, используя данные клинических анализов покупателей, запросов о предпочтениях в питании и других данных. Это может помочь снизить риск как дефицита, так и избытка определенных питательных веществ.

6. Производители могут разрабатывать новые вкусы и текстуры для своих продуктов, которые будут имитировать традиционную еду, но при этом содержать необходимые



питательные вещества. Это потенциально повысит эстетическое удовольствие от употребления “Soylent” и сделает его более приятным на вкус.

7. Производители могут рассмотреть возможность создания сообщества или сети поддержки для потребителей продукта. Это может помочь создать ощущение общности и предоставит возможность обмена опытом между покупателями, что уменьшит последствия негативного влияния употребления “Soylent” на социокультурные аспекты питания.

Исследовав данный вопрос, автор пришел к выводу, что “Soylent” не хватает разнообразия и сложности питательных веществ, которые содержатся в традиционной пище. Хотя продукт может быть полезным вариантом для людей, которым трудно соблюдать сбалансированную диету из-за нехватки времени или других причин, на данный момент не следует полагаться на него как на единственный источник питания. Следование разнообразной и сбалансированной диете по-прежнему является лучшим способом поддерживать здоровье и самочувствие. Важно предусмотреть, чтобы потребители располагали точной информацией о продукте, его потенциальных преимуществах и рисках, и могли принимать обоснованные решения о включении его в свой рацион. В целом, совершенствование состава “Soylent” и предоставление правдивых рекомендаций по безопасному потреблению продукта может помочь минимизировать риски для здоровья. Кроме того, проведение долгосрочных исследований, учет социокультурных аспектов и предложение персонализированного питания могут дать гарантию безопасности и эффективности продукта для более широкого круга потребителей.

### Литература

1. Барсукова М.А., Боркова Е.А, Ватлина Л.В. Управление экономической устойчивостью в условиях инновационного развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. С. 55-56.
2. Борзенкова И.С. Витаминная обеспеченность рациона – путь к эффективному ведению производства молока // Научный журнал молодых ученых. 2020. С. 6.
3. Лысиков Ю.А. Аминокислоты в питании человека // Экспериментальная и клиническая гастроэнтерология. 2012. С. 93-95.
4. Романцова Т.И. Волкова Г.Е. Лептин и грелин: антагонизм и взаимодействие в регуляции энергетического обмена // Ожирение и метаболизм. 2005. С. 5-6.
5. Ротарь Л.А., Спивак И.А. Пищевые добавки как фактор риска для здоровья студентов и спортсменов // Проблемы современного педагогического образования. 2018. С. 304.

© Аксенова А.Ю., 2023

## ТРЕНДЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Поскольку современный маркетинг ставит клиента в центр всех бизнес-процессов, управление клиентским опытом стало важным направлением и основной задачей всей архитектуры взаимодействия с клиентами. Предпосылкой является обилие конкурентных предложений на рынке и сокращение времени, отведенного на рассмотрение характеристик всех вариантов. В этих условиях для покупателей стало важным не только качество, но и удобство, экономия времени на все повседневные действия и простота использования.

Актуальность данной работы в том, что клиентский опыт имеет решающее значение для устойчивого роста бизнеса. Предприятиям важно обеспечить положительный опыт клиентов, чтобы сформировать лояльность и привязанность к бренду, продвигать свои продукты и услуги через рекомендации клиентов и положительные отзывы, чтобы сохранить доход и привлечь новых клиентов.

Джефф Безос, основатель Amazon.com говорил: «Если вы сделаете клиента несчастным в реальной жизни, он расскажет об этом 6 друзьям. А, если вы сделаете клиента несчастным в Интернете, то об этом узнает 6 000 человек» (<https://clck.ru/33WUFk>). Этим он хотел подчеркнуть не только важность положительного клиентского опыта, но и важность отслеживания этого опыта в социальных сетях и на просторе Интернета, поскольку именно в цифровой среде потребители получают большую часть информации о продуктах и компаниях.

О важности клиента в функционировании бизнеса высказывался Джек Ма, основатель Alibaba: «Клиент всегда должен быть на первом месте, на втором сотрудники и только на третьем акционеры» (<https://clck.ru/33WUFk>).

Также хотелось бы привести цитату Джона Шоула, специалиста в области сервиса, о маркетинге впечатлений: «Прошли те времена, когда было достаточно просто хорошего сервиса. Сегодня клиентов нужно удивлять – и удивлять постоянно» (<https://clck.ru/33WUFk>).

Согласно исследованиям М.В. Holbrook и Е.С. Hirschman клиентский опыт можно определить как целое событие, с которым клиент вступает в контакт при взаимодействии с определенным бизнесом [6, с. 132].

По мнению Б. Шмитта, термин «управление клиентским опытом» представляет собой дисциплину, методологию и/или процесс, используемые для комплексного управления перекрестными связями клиента, каналов воздействия, взаимодействием и транзакцией с компанией, продуктом, брендом или услугой» [4, с. 372].

Одной из интересных концепций потребительского опыта в научной литературе можно отнести идеи С. Gentile, N. Spiller, G. Noci. Данные авторы полагают, что «потребительский опыт формируется из суммы взаимодействия клиента с продуктом и брендом, которая вызывает эмоциональный отклик. Он является сугубо личным и зависит от включенности потребителя в процесс взаимодействия с брендом» [5, с. 399]. Оценка потребительского опыта

складывается под воздействием ожидания потребителя и соответствия их стимулам при взаимодействии с компанией и её предложениями клиенту в каждой точке контакта.

Таким образом, клиентский опыт (Customer eXperience, CX) – это восприятие клиентом всех его взаимодействий с компанией. Это восприятие может быть положительным или отрицательным; CX учитывает все, что может оказать определенное влияние на стремления клиента, его решения и оценку компании в целом.

Компании фиксируют каждый контакт клиента с брендом, включая конверсии страниц, звонки в службу поддержки, общение с логистами, размещенные и полученные заказы, возвраты и даже удовлетворенность клиентов. Все это важно, поскольку качество клиентского опыта определяет итоговые показатели компании.

Ключевые принципы проектирования успешного клиентского опыта:

- важно понимать и знать путь клиента по всем каналам;
- клиентский опыт всегда субъективен и поэтому должен быть персонализирован;
- кросс-канальное взаимодействие бренда и аудитории;
- знание того, что на каждом этапе взаимодействия с клиентом он может перейти к конкуренту, должно побуждать бренды к постоянной оптимизации клиентского опыта;
- клиентский опыт напрямую связан с тем, сколько денег покупатели тратят на онлайн-приложения и интернет-магазины;
- эффективно привлекать клиентов, спрашивать их мнения и отзывы, делать из них выводы и вносить изменения – именно такое партнерство с клиентами улучшает CX;
- изменения в клиентском опыте должны быть обусловлены финансовыми данными и наблюдением за поведением клиентов. Важно то, сколько клиенты тратят и как они взаимодействуют с брендом.

Отсюда вытекают три правила разработки CX:

- без понимания пути клиента невозможно добиться качественного клиентского опыта;
- клиентский опыт – это не один из тех абстрактных терминов, которые не имеют никакого отношения к доходам компании. Напротив, он может напрямую влиять на продажи и воздействовать на них;
- CX необходимо постоянно оптимизировать, чтобы оставаться впереди конкурентов.

Цифровизация коммуникаций с клиентами позволила как никогда ранее легко собирать данные у гораздо более широкой аудитории. Теперь можно быстрее и нагляднее, чем когда-либо прежде, увидеть, идет ли что-то не так или, наоборот, движемся ли мы в правильном направлении. Для этого существует широкий спектр показателей потребительского опыта. Они используются повсеместно, от малых и средних предприятий до международных корпораций.

Итак, CX-менеджмент в маркетинге используется для анализа следующего набора параметров:

- NPS (Net Promoter Score) – индекс приверженности клиентов. Этот параметр выражает степень готовности потребителей рекомендовать бренд или продукт. Это один из ключевых параметров в управлении клиентским опытом;

– CSAT (Customer Satisfaction Score) – показатель удовлетворенности потребителей. От Net Promoter Score отличается тем, что он предназначен для измерения свежего впечатления от взаимодействия конкретного клиента с компанией сразу после контакта. Полезность этого показателя заключается в том, что он позволяет найти слабые места в сервисе и обслуживании клиентов;

– CES (Customer Effort Score) – показатель пользовательских усилий. Этот показатель измеряет стоимость решения проблемы для потребителя;

– CCR (Customer Churn Rate) – уровень оттока клиентов. Этот показатель предназначен для определения процента пользователей, потерявших интерес к компании или бренду;

– FRT (First Response Time) / АНТ (Average Handling Time) – время отклика / среднее время обработки. Эти близкие параметры используются для оценки качества обслуживания клиентов службой поддержки компании.

Ключевые тенденции, определяющие развитие управления клиентским опытом:

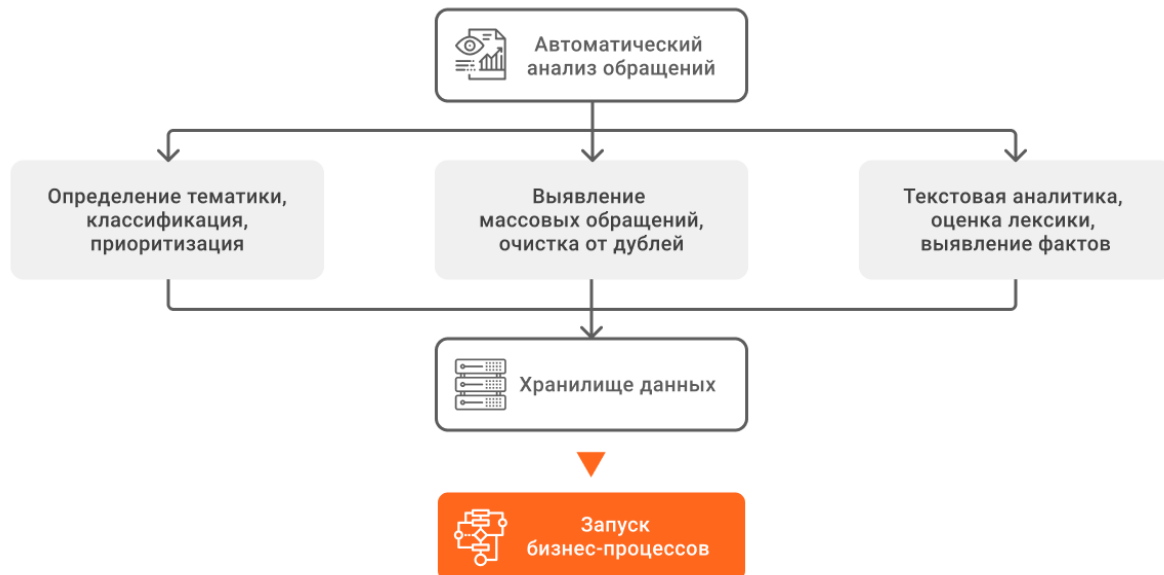
1) омниканальная коммуникация – модель коммуникации, в которой все каналы интегрированы и обмениваются данными друг с другом. В этом омниканале клиентам достаточно разместить сообщение в мессенджере или социальных сетях, и их запрос автоматически отправляется соответствующему исполнителю [2, с. 138];

2) технология самообслуживания – удовлетворение ожиданий клиентов и повышение их лояльности. Это позволяет избежать ситуаций, когда вопросы клиентов бесконечно пересылаются от эксперта к эксперту и никогда не решаются;

3) построение единого профиля клиента – такая информация, как атрибуты клиента, мотивация, ключевые требования и карты пути клиента, помогает компаниям правильно сегментировать клиентов и понять их предпочтения, в конечном итоге создавая единый профиль клиента;

4) управление клиентским опытом как общекорпоративная стратегия – внедрение единой корпоративной культуры во всей компании, которая ставит клиента и его потребности во главу угла [3, с. 142]. Это позволит избежать несоответствий в обслуживании клиентов;

5) роботизация и искусственный интеллект – роботизация повторяющихся задач (выполнение задач по заданным сценариям), предиктивная аналитика (анализ большого количества отказов и проблем, с которыми сталкиваются клиенты, для прогнозирования аналогичных ситуаций в будущем), машинное обучение (сегментирование потоков ссылок по каналам и темам, выявление эмоциональных проявлений в тексте и извлечение из него данных о клиентах) [1, с. 48] и анализ процессов (изучение системных данных о различных задачах, выполняемых клиентами) (Рис. ) (<https://clck.ru/33WVEJ>).



**Рис. Применение современных технологий при анализе клиентских обращений**

Примером успешного управления клиентским опытом является компания ИКЕА. Основатель компании Ингвар Кампрад определил цель своего детища как «изменить к лучшему повседневную жизнь многих людей». Цель – «не жизнь для товара, а товар для жизни» – является основой философии компании.

ИКЕА демонстрирует свою клиентоориентированность, придерживаясь трех заповедей: низкая цена, высокое качество и для всех. Такое внимание к клиентам не только способствует повышению их лояльности, но и помогает оптимизировать расходы.

- инструкции по сборке мебели на 90% визуализированы и понятны людям во всем мире, что снижает затраты на адаптацию инструкций при выходе на новые рынки;
- упаковка продукции плоская и легко перевозится на легковом автомобиле, что снижает логистические расходы компаний.

ИКЕА стремится создать в умах и телах своих покупателей четкий и позитивный образ того, что ИКЕА делает для улучшения жизни людей и планеты. Они считают, что люди чаще посещают магазины ИКЕА, покупают больше мебели и предметов интерьера и, что самое главное, делятся своим опытом со всем миром.

Еще один пример эффективного управления клиентским опытом – магазин парфюмерии и косметики «Л'Этуаль». Основой клиентоориентированной модели крупнейшего в России розничного продавца косметики является его персонал. Компания быстро поняла, что желание людей совершить покупку или вернуться в магазин во многом зависит от консультантов девушек, с которыми они контактируют в магазине. Офелия Шафир, директор по маркетингу компании «Л'Этуаль», говорит: «Если контакт не работает, то ни уникальный ассортимент продукции, ни скидки и привлекательные предложения не принесут пользы» (<https://clck.ru/33WXVP>). Поэтому всех новобранцев отправляли в Париж для обучения за счет компании. В результате такого участия сотрудники смогли понять истории клиентов и общаться совершенно по-другому. Офелия и её команда также являются собственными

клиентами и сами пробуют все маркетинговые мероприятия. Если это понравится команде, клиенты, скорее всего, оценят инициативу.

Они стараются, чтобы все рекламные акции и мероприятия были впечатляющими, запоминающимися и ориентированными на клиентов и их потребности. Например, в магазине был организован бесплатный уголок красоты, где предлагались простые прически, легкий макияж, диагностика типа кожи и парикмахерские услуги. В торговом зале также были расставлены стойки с корзинами: синие для покупателей, которым требовалась помощь консультанта, а желтые для тех, кому она не требовалась.

Офелия Шафир считает, что секрет успеха многих рекламных акций заключается в максимальном участии персонала в процессе генерации и реализации идей.

Согласно банковской статистике, насчитывается около 1,5 миллиона клиентов, которые испытывают трудности в общении из-за нарушений слуха или речи. Это означает, что с ними приходится работать в письменном виде, но это замедляет процесс и затрудняет проведение сложных банковских операций (например, кредитов и ипотеки).

Поэтому руководство Сбербанка решает ответить на потребности своих клиентов и использовать новейшие технологии. Клиенты с нарушениями речи и слуха могут связаться с менеджером банка с помощью специализированного сурдопереводчика. Компания не останавливается на достигнутом, а постоянно добавляет в язык жестов новые символы и адаптирует его к современным реалиям.

Эти усилия помогают Сбербанку увеличить процент положительных отзывов, повысить лояльность клиентов и увеличить удовлетворенность клиентов на 6% до 9,8 из 10, опередив своих конкурентов (<https://clck.ru/33aQs6>).

Таким образом, в данной статье рассмотрены понятие клиентского опыта, главные принципы и законы управления клиентским опытом, параметры, применяемые для расчёта уровня эффективности управления опытом клиентов в компании, основные тренды, которые будут определять развитие в сфере управления клиентским опытом долгое время. Также исследован опыт работы конкретных компаний в области развития своего клиентского опыта.

### Литература

1. Касимова Э.Р. Стратегия интеллектуального лидерства в интернет-маркетинге // Современные проблемы социальной коммуникации и журналистской деятельности. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Псков, 2020. С. 47-53.
2. Носкова Е.Д., Кузнецова Е. В. Влияние социальных сетей на молодежь // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. Сборник научных трудов. Уфа, 2021. С. 137-141.
3. Рувенный И.Я., Рувенная А.И. Качество услуг как фактор клиентоориентированности в сфере сервиса // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. Сборник научных трудов. Уфа, 2021. С. 141-145.

4. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг. Как заставить клиента чувствовать, думать, действовать, а также соотносить себя с вашей компанией / Пер. с англ. К. Ткаченко. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. 400 с.

5. Gentile C., Spiller N., Noci G. How to Sustain the Customer Experience: An Overview of Experience Components that Co-create Value With the Customer // *European Management Journal* 2007. Vol. 25. No. 5, pp. 395-410. <https://doi:10.1016/j.emj.2007.08.005>

6. Holbrook M.B., Hirschman E.C. The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun // *Journal of Consumer Research* 1982. 9 (2). P. 132-140. <https://doi.org/10.1086/208906>

© Антонова В.А., Кузнецова Е.В., 2023

УДК 338.001.36

**Болгова С.Р., Рассолова А.А., Ковалева И.П.**

Новороссийский филиал финансового университета при Правительстве РФ  
г. Новороссийск, Россия

### **НАЛИЧИЕ КАПИТАЛА В СТРАНЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Экосистема малых и средних предприятий играет важную роль в развитии социально-экономического процесса каждого государства. С помощью малых и средних предприятий осуществляют скачок в развитии экономики в целом, создается больше рабочих мест и умножаются налоговые поступления. В последние годы доля малых и средних предприятий (МСП) в мировом ВВП неуклонно растет. Основная цель исследования – изучить влияние капитализации крупных организаций на экономику на примере лидирующих стран. Для достижения поставленной цели были сформированы и реализованы следующие задачи: проанализировать информацию о рыночной капитализации и прибыли топ выбранных компаний США, Китая и России соответственно; рассмотреть долю ВВП от МСП и выявить благоприятные факторы развития экономик рассматриваемых стран.

Обеспечение экономического роста и его развития является главной макроэкономической целью. Учитывая постоянные потребности в инвестициях, актуализируется процесс развития и укрепления рынков капитала в целях мобилизации коммерческого финансирования. В СМИ и научной литературе все больше подчеркивается роль рынков капитала в финансировании развития инфраструктуры, крупных, а также МСП, и их связь с экономическим ростом.

Экономисты традиционно рассматривали такие факторы, как капитал, рабочая сила и технологии, в качестве основных факторов, влияющих на экономический рост. На рисунке 1 представлена теоретическая взаимосвязь между показателями [4, с. 47-49].



**Рис. 1. Воспроизводственный процесс в экономической теории**

Потребность в капитале имеет ограничения со стороны спроса, которые обуславливаются потребностью и необходимостью выпуска продукции, а также условий использования трудовых ресурсов на её изготовление. Капитал является важной движущей силой экономического развития, в его основу входит зависимость от воспроизводственного



процесса, имеющая особые характеристики в мотивации и условиях использования капитала, и отражается в результате на социально-экономическом образе страны.

В последние годы функционированию финансовых систем уделяется особое внимание в научной литературе, такие авторы как А. Смит [4, с. 46-50], А.К. Амбрамян [2, с. 29-32], О.А. Полякова [3, с. 35-41] посвятили свои исследования данному направлению.

Хорошо функционирующая финансовая система позволяет экономике в полной мере использовать свой потенциал роста, поскольку она гарантирует, что лучшие инвестиционные возможности получают необходимое финансирование, в то время как менее эффективные возможности лишены капитала. В качестве источника информации в рамках исследования были рассмотрены статистические данные по рыночной капитализации отдельных организаций. В частности, было произведено сравнение значений рыночной капитализации организаций на примере лидирующих стран мировой экономики: США (TradingView: Компании с высокой капитализацией (<https://clck.ru/33BApP>)), Китай (The Russian-Asian union of industrialists and entrepreneurs: компании с высокой капитализацией в Китае (<https://clck.ru/33BBGC>)) и Россия (Источник: РИА – Рейтинг по данным Московской Биржи, зарубежных бирж, эмитентов и Центробанка РФ: ТОП-100 крупнейших по капитализации компаний России – Рейтинг 2020 (<https://clck.ru/VGSRe>)).

В топ компаний США входит компания Apple, она является самым дорогим брендом на сегодняшний день во всем мире. Это вертикально интегрированная компания, в преимуществе которой лежит создание мощной экосистемы из уникальных, инновационных и востребованных продуктов. Конкуренты компании Microsoft Corporation и Google, разрабатывающие качественное программное обеспечение. Все перечисленные компании используют Green-технологии и в большей мере отдают предпочтение инвестировать в «зеленые облигации». В таблице 1 представлена информация о рыночной капитализации и прибыли упомянутых компаний (Marketcap (<https://clck.ru/32QHuT>); Smart-lab: финансовый портал (<https://clck.ru/ELQyS>); Trading economics: экономические показатели (<https://clck.ru/WWKgV>)).

Таблица 1

**США – лидирующие компании по продажам и выручке**

Наименование организации	Отрасль	Рыночная капитализация на 2020 г.	Прибыль 2020 г.	Кол-во рабочих мест на 2020 г.	Рыночная капитализация на 2021 г.	Прибыль 2021 г.	Кол-во рабочих мест на 2021 г.
		показатели в млрд. долл. США		тыс. человек	показатели в млрд. долл. США		тыс. человек
Apple	IT-технологии, информационные технологии	2000	57.4	147	2740	94.7	154
Microsoft Corporation	IT-технологии, информационные технологии	1764	44,3	163	2252	61,3	181
Google	Информационные технологии	1193	25,04	156	1932	55,4	197

Исходя из данных таблицы 1, мы видим, что рыночная капитализация увеличилась у фирмы Apple на 740 млрд. долл. США, Google на 488 млрд. долл. США, *Microsoft Corporation* на 739 млрд. долл. США. За год прибыль компаний увеличилась у Apple – на 65%, Microsoft Corporation – на 38%, а у компании Google прибыль увеличилась в два с половиной раза. Количество рабочих мест стабильно увеличивалось у каждой компании.

Что касается Китая, то была рассмотрена такая организация как China Mobile занимающаяся телекоммуникацией представляет собой крупнейшую в мире корпорацию по количеству абонентов и рыночной капитализации – оператора сотовой связи.

В качестве второй компании при проведении исследования в выборку попала China Shenhua Energy Company – огромный по капитализации производитель угля в мире. Занимается добычей и продажей угля, производством и продажей электроэнергии в материковом Китае. Является второй крупнейшей угольной компанией на планете и имеет колоссальные запасы угля. Так же особое внимание заслуживает China National Offshore Oil Corporation, сокращённо CNOOC, – государственная компания, которая по величине занимает третье место. Добыча, переработка, сбыт нефти и природного газа основная деятельность корпорации в шельфовой части Китая. В таблице 2 представлена информация о рыночной капитализации и прибыли перечисленных компаний (Trading economics: экономические показатели (<https://clck.ru/WWKgV>)).

Таблица 2

**Китай – лидирующие компании по продажам и выручке**

Наименование организации	Отрасль	Рыночная капитализация на 2020 г.	Прибыль 2020 г.	Кол-во рабочих мест на 2020 г.	Рыночная капитализация на 2021 г.	Прибыль 2021 г.	Кол-во рабочих мест на 2021 г.
		показатели в млрд. долл. США	тыс. человек	тыс. человек	показатели в млрд. долл. США	тыс. человек	тыс. человек
China Mobile	Телекоммуникации	1071	26,2	454	994	24	450
China Shenhua Energy	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	447	0,502	76,2	343	0,597	77,9
CNOOC	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	385	3,5	18	394	9,8	19,1

Анализ таблицы 2 позволяет сделать следующие выводы: рыночная капитализация уменьшилась у фирмы China Mobile на 12%, а у China Shenhua Energy – на 24%, CNOOC имеет положительную динамику увеличения на 2%. Прибыль уменьшилась у China Mobile на 2,2 млрд. долл. США, что касается China Shenhua Energy и CNOOC прибыль увеличилась на 19% и практически в три раза, соответственно. Количество рабочих мест колеблется в небольших промежутках.

Исследуя аналогичные показатели по России, необходимо выделить российский коммерческий банк – Сбербанк. Это универсальный банк, который предоставляет широкий

спектр банковских услуг и является одним из крупнейших банков России и Восточной Европы. Далее была выбрана газодобывающая и газораспределительная крупнейшая российская компания, которая владеет самой протяжённой газотранспортной системой (более 160 тыс. км) и является мировым лидером данной отрасли – ОАО «Газпром». А также государственная вертикально-интегрированная нефтяная организация ОАО НК «Роснефть». Последняя организация представляет интересы Российской Федерации в международных проектах и входит в перечень стратегических предприятий, доля государства в капитале организации зафиксирована на уровне 75%. Более подробная информация по рассматриваемым компаниям представлена в таблице 3 (Smart-lab: финансовый портал (<https://clck.ru/ELQyS>)):

Таблица 3

**Россия – лидирующие компании по продажам и выручке**

Наименование организации	Отрасль	Рыночная капитализация на 2020 год	Прибыль 2020	Кол-во рабочих мест на 2020	Рыночная капитализация на 2021 год	Прибыль 2021	Кол-во рабочих мест на 2021
		показатели в млрд. долл. США		тыс. человек	показатели в млрд. долл. США		тыс. человек
Сбербанк	Банки и финансовые услуги	85,27	10,66	286	92,48	17,5	295,6
Газпром	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	70,48	2,28	478	113,7	30,23	480
НК «Роснефть»	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	65	2,4	356	89	15	357

В итоге хотелось бы подчеркнуть следующее: рыночная капитализация увеличилась у фирмы Сбербанк на 8%, в Газпроме – на 61%, а у НК «Роснефть» – на 37%. Обращает внимание на себя прибыль, которая увеличивалась у каждой компании, но у Газпром и Роснефть это произошло в 10 раз. Количество рабочих мест увеличилось на незначительные показатели.

В большинстве стран власти десятилетиями поддерживают малые и средние предприятия, предоставляя им государственные гарантии, субсидии, льготные кредиты и налоги, консультационные услуги и другие стимулы. Что касается России, то в 2016 году была принята «Стратегия развития МСП до 2030», в рамках которой реализуется доступная программа кредитования, сокращение налогов и уменьшение проверок, предоставление субсидий и грантов, приоритеты в закупках, поддержка в инновационных разработках, и другие меры государственного обеспечения [1].

Планируется, что реализация «стратегии» укрепит и увеличит вклад МСП в отечественную экономику вдвое, что позволит на 35% повысить занятость населения. Благодаря государственной поддержке данная программа станет фактором инновационного развития, улучшится отраслевая структура экономики, повысится уровень занятости и т. д.

В таблице 4 представлен основной показатель, который позволяет оценить итоговую стоимость всех произведенных услуг, продукции в стране (Trading economics: экономические показатели (<https://clck.ru/WWKgV>)).

Таблица 4

**ВВП стран в период с 2019 по 2022 гг.**

Страна	ВВП (значение в трлн. долл. США)			
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
США	21,37	20,89	23	25,34
Китай	14,28	14,69	17,73	19,9
Россия	1,693	1,491	1,776	1,83

Обращает на себя внимание тот факт, что за указанный временной интервал наблюдается стабильная динамика роста во всех рассматриваемых странах, но с разной интенсивностью. Так в США прирост ВВП составляет – 3,97 трлн. долл. США, Китай – 5,62 трлн. долл. США, Россия – 140 трлн. долл. США. Рассмотрим 5 таблицу, которая показывает соотношение доли МСП в формировании национального ВВП (Trading economics: экономические показатели (<https://clck.ru/WWKgV>)).

Таблица 5

**Отношение ВВП и МСП**

Страна	Доля ВВП от МСП на 2021 г.		Доля ВВП от МСП на 2022 г.	
	Доля МСП, %	Из них ВВП формируют, %	Доля МСП, %	Из них ВВП формируют, %
США	99,7	50	50	90
Китай	75	60	99,3	55
Россия	21	20,8	22,5	20,2

Из данной таблицы наглядно прослеживается, что доля малых и средних предприятий в США и Китае формируют более половины ВВП страны, и существенным образом сказывается как на развитии страны в целом, так и на его отдельных отраслях. В России же, этот показатель не превышает 20 % за последние 13 лет, при этом Президент РФ в 2018 году поручал Правительству добиться увеличения доли малого и среднего бизнеса в экономике страны – с текущих 20 до 40% к 2025 году.

Благодаря анализу показателя капитализации фирм-гигантов в США, Китае и России и их процентной доли в ВВП за счёт МСП, мы можем судить об эффективности экономики страны в целом. В данном случае происходит финансиризация экономикой страны самой себя, наращиваются оборотные активы, увеличивается количество рабочих мест, наращивается человеческий капитал. Так же следует обратить внимание на тот факт, что по некоторым показателям происходит отставание в развитии МСП, например в России в данный момент времени происходит период «застоя» малого и среднего бизнеса. Большое влияние на этот показатель оказала санэпидемиологическая обстановка и введённые санкции.

### Литература

1. Документы Правительства РФ: «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года». <http://government.ru/docs/23354>
2. Амбрамян А.К. Понятие и правовые основы функционирования международной финансовой системы // Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес» 2019. С. 29-33.
3. Полякова О.А. О финансовой системе и ее составе // Финансы и кредит. 2011. №3 (435). С. 35-42.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776. С. 1-97.

© Болгова С.Р., Рассолова А.А., Ковалева И.П., 2023

УДК 339.972

**Бондарь А.В., Терентьева А.Г.**

Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского  
г. Ярославль, Россия

### **ПРИЗНАКИ АКТУАЛЬНОСТИ ЯВЛЕНИЯ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Деглобализация понятие, которое впервые появилось ещё в 1989 году описывающее процесс уменьшения взаимозависимости и интеграции между определенными единицами по всему миру, обычно национальными государствами. Оно широко используется для описания периодов истории, когда экономическая торговля и инвестиции между странами падали. В научных исследованиях также применяется термин «постглобализация», как обозначение новых идей международного развития, основанных на национальных принципах социально-экономического развития [1, с. 285].

На момент 2023 года деглобализация уже является распространённым явлением не только в экономической, но и в политической сфере. Одной из первых причин повышенного интереса к данному явлению стал мировой экономический кризис 2007-2009 годов, который начался в Соединённых Штатах Америки из ипотечного кризиса, что привело к падению цен на акции и банкротству банков. Кризис быстро стал распространяться по развитым странам [5, с. 109-111]. Влияние кризиса в США на большое количество экономик стран стало возможным по причине сильной взаимозависимости финансовых систем.

Следующее повышение количества обращений к понятию деглобализации произошло в 2019-2020 годах, по причине увеличения тенденций межгосударственной экономической и политической конфронтации, а также пандемии коронавирусной инфекции, что привело к критическому спаду в сферах туризма и трудовой миграции [2]. В данной обстановке интерес к явлению деглобализации обретает всё большую популярность. Последним событием, определяющим особую актуальность темы, является начало специальной военной операции на Украине, что привело к увеличению напряжения в отношениях между странами и повысило санкционное давление на Россию. Сокращение международного сотрудничества со странами Европы и США стало следствием данных событий. Поломаны цепочки поставок, нарушены прежние торгово-экономические связи, данные процессы наносят ущерб темпам экономического роста, а также усугубляют инфляционные процессы [4]. Сложившаяся обстановка обозначила потребность обеспечения независимости производства и экономической сферы от технологий и ресурсов других стран.

В настоящее время деглобализация стала актуальной потребностью для Российской Федерации. Наше государство активно заменяет зарубежное производство своим собственным и создаёт условия для большей экономической независимости. Кризисная ситуация открывает новые возможности, Россия располагает большим количеством ресурсов и высоким кадровым потенциалом, что позволит успешно преодолеть возникшие трудности. Однако особо острой проблемой остаётся санкционное давление. Для разрешения сложившейся ситуации правительство предлагает новые решения, которые отражены в

перечне приоритетных направлений развития государства на 2023 год, объявленных Владимиром Владимировичем Путиным на заседание Совета по стратегическому развитию и национальным проектам 15 декабря 2022 года. На заседании были оглашены 6 приоритетных задач, которые должны быть выполнены экономикой в 2023 году:

- вывод взаимодействия с ключевыми партнерами на новый уровень, устранение ограничений в логистике и финансах, рост внешней торговли и инвестиционного взаимодействия;

- укрепление технологического суверенитета и движение к лидерству по основным направлениям в этой сфере, опережающий рост обрабатывающей промышленности;

- обеспечение финансового суверенитета: российская финансовая система должна обеспечить потребности, которые ранее покрывались западными источниками финансирования;

- опережающее развитие инфраструктуры: надо привести в порядок региональные трассы, строительство жилья и улучшить жилищные условия граждан;

- снижение бедности и неравенства, рост реальных доходов граждан, сокращение разрыва в потенциале регионов;

- защита материнства и детства, поддержка семей и сбережение народа (<https://clck.ru/356z5y>).

Среди 6 стратегий и задач, описанных в статье, мы рассматриваем 2 направления развития: укрепления технологического и финансового суверенитета. Технологический суверенитет позволяет государству располагать технологиями крайне необходимыми для обеспечения благосостояния населения и конкурентоспособности страны на мировой арене. Также государство, обладающее технологическим суверенитетом способно самостоятельно разрабатывать технологии и получать их от других государств без односторонней зависимости. Технологический суверенитет является частью экономического суверенитета страны, который призван обеспечивать важные потребности российского общества. Сложно переоценить важность независимости в технологиях, так как безопасность граждан и обеспечение их средствами первой необходимости прямая цель технологического прогресса. Также благодаря обладанию данного рода суверенитетом удовлетворяются потребности в получении энергии на собственной территории, продовольственная и медицинская обеспеченность, транспортная доступность, а также потребность в продвинутых информационных технологиях и средствах их воспроизведения [3, с. 13-14].

Современное положение мировой и региональной экономики даёт понять, что научно-технический прогресс является обязательным условием развития государства. В настоящее время сокращается период между получением новых знаний, разработкой технологий и товаров, а также выводом их на рынок. Отсюда делаем вывод, что ускоряется конкуренция на мировом и региональном рынке. Данная обстановка приводит к повышению потребности в актуальных образовательных институтах и инфраструктуре. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации, утверждённая президентом В.В. Путиным в 2016 году призвана добиться актуализации образования и инфраструктуры [8]. Научно-

технологический прогресс приобретает стратегическое значение в развитии государства. Заторможенность в процессе превращения новых научных знаний в технологии в условиях конкурентного рынка несёт за собой угрозу для социально-экономического положения, а зависимость в технологическом плане от других государств делает Россию уязвимой на мировом рынке. Отсюда выделяется необходимость развитие технологического суверенитета и объясняется почему данное направление является приоритетным в проработке на 2023 год. Санкционное давления оказываемой на Россию выявило данную потребность. Чтобы обеспечить независимость в научно-технологической сфере необходимо детально прорабатывать и заменять долю зарубежного участия в реализации важных направлений в сферах промышленности и информационных технологий на отечественных производителей. Правительство предпринимает активные меры поддержки данной деятельности. В данный момент ведётся проект «Выбирай своё», который направлен на поддержку производства и выпуска отечественной продукции, способной заменить на рынке некоторые товары зарубежного производства. К реализации проекта подключились Торгово-промышленная палата Российской Федерации и государственная корпорация «Ростех». Сам проект был запущен партией «Единая Россия», в рамках данного проекта предлагается:

- 1) стимулировать процесс импортозамещения через государственные закупки, таким образом повышается спрос на отечественную продукцию и осложняется закупка импортной продукции;
- 2) отказаться от стандартов, принятых на западе и создать свои стандарты, чтобы развивать отечественное производство;
- 3) обновить медицинское оборудование в лечебных учреждениях, заменить импортные бренды;
- 4) в некоторых регионах организуются технологические центры поддержки, услугами которых уже могут воспользоваться производители и предприниматели (<https://clck.ru/356z6Y>).

Вторым выделенным в статье направлением является финансовый суверенитет. Он характеризуется наличием у государства собственного дохода, права свободно принимать финансовые решения и соглашения. А также принимать участие в отношениях, связанных с финансовой властью государства. Финансовый суверенитет обеспечивается стабильным и сбалансированным бюджетом, надёжным финансовым рынком, пользующимся доверием у его участников, собственной инфраструктурой. «Финансовый суверенитет является составной частью суверенитета государства в сфере экономики и предполагает право публично-правового образования в одностороннем порядке, реализуя властные полномочия, формировать фонды денежных средств, находящиеся в публичной собственности, а также перераспределять их для материального обеспечения своих задач и функций» – заявила заведующий кафедрой административного и финансового права Новосибирского национального исследовательского государственного университета, доктор юридических наук, доцент Н.В. Омелехина [7].



По словам российского государственного политического и банковского деятеля М.С. Орешкина, произнесенных на пленарной сессии «Финансовый суверенитет России: миф или реальность», финансовый суверенитет включает в себя три основных элемента:

- 1) рынок в национальной валюте, с необходимым количеством финансовых ресурсов;
- 2) инструментарий в виде платежной инфраструктуры;
- 3) финансовая система, направленная на решение задач экономического развития.

Современная геополитическая ситуация придаёт всё большей значимости вопросам обеспечения финансового суверенитета России. Долгое время наблюдалось явление глобализации, которое имело своё влияние на национальные правительства государств. Побочным явлением данного процесса стала частичная утрата контроля правительств за экономикой государства и внутривластной обстановкой. Утверждение подтверждается мировым экономическим кризисом 2007-2009 годов. Имея увеличивающуюся зависимость от мирового рынка некоторые государства теряют возможности влиять на положения дел в экономике и финансах, что закономерно снижает финансовый суверенитет государства. Таким образом экономика государства подвергается всё большему влиянию транснациональных корпораций. В настоящее время актуальность явления глобализации снижается, и на его место приходит явление деглобализации, которое обозначило начало принятия мер государствами по наращиванию суверенитета в сфере финансов и технологий, в частности таким государством является Россия. Чтобы снизить влияние мирового рынка и транснациональных корпораций на экономику государства, а также гарантировать безопасность и наладить обеспечительные механизмы, правительство принимает активные меры по обеспечению большего финансового суверенитета.

Несмотря на потребность в повышении независимости финансовой и технологической сфер, нельзя полностью отказаться от международного сотрудничества. Следовательно, необходимо налаживать новые экономические связи и инвестиционный обмен со странами союзниками, а также увеличивать долю экспорта российской продукции. Подтверждением мы можем найти также среди приоритетных задач для экономики в 2023 году. Задача подразумевает повышение объёмов внешней торговли и инвестиционного взаимодействия со странами-партнёрами. Подобная мера позволит плавно перейти на самостоятельное производство, так как зарубежные поставки из дружественных стран, позволят ослабить нагрузку на российских производителей, на период реализации политики импортозамещения. Примером такого сотрудничества являются торговые отношения с Китаем, который поставляет потребительские товары второстепенной необходимости, что позволяет сосредоточиться российскому производству на более важных отраслях [6, с. 201-203].

Деглобализация относительно новое понятие, которое описывает явление снижения международной торговли и инвестиций. Карантин, вызванный пандемией коронавирусной инфекции, военная специальная операция на Украине и последовавшие за ней санкции, ограничение торговли, миграции – данные события обозначили повышающуюся актуальность явления деглобализации. Данная обстановка выявила необходимость повышения независимости Российской Федерации на мировой арене. На заседании Совета по

стратегическому развитию и национальным проектам Владимир Владимирович Путин объявил 6 приоритетных задач, которые должны начать реализовываться в 2023 году. Среди поставленных задач мы выделили 2 направления, которые способствуют повышению суверенитета страны в финансовой и технологической сфере. Существование потребности в обеспечении большей независимости финансов и замена зарубежного производства, говорит об актуальности деглобализации. Путь развития, подразумевающий самостоятельность государства в обеспечении ключевых потребностей страны, позволит обеспечить безопасность и благополучие населения, а также обеспечить высокий уровень жизни граждан, и достичь реализации национальных интересов Российской Федерации.

### Литература

1. Гурьянчик В.Н. Современное образование как результат глобализации // Социальное и профессиональное становление личности в эпоху больших вызовов: Междисциплинарный дискурс: сб. статей Всероссийской конференции с международным участием (г. Ярославль, 03-04 декабря 2020 г.). Ярославль, 2021. С. 282-286.
2. Комолов О.О. Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономике // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2021. Т. 18. №2(116). С. 34-47. <https://doi.org/10.21686/2413-2829-2021-2-34-47>
3. Константинов И.Б., Константинова Е.П. Технологический суверенитет как стратегия будущего развития российской экономики // Вестник ПАГС. 2022. №5. С. 12-22.
4. Котлярский М. Bloomberg: мировая экономика на пути деглобализации // НЭП: финансовый журнал. <https://nep.dataly.co.il>
5. Крылов Д. Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. // Успехи современного естествознания. 2012. №4. С. 109-111.
6. Ложкарева В.В., Мирошина Е.А. Торговые отношения России и Китая // Молодой ученый. 2021. № 22(364). С. 201-203.
7. Омелехина Н.В. Финансовый суверенитет государства: к постановке проблемы исследования правовой идентификации // Финансовое право. 2017. №4. С. 12-21.
8. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 (ред. от 15.03.2021) «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 2016 г., № 49, ст. 6887. <https://clck.ru/356z9T>

© Бондарь А.В., Терентьева А.Г., 2023

УДК 656.078.89 (571.61)

**Васильев А.В.**

Амурский государственный университет  
г. Благовещенск, Россия

### **ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ООО «ПЭК» – ФИЛИАЛА В г. БЛАГОВЕЩЕНСКЕ**

Решение задач и выполнение поставленных целей достигается с помощью разработки проекта. Получение конкурентных преимуществ в предпринимательской деятельности зависит от способности организации четко сформулировать цель, задачи проекта, определить стадии жизненного цикла проекта, спланировать работы проекта, его выполнить и уложиться в заданный бюджет ресурсов проекта. Организация, которая реализует проект быстрее, получит конкурентное преимущество в бизнесе [1, с. 54].

Объектом исследования является Амурский филиал ООО «ПЭК». Предприятие выполняет перевозки сборного груза по России и за рубежом.

Цель статьи – выявить проблемы амурского филиала ООО «ПЭК» в г. Благовещенске и предложить варианты их решения с помощью проектного подхода.

Анализ внутренней и внешней среды позволил сформулировать основные проблемы в деятельности Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск представленные в таблице 1.

Таблица 1

**Основные проблемы в деятельности Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск**

Проблема	Формулировка проблемы			Возможность применения проектного подхода
	Назывная	Причинно-следственная	Антитезная	
Внутренняя проблема:				
1	Нехватка финансовых ресурсов	Рост цен на грузовые автомобили	Недостаточный объём средств для приобретения современной грузовой техники	-
2	Снижение объёмов оказания транспортных услуг	Высокий износ грузовых транспортных средств	Наличие спроса покупателей на оказание транспортных услуг	+
3	Перебои с доставкой груза в связи с задержкой на маршруте из-за поломки грузового автомобиля	Дефицит иностранных комплектующих и запчастей для ремонта грузовых автомобилей	Наличие спроса покупателей на оказание транспортных услуг	+
Внешняя проблема:				
1	Высокая конкуренция среди транспортных компаний	Наличие большого количества транспортных компаний на рынке	Большое количество предприятий в сфере торговли увеличивает спрос на грузовые перевозки	+

2	Увеличение срока доставки груза	Изменение логистики доставки товара из зарубежных стран	Наличие спроса покупателей на оказание транспортных услуг	+
3	Повышение цен на рынке	Влияние зарубежных санкций введённых против России	Наличие потребности как промышленных, так и торговых организаций, населения в перевозке грузов	-

Таблица 1 показывает, что каждая проблема имеет разные формулировки: назывную, причинно-следственную, антитезную. Для двух проблем маловероятно применение проектного подхода для их решения. Такими проблемами являются: одна внутренняя проблема (нехватка финансовых ресурсов) и одна внешняя (повышение цен на рынке). Решение проблемы нехватки финансовых ресурсов зависит как от общей экономической конъюнктуры (например, увеличение спроса покупателей на рынке), так и от решений, принимаемых в головном офисе компании. Повлиять на изменение цен на рынке невозможно, т.к. этот фактор находится во внешней среде организации и зависит как от внутренней конъюнктуры рынка, так и от мировых цен [<https://clck.ru/3578MV>; <https://clck.ru/fdvpe>; 2].

В таблице 2 представлено воздействие внешней и внутренней среды на решение проблем анализируемого предприятия с применением проектного подхода.

Таблица 2

**Воздействие внешней и внутренней среды на решение проблем  
Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск с применением проектного подхода**

Проблема	Движущие силы (способствующие решению проблемы)	Сдерживающие силы (препятствующие решению проблемы)
1. Снижение объёмов оказания транспортных услуг	приобретение новых современных грузовых транспортных средств	нехватка финансовых ресурсов высокая стоимость грузовых автомобилей
	увеличение спроса на транспортные услуги	сильная конкуренция на рынке
	расширение дифференциации оказываемых транспортных услуг	увеличение транспортных расходов
2. Перебои с доставкой груза в связи с задержкой на маршруте из-за поломки грузового автомобиля	переход на российские запчасти и комплектующие для осуществления ремонта грузовых автомобилей	ограниченный ассортимент на рынке российских запчастей и комплектующих
	– приобретение новых современных грузовых транспортных средств	нехватка финансовых ресурсов высокая стоимость грузовых автомобилей
	повышение безопасности грузоперевозок	не соответствие перевозимой партии груза по параметрам, грузоподъемности, габаритам кузова человеческий фактор (отдых водителя в неспециализированных местах, где отсутствует охраняемый паркинг для грузового автомобиля; засыпание водителя за рулём; возникновение опасных ситуаций, кража товара)

3. Низкая конкурентоспособность предприятия среди транспортных компаний	развитие экономических конкурентных преимуществ	высокие транспортные затраты
	развитие технических конкурентных преимуществ	высокий износ транспортных средств
		отсутствие финансовых средств для замены грузовых автомобилей
	развитие демографических конкурентных преимуществ	длительная доставка груза
привязанность покупателей к конкретным транспортным компаниям		
развитие информационных конкурентных преимуществ	ограничения работы социальных сетей (инстаграмм, ютуб)	
	подготовка рекламы на телевидении является прерогативой головного офиса компании, т. к. ООО «ПЭК» является федеральной компанией	
4. Увеличение срока доставки груза	повышение технического состояния грузовых автомобилей	недостаток финансовых средств
	обновление системы безопасности (замена оборудования: сложных замков, видеонаблюдения, сигнальных маяков и т. д.)	недостаток финансовых средств

Согласно данным таблицы 2 приоритетной комплексной проблемой Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск является проблема № 3 «Высокая конкуренция среди транспортных компаний». Данная проблема связана со всеми остальными проблемами, сформулированными в таблице. Конкуренция предприятий непосредственно влияет на снижение объёмов оказания транспортных услуг Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск, т.к. ёмкость рынка транспортных услуг ограничена. Перебои с доставкой груза, в связи с задержкой на маршруте из-за поломки грузового автомобиля, снижают конкурентоспособность предприятия оказывать транспортные услуги точно и вовремя. Удлинение сроков доставки груза вызывает недовольство покупателей и поиск новых поставщиков товара.

Определение альтернативных вариантов является одним из обязательных этапов разработки проекта.

Для решения проблемы № 3 «Высокая конкуренция среди транспортных компаний» предлагаются следующие варианты:

- А – Развитие экономических конкурентных преимуществ;
- В – Развитие технических конкурентных преимуществ;
- С – Развитие демографических конкурентных преимуществ;
- Д – Развитие информационных конкурентных преимуществ.

Проект А «Развитие экономических конкурентных преимуществ» предполагает получение преимуществ за счёт снижения затрат Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск.

Расходы транспортной компании делятся на внутренние и внешние. Внутренние затраты – это собственные расходы транспортной компании на приобретение, обслуживание автотранспортных средств, амортизацию оборудования; затраты на материалы, энергию, ГСМ

и другие ресурсы; заработную плату; расходы на социальное обеспечение и т. д. Внутренние расходы планируются внутри предприятия, их сложно сократить.

К внешним расходам относятся уплата налогов, страховых взносов, услуги сторонних организаций и т. д. Транспортная компания несёт дополнительные расходы на оказание внешних услуг: экспедиторские услуги; операции по перегрузке; обновление программного обеспечения; банковские услуги.

Существенную часть в себестоимости грузоперевозок занимают расходы на топливо, поэтому изменение цен на ГСМ оказывает значительное влияние на рынок перевозок.

Проект В «Развитие технических конкурентных преимуществ». Главной целью данного проекта является обеспечение бесперебойной работы транспортных средств предприятия. Данная цель может быть достигнута с помощью таких мероприятий, как: переход на российские запчасти и комплектующие для осуществления ремонта грузовых автомобилей, приобретение новых современных грузовых транспортных средств, повышение безопасности грузоперевозок. Приобретение грузовых транспортных средств достаточно затратно для предприятия, поэтому первоочередной мерой повышения технического состояния предприятия является замена автомобильных запчастей.

Проект С «Развитие демографических конкурентных преимуществ» основан на расширении количества покупателей транспортных услуг. Предполагается привлечь в качестве покупателей транспортных услуг ООО «ПЭК» новые предприятия, которые появляются на рынке. Одним из механизмов реализации данного проекта является заключение договоров со строительными компаниями. Если застройщик планирует строительство жилого комплекса или жилого микрорайона, то в рамках проекта первые этажи домов продаются магазинам для оказания различных торговых, бытовых, производственных услуг, а также организации общепита граждан. Также в рамках комплекса планируется постройка отдельных магазинов или предприятий. Именно на такие магазины необходимо выйти с целью оказания транспортных услуг по доставке груза.

Проект Д «Развитие информационных конкурентных преимуществ» направлен на расширение информированности покупателей о транспортных услугах Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск. Осуществить данный проект возможно с помощью рекламы на телевидении, баннерах, билбордах. Помимо этого, предполагается активное использование социальных сетей для продвижения транспортных услуг организации.

В таблице 3 выполнен выбор наиболее приемлемого варианта проектного решения проблемы «Высокая конкуренция среди транспортных компаний» с помощью метода взвешенных критериев.

Таблица 3

**Выбор наиболее приемлемого варианта проектного решения проблемы  
«Высокая конкуренция среди транспортных компаний»**

Критерии оценки	Ранг критерия (R)	Удельный вес критерия ( $\alpha$ )	Взвешенная оценка вариантов							
			А		В		С		D	
			$\beta$	$\alpha*\beta$	$\beta$	$\alpha*\beta$	$\beta$	$\alpha*\beta$	$\beta$	$\alpha*\beta$
1. Повышение конкурентоспособности	1	0,25	4	1,00	5	1,25	3	0,75	2	0,50
2. Затраты на проект	4	0,14	5	0,71	1	0,14	4	0,57	4	0,57
3. Увеличение объёма оказания транспортных услуг	2	0,21	4	0,86	5	1,07	3	0,64	1	0,21
4. Срок реализации проекта (меньше 2 месяцев)	7	0,04	4	0,14	2	0,07	3	0,11	5	0,18
5. Новизна и актуальность идеи проекта	6	0,07	3	0,21	5	0,36	3	0,21	2	0,14
6. Техническая значимость проекта для развития предприятия	3	0,18	4	0,71	5	0,89	3	0,54	1	0,18
7. Комплексное решение проблем предприятия	5	0,11	4	0,43	5	0,54	2	0,21	1	0,11
Итого	-	1	28	4,07	28	4,32	21	3,04	16	1,89

Для оценки вариантов проектного решения проблемы «Высокая конкуренция среди транспортных компаний» использовался метод экспертных оценок.

Согласно данным таблицы 3 наиболее приемлемым вариантом проектного решения проблемы «Высокая конкуренция среди транспортных компаний» является вариант В «Развитие технических конкурентных преимуществ». Данное проектное решение получило максимальную оценку в 4,32 балла. Проект соответствует таким критериям оценки, как повышение конкурентоспособности, увеличение объёма оказания транспортных услуг, новизна и актуальность идеи проекта, техническая значимость проекта для развития предприятия, а также комплексное решение проблем предприятия. В тоже время рассматриваемый проект имеет самые высокие затраты на реализацию и длительный срок выполнения.

Осуществление выбранного проекта позволит выполнить обновление технического состояния грузовых машин в соответствии с новинками в отрасли, снизить объём ремонта старой техники, обеспечить бесперебойную доставку груза в место назначения и гибкое реагирование на потребности клиентов.

Название проекта: «Развитие технических конкурентных преимуществ Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск».

Цель данного проекта: развитие технических конкурентных преимуществ Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск.

Задачи проекта:

- 1.1 анализ технического состояния грузовых автомобилей предприятия и определение потребности в их ремонте;

- 1.2 анализ складских запасов запчастей и комплектующих, выявление недостающих деталей;
- 2.1 определение количества и видов запчастей / комплектующих для приобретения с целью ремонта грузовых автомобилей;
- 2.2 анализ рынка и поиск поставщиков российских запчастей и комплектующих взамен иностранных;
- 2.3 определение стоимости заказа;
- 3.1 заключение контрактов и оплата необходимых запчастей и комплектующих;
- 3.2 доставка российских запчастей и комплектующих;
- 3.3 установка российских запчастей и комплектующих в грузовые автомобили;
- 4 оценка эффективности проекта.

Миссия проекта заключается в обеспечении бесперебойной работы транспортных средств Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск.

В таблице 4 представлена проверка цели проекта на соответствие SMART-критериям.

Таблица 4

**SMART – цели проекта по развитию технических конкурентных преимуществ Амурского филиала ООО «ПЭК» в г. Благовещенск**

Критерии	Описание
1. Конкретность	Развитие технических конкурентных преимуществ для обеспечения бесперебойной работы транспортных средств предприятия
2. Измеримость	Снижение поломок грузовых автомобилей на маршруте до минимального количества. Снижение аварийности на дорогах до 0. Увеличение объёма оказания транспортных услуг с 43 483 тыс. руб. в 2021 г. до 75 000 тыс. руб. Уменьшение срока доставки груза до оптимального значения. Повышение конкурентоспособности компании до 5 баллов.
3. Местоположение	Амурская область, г. Благовещенск, ул. Калинина, 126
4. Реальность	Данная цель является реальной и достижимой. Чистая прибыль Амурского филиала ООО «ПЭК» за 2021 г. составила 5 912 тыс. руб. Данной суммы достаточно для приобретения запчастей и комплектующих
5. Временные сроки	2 месяца

Конечные ожидаемые результаты проекта:

1. обновление технического состояния грузовых машин предприятия;
2. снижение масштабов ремонта грузовых автомобилей;
3. уменьшение простоев транспорта;
4. повышение безопасности грузоперевозок;
5. снижение аварийности на дорогах;
6. увеличение объёма оказания транспортных услуг;
7. уменьшение срока доставки груза;
8. увеличение чистой прибыли;



9. повышение конкурентоспособности предприятия за счёт развития технических конкурентных преимуществ.

Заинтересованные лица проекта (внутренние стейкхолдеры): директор Амурского филиала ООО «ПЭК» в г. Благовещенск, генеральный директор ООО «ПЭК» г. Москва, сотрудники компании.

Целевая группа: клиенты, а именно физические и юридические лица, в том числе магазины, компании и т. д.

Характер проекта:

– Класс проекта: монопроект – проект направлен на развитие технических конкурентных преимуществ предприятия.

– Тип проекта: экономический – направлен на решение экономических проблем в деятельности предприятия замену иностранных запчастей российскими.

– Вид проекта: инвестиционный – предполагает привлечение собственных средств для перехода с иностранных запчастей на российские.

– Длительность проекта: краткосрочный проект до трёх лет.

– Масштаб проекта: мелкий.

Анализ внутренней и внешней среды позволил сформулировать основные проблемы в деятельности Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск. Каждая проблема имеет разные формулировки: назывную, причинно-следственную, антитезную. Для двух проблем маловероятно применение проектного подхода для их решения. Такими проблемами являются: одна внутренняя проблема (нехватка финансовых ресурсов) и одна внешняя (повышение цен на рынке).

Приоритетной комплексной проблемой Амурского филиала ООО «ПЭК» г. Благовещенск является проблема № 3 «Низкая конкурентоспособность предприятия среди транспортных компаний». Данная проблема связана со всеми остальными проблемами. В статье предложено решение приоритетной проблемы с помощью проектного подхода.

Предлагаемый проект позволит обеспечить бесперебойную работу грузовых транспортных средств предприятия, повысить скорость доставки груза, его сохранность, тем самым обеспечит развитие технических конкурентных преимуществ ООО «ПЭК» - филиала в г. Благовещенске на рынке и доходность компании.

### Литература

1. Васильева А.В. Влияние пандемии COVID-19 на конкурентоспособность Амурской области // Актуальные проблемы экономики современной России: сб. мат-ов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (г. Йошкар-Ола, 2022). 2022. Вып. 9. С. 54-57.

2. Тяпухин А.П. Трансформация потоков в цепях поставок // Менеджмент в России и за рубежом. 2021. № 1. С. 90-97.

© Васильев А.В., 2023

## **ГЕЙМФИКАЦИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

В настоящее время важнейшую основу долгосрочных конкурентных преимуществ организации составляют человеческие ресурсы, то есть люди, их высокая квалификация, система ценностных ориентаций, знания, навыки и умения и стремление к реализации поставленных целей.

Цель статьи – раскрыть понятие геймфикации, как новейшего метода мотивации персонала, и провести анализ геймфикации и приведены преимущества данного метода мотивации.

Самый важный ресурс в любой организации – это люди, которые выполняют работу для достижения основных целей своей организации. Чтобы люди выполняли работу качественно, их необходимо стимулировать и мотивировать различными способами. На сегодняшний день персонал все больше нуждается в поощрении не только заработной платой и премированием, но и возможностью самореализации, благоприятной обстановкой для работы в коллективе. Соответственно, есть необходимость в поиске новых методов мотивации персонала.

В современном мире выделяют два вида мотивации персонала:

- денежная мотивация;
- нематериальная мотивация [1].

Методы мотивации персоналом у каждой компании разнообразны, однако буквально все компании используют устаревшую систему мотивации, которая нацелена на сплошное повышение заработной платы. Данный вид мотивации хоть и является эффективным, но имеет множество недостатков. Самый главный из них, что данный эффект очень быстро заканчивается, помимо этого денежная мотивация может сказать и негативный эффект по причине того, что сотрудник вовсе не захочет в дальнейшем что-то делать, если заработная плата не будет увеличиваться темпами, которыми она увеличивалась до этого.

В конкурентной среде, данный вид мотивации уже не дает каких-либо преимуществ при поиске работников, однако те компании, которые предлагают нечто новое, что может заинтересовать будущего работника, могут получить конкурентное преимущество на кадровом рынке и забирать высококвалифицированных специалистов себе.

Российским компаниям в современных условиях для успешного функционирования на рынке следует ориентироваться на удержание уже имеющихся сотрудников, знающих политику своей компании. Следовательно, удержание и мотивация являются жизненной необходимостью для компаний.

Одним из таких методов является мотивация путем геймфикации. Данный вид стимулирования отлично подходит для всех видов предприятий, но в лучшей степени для тех подразделений, где нужен конкретный результат.

Суть системы геймфикации довольно проста, организация создает электронную платформу или арендует уже имеющуюся на рынке и заводит там базу своих сотрудников, каждый сотрудник имеет свой личный кабинет, в котором видит свои достижения в работе. За определенные достижения он будет получать «значки достижений», каждый из которых будет давать баллы в общий рейтинг сотрудников. По итогу будет проводиться вознаграждение сотрудников, набравшие высокие баллы.

В процессе геймификации награды изначально закрыты и открываются после завершения определенного этапа. Они могут иметь разный уровень сложности, а за их получение предполагается вознаграждение (бонусы, поощрения, значки, баллы и т. д.). Геймификация позволяет каждому работнику увидеть собственный прогресс, для этого необходимо разработать специальные значки, при накоплении которых в перспективе работник может получить материальное поощрение или подарок.

Предлагается разработать бейджи – это значки-награды, которые отображаются на диаграмме сотрудника. Они будут выдаваться за ценные идеи, перевыполнение планов и другие заслуги. Бейджи наглядно будут показывать, какие у работника есть достижения, знания, умения и сильные качества. Бейджи будут делиться на рабочие бейджи и бейджи за активность.

К рабочим бейджам относятся бейджи за выступления на конференциях (чем больше сотрудник выступает, тем выше его уровень в этом умении), бейджи за оборот в квартал или за самые лучшие оценки, полученные от руководителя подразделения.

Бейджи за активность будут выдаваться сотрудникам за действия, которые не приносят компании пользу напрямую, но эти действия оказывают положительный эффект. К примеру, бейдж сотруднику, ставшему звездой на прошлом корпоративе компании.

При этом мотивацию рекомендуется усиливать материально, то есть предлагается за получение бейджа 1 места выдавать премию в размере 10 тысяч рублей, 2 места – 5 тыс. руб. и 3 места – 2 тыс. руб. Даже невысокая материальная стимуляция будет приятна сотрудникам, что повысит их заинтересованность в участии в деятельности предприятия.

В результате, сотрудники будут ценить свою работу в организации, стремиться к долгосрочной и плодотворной работе с повышением квалификации и наработкой опыта. Следовательно, позиции предприятия на рынке будут укрепляться.

Данный метод удержания персонала основан на том, что руководители начисляют своим работникам бонусы за выполнение заданий или в целях повышения лояльности и построения положительного имиджа компании как работодателя.

Помимо использования геймификации, как способ мотивирования в сфере рабочего процесса можно также использовать ее, как стимулирование культурной, спортивной и иных видов деятельности в организации, где также за участие будут выдаваться различные «значки достижений».

Геймификация может быть использована также в ходе обучения сотрудников, чем больше он обучается, тем больше он зарабатывает баллов и стремится получать большее вознаграждение, в отличие от денежной мотивации, процесс здесь построен на игре, в которой

человек хочет превосходить других и стать лучшим. При этом организации получает лучших сотрудников, а сотрудники получают стимул в развитии своих компетенций и улучшении производительности.

Весь процесс геймфикации персонала можно построить за 30 календарных дней, в таблице подробно описаны все этапы разработки геймфикации.

Таблица

**Этапы построения мотивации с помощью геймфикации**

Этап	Дата начала	Дата окончания	Базовая длительность
Разработка онлайн платформы геймфикации	12.02.2022	13.02.2022	15 дней
Разработка положения по геймификации	15.03.2023	22.03.2023	7 дней
Заказ и выпуск бейджей с уникальным QR-кодом	20.02.2023	25.03.2023	4 дней
Подведение итогов для определения сотрудников, которым будут выданы значки и бейджи	20.03.2023	30.03.2023	3 дней
Премирование сотрудников с лучшим рейтингом	01.04.2024	01.04.2024	1 день
Итого			30 дней

Из таблицы 1 видно, что для реализации всех этапов геймфикации достаточно всего 30 календарных дней. Основной составляющей внедрения геймфикации является создание платформы или сайта, где она будет расположена. Для выполнения данной задачи будут привлечены сотрудники ИТ – отдела организации или создания платформы будет осуществляться методом аутсорсинга.

Геймфикацию персонала стоит внедрять, если в организации имеются текущие проблемы:

- плохие коммуникации;
- низкая корпоративная культура;
- высокая текучесть кадров;
- низкая укомплектованность персонала;
- неразвитые ценности (<https://clck.ru/VAcMv>).

Сотрудники обычно относятся положительно к внедрению геймфикации в предприятие, однако бывают случаи, когда происходят сопротивление интересов и к этому нужно быть готовым. Уровень сопротивлений, как и уровень вовлечения всецело зависит от коммуникаций, от того, как компания преподнесёт проект сотрудникам (<https://clck.ru/VAcMv>).

При проведении опросов сотрудники в основном относятся положительно к геймфикации, однако стоит учесть, что относятся лишь «современное поколение», которые хорошо знакомы с информационной системой, на рисунке приведен опрос о том, что пользователи думают о геймификации.



Рис. 1. Опрос пользователей о геймификации (<https://clck.ru/3579ht>)

Как видно из рисунка 1, 89% опрошенных считают, что набор очков при прохождении курсов повышают их приверженность при работе с материалом. 80% респондентов считают, что их отдача на рабочем месте существенно бы возросла, если бы их работа носила геймификационный характер. И 60% опрошенных считают, что доступ к информации о прогрессе коллег мотивировал бы их тщательнее усваивать материал. Данные опроса показывают, что сотрудники сами нацелены на изменения в системе мотивации и при ее внедрении не будут критики. Проблема может возникать с сотрудниками предпенсионного возраста, которым будет трудно разобраться в данной системе, но и данную проблему можно решить с помощью обучения.

В свою очередь геймификацию персонала можно разделить на два вида

- эмоциональную;
- материальную.

Эмоциональная подразумевает, что итогом повышения мотивации и удовлетворенности сотрудника станет получение новых стимулов, эмоций от работы и конкуренции среди других сотрудников.

В материальной основным мотивирующим способом является стимул к получению материальных благ. Сотрудник будет понимать, что, если он наберет необходимое количество очков, он может получить корпоративные награды от организации или дополнительную выплату к заработной плате.

Для каждого из видов геймификации необходимы определенные условия для ее внедрения. Применение материальной геймификации рекомендуется в случае, если организация огромная и выручка превышает 1 млрд рублей, при этом рентабельность должна быть более 5%. Такие организации тратят много денежных средств на привлечение, обучение, проведение медицинских осмотров новыми сотрудниками, простои в производстве по причине снижения укомплектованности персонала организации, все вышеперечисленные факторы негативно влияют на работу организации, однако внедрение денежной геймификации

и выделение на нее небольшого количества денежных средств способна снизить затраты на данные факторы. Эффективность внедрения денежной мотивации может достигать вплоть до увеличения производительности на 25%, однако даже увеличение производительности всего на 1% уже способно приносить больше доходов для организации, чем расходы на ее внедрение.

Неденежная мотивация лучше всего интегрируется в бизнес с выручкой менее 1 млрд руб., причиной этому низкое количество сотрудников, и низкие доходы организации. Предприятие может не удовлетворить денежные интересы своих сотрудников, тогда мотивирующий фактор перейдет в демотивирующий и это только усугубит состояние с текучестью кадров.

Внедрять геймфикацию лучше в те сектора, где ее можно легко отследить и полностью оценить своих сотрудников за выполненную работу по отчетному периоду. Наиболее эффективные сектора перечислены ниже:

- Отдел привлечения персонала;
- Отдел по работе с рекламой;
- Отдел продаж;
- Отдел консультирования клиентов;
- Отдел разработок;
- Отдел информационных технологий;
- Отдел обучения сотрудников.

Именно в этих секторах геймфикация показывает максимальную результативность по увеличению производительности и удержанию сотрудников на рабочих местах.

Эффективность о реализации мероприятий подразумевает определение выгоды, которую получит организация. Выгодным будет такое мероприятие, доходы после реализации которого будут превышать понесенные расходы.

При реализации проекта по удержанию персонала образуется социальный эффект, который также является одним из критериев его качества. Социальная эффективность проекта подразумевает под собой возможность достижения позитивных, избежание негативных социальных изменений на предприятии. Социальная эффективность данного монопроекта выражается в следующем:

- повышение эффективности профессионального развития рабочих;
- улучшение, совершенствование методик, применяемых в целях удержания персонала компании;
- повышение приверженности сотрудников целям деятельности организации.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что гейфикация является отличным методом мотивации и мотивирует сотрудников гораздо эффективнее и дольше, нежели при использовании лишь денежной мотивации. Также можно сделать вывод, что гейфикацию нужно применять отталкиваясь от величины, доходности и количество сотрудников организации, для того, чтобы она была максимально эффективной. Те компании, которые будут внедрять в свои подразделения данный метод мотивации согласно всем инструкциям

будут получать высокую конкурентоспособность как на рынке человеческих ресурсов, увеличивать производительность деятельности организации, получать снижение затрат на прием и увольнение сотрудников и избавятся от перебоев в работе из-за нехватки сотрудников.

### Литература

1. Мельничук Ю.А., Вексель Я.П. Геймификация как метод повышения мотивации персонала // Экспертное мнение: сб. статей Международной научно-практической конференции (г. Пенза, 17 ноября 2017 г.). Ч. 2. Пенза, 2017. С. 228-232.

© Вердиханов Ф.Н., 2023

## ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ С ПРИСВОЕНИЕМ ВЫПУСКНИКУ НЕСКОЛЬКИХ КВАЛИФИКАЦИЙ

Сегодня рынок труда динамично меняется, постоянно появляются новые профессии, усложняются требования к существующим, и высшее образование должно гибко и быстро реагировать на эти требования. Поэтому акцент в системе высшего образования, сегодня делается на подготовку высококвалифицированных специалистов, которые будут востребованы на рынке труда после окончания вуза. Выпускник, выходя на рынок труда, становится потенциальным работником и претендует на определенное рабочее место. Безусловно, работодателю, хотелось бы понимать какой круг профессиональных задач, так или иначе коррелирующих с периметром этого рабочего места, человек может решить.

Раньше мы создавали компетентностную модель выпускника, то есть выпускник должен был обладать определенным набором компетенций. Сейчас же мы говорим о создании компетентностной модели квалификации, в рамках которой существует возможность присвоения выпускнику нескольких квалификаций.

В Федеральном законе «Об образовании» под квалификацией понимается некая совокупность характеристик, которая позволяет человеку выполнять определенный вид профессиональной деятельности [6].

Говоря о квалификации необходимо разделять понятия: профессиональная квалификация (определяется Трудовым кодексом РФ) и квалификация по образованию (определяется Федеральным законом об образовании РФ) [2, с. 54].

Присвоение профессиональной квалификации осуществляется центрами оценки квалификации, в соответствии с законом «О независимой оценке квалификации». Квалификация по образованию присваивается выпускнику после прохождения государственной итоговой аттестации (ГИА) и подтверждается документом об образовании [3, с. 9].

Законом об образовании предусмотрено использование профессиональных стандартов при проектировании образовательной программы в части набора профессиональных компетенций, поэтому возникает необходимость гармонизировать эти треки и дать возможность выпускнику образовательной организации получить наряду с квалификацией по образованию еще и профессиональную квалификацию [1, с. 48]. Эти два трека не противоречат друг другу, потому что квалификация по образованию является фундаментом для дальнейшего профессионального развития. Она основа мобильности, адаптивности в условиях изменчивого мира, то есть квалификация по образованию – это тот фундамент, который позволяет человеку наращивать компетенции и квалификации на протяжении его профессиональной и личностной биографии. И в это же время, выпускник, имея



профессиональную квалификацию, сможет ответить на вопрос – «Что конкретно я умею делать?». Это повысит конкурентоспособность выпускника на рынке труда.

Присвоение выпускнику сразу нескольких квалификаций – один из эффективных механизмов взаимодействия вузов с реальным сектором, который разработан Министерством образования и науки РФ (далее Минобрнауки России) в рамках поручения Президента РФ Владимира Путина. Новая компетентностная модель квалификаций, предусматривающая получение на бесплатной основе нескольких квалификаций, предполагает сопряжение нескольких квалификаций в одной образовательной программе:

- по одному уровню – бакалавриат-бакалавриат, специалитет-специалитет, магистратура-магистратура;
- по уровню образования и дополнительному профессиональному образованию (ДПО), либо дополнительному профессиональному обучению (<https://clck.ru/33da7Z>).

Если рассматривать структуру программы, то при определении квалификаций, необходимо учитывать требования федерального образовательного стандарта (ФГОС): наибольшая закладываемая величина (объем) – количество зачетных единиц (з.е.), выделяемых на дисциплины (модули) в теоретической части, должна учитываться [6, с. 49]. Если мы закладываем две квалификации по одной из которых требования по объему более высокие, то мы закладываем в блок соответственно более высокие значения. Например, сопрягаются две квалификации по одному уровню, объем одной из которых по ФГОС определен не менее 160 з.е., а по другой объем не менее 200 з.е., то в образовательной программе необходимо закладывать на блок не менее 200 з.е. Аналогично рассматриваются второй (практики) и третий (ГИА) блок.

В Федеральном законе «Об образовании» зафиксировано, что выпускникам, которые закончили обучение по таким образовательным программам, в дипломе прописываются обе квалификации с указанием каждого направления подготовки [5].

При разработке образовательной программы с получением дополнительного профессионального образования (ДПО), либо профессионального обучения, в рамках которого формируется дополнительная квалификация, модуль встраивается в образовательную программу. После изучения модуля проводится аттестация, в рамках промежуточной аттестации, по итогам которой присваивается дополнительная квалификация.

Свидетельство о повышении квалификации, либо диплом о профессиональной переподготовке, либо свидетельство о прохождении профессионального обучения, выдается выпускнику только после получения диплома о высшем образовании [3, с. 10; 4 с. 50; 5].

Закон об образовании предоставляет право реализации нескольких квалификаций, что не является обязанностью, поэтому у каждой образовательной организации есть право выбора. В некоторых вузах уже есть своя практика реализации программ присвоения нескольких квалификаций. Однако делать выводы о том, плохо или наоборот хорошо проходит данный процесс пока еще рано, так как сейчас только начальная стадия проектирования и реализации таких образовательных программ.

Например, в Уральском государственном горном университете запустили новую программу по уровню специалитета «Горное дело» («Шахтное и подземное строительство»), которая имеет множество специализаций. В своем докладе Уваров Сергей Александрович, представлявший данный университет, сказал о том что: «Сейчас у нас количество вакансий на рынке труда превышает количество и выпускников и тех свободных людей, которые находятся на рынке. Поэтому мы даем студенту выбрать свою индивидуальную траекторию в выборе квалификации. Сейчас у нас 39 квалификаций, но в ближайшее время планируем увеличить их до 70 в соответствии с лицензией» (<https://clck.ru/33da7Z>). Так же в обучение включены модули, разработанные совместно с работодателями.

В Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации разработали модель совмещения направлений подготовки Экономика – Юриспруденция в рамках программы «Бизнес-аудит и право». В результате выпускник получает две квалификации, которые фиксируются в дипломе: бакалавр по направлению подготовки Экономика и юрисконсульт по направлению подготовки Юриспруденция. Начальник управления Сергеева Наталья Ивановна в своем докладе обратила внимание на то, что прохождение практики и процедуры государственной итоговой аттестации должно быть в одном месте. «Не может быть двух мест для прохождения практики, если мы говорим о том, что эта программа с двумя квалификациями нужна работодателю, соответственно практика должна проходить на одном рабочем месте. И в итоговую государственную экзаменационную комиссию войдут члены ГЭК, профессионалы, которые готовы будут оценить сформированность и первой и второй квалификации» – рассказала Н.И. Сергеева (<https://clck.ru/33da7Z>).

В своем выступлении она не стала приводить никакие параметрические показатели, потому что каждая образовательная программа (их 5) частный случай. В какой-то программе потребуется выделить 20 з.е. чтобы сформировать вторую квалификацию, а в какой-то формирование начнется со второго курса и вводиться будет примерно 60 з.е., все зависит от конкретной образовательной программы. В Финансовом университете так же разработаны глубокие методические рекомендации как необходимо прорабатывать такие моменты пошагово.

Забайкальский государственный университет тоже имеет опыт реализации образовательных программ с присвоением нескольких квалификаций. Например, в рамках педагогического направления подготовки студенты получают дополнительную квалификацию «Организация детского отдыха» (вожатый). Так же выпускники в рамках образовательной программы направления подготовки не относящегося к ИТ-сфере получают дополнительную квалификацию, ИТ-квалификацию.

Так же в Минобрнауки России была разработана модель «перевернутого учебного плана» на бакалавриате при обучении ИТ-специалистов для цифровой экономики, целью которого – сформировать у студентов профессиональные компетенции на первых двух курсах, а освоение части фундаментальных и общих дисциплин при этом переносится на старшие курсы.

«Откуда появилась метафора «перевернутый учебный план». Если взять и условно разделить пополам с первого семестра одновременное преподавание и фундаментального и прикладного блока, то мы не поменяем содержание учебного плана, он останется тем же, но мы одновременно начнем учить и прикладной и фундаментальный блок сразу. То есть выпускающая кафедра, которая раньше начинала активно работать только с третьего курса, начинает свою работу с первого семестра. Это позволяет студенту добиться преимуществ, то есть он может попробовать ту самую профессию, квалификацию и понять подходит или не подходит она ему» – пояснил Андрей Юрьевич Филлипович (<https://clck.ru/33da7Z>).

Для того чтобы можно было сопоставить широкую и конкретную профессиональную квалификацию, необходимо выполнять определенные методические правила. Фактически нужно составить таблицы (матрицы) соответствия – какая образовательная программа, к каким профессиональным квалификациям может вести.

При разработке моделей образовательных программ необходимо понимать для чего это делается. Если основываться на потребностях рынка труда, непосредственно работодателя, такие вопросы сами собой отпадут и станет понятно, что мы хотим видеть на выходе специалиста с той квалификацией, которая нужна работодателям. И это будут не абстрактные выпускники с квалификациями совершенно разносторонними, разноплановыми, а специалисты, востребованные на рынке труда прямо сейчас.

### Литература

1. Ефимова С.А. Академические и профессиональные квалификации выпускников системы среднего профессионального образования // Образование и наука. 2017. №5(134). С. 45-56.
2. Морозова Н.А. Модульный подход в современном образовании. М.: Просвещение, 2019. 204 с.
3. Пилипенко С.А. Сопряжение ФГОС и профессиональных стандартов: повышение проблемы, возможные подходы, рекомендации по актуализации // Высшее образование в России. 2020. №6. С. 5-15.
4. Сенашенко В.С. Дополнительные образовательные программы в структуре вуза // Высшее образование в России. 2019. №5(12). С. 48-54.
5. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 26.05.2021 N 144-ФЗ (последняя редакция). <https://clck.ru/33da5x>
6. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.12 № 273-ФЗ (последняя редакция). <https://clck.ru/JVPVu>.

© Гаврилова Ю.С., 2023

УДК 331.5

**Гарькова Е.И., Гут А.В.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## **САМОЗАНЯТОСТЬ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА, ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ БИЗНЕСА**

Понятие «самозанятые» – это общеупотребительный термин в отношении тех, кто самостоятельно получает доход, работая на себя и не имея наемных работников. Официальный портал Мэра и Правительства Москвы отмечает, что получение статуса самозанятого возможно только при одновременном выполнении следующих ключевых условий:

- общий доход за год не должен превышать 2 400 000 рублей;
- вид деятельности, которым планирует заниматься самозанятый, не должен попадать в перечень, приведенный в п. 2 ст. 4 Закона РФ № 422-ФЗ (продажа подакцизных товаров, добыча полезных ископаемых и т.д.), а также по нему не должен быть заключен трудовой договор;
- отсутствие наемных работников (<https://clck.ru/33dztd>).

В настоящее время Закон «О защите прав потребителей» распространяется на отношения, когда одной стороной по договору является физическое лицо, а другой – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо. В отношении самозанятых граждан вопрос находится на стадии урегулирования с позиции нормативно-правовых основ.

Теперь в преамбулу к Закону будут внесены дополнения в части определения понятий «потребитель», «продавец», «исполнитель», «изготовитель». Самозанятые получат определение – «иное лицо, осуществляющее в соответствии с законом отдельные виды деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя».

Согласно действующей редакции, потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

В настоящее время покупки самозанятых для целей, связанных с осуществлением своей профессиональной деятельности, попадают под действие Закона «О защите прав потребителей». В отличие, например, от индивидуальных предпринимателей.

Согласно законопроекту потребитель – это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, или иной приносящей профессиональный доход деятельностью.

Таким образом, если самозанятый, оказывающий парикмахерские услуги, приобретает для своей деятельности, например, фен, который спустя какое-то время ломается, то действие Закона «О защите прав потребителей» на такие отношения распространяться не будет.

Для понимания отношения потребителя к самозанятой деятельности регулярно проводятся сборы статистических данных, чтобы оценить обстановку и принимать дальнейшие действия и решения по регулированию такой деятельности.

Так с целью изучения отношения к самозанятости в студенческой среде и среди населения был проведен опрос студентов Низневартовского государственного университета и горожан. Всего было опрошено 210 человек, среди которых 74% женщин и 26% мужчин. По возрастному признаку большинство опрошенных находятся в возрасте от 14 до 24 лет (83%), от 25 до 35 (8%), от 36 до 45 (5%) и старше (2%).

Из числа студентов: 51% учатся на 1 курсе, 22% на 2 курсе, 12% на 3 курсе и 15% на четвёртом курсе бакалавриата. Опрос охватил основную аудиторию молодого населения, потенциально заинтересованных в создании деятельности, в статусе самозанятых.

Часто потребитель полагает, что быть самозанятым, значит монетизировать своё хобби, в каком-то смысле так можно описать каждый вид предпринимательской или иной деятельности, направленной на получение прибыли, данная гипотеза была выдвинута в опросе потребителей (рис. 1).

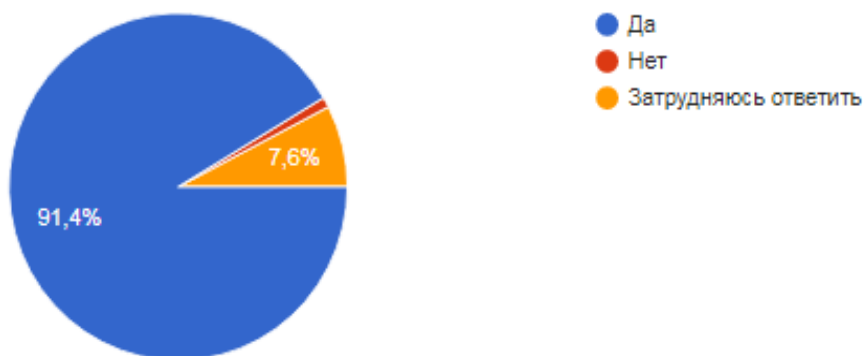


Рис. 1. Считаете ли вы, что можно монетизировать своё хобби/любимое дело?

Среди опрошенных большинство считает данное суждение верным и чаще всего относит монетизацию хобби/любимого дела, к возможности оформления статуса самозанятого. По данным, 73,9% опрошенных согласны с этим суждением, а 9,4% и 16,7% соответственно ответили «нет» и «затрудняюсь ответить».

При таких данных важно понимать, сколько времени студент готов уделить в день на осуществление своей деятельности (рис. 2).

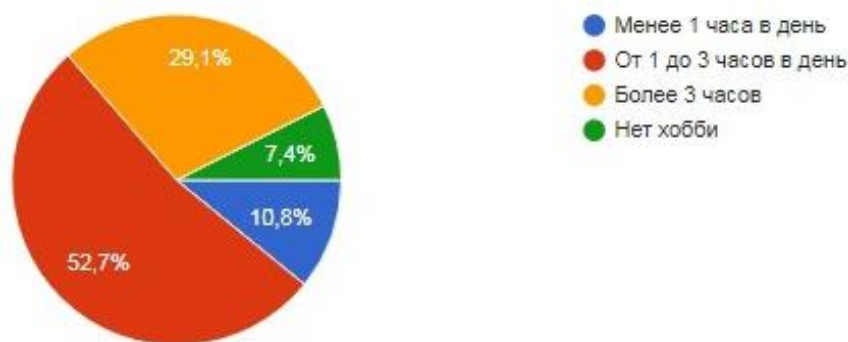
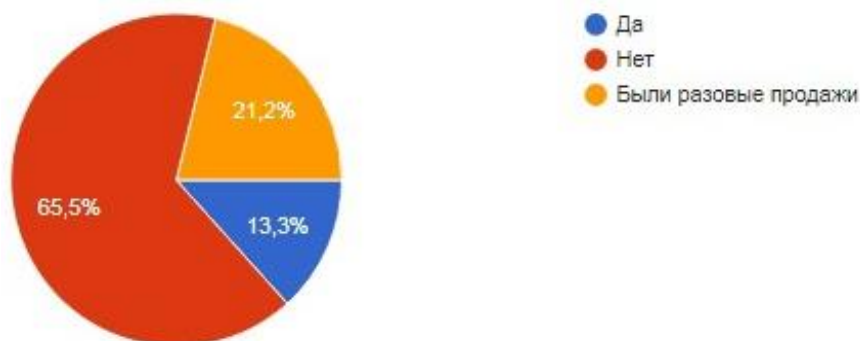


Рис. 2. Сколько вы обычно готовы уделить времени на ваше хобби/любимое дело?

Как показано на рисунке, только 10,8% опрошенных могут выделить на хобби/любимое дело менее 1 часа в день, 52,7% готовы уделять от 1 до 3 часов в день и 29,1% более 3 часов.

Помимо этого, следует отметить, что у респондентов был опыт продажи товаров собственного производства (рис. 3).



**Рис. 3. Продаёте ли вы ли товары/услуги собственного производства?**

Среди опрошенных 13,3% продают товары/услуги собственного производства, а у 21,2% были разовые продажи. Среди видов деятельности были перечислены: рисование, музыка, графический дизайн, украшения ручной работы, видеосъемка и монтаж видео, маникюрный сервис, оформление социальных сетей и т. д.

Респонденты отметили, что для них является важным, чтобы их деятельность была официально зарегистрирована 92,6%. Немаловажно, что студенты заинтересованы в получении актуальной и достоверной информации о том, каким образом можно осуществлять свою деятельность легально 83,7%.

Для того чтобы успешно осуществлять деятельность под статусом самозанятого и получать доход недостаточно лишь соблюдать все документальные процедуры. Важным является продвижение бизнеса на рынке посредством рекламы и маркетинга. Самозанятым необходимо знать и использовать технологии продвижения товара и создания «онлайн витрины», на которой можно не только презентовать, но и продавать свою продукцию/услуги. Часто можно встретить соответствующие сообщества самозанятых, которые направляют общую деятельность на выполнение данных целей.

Одним из примеров такой деятельности является Тюменский фестиваль дизайнеров «IGOLKAmarket». Данное событие проводится в виде масштабного мероприятия, в котором могут принять участие, резиденты – самозанятые, а посетить и поддержать их деятельность может любой желающий. На фестивале резиденты представляют свою продукцию, для привлечения новых клиентов, тем самым приобщая потребителя к деятельности самозанятых.

Данная инициатива проводится на протяжении нескольких лет и поддерживается администрацией города. Фестиваль проходит в очном формате, одним из информационных источников хода событий является сообщество в социальной сети «ВКонтакте»» (рис. 4).

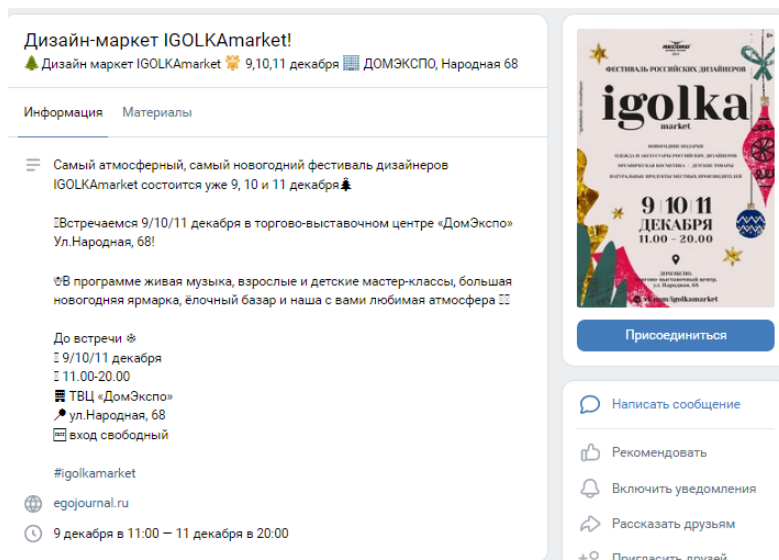


Рис. 4. Сообщество «IGOLKAmarket» в «ВКонтакте» (<https://clck.ru/33e2mn>)

Для посетителей мероприятия открывается возможность не только поддержать местных самозанятых дизайнеров, но и посетить культурно-досуговое мероприятие. Для привлечения аудитории организаторы приглашают музыкальные группы. Задействуются крупные местные компании в качестве спонсоров и приглашенных гостей. Администрация города также поддерживает финансирование данного проекта. В сообществе «ВКонтакте» организаторы проводят конкурсы, призами выступают товары резидентов.

На примере фестиваля можно сделать вывод о том, что потребитель, как и резидент, заинтересованы в продвижении своих товаров и услуг через единое пространство, где предоставляется возможность приобрести товары у проверенных продавцов в условиях единого пространства.

Данные опроса подтвердили желание респондентов использовать возможность продажи товаров/услуг на единой интернет-платформе (рис. 5).

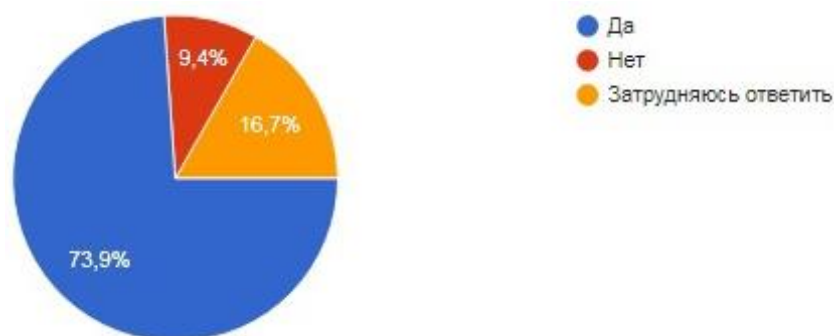


Рис. 5. Если бы у вас была возможность предложить/приобрести товары вашего хобби/любимого дела на единой интернет – платформе, вы бы воспользовались такой возможностью?

По данным опроса 73,9% респондентов хотели бы пользоваться и приобретать товары на единой платформе самозанятых в онлайн формате, 9,4 % отказались от такого предложения.

Так же участники опроса отметили, что для них является важным работать и получать товары/услуги и проверенных продавцов – 89,2%.

Самозанятость, предполагающая взаимодействие двух сторон, исполнителя и заказчика, при которой первые получают вознаграждение за свой труд непосредственно от вторых, обладает большим потенциалом с точки зрения расширения формальной занятости и развития предпринимательства. Достаточно длительное время самозанятость, также как и неформальная занятость, помогала сдерживать масштабный рост безработицы и во многом способствовала сохранению уровня доходов и адаптации населения к рыночным условиям [0, с. 1356].

В настоящее время взгляд на данную ситуацию несколько изменился. С одной стороны, традиционные трудовые отношения зачастую становятся невыгодными для работодателей, и они все чаще используют неформальный найм или услуги фрилансеров. С другой – для населения, в целом, это означает снижение уровня социальной защищенности, а для государства – сокращение налоговых поступлений. Легализация неформальных отношений, развитие и поддержка самозанятости, совершенствование трудового законодательства становятся важнейшими приоритетными государственными задачами [0, с. 5].

Таким образом, введение специального налогового режима для самозанятых и комплексное воздействие ряда факторов – процессов цифровизации, кризисных явлений в экономике вследствие пандемии, стремительного развития нестандартных форм занятости – способствуют как вынужденному, так и добровольному вовлечению в самозанятость значительной части рабочей силы, особенно среди молодежи [0, с. 115]. Данные проведенного опроса подтверждают тенденции и в студенческой среде, современная молодежь проявляет интерес к предпринимательским инициативам и готова реализовывать бизнес-идеи на практике.

### Литература

1. Аранжин В.В. Глобальные тренды и тенденции в области занятости // Экономика труда. 2019. Т. 6. №4. С. 1353-1372. <https://doi.org/10.18334/et.6.4.41195>
2. Грабова О.Н. Суглобов А.Е. Проблемы выхода «из тени» самозанятых лиц в России: риски и пути их преодоления // Экономика и управление. 2017. №6. С. 108-116.
3. Ершова И.В., Трофимова Е.В. Самозанятость: реперные точки формирования правового режима // Предпринимательское право. 2017. №3. С. 3-12.

© Гарькова Е.И., Гут А.В., 2023



УДК 332.1

**Грызина В.С.**

Иркутский государственный университет  
г. Иркутск, Россия

### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВ И БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ)**

На сегодняшний день инновационное развитие региона является одной из важнейших задач многих развитых и развивающихся стран мира. Формирование инновационного потенциала страны посредством разработки высоких технологий, сотрудничества университетов, правительства и частных фирм в рамках площадок, созданных для развития технологий, приводит к экономическому развитию и усилению уровня конкурентоспособности стран.

Так, развитие инноваций в регионе способствует формированию определенной инновационной системы, которая имеет как национальный, так и региональный уровни, способствующие развитию экономики и инновационной деятельности страны в целом.

Именно поэтому необходимо уделить особое внимание созданию данной системы для того, чтобы понять, с помощью каких инструментов осуществляется инновационная деятельность в данном случае в Соединенных Штатах Америки.

Целью статьи является изучение понятия «региональная инновационная система», а также рассмотрение её элементов на примере Соединенных Штатов Америки.

Как уже было сказано ранее, инновационная система имеет несколько уровней. Для начала рассмотрим понятие «национальная инновационная система». «Национальная инновационная система (далее НИС) – это совокупность инновационно активных, сотрудничающих предприятий и организаций в общественном и частном секторах экономики для создания новых знаний, разработки технологий и продуктов, а также фирм, которые способствуют инновационной деятельности. Благодаря НИС происходит развитие конкуренции, экономического роста региона и страны. Развитие и функционирование системы обуславливается качественным взаимодействием всех ее элементов. Элементами НИС являются системная инновационная политика, региональные инновационные системы, отраслевые инновационные системы, инновационные предприятия, инновационная инфраструктура» [2, с. 35].

Из этого определения мы видим, что региональная инновационная система является подсистемой НИС, способствующей развитию инновационных процессов, которые реализовываются элементами инновационной деятельности, работающими и взаимодействующими друг с другом в контексте определенной инновационной стратегии и нацеленные на модернизацию инновационного потенциала и конкурентоспособности региона [2].

Концепция региональной инновационной системы была разработана и представлена в 1992 г. Филипом Куком в работе «Региональные инновационные системы: регулирование конкурентоспособности в новой Европе» [1].

По структуре система представляет собой совокупность институтов, которые осуществляют создание и распространение инноваций в виде новых продуктов и технологий [3].

Основная функция системы – реализация достижений науки, новых знаний и технологий.

Основными подсистемами РИС являются генерация знаний, которая содержит в себе инновационную инфраструктуру вузов, а также распространение и использование знаний, которые обусловлены развитием инновационного потенциала и взаимодействием участников региональной инновационной системы [5].

В состав региональной инновационной системы входят:

– Бизнес-сектор, в котором фирмы, компании, являясь экономическими агентами, играют важную роль в инновационных системах посредством того, что берут на себя ответственность за генерирование и распространение знаний. Кроме того, промышленные парки, технопарки, научные парки и технополисы, являясь элементами инновационной инфраструктуры региона, способствуют распространению технологий [8].

– Государственный сектор, который состоит из региональных министерств, ведомств и государственных предприятий [5].

– Научно-исследовательский сектор, который подразумевает вузы, научно-исследовательские институты, исследовательские компании, участвующие в генерации и координации знаний, а также в образовании и НИОКР в области технологий. Также в него входят бизнес-инкубаторы, которые нацелены на развитие новых и прибыльных отраслей промышленной деятельности на региональном уровне. К тому же, являясь организациями инновационной инфраструктуры вузов и региона, офисы трансфера и коммерциализации технологий способствуют распространению знаний [8].

Следовательно, мы можем сделать вывод, что региональная инновационная система, являясь частью других инновационных систем или хотя бы имея с ними сходство по территориальному признаку, рассматривается как совокупность различных научно-исследовательских, государственных организаций и промышленных предприятий, которые стимулируют научную деятельность и экономику региона с помощью распространения знаний и технологий, которые способствуют развитию инновационного потенциала страны.

Как упоминалось выше, такие организации, как технопарки и бизнес-инкубаторы, являясь элементами инновационной инфраструктуры региона, распространяют знания и технологии, а также помогают развитию новых отраслей бизнеса на региональном уровне [4].

Так, базой инновационной системы США является модель «тройной спирали» (Triple Helix model), разработанная в середине 1990-х гг. известными учеными Г. Ицковцем и Л. Лейдесдорфом, которая символизирует сотрудничество между властью, бизнесом и университетами как главными составляющими инновационной системы. В процессе

генераций знаний взаимодействие происходит между государством и университетом, далее в ходе трансфера технологий университет работает с бизнесом и в итоге происходит вывод конечного продукта на рынок в результате взаимодействия государства и бизнеса [1].

Главным звеном инновационной системы являются университеты, которые создают востребованные технологии и взаимодействуют с организациями по трансферу технологий в процессе коммерциализации [2].

Теперь перейдем к более подробному рассмотрению таких составляющих региональной инновационной системы, как технопарки и бизнес-инкубаторы на примере Соединенных Штатов Америки.

Для начала рассмотрим такое явление как технопарк или же исследовательский парк, которое Американская ассоциация университетских исследовательских парков (American Association of University Research Parks) определяет как «... предприятие, основанное на собственности, которое разрабатывает генеральные планы собственности, предназначенной для исследования и коммерциализации; создает партнёрские отношения с университетами и исследовательскими институтами; поощряет рост новых компаний; внедряет технологии; и стимулирует экономическое развитие, основанное на технологиях» (<https://clck.ru/33Zuvf>).

Первым исследовательским парком стал парк Стэнфордского университета, созданный по инициативе Фредерика Термана в 1951 г., благодаря которому впоследствии образовалась «Кремниевая долина».

Согласно американской модели технопарков, которая используется в США, научные парки подразделяются на 3 типа: в узком смысле слова; исследовательские парки, в которых технологии разрабатываются только до стадии прототипа; инкубаторы, в которых университеты сдают помещения и лаборатории стартапам за невысокую аренду [6].

Приведем пример такого технопарка, как Исследовательский Треугольник Северной Каролины (North Carolina Research Triangle Park, RTP), который является крупнейшим исследовательским парком в Северной Америке и считается одним из самых успешных технопарков по всему миру (<https://clck.ru/33Zuzi>).

В середине 1950-х гг. экономика Северной Каролины была на грани кризиса, доход на душу населения был одним из самых низких в стране (<https://clck.ru/35CRT9>).

И вскоре по инициативе местного сообщества, а если быть точнее таких людей, как Ромео Геста, строительного подрядчика, Брэндона Ходжеса, государственного казначея Северной Каролины, был выдвинут проект о строительстве парка, одобренный губернатором Лютером Ходжесом, для улучшения экономики региона посредством внедрения технологий и инноваций (<https://clck.ru/35CREh>).

Так, Исследовательский Треугольник Северной Каролины открыл свои двери в 1959 г. (<https://clck.ru/35CRUb>). Также для стимулирования развития и создания технологий и лабораторий в парке губернатор в 1956 г. учредил Совет развития Исследовательского Треугольника (Research Triangle Committee Inc.) (<https://clck.ru/35CREh>), который впоследствии превратился в Фонд Исследовательского Треугольника Северной Каролины (Research Triangle Foundation of North Carolina), и с помощью которого первым участником

технопарка стал Научно-исследовательский институт (Research Triangle Institute, RTI), созданный на средства, отложенные Фондом (<https://clck.ru/35CRT9>).

На тот момент регион исследовательского парка представлял собой треугольник, который образовывали три главных университета: Университет Дьюка в Дареме, Университет штата Северная Каролина в Роли, Университет Северной Каролины в Чапел-Хилл.

Изучив сайт Регионального партнерства Исследовательского Треугольника (The Research Triangle Regional Partnership, RTRP), мы можем сделать вывод, что в результате этого эффективного партнерства происходило развитие данного региона, а также экономики штата, с периода образования исследовательского парка по сегодняшний день.

Теперь регион состоит из 12 округов Северной Каролины (Чатем, Дарем, Франклин, Гранвилл, Харнетт, Джонстон, Ли, Нэш, Персон, Уэйк, Уоррен, Уилсон) и является домом для быстроразвивающихся компаний, в котором развиваются различные отрасли, начиная от передового производства, заканчивая естественными науками (генная и клеточная терапия) и высокими технологиями (кибербезопасность, искусственный интеллект).

К тому же благодаря информации, представленной на сайте RTRP, мы видим, что развитие исследовательского парка послужило толчком к привлечению и созданию различных фирм на территории парка. Сейчас в RTRP насчитывается более 7000 компаний и более 700 иностранных фирм, в самом парке находится более 300 компаний. Кроме того, деятельность RTRP способствовала повышению потенциала трех основных университетов и системы образования в целом. Благодаря 12 колледжам и университетам, а также 8 общественным колледжам (community colleges), из которых ежегодно выпускается 42 000 студентов, регион RTP привлекает около 174 000 студентов (<https://clck.ru/33Zuzi>).

Теперь рассмотрим определение понятия «бизнес-инкубатор» и инкубаторы, которые осуществляют деятельность на территории парка Исследовательского Треугольника Северной Каролины.

«Бизнес-инкубатор – организация, которая предоставляет нематериальное обслуживание новым высокотехнологичным фирмам, инновационным предпринимателям и так называемым «компаниям-отпрыскам» (spin-off) для облегчения их выхода на рынок и дальнейшего развития (услуги в области маркетинга, бухгалтерского учета, управления и организации бизнеса и т.д.). Сразу несколько фирм получают под одной крышей офисные услуги, доступ к оборудованию, гибкие условия аренды и т.д.» [7, с. 442].

Существует такая организация, как Национальная ассоциация бизнес-инкубаторов (National Business Incubation Association, NBIA), по подсчетам которой в 2003 г. в Северной Америке насчитывалось 950 инкубаторов, когда в 1998 г. их было 587, а в 1980 г. всего лишь 12 [7].

Первый бизнес-инкубатор в современном представлении появился в Батавии (Нью-Йорк) в 1959 году, когда был выкуплен заброшенный завод, который впоследствии обеспечил новые рабочие места и помог городу справиться с кризисным положением.

Однако «Кремниевая долина» также поспособствовала развитию бизнес-инкубаторов. Так, выпускники Стэнфордского университета по наставлению профессора Фредерика

Термана занялись разработкой осциллятора (прибора, предназначенного для тестирования аудиоаппаратуры), тем самым получив консультативную и финансовую поддержку от самого Стэнфордского парка. Таким образом, компания Hewlett-Packard (HP), которая стала известной на весь мир из-за производства персональных компьютеров, является первым венчурным (само слово “venture” в переводе с английского означает «рискованное начинание»), хотя объектом так называемого «венчурного финансирования» могут являться как действительно «начинания» в виде едва родившихся на свет идей бизнеса, так и стабильно растущие, давно присутствующие на рынке и уже давно реализовавшие свои идеи бизнеса организации. – Энциклопедия инвестора на academic.ru) проектом в «Кремниевой долине» (<https://clck.ru/35CRTm>).

В парке Исследовательского Треугольника бизнес-инкубаторы представляют собой целую систему, которая состоит из: кампуса инкубатора самого парка (13 зданий общей площадью 7 000 км<sup>2</sup>); First Flight Venture Center (FFVC), который занимается запуском компаний в области бионауки, естественных наук, медицинского оборудования и информационных технологий, предоставляя ресурсы, рекомендации и связи, необходимые для успешного выхода компаний на рынок (<https://www.ffvcnc.org>); BD BioVenture Center – инкубатора под управлением Vecton Dickinson Research Center, который сосредоточен на развитии клеточной и тканевой инженерии, новых диагностических платформ, новых материалах для медицинского оборудования, новых технологиях лечения диабета, парентерального введения лекарственных средств и т. д. [8]; The Accelerator for Translational Biosciences – инкубатора Медицинских Институтов Хармнера (The Hamner Institutes for Health Sciences), который не только предоставляет недвижимость для новых компаний, но и способствует созданию партнерских отношений между компаниями и институтами, что приводит к сотрудничеству, благодаря которому партнеры получают доступ к современному оборудованию, а также к научной поддержке мирового класса (<https://clck.ru/33Zuyd>).

Основным профилем всех инкубаторов является развитие компаний в области естественных наук (Life Sciences). Однако, несмотря на это все компании, который представляют собой разные отрасли и находятся в парке Исследовательского Треугольника, получают поддержку инкубаторов. Так, по данным, представленным в работе Андрея Ремённого, в First Flight Venture Center (FFVC), основанного в 1991 году, на 2011 год резидентами были 37 компаний из таких областей, как естественные науки, куда также вошло медицинское оборудование (15), приборостроение и информационно-коммуникационные технологии (18), а также 4 компании, предоставляющие услуги в сфере финансов и консалтинга (<https://clck.ru/35CRUb>).

Таким образом, мы можем сделать следующий вывод о том, что формирование региональной инновационной системы с помощью таких элементов, как технопарки и бизнес-инкубаторы, приводит к развитию экономики посредством внедрения инноваций и технологий, благодаря которым в первую очередь наблюдается выход региона из кризисного положения, а также его развитие в разных областях науки и отраслях промышленности. Кроме того, благодаря приведенным нами примерам, мы видим, что развитие инноваций в штате

Северная Каролина привело к улучшению качества образования, что вывело три основных университета технопарка в лидирующие позиции как по штату, так и по стране, а также инновационная деятельность увеличила привлекательность региона, за счет чего наблюдается прирост числа местных и иностранных компаний, которые с помощью системы бизнес-инкубаторов, представленной в исследовательском парке, приспособиваются к новой среде и впоследствии выходят на рынок.

### Литература

1. Бондаренко Н.Е., Дубовик М.В., Губарев Р.В. «Тройная спираль» как основа создания инновационных систем // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2018. № 2(98). С. 3-15.
2. Дуненкова Е.Н., Бухарова М.М. Зарубежный опыт формирования инновационной инфраструктуры на национальном и региональных уровнях // Вестник университета. 2012. №11. С. 34-43.
3. Кандрокова М.М., Туменова С.А. Региональная инновационная система: модель, структура, особенности // Россия: тенденции и перспективы развития: мат-лы XV Международной научной конференции (г. Москва, 18-19 декабря 2014 г.). М., 2015. Т.10. Ч. III. С. 589-595.
4. Кузнецова О.В. Региональные исследования в США. Иркутск: Изд-во ИГУ, 2020. 363 с.
5. Суханова П.А. Модель региональной инновационной системы: отечественные и зарубежные подходы к изучению региональных инновационных систем // Вестник Пермского университета. Серия: экономика. 2015. № 4 (27). С. 92-102.
6. Стулов О.В., Чевычелова Н.Е. Технопарки как форма научно-технической модернизации экономики // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2010. №3. С. 100-119.
7. Семенова И.В., Лачининский С.С. Научно-технологические парки в системе регионального развития США // Вестник Чувашского университета. 2010. №2. С. 440-446.
8. Doloreux D. What we should know about regional systems of innovation // Technology in Society. 2002. Vol. 24. №3. P. 243-263. [https://doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00007-6](https://doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00007-6)

© Грызина В.С., 2023

УДК 332.1

Давыдова А.В.

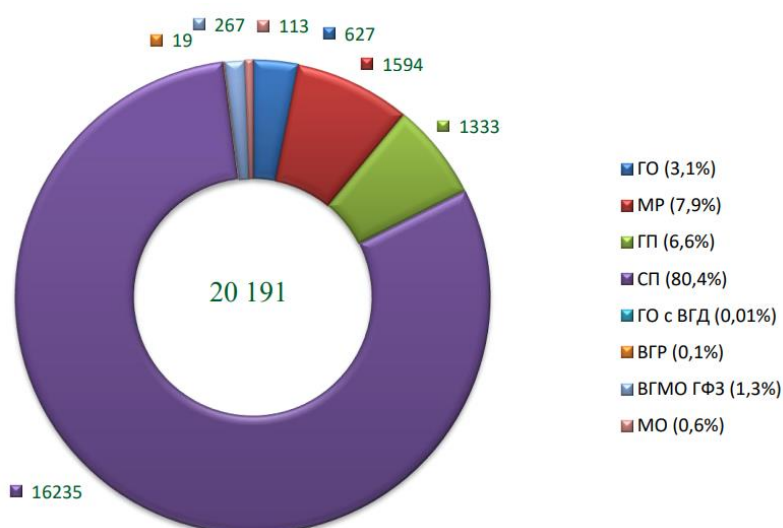
Калужский филиал Финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации  
г. Калуга, Россия

## УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Учитывая то, что бюджет, как важнейший инструмент экономического регулирования, влияет на развитие структуры экономики, различных сфер деятельности, это приводит к ускорению темпов развития всего общества. Это также обусловлено переходом к инновационному типу экономического развития, что влияет на более глубокое изучение, переосмысление процессов, связанных с управлением бюджетами.

Муниципальное образование – населённая территория, на которой осуществляется местное самоуправление в России, то есть решаются преимущественно вопросы местного значения [1].

Видовая структура муниципальных образований представлена на диаграмме 1.



**Диаграмма 1. Виды и распределение муниципальных образований на 1 января 2022 года:**  
ГО – городской округ, МР – муниципальный район, ГП – городское поселение, СП – сельское поселение, ГО с ВГД – городской округ с внутригородским делением, ВГР – внутригородской район, ВГМО ГФЗ – внутригородское муниципальное образование города федерального значения, МО – муниципальный округ.

Согласно ст.15 БК РФ следует, что каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет и самостоятельно распоряжается им. Денежные средства данного бюджета необходимо использовать для исполнения расходных обязательств данного муниципального образования.

Государство может реализовывать свои задачи и цели только в том случае, если потребности простых граждан удовлетворяются на местах. Бюджет муниципального образования обладает рядом особенностей. Прежде всего, при его составлении, исполнении

учитывается такое основополагающее начало как независимость. При необходимости в бюджет муниципального образования могут быть внесены изменения (при наличии веских на то оснований). От того как используются средства местного бюджета также зависит развитие предпринимательской активности на территории муниципального образования, развитие бизнеса, производства товаров и услуг и развитие общества в целом.

Стоит отметить, что муниципальные образования могут эффективно исполнять бюджет не только при наличии определенного объема денежных средств, но и в том случае, если распланировано каким именно образом эти денежные средства будут использованы.

Состояние мировой экономики и экономики в государстве влияет и на течение экономических процессов внутри муниципального образования, нередко ряд муниципальных образований испытывают недостаток денежных средств, что в свою очередь влияет и на состояние всей бюджетной системы. Следовательно, необходимо грамотно планировать и организовывать бюджетный процесс.

При финансовом кризисе в стране неизбежно значительное снижение налоговых поступлений, а также иных доходов, при этом такая картина характерна для всей бюджетной системы.

В настоящее время в бюджетной системе огромное значение играет именно федеральный бюджет, так как именно за счет средств этого бюджета происходит финансирование субъектов Российской Федерации и муниципальных бюджетов, в результате чего муниципальные образования могут исполнять взятые на себя обязательства. Такая картина характерная для большинства муниципальных образований.

Если рассматривать структуру доходов бюджета муниципальных образований, то в основном она состоит из налога на доходы физических лиц. Однако в связи со снижением уровня доходов населения, увеличение количества населения, не имеющего постоянной работы, а также в силу ухудшения экономической обстановки в государстве поступления именно этого налога значительно снижаются.

Следовательно, достаточно актуальной становится тема распределения денежных средств, выделяемых из регионов РФ, между муниципальными образованиями. Это необходимо для обеспечения и поддержания необходимого уровня сбалансированности местных бюджетов.

Стоит отметить, что достаточно часто возникает и такая проблема, что муниципальное образование, не желая самостоятельно развиваться и предпринимать действия по привлечению налоговых и неналоговых поступлений в бюджет муниципального образования, полностью полагаются на различные дотации и трансферты. В этом случае необходимо обеспечить ответственных должностных лиц методическими рекомендациями и материалами, которые могут быть использованы ими для эффективного и рационального использования средств муниципального бюджета, а также использовании денежных средств, полученных из бюджета субъекта РФ и государства.



Таблица 1

**Характеристика местного бюджета города Брянска в 2013-2021 гг., млн руб. (<https://docs.cntd.ru>)**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доходы в том числе:	5 473	5 723	6 372	7 702	7 990	8 571	11 448	11 759	10 419
Налоговые и неналоговые доходы	3 510	2 669	2 626	2 749	2 852	3 061	3 120	3 156	2 997
Безвозмездные поступления в том числе:	1 963	3 054	3 746	4 953	5 138	5 511	8 328	8 603	7 421
Дотации в том числе:	37	329	440	935	1 269	1 120	1 2770	980	1 031
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	-	190	239	414	538	712	794	853	918
Дотации на сбалансированность Бюджетов	-	139	200	520	731	407	474	126	113

Необходимо совершенствовать систему управления бюджетной системы, в том числе в условиях кризисного состояния экономики. Прежде всего, следует пользоваться определенными правилами при распределении денежных средств между местными бюджетами.

Как правило, на практике вышестоящие субъекты оказывают поддержку муниципальным образованиям в виде двух форм: дотации и бюджетные кредиты.

Так стоит рассмотреть структуру бюджета муниципального образования на примере города Брянск за определенный промежуток времени, на протяжении которого была выявлена экономическая нестабильность.

Анализируя динамику показателей, отражающих состояние бюджета города Брянска по результатам его исполнения в 2014-2021 гг., можно сказать что поступлений из вышестоящих бюджетов стало больше. Это отражает зависимость муниципалитетов от субъектов РФ. Показатели формирования доходов местного бюджета на протяжении рассматриваемого периода, начиная с 2014 года остаются неизменными.

Таблица 2

**Структура доходов бюджета города Брянск в 2013-2021 гг., % (<https://docs.cntd.ru>)**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Уд. вес неналоговых и налоговых доходов в общей структуре доходов	64,14	46,64	41,21	35,69	35,70	35,71	27,25	26,84	28,77
Уд. вес безвозмездных поступлений в общей структуре доходов	35,86	53,36	58,79	64,31	64,30	64,29	72,75	73,16	71,23

Анализируя таблицы 1 и 2 можно сделать вывод, что по данным отчетов об исполнении бюджетов доходы выросли с 5 473 млн. руб. в 2013 году до 10 419 млн. руб. в 2021 году или на 111%. Этот рост произошел в большей степени за счет увеличения безвозмездных

поступлений с 1 9633 млн. руб. в 2013 году до 7 421 млн. руб. в 2021 году или на 378%. В структуре межбюджетных трансфертов дотации также увеличились с 37 млн. руб. в 2013 до 1 031 млн. руб. в 2021 или более чем в 28 раз. Доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов в 2014-2018 гг. составляла около 65% общего объема доходов, а в 2019-2021 году это значение находилось в пределах 72%. Это может быть обусловлено нефтяным кризисом 2014-2015 года, а также пандемией коронавирусной инфекции COVID-19. Стоит отметить, что в 2013 году налоговые и неналоговые доходы занимали около 64% общего объема доходов. С последующего года идет резкое увеличение безвозмездных трансфертов, в том числе дотаций и снижение налоговых и неналоговых поступлений.

Таким образом, проанализировав показатели бюджета города Брянска за вышеуказанные периоды, можно сделать вывод, что достаточно большие объемы денежных средств непосредственно поступают от вышестоящих бюджетов. Следовательно, рассматриваемое нами муниципальное образование непосредственно находится во взаимосвязи от бюджетной политики, которая реализуется регионом.

Данная ситуация является неизменной еще с 2014 года, когда Брянск как муниципальное образование стал реализовывать свои обязательства в основном за счет средств, полученных в качестве межбюджетных трансфертов.

Стоит отметить, что даже в периоды, когда удавалось стабилизировать экономику, минимизировать негативные последствия экономического кризиса, бюджет Брянска в основном формировался за счет средств вышестоящих бюджетов.

В то же время вышеуказанные факторы также влияли и на размер трансфертов, которые предоставлялись бюджету рассматриваемого муниципального образования. В последующем после 2014 года федеральный центр был вынужден увеличить количество денежных средств, выделяемых из своего бюджета, так как именно в этот промежуток времени начался очередной экономический кризис.

Несмотря на то, что в 2020 году значение дотаций несколько снизилось в рассматриваемом муниципальном образовании, в целом по России этот показатель имеет тенденцию к увеличению за 2019-2021 год (диаграмма 2).

Следовательно, можно сделать вывод, что бюджеты муниципальных образований находятся в достаточно сильной зависимости от поддержки, которая выделяется за счет вышестоящих бюджетов.

Трансферты, предоставляемые от вышестоящих бюджетов, являются одним из основных средств регулирования бюджетных правоотношений между публично-правовыми образованиями [2]. При анализе состояния бюджета муниципального образования следует применять соответствующие способы определения объемов денежных средств, полученных в качестве средств поддержки от других бюджетов. Подобные способы анализа в некоторых случаях позволят определить нуждается ли муниципальное образование в дополнительных мерах поддержки, которые необходимы для исполнения всех обязательств.

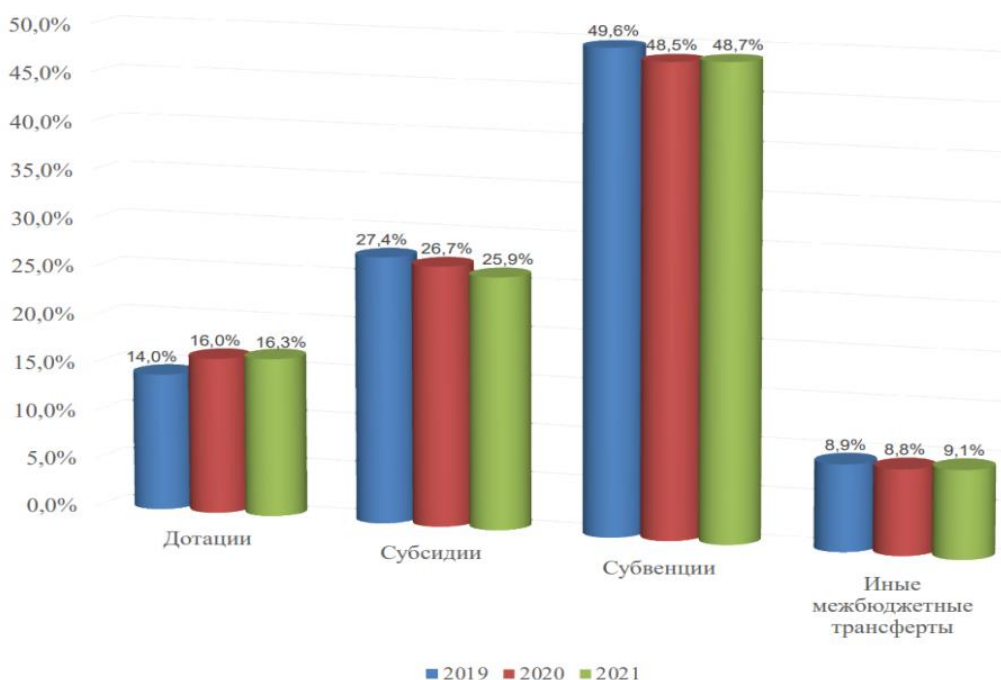


Диаграмма 2. Динамика структуры межбюджетных трансфертов в 2019-2021 г.

Поэтому возникают мягкие бюджетные ограничения, которые особенно актуальны в условиях экономических кризисов, ограничений возможностей муниципальных образований в плане финансов. Мягкие ограничения при бюджетном регулировании должны учитываться при распределении денежных средств среди муниципальных образований.

Муниципальные образования по собственному усмотрению используют полученные дотации, однако в некоторых случаях дотации выделяются муниципальным образованиям только на строго определенные цели.

В то же время не всегда при предоставлении дотаций муниципальным образованиям удается соблюсти принцип сбалансированности. Прежде всего, это связано с тем, что существуют различные методики предоставления дотаций муниципальным образованиям, в том числе в зависимости и от субъекта РФ, при этом также необходимо учитывать и цель выделения денежных средств нижестоящим бюджетам, порядок выделения, получения и использования бюджетных средств. При распределении дотаций между муниципальными образованиями также следует учитывать особенности формирования бюджета.

Стоит отметить, что еще одним инструментом управления сбалансированностью местных бюджетов является предоставление денежных средств из вышестоящих бюджетов в форме бюджетных кредитов. Особенностью бюджетного кредита является то, что он может быть выдан не только другому публично-правовому образованию, но и хозяйствующему субъекту. Он также выдается на реализацию мероприятий для регулирования межбюджетных отношений, как и межбюджетные трансферты.

Бюджетный кредит предоставляется для того, чтобы поддержать нижестоящие бюджеты, если у них есть нехватка собственных денежных средств [2].

Муниципальное образование может рассчитывать на бюджетный кредит только в том случае, если ранее оно добросовестно исполняло взятые на себя обязательства.

Стоит отметить, что предоставление бюджетных кредитов возможно и в рамках правоотношений между публично-правовыми образованиями, которые одновременно являются муниципальными образованиями, например, бюджетный кредит может быть предоставлен поселению от муниципального района на срок, который предусмотрен законодательно. Отдельные условия, на которых предоставляется бюджетный кредит предусмотрены в муниципальных правовых актах.

Бюджетный кредит является дополнительным механизмом регулирования бюджетной системы. Однако муниципальное образование одного уровня не может предоставить бюджетный кредит муниципальному образованию того же уровня.

В то же время у бюджетного кредитования в рамках взаимоотношений между бюджетами разных уровней существуют потенциальные возможности развития муниципальных образований и бюджетной системы в целом. Таким образом, главными инструментами эффективного управления местного бюджета, особенно в периоды экономической нестабильности, являются дотации, бюджетные кредиты.

### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2022). <https://clck.ru/3587Uc>
2. Сафронова Е.С.: Формирование и развитие систем оценки эффективности управления местными бюджетами: Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2020. 200 с.

© Давыдова А.В., 2023

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИММИГРАЦИИ В США

Иммиграция является неотъемлемой частью американской культуры. Особенность США в том, что как государство оно было создано преимущественно иммигрантами и, соответственно, так как США – это страна наций, на протяжении всей истории страны иммиграция накладывала отпечаток на экономические, политические и культурные особенности. Она также сыграла важную роль в процессе становления американской национальной идентичности, что подчёркивает её ценность и значимость. И по сей день, иммиграция является актуальной темой для обсуждения, что связано в первую очередь с тем, что, по разным причинам, Соединённые Штаты Америки являются привлекательной страной для иммигрантов, так как здесь они могут трудоустроиться.

Целью данной статьи является выявление и объяснение положительных и негативных последствий иммиграции на территорию Соединённых Штатов Америки, изучение её связи с экономическим благосостоянием страны и влияния на место страны в мире.

Перед выделением последствий иммиграции следует обозначить её причины. На современную динамику перемещения населения в мире оказывают влияние экономические, политические и социально-демографические причины. В первую очередь, на иммиграционную активность населения влияет стремление найти более оплачиваемую работу и улучшить своё материальное положение. Следующий фактор обозначает целую группу причин для иммиграции, которые могут быть объединены под названием «политические факторы». К этому фактору относятся политические изменения ситуации в стране или обострение вооружённых конфликтов. Помимо вышеперечисленных факторов следует отметить, что демографическими отличиями также формируется перенасыщение предложением на рынке труда в странах-донорах и недостаток рабочей силы в странах-импортёрах трудовых ресурсов.

Понимание основных причин, движущих человеком, помогает определить последствия миграционных процессов. Таким образом, можно выявить положительные и негативные черты, привносимые группами иммигрантов в США.

К положительным чертам относятся:

Во-первых, иммигранты меняют рынок труда, они привносят в него целые этнические ниши. Они также занимают те рабочие места, которые не востребованы среди коренного народа. Часто иммигранты представляют собой дешёвую рабочую силу, что лишь помогает работодателям делать товар более конкурентоспособным на мировом рынке путём снижения издержек и установления более низкой цены на товар. Исследователи также отмечают, что после проникновения в какую-либо отрасль иммигрантов, работодателями реже привлекаются на те же рабочие места местные жители [5, с. 210]. Это происходит, в том числе, и из-за страха межкультурных конфликтов. К тому же на местах, где большая часть персонала говорит на

испанском или китайском языке, англоговорящим будет сложно работать. Отмечается, что такие рабочие места для иммигрантов могут стать как многообещающей возможностью, которая приведёт их к карьерному росту и более высокой должности, так и «ловушкой бедности», иными словами, рабочим местом, обеспечивающим лишь заработок на минимальном уровне, без возможности профессионального роста или мобильности в рабочей сфере.

Во-вторых, легальные иммигранты потребляют валовой внутренний продукт США. Они также полностью окупают затраты государства на субсидии и социальные выплаты, так как становятся налогоплательщиками. Например, только за 2016 г. вклад иммигрантов в ВВП составил 2 триллиона долларов, размер уплаченных ими налогов исчислялся 329 миллиардами долларов [7].

В-третьих, США не нужно тратить средства на подготовку или обучение кадров, при переезде на территорию страны квалифицированных иммигрантов, что положительно влияет на экономику государства. О влиянии иммигрантов на научно-инженерные отрасли и об их интеллектуальном вкладе говорит факт того, что в 2019 году нобелевской премии были удостоены 4 из 8 лауреатов иностранного происхождения [10]. Следует также отметить явление «утечки мозгов» в странах эмиграции, при нём происходит отток из страны происхождения ценных кадров, что негативно сказывается на состоянии государства.

В-четвёртых, безработица в стране частично сокращается именно из-за того, что незанятые трудовые кадры выезжают за границы страны или региона. Из-за инфляции в 2023 году, не имеющие работу американцы вынуждены покинуть территорию США, выбирая в качестве нового места миграции, например, более доступную Мексику.

К негативным последствиям миграции относятся:

Во-первых, факт того, что отличия культуры или религии могут стать причиной конфликтов и препятствием на пути к интеграции иммигрантов в американское общество. Этот факт, в свою очередь, приводит к ухудшению восприятия людей и формированию ложного образа, в ответ на что возможна реакция в виде увеличения числа террористических группировок и дестабилизации общественного порядка [4, с. 91-106].

Во-вторых, на территории США, в связи с большими объёмами иммигрантов, координирование миграционных процессов проводится с частыми перебоями, следствием чего является факт того, что приезжие долго ждут получения социальных субсидий и гражданства. За счёт чего формируется благоприятная почва для возникновения нелегальных иммиграционных групп, которые остаются без контроля правительства и способны ухудшить криминогенную ситуацию в стране.

В-третьих, происходит сокращение уровня заработной платы в США. Это обусловлено низкой производительностью труда и отсутствием у работодателя стимула к повышению заработной платы рабочих. Связано это с тем, что, обычно, мигранты согласны на работу и за более низкую заработную плату, и у работодателя нет необходимости повышать её местным работникам [2, с. 41-45]. Следует отметить факт существования разницы доходов между коренным населением и иммигрантами. Средний недельный доход иммигранта в 2020 году

составил 800 долларов, в то время как коренной американец получал 941 доллар (<https://clck.ru/35CcaW>).

В целом, выделяются три главных фактора, особенно важные для экономики США:

- 1) Приток низкооплачиваемой рабочей силы, занимающей невостребованные среди американцев рабочие места, что позволяет снизить цены и производственные издержки;
- 2) Приток высококвалифицированного персонала, позволяющего освободить государство от трат на подготовку рабочих кадров;
- 3) Подготовка в американских вузах студентов-иммигрантов, что позволяет отобрать наиболее способные кадры для предоставления им работы [3].

Следует отметить важность экономики США для удержания страной лидирующих позиций на мировой арене. Е.И. Васенкова определяет понятие конкурентоспособности как возможность предприятий и отдельных экономических страны опережать конкурентов в области занимания и установления своих позиций на рынках иностранных государств [1, с. 4-12]. О.Н. Садовникова отмечает, что конкурентоспособность присуща всем элементам экономической системы, проявляющейся в борьбе, результатом которой должно стать перераспределение рынка в свою пользу [6, с. 3].

Эта способность обусловлена различными факторами, например: социальными, экономическими или политическими. Национальная конкурентоспособность – это важнейший показатель, который отражает экономическое состояние страны и перспективы её развития [6, с. 3].

Уровень конкурентоспособности стран мира по большей степени обусловлен способностью государства к непрерывному развитию, а также постоянным созданием и внедрением в процесс производства принципиально новых технологий. Следовательно, современное изучение конкурентоспособности государств мира использует первопричины экономического развития или же, напротив, отсталости стран для объяснения состояния экономик государств.

Для рассмотрения данного вопроса одним из самых известных исследований является оценка уровня конкурентоспособности отдельных стран на основании глобального индекса конкурентоспособности (the Global Competitiveness Index – GCI) (<https://clck.ru/35CcfL>). Это исследование проводится ежегодно экспертами Всемирного экономического форума, а публикуется оно в отчёте The Global Competitiveness Report (<https://clck.ru/35CcaW>). Данный индекс позволяет исследовать состояние экономик государств и сравнивать уровень развития страны в целом. Этот индекс высчитывает факторы, составляющие основу оценки конкурентоспособности государств, путём выделения 14 показателей, объединённых в 12 блоков. Основываясь на официальных статистических данных, выделяются 34 показателя такие как состояние бюджета, уровень жизни, тенденции смертности и рождаемости, отток населения и другие. Посредством анкетирования руководителей крупных и средних организаций выводятся оставшиеся показатели конкурентоспособности в рассматриваемых в исследовании странах.

По результатам рейтинга глобальной конкурентоспособности на 2022 год (The Global Competitiveness Index – GCI), США занимают 10 место из 63, имея 3-е место за экономическим развитием государства, что позволяет говорить о США как о стране с высоким уровнем экономического развития.

Исторически США представляет собой нацию иммигрантов. Они составляют около 18% всей рабочей силы штатов и являются одним из самых важных источников её пополнения [9]. Иммигранты являются как вызовами или даже проблемами, так и новыми возможностями для страны-реципиента.

В условиях актуализации вопроса об «утечке мозгов», необходимо заострить внимание на миграцию кадров на территорию Соединённых Штатов Америки, как способа повышения её конкурентоспособности.

В зависимости от целей и объекта исследования термин «утечка умов» трактуется по-разному. В широком смысле под «утечкой мозгов» понимается выезд из страны квалифицированных специалистов, которые занимаются интеллектуальным или творческим трудом, а также специалистов, чей потенциал будет раскрыт в будущем, то есть студентов и стажеров.

В узком смысле этот термин обозначает одну из частей потока квалифицированной миграции между государствами, выделяя важность потока научных кадров высокой квалификации и преподавательских кадров, то есть работников, занятых научной деятельностью или разработками и исследованиями в этой области, а также обслуживанием отрасли.

Увеличение количества лиц иностранного происхождения, работающих на научно-инженерных должностях в США, происходит из-за интеллектуальной миграции [5, с. 24]. В сфере НИОКР около 30% работающих являются иностранными гражданами. Существует соотношение уровня образования и количества работников, родившихся за границей среди научно-технических профессий. Следует отметить, что показатели наличия докторской степени среди лиц, которые заняты в научно-технических отраслях среди иностранцев составляет 17%, в то время как среди занятых в этих же профессиях уроженцев США этот показатель не превышает 9% [11]. Среди людей азиатского происхождения, показатель иностранных граждан, занятых в научно-технической деятельности составляет около 60% [Ibid]. Говоря об иностранцах с докторской степенью, китайцы составляют 24%, что является самым высоким показателем среди иммигрантов, дальше идут индийцы-15%, следующее место занимают жители Ирана-около 4%, на остальные страны приходится менее 4% [11].

Можно отметить, что те производства и новые идеи, которые создаются иностранными специалистами, определяют вектор динамики развития страны и, соответственно, её конкурентоспособность [4, с. 91-106].

Потенциал высококвалифицированных мигрантов является крайне важным аспектом развития Соединённых Штатов Америки в социально-экономической и научно-технической области, несмотря на то, что не используется наиболее эффективным способом. США



аккумулируют столь значимую часть кадров, хотя доля квалифицированных иммигрантов в экономике Америки по тем специальностям, которые внутреннем рынке особенно ценны и пользуются повышенным спросом, не велика [8, с. 23-39]. Очевидным является факт того, что борьба США за такое распределение высококвалифицированных кадров, которое будет наиболее выгодным для страны, нацелено на долговременную перспективу, которая определит в том числе и политику государства в области экономического развития, что несомненно влияет на конкурентоспособность страны на международном уровне. Поэтому с этой позиции особенно важным представляется наиболее результативное управление процессами интеллектуальной иммиграции и иммиграции на территорию США в целом.

В целом, можно отметить, что США является одной из самых конкурентоспособных стран мира, расположившись на 10 месте рейтинга, особенно важным показателем для неё является уровень экономического развития, который занимает 3-е место из 63 в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Квалифицированная иммиграция представляет собой одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности США. Иммигранты приносят свежие идеи, создают новые технологии и уже на протяжении многих лет держат страну в числе лидеров в сфере науки. Нельзя не отметить огромную ценность иммиграции для страны, так как она формирует большую часть отраслей экономики штатов, за счёт чего государство держится на лидирующих позициях в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран мира.

Несмотря на то, что причин для полемики в этой иммиграции можно выделить целое множество, справедливо отметить, что как положительные, так и отрицательные последствия иммиграции делают огромный вклад в поддержании страной высоких позиций в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран (GCR) на протяжении многих лет. В частности, иммиграция крайне важна для экономического развития страны, которое является самым преуспевающим показателем и приносит стране 3-е место среди экономик всех стран мира.

Таким образом, иммиграция положительно влияет на экономику государства, например, позволяя экономить денежные ресурсы на одних отраслях и использовать их для развития наукоёмких отраслей или модернизацию производственного процесса. Также высококвалифицированные кадры, приезжающие из других стран, способствуют положительному развитию науки и других отраслей, посредством применения своих знаний. Однако, группы иммигрантов способны также снизить уровень безопасности и привести к межэтническим конфликтам внутри страны, тем самым ухудшив уровень благосостояния государства. В частности, иммиграция крайне важна для экономического развития страны, которое является самым преуспевающим показателем и приносит стране 3-е место среди экономик всех стран мира.

### Литература

1. Васенкова Е.И. Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2018. №2. С. 4-12.
2. Жмачинский В.И. Экономический анализ: теория и практика. 2019. № 1. С. 41-45.

3. Коробков А. Миграционная политика США: уроки для России. 2008. Т.6. № 3. С. 27-40.
4. Никольская Г. Дискуссия об иммиграционной политике как одно из проявлений раскола в американском обществе // Общество и экономика. 2020. №1. С. 91-106.
5. Петровская Н.Е. Социальные последствия иммиграции в США // Социальные технологии и процессы. 2020. № 11. С. 209-216.
6. Садовникова О.Н. К вопросу о сущности понятий «Конкурентоспособность», «конкурентоспособность личности» // V Готлибовские чтения: Востоковедение и регионоведение Азиатско-Тихоокеанского региона в русле трансдисциплинарной регионологии. Иркутск, 2021.
7. Супян В.Б. США: современная иммиграция и экономика // Россия и Америка в XXI веке. 2021. №1. <https://doi.org/10.18254/S207054760014759-1>
8. Цапенко И.В. Роль иммиграции в экономике развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №5. С. 23-39.
9. Borjas G. The Adverse Effect of the COVID-19 Labor Market Shock on Immigrant Employment // Borjas G., Cassidy H. NBER Working Paper No. 27243 National Bureau of Economic Research, May 2020.
10. Foreign-Born Workers: Labor Force Characteristics – 2019. Bureau of Labour Statistics. May 2020.
11. Science and Engineering Indicators 2020: The State of U.S. Science and Engineering

© Давыдова В.А., 2023

УДК 331

**Журавлева Н.Н.**

Низневартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ КАДРОВ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ**

Расстановка персонала является одним из важных аспектов кадрового планирования. Планирование людских ресурсов гарантирует, что для достижения организационных целей будут приняты на работу сотрудники, обладающие нужной квалификацией.

Расстановка персонала помогает создать пул потенциальных сотрудников для организаций, чтобы из этого пула можно подобрать подходящих кандидатов на нужные вакансии. В связи с возрастающим интересом к системе дошкольного образования особенно актуальными становятся проблемы кадрового обеспечения вышеназванной системы. Компетентные кадры на нужных должностях имеют решающее значение для организации и составляют основную компетенцию. Организация извлекает из этого стратегическое преимущество.

Цель процесса расстановки персонала состоит в том, чтобы получить необходимое количество сотрудников с надлежащим качеством, которые могут быть отобраны, чтобы помочь организации в достижении ее целей. При найме на работу устанавливается связь между соискателями и работодателями. Таким образом, она обеспечивает размещение нужных кандидатов в нужном месте и в нужное время. Следование правильным процессам и практике подбора персонала облегчает выбор подходящих для учреждения кандидатов.

Заведующий дошкольного образовательного учреждения несет ответственность перед родителями (законными представителями) воспитанников, а также ответственен за результаты своей деятельности в соответствии с функциональными обязанностями, предусмотренными квалификационными требованиями Устава (<https://clck.ru/33X8cD>) учреждения. Заведующий дошкольного образовательного учреждения действует в соответствии с уставом Учреждения, законодательством РФ, нормативными правовыми актами органов власти и управления города Нижневартовска, приказами учредителя, департамента, а также осуществляет руководство текущей деятельностью образовательного учреждения (<https://clck.ru/33X8cD>).

Ведущими функциями заведующего являются – координация образовательного процесса. Заместители заведующего обеспечивают оперативное управление образовательным процессом и реализуют основные управленческие функции, такие как:

- анализ;
- планирование;
- учреждение общественного контроля;
- самоконтроля;
- регулирование деятельности педагогического коллектива.

Учреждение МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» обеспечивает получение дошкольного образования посредством осуществления образовательной

программы дошкольного образования, а также присмотр и уход за воспитанниками в возрасте от двух месяцев до прекращения образовательных отношений.

МАДОУ реализует образовательную деятельность в интересах личности, общества, государства и создает благоприятные условия для формирования общей культуры, развития физических, интеллектуальных, нравственных, этических и личностных качеств, формирование предпосылок учебной деятельности, сохранение и укрепление здоровья детей дошкольного возраста.

Ответственность за расстановку педагогических и вспомогательных кадров МАДОУ несет штатный инспектор по кадрам. Подбор персонала осуществляется на основании утверждённого заведующей МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» штатного расписания на учебный год, заявки на включение в план подбора персонала и плана подбора персонала на учебный 2022-2023 год (<https://clck.ru/33X8cD>).

Инспектор по кадрам учреждения реализует работу по подбору персонала, используя различные источники, выбираемые в соответствии с уровнем требований к вакантной должности:

Подбор персонала:

- объявление в печатных СМИ;
- специализированные сайты в сети интернет;
- использование услуг рекрутинговых агентств;
- государственные центры занятости;
- поиск среди работников учреждения;
- собственный банк данных по персоналу (соискателей), находящийся в управлении

кадров;

– подбор персонала на замещение вакантных должностей из работников, включённых в резерв МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка».

Заявка на подбор и расстановку персонала оформляется и подписывается руководителем структурного подразделения МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка». К заявке на подбор персонала прилагается профиль должности.

Рассмотрим сущность модели подбора кадров, представленной на рисунке 1.

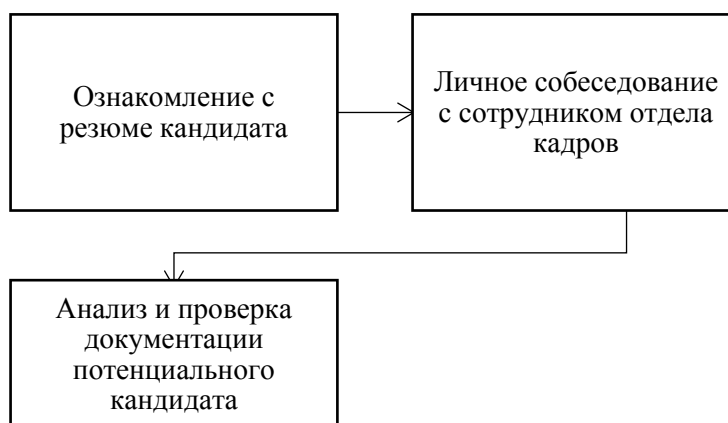


Рис. 1. Модель подбора кадров МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка»

Процесс подбора кадров осуществляется в два этапа: первый этап – ознакомление с резюме и рекомендательными письмами принимаемого на работу кандидата или, при отсутствии резюме, заполнение специального заявления; второй этап – личное собеседование с сотрудником отдела кадров МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка».

На рисунке 2 представлены основные средства оценки кандидатов, в которые включены:

- тесты лидерских качеств;
- тесты стрессоустойчивости;
- тестирование профессиональных качеств.

По результатам проведения тестирования, на должность воспитателя, видно, что при расстановке кандидатов сотрудники отдела кадров учреждения принимают решения в основном на основании оценки резюме и предыдущего опыта работы кандидатов, а также по результатам собеседования.



**Рис. 2. Показатели проведенного тестирования для кандидатов МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка»**

Из 9 кандидатов, лишь 2 прошли тест на стрессоустойчивость и тестирование профессиональных качеств, и всего 1 кандидат прошёл тест лидерских качества, связано это с тем, что тестирования профессиональных, личностных и психологических качеств применяются в основном для руководящих должностей и практически не влияют на принятие решения в подборе педагогов, что в будущем негативно отражается на эффективности процесса расстановки кадров.

Оценка эффективности подбора кадров МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» будет проведена с помощью ряда показателей, позволяющих оценить эффективность процесса. В таблице 1 отражена динамика количества педагогических сотрудников, которые не прошли испытательный срок в течение первого года работы в МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка».

Таблица 1

**Динамика количества педагогических работников, которые не прошли испытательный срок в течение первого года работы в МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка»**

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2020-2022 гг.
Принятые в штат сотрудники, чел	8	8	10	2
Педагогические работники, чел.	8	9	12	7
Уволенные сотрудники, чел.	-3	-6	-8	-5
Удельный вес педагогических работников, не прошедших испытательный срок, %	-13%	-18%	-26%	-13%

Представленные данные таблицы 1 позволяют заключить, что в 2022 году увеличилось количество принятых педагогических кадров на 5 человека, при этом количество педагогов, не прошедших испытательный срок в учреждении, уменьшилась на 13%.

Таким образом, основной причиной, по которой педагоги не проходили испытательный срок, являлось увольнение по собственному желанию, вызванное несоответствием ожиданий от работы в учреждении или неудовлетворенности трудом.

Обобщая проблемы кадрового обеспечения учреждения, можно выявить следующие проблемы:

- отсутствие стандартизации к требованиям подбора педагогических кадров системы дополнительного образования;
- ограниченная оценка готовности потенциальных педагогов к работе в сфере инновационного развития системы дополнительного образования;
- неэффективная оценка квалификационных навыков кандидата;
- отсутствие компетентного подхода к деловой оценке кандидатов.

Расстановка кадров в учреждении осуществляется на основании квалификационных требований к должностям. В МАДОУ г. Нижневартовска ДС №86 «Былинушка» согласно штатному расписанию, педагогический персонал занимает 35,5 ставки, что составляет 40% от общего количества ставок [2].

Оценивая кадровый потенциал МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка», следует отметить, что высшее образование имеют 17 педагогов, что составляет 53% от общего числа педагогических работников. В 2021-2022 учебном году количество педагогов, имеющие среднее профессиональное образование повысилось на 6%.

Количество занятых ставок составляет 34,5 ставки. Численность педагогических работников в настоящее время составляет 32 человека, из них:

- воспитателей – 26 чел.;
- педагог-психолог – 1 чел.;
- инструктор по физической культуре – 1 чел.;
- инструктор по физической культуре (плавание) – 1 чел.;
- учитель-логопед – 1 чел.;
- музыкальный руководитель – 2 чел.

Информация о педагогическом стаже работников МАДОУ представлена в таблице 2.

**Информация о педагогическом стаже работников МАДОУ г. Нижневартовска  
ДС № 86 «Былинушка»**

Возраст педагогов	2020-2021 уч. г.		2021-2022 уч. г.		2022-2023 уч. г.	
	Кол-во педагогов – 29	Удельный вес, %	Кол-во педагогов - 31	Удельный вес, %	Кол-во педагогов - 32	Удельный вес, %
до 30 лет	1	3	1	3 %	1	3%
от 30 до 35 лет	2	7	3	11%	3	9%
от 35 до 40 лет	5	17	6	19%	3	9%
от 40 до 45 лет	6	21	6	19%	12	38%
от 45 до 50 лет	5	17	7	23%	5	16%
от 50 до 55 лет	8	28	6	19%	5	16%
от 55 до 60 лет	2	7	2	6%	3	9%

В сравнении с 2021-2022 учебным годом, количество педагогов пенсионного возраста уменьшилось на 3%. Средний возраст педагогов МАДОУ г. Нижневартовска ДС №86 «Былинушка» в 2022-2023 учебном году составил 40-45 лет.

Такая ситуация объясняется тем, что педагоги пенсионного возраста продолжают трудовую деятельность, а молодые специалисты не трудоустраиваются после окончания профессиональных учебных заведений.

МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» укомплектовано педагогическими кадрами на 100%. В дошкольном образовательном учреждении 32 сотрудника. В МАДОУ работают квалифицированные педагоги, что является значимым фактором обеспечения эффективности деятельности МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка». Уровень образования и педагогический ценз педагогов дошкольного учреждения соответствует требованиям ФГОС ДО [2].

Повышение квалификации педагогов осуществляется в соответствии с планом с учетом периодичности прохождения курсов и инициативы педагогов. Непременным элементом управления обучением является постоянное и непрерывное обучение работников. С переходом к информационному обществу все большая часть их времени должна уделяться получению знаний, обучению и исследованиям. Способность организации воспринимать знания и распространять их определяет их способность обучаться [1, с. 23].

Таким образом, анализ эффективности системы расстановки МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» показал, что учреждению необходимо совершенствовать деловую оценку кандидатов на вакантные должности. В целях повышения эффективности стратегического элемента подбора и дальнейшей расстановки руководящего и педагогического состава МАДОУ г. Нижневартовска ДС № 86 «Былинушка» предлагается использовать метод индивидуальных собеседований путем оценки компетенций принимаемых сотрудников.

### Литература

1. Галынчик Т.А. Развитие персонала в условиях экономики знаний // Концепт. 2017. №1. С. 21-24.



2. Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 октября 2013 года № 1155 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования» (в ред. от 21.09.2019). <https://clck.ru/33X8cW>.

© Журавлева Н.Н., 2023



УДК 338.12

**Загоренко А.А.**

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина  
г. Омск, Россия

## РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БИЗНЕСА

Социально-ориентированный бизнес, несомненно, является важным для современного общества, так как помимо получения прибыли направлен на решение социально значимых проблем. В связи с этим встает вопрос о формировании стратегии социально-ориентированного бизнеса с учетом специфики его деятельности. Эффективная стратегия позволит повысить не только экономическую эффективность, но и социальный эффект.

В научной среде существует значительное разнообразие подходов к разработке стратегий, некоторые из которых могут даже противоречить друг другу. Однако в большинстве методик разработка стратегии начинается с диагностики предприятия, то есть с оценки рыночных возможностей и ресурсов организации, что позволяет сформировать цели, выделить основные направления развития с учетом имеющихся сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз внешней среды [1, с. 131].

Диагностика предприятия хотя и отводится особое значение при формировании стратегии, в современной научной литературе методически и структурно она разработана недостаточно и представлена разрозненными инструментами для оценки состояния предприятия, ситуации и конкуренции в отрасли [6, с. 26].

Тем не менее некоторые инструменты, такие как SWOT-анализ, PEST-анализ, модель «пять сил конкуренции Портера» являются одними из самых популярных и признанных при разработке стратегии компании.

Рассмотрим применение данных инструментов для разработки стратегии компании на примере социально-ориентированного бизнеса ООО «Центр образовательных инициатив «СТЕМ» г. Омска. Организация занимается образованием детей и взрослых в области программирования.

PEST-анализ состоит в выявлении и оценке влияния факторов макросреды на результаты текущей и будущей деятельности предприятия. Цель PEST-анализа - отслеживание изменений макросреды по четырем узловым направлениям (табл. 1) и выявление тенденций, событий, неподконтрольных компании, но оказывающих влияние на результаты принятых стратегических решений [5, с. 161].

Таблица 1

**PEST-анализ факторов макросреды ООО «ЦОИ «СТЕМ» г. Омска**

Политические факторы (Political)	P	Экономические факторы (Economic)	E
Поддержка государством организаций, занимающихся образовательными услугами Государственные гранты		Экономический кризис Высокий рост инфляции Низкая покупательная способность	
Социальные факторы (Social)	S	Технологические факторы (Technological)	T

Демографическая ситуация Тенденция к самообразованию Наличие бесплатных образовательных курсов	Развитие технологий повышает востребованность ит-образования среди детей и взрослых Новые форматы проведения занятий Необходимость в обучении кадров
--	--

На деятельность ООО «ЦОИ «СТЕМ» оказывают влияние как положительные, так и отрицательные факторы, к главным из которых можно отнести – технологический прогресс, поддержку государства и экономическую ситуацию.

Особую роль на деятельность социально-ориентированного бизнеса оказывает фактор наличия и доступности государственного субсидирования, так как достижение социальной эффективности зачастую может противоречить коммерческим интересам компании. К примеру, если образовательная организация снизит цены на образовательные курсы, это позволит повысить количество потребителей, однако может быть нерентабельным для организации. В данном случае государственное финансирование может позволить повысить социальный эффект без экономических потерь для организации.

Для оценки степени конкуренции может быть использована модель «пять сил конкуренции Портера». Привлекательность и прибыльность отрасли зависят от ее структуры, которая, по М. Портеру, определяется пятью силами или факторами конкуренции:

1. Соперничество среди конкурирующих предприятий.
2. Конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями и конкурентоспособных с точки зрения цены.
3. Угроза появления новых конкурентов.
4. Экономические возможности и торговые способности поставщиков.
5. Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Чем сильнее воздействие перечисленных факторов, тем более ограниченными становятся возможности каждого предприятия для установления высоких цен и получения прибыли [2, с. 89].

Основными конкурентами ООО «ЦОИ «СТЕМ» являются учреждения дополнительного образования города Омска, такие как: ООО «Разум», «Алгоритмика», «Махаон», «Робополигон», «Кванториум» и другие.

К новым конкурентам можно отнести онлайн-платформы, представляющие услуги по обучению программированию, робототехники и другим новым актуальным сферам: skillbox, GeekBrains, Яндекс Практикум.

К услугам, которые могут заменить обучение в центрах, в первую очередь относятся онлайн-программы, вебинары, курсы, а также индивидуальное репетиторство.

Так как ООО «ЦОИ «СТЕМ» занимается предоставлением услуг, зависимость от поставщиков минимальная. К услугам поставщиков Центр прибегает в случае организации питания на период детского летнего лагеря, заказа канцелярии, ремонта и обслуживания оборудования, покупки оборудования. При этом среди поставщиков данных направлений большая конкуренция и Центр не является зависимым от конкретных поставщиков. ООО «ЦОИ «СТЕМ» обычно осуществляет свою деятельность с компаниями «Ситилинк» и ИП

«Тимофеечев», которые сотрудничают с организацией на льготных условиях, что является плюсом.

Власть потребителя наиболее сильно просматривается в работе Центра, наблюдается ценовая чувствительность, возможность перехода к конкурентам. Специфика работы с детьми и их родителями накладывает отпечаток на деятельность организации, так как конфликтные ситуации невозможно избежать и родители – потребители будут считать ответственным Центр по всем возникающим вопросам касаясь их детей.

Так мы видим, что микросреда ООО «ЦОИ «СТЕМ» достаточно сложная: все появляющиеся новые конкуренты, усложнение взаимоотношения с потребителями в предоставлении услуг. Данные факторы заставляют организацию адаптироваться под изменяющиеся условия конъюнктуры рынка и современные тенденции образовательных услуг и должны найти отражение при разработке стратегии развития.

Особое внимание в социальном предпринимательстве при формировании стратегии должно обращаться на внутреннюю среду организации, в частности на структуру персонала и кадровый потенциал организации, так как именно индивидуальные способности и компетенции сотрудников позволяют создавать социально общественные блага и получать социальный эффект [7, с. 40].

Рассмотрим один из самых популярных инструментов стратегического менеджмента, позволяющих оценить внутреннюю и внешнюю среду компании - SWOT-анализ (Strengths – силы, Weakness – слабость, Opportunities – возможности, Threats – угрозы) и является наиболее распространенным методом управления конкурентоспособностью фирмы [4, с. 94].

В контексте разработки стратегии SWOT-анализ может быть ценным инструментом для выявления сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, существующих в ее внешней среде.

Сильные стороны: это внутренние факторы, которые дают организации конкурентное преимущество перед другими. Выявление сильных сторон организации может помочь создать стратегию, которая в полной мере использует эти сильные стороны.

Слабые стороны: это внутренние факторы, которые ставят организацию в невыгодное положение по сравнению с другими. Выявление и устранение этих слабых мест может помочь создать стратегию, сводящую к минимуму их влияние на организацию.

Возможности: это внешние факторы, которыми организация может воспользоваться для роста и улучшения. Выявление возможностей может помочь создать стратегию, которая максимизирует потенциал успеха организации.

Угрозы: это внешние факторы, которые могут негативно повлиять на успех организации. Выявление угроз может помочь создать стратегию, сводящую к минимуму их влияние на организацию.

Матрица SWOT-анализа для ООО «ЦОИ «СТЕМ» г. Омска представлена в таблице 2.

**SWOT-анализ ООО «ЦОИ «СТЕМ» г. Омска**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– современное оборудование и технологии: использование новых технологий и оборудования помогает улучшить качество обучения и повысить удобство для обучающихся;</li> <li>– удобное расположение;</li> <li>– наличие гибкой политики скидок (UDS);</li> <li>– широкий спектр программ: разнообразие программ и курсов помогает привлечь больше студентов и удовлетворить различные потребности;</li> <li>– наличие наград в сфере дополнительного образования и воспитания детей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие единой стратегии развития;</li> <li>– нехватка постоянных педагогических кадров высокой квалификации;</li> <li>– ограниченный бюджет: недостаточное финансирование может ограничивать возможности для развития и улучшения качества образования;</li> <li>– конфликт предпринимательской и грантовой деятельности</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– увеличение количества грантов и др. мер гос. поддержки для социальных предпринимателей;</li> <li>– тренд на ИТ-образование способствует повышению спроса на образование в данной сфере;</li> <li>– развитие новых программ: разработка новых программ и курсов может привлечь больше студентов и удовлетворить различные потребности;</li> <li>– развитие онлайн-образования: возможность предоставления онлайн-курсов может привлечь больше студентов и расширить географию обучения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уход потребителей к конкурентам;</li> <li>– снижение бюджетного финансирования;</li> <li>– отток высококвалифицированных кадров из Омской области;</li> <li>– конкуренция от других образовательных организаций: конкуренция может привести к снижению числа студентов и уменьшению доходов;</li> <li>– ухудшение экономической обстановки на фоне вызовов внешней среды</li> </ul>

Выделенные в Таблице 2 сильные стороны служат основой организации в конкурентной борьбе, их необходимо расширять и укреплять. Слабые стороны препятствуют развитию организации, их необходимо ликвидировать либо нивелировать их негативное влияние на деятельность компании [3, с. 6].

К основным факторам внешней среды для ООО «ЦОИ «СТЕМ» можно отнести влияние государственного финансирования, наличия поддержки для социальных предпринимателей, а также тренд на ИТ-образование. К основным факторам внутренней среды относятся отсутствие экономической эффективности, современная технологическая база, а также нехватка постоянных педагогических кадров высокой квалификации.

Так, например, частой проблемой для социально-ориентированного бизнеса является конфликт предпринимательской и грантовой деятельности. Такая ситуация может возникать, когда бизнес осуществляет социальные проекты, реализуемые за счет государственных средств, предлагающие бесплатные для целевой аудитории услуги схожие с услугами, предлагаемыми в рамках коммерческой деятельности компании. Неправильное формирование портфеля социальных проектов может привести к уменьшению финансовых показателей коммерческой деятельности социально-ориентированного бизнеса. Чтобы не допустить уменьшения выручки организации по данной причине, необходимо предлагать услуги для

разных целевых аудиторий, либо предлагать комплементарные услуги, тогда бесплатные услуги будут дополнять и увеличивать эффект от платных. В любом случае данный вопрос требует грамотного и взвешенного подхода с точки зрения влияния на общую стратегию компании.

Еще одной частой проблемой является зависимость социальных предпринимателей от государственного финансирования. Если компания не выигрывает грант, она зачастую не имеет ресурсов для осуществления основного вида деятельности, что является в корне неправильным подходом к управлению. Компания должна иметь различные источники финансирования деятельности, что необходимо учитывать при разработке стратегии.

Таким образом, социально-ориентированный бизнес имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при формировании стратегии. Особое внимание в социальном предпринимательстве при формировании управленческой стратегии должно обращаться на внутреннюю среду организации, в частности на структуру персонала и кадровый потенциал организации. При формировании портфеля социальных проектов необходимо минимизировать возможность возникновения «конфликта» между проектами, реализуемыми за счет грантовых и собственных средств организации. А диверсификация источников финансирования бизнеса позволяет минимизировать риски отсутствия средств для осуществления социального воздействия социального-ориентированного бизнеса.

### Литература

1. Бузимова А.С. Этапы и инструменты разработки стратегии организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. №8-1.
2. Волкова И.А., Галынчик Т.А., Петрова В.С., Щербик Е.Е. Векторы цифровой экономики: реализация приоритетов развития региона. М.: Знание-М, 2020. 212 с.
3. Галынчик Т.А., Волкова И.А. Статистические исследования в оценке малого и среднего предпринимательства // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2022. №8. С. 30-35.
4. Гильмутдинова А.И. SWOT-анализ как инструмент анализа конкурентоспособности предприятия // Вестник науки. 2020. № 6(27). С. 92-99.
5. Маслов Е.А., Сярдова О.М. SWOT и PEST анализ организации. Преимущества и недостатки // Экономика и социум. 2021. № 4-2(83). С. 160-163.
6. Миранчук П.А. Аспекты диагностики хозяйствующего субъекта и потенциала его конкурентоспособности // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2021. №1. С. 25-29.
7. Полянин А.В., Кулакова Л. И. Стратегические аспекты социального предпринимательства // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 2(4). С. 74-78.

© Загоренко А.А., 2023

УДК 332.143

**Зензин П.И.**

Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет  
г. Пермь, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ**

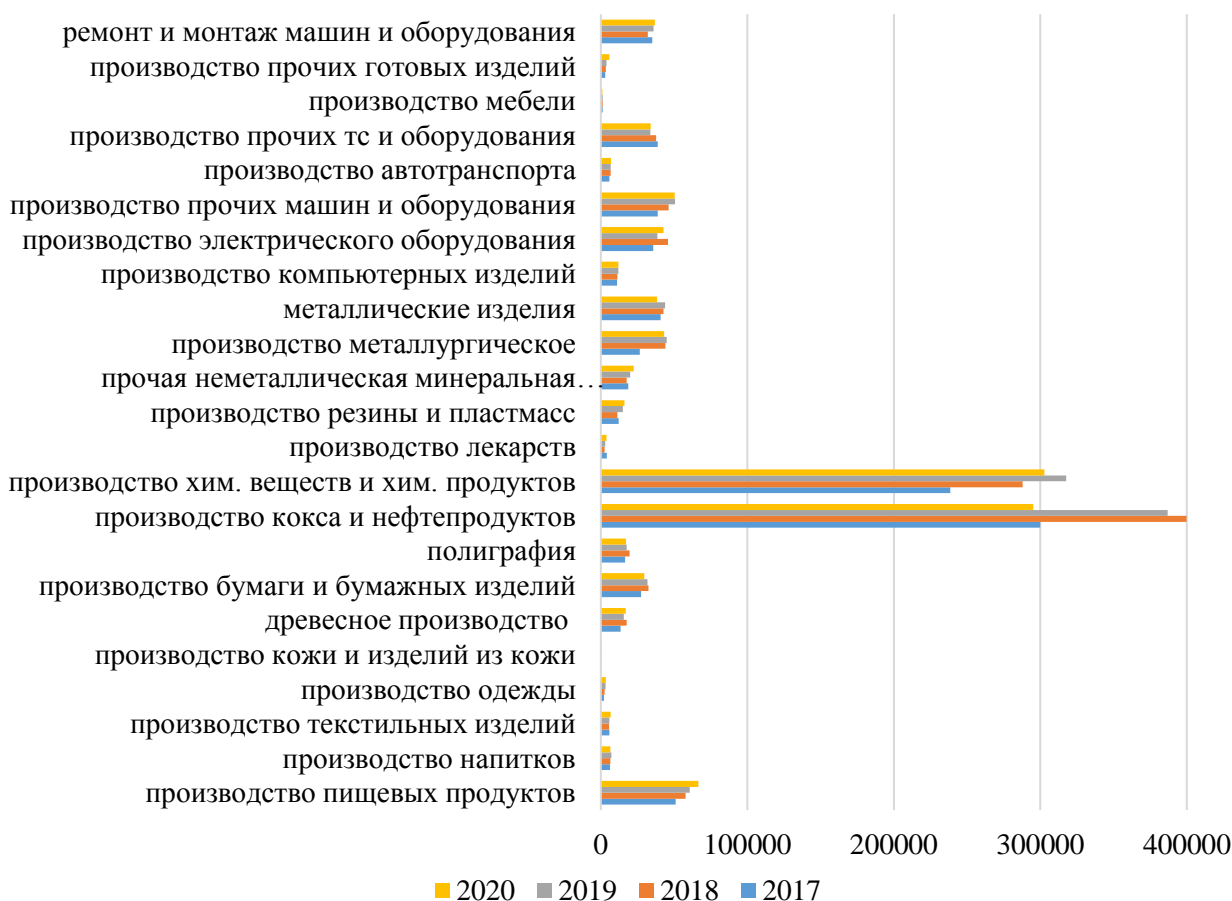
В современных политических и экономических условиях остро встает проблема развития химической отрасли в Пермском крае.

Значение Химической промышленности для Российской Федерации и для Пермского края в частности сложно переоценить. На равне с электронной отраслью в химической промышленности активно внедряются достижения научно-технического прогресса (НТП), при этом результаты деятельности предприятий данной направленности работают как на конечного потребителя (населения), так и являются сырьевой базой для других отраслей хозяйства. Так, например, сельское хозяйство использует конечные продукты химической промышленности для удобрений и ухода за животными. Спросом продукции данных предприятий (например, лаки, краски, химические волокна, пластмасса, лекарственные препараты, различного рода пищевые добавки и т. д.) являются такие отрасли как: здравоохранение, культура, образование, обрабатывающие производства, сталелитейные предприятия, газо и нефтеперерабатывающие организации, добывающие, оборонные и многие другие, что позволяет развивать эффективность детальности и открывать новые возможности для изготовления конечного продукта.

Также важнейшим применением конечного продукта предприятий химической промышленности является использование химических технологий и методов при очистке и обезвреживании жидких и газообразных сред в различных отраслях, переработке и утилизации отходов.

Пермский край богат предприятиями различной направленности. Также на территории региона содержится значительное количество химических предприятий. При этом химическое производство имеет одну из ключевых ролей экономики, так как носит экспортоориентированный характер (экспорт данного вида продукции составляет около 60% от общего объема) [2, с. 209].

Наглядно структура обрабатывающего производства за анализируемый период представлена на рисунке 1.



**Рис. 1. Структура обрабатывающего производства в Пермском крае.**  
**Источник:** сделано автором по данным Пермьстата (<https://clck.ru/35Cdj7>)

При рассмотрении структуры обрабатывающего производства было выявлено, что в 2017-2020 гг. наибольшую долю занимали производство кокса и нефтепродуктов (2017 г. – 32,12%, 2018 г. – 35,28%, 2019 г. – 33,45%, 2020 г. – 27,86%) и производство химических веществ и химических продуктов (2017 г. – 25,55%, 2018 г. – 25,41%, 2019 г. – 27,47%, 2020 г. – 28,58%). Также стоит отметить снижение производства химических веществ и химических продуктов в 2020 году по отношению к 2019 году на 4,72% [3, с. 189-196].

Для прогнозирования развития отрасли и способности противостоять внешним вызовам, необходимо проанализировать ее текущее состояние.

Наиболее объективная оценка состояния химической промышленности Пермского края достигается путем проведения динамического анализа важнейшего показателя в данной отрасли, а именно удобрений минеральных или химических за 2017-2020 гг. За данный период объем производства имеет положительную динамику, что позволяет делать положительный прогноз касаясь дальнейшего развития отрасли. Рост в 2020 году по сравнению с 2019 годом составил 676,4 тыс. руб. или 8,09%, по данным Пермьстата (<https://clck.ru/35Cdj7>).

Для наиболее объективной оценки состояния химической промышленности Пермского края необходимо провести динамический анализ наиболее значимого показателя в данной отрасли, а именно удобрений минеральных или химических. За анализируемый период удобрения минеральные или химические изменились в динамике следующим образом: в 2018 году наблюдается снижение на 200,2 тыс. руб. или на 2,4% по отношению 2019 году;

увеличение в 2019 году по отношению к 2018 году на 228,9 тыс. руб. или на 2,81%, а также увеличение в 2020 году по отношению к 2019 году на 676,4 тыс. руб. или на 8,09% [3, с. 189-196].

Таким образом можно сделать вывод о том, что объем производства имеет положительную динамику за весь период исследования, а именно 2018-2020 гг., что позволяет делать положительный прогноз касательно дальнейшего развития отрасли, в частности производства минеральных удобрений.

С другой стороны, необходимо рассмотреть показатели прибыли и рентабельности химической промышленности Пермского края за анализируемый период.

Также важным показателем для предприятий отрасли является сальдированный финансовый результат, так как сущность функционирования любого предприятия заключается в получении прибыли. Изменение сальдированного финансового результата за период 2017-2021 гг в Пермском крае [3, с. 189-196] представлено на рисунке 2.

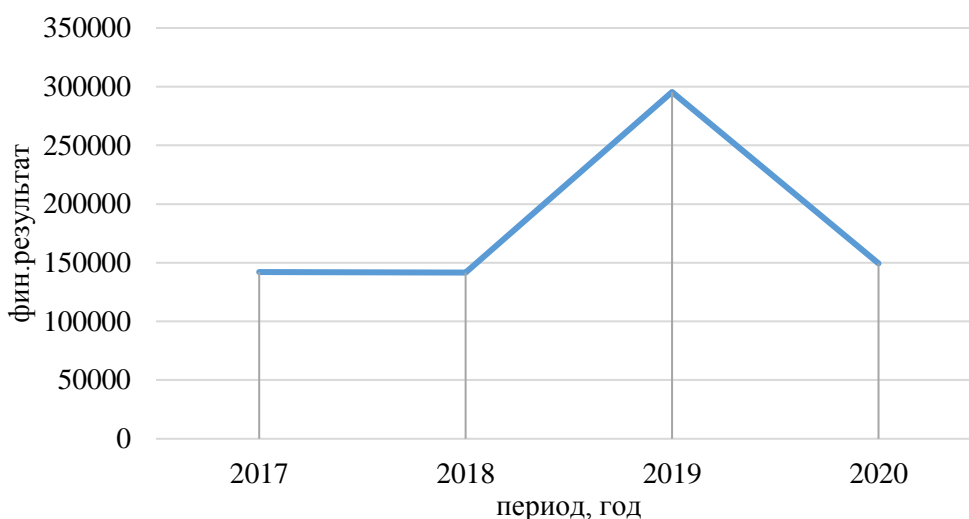


Рис. 2. Изменение сальдированного финансового результата за 2017-2020 гг.

Источник: сделано автором

При рассмотрении сальдированного финансового результата, выявлено снижение в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 1 46152 млн. руб. или на 49,47%. В частности, уменьшились такие позиции как: стоимость обрабатывающего производства на 115683,7 млн руб. или на 64,64%; доходность производства кокса и нефтепродуктов 28981,4 млн руб. или на 56,80%; стоимость производства химических веществ и химических продуктов на 79729,9 млн руб. или на 71,53%; доходность производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях на 13,2 млн руб. или на 10,13% [3, с. 189-196].

Химическая промышленность Пермского края обладает рядом особенностей: наличие добывающих производств в регионе дает сырьевую базу для развития предприятий различной направленности, переработка и экспорт нефтегазовых продуктов имеет важное место в экономике края, с учетом ландшафта, можно сказать, что химические предприятия являются важнейшим поставщиком рабочих мест для населения.

На территорию Пермского региона приходится большое количество предприятий химии (на Пермский край приходится около 30% предприятий по всей России). Развитию данной



отрасли способствует наличие в регионе мощной сырьевой базы. Например, горно-химическая промышленность опирается на уникальные Верхнекамские месторождения калийных, магниевых и натриевых солей, на залежи карбонатного сырья и частично на использование углей Кизеловского бассейна. Также на территории края находится единственный промышленный район по производству калийных удобрений - Березниковско-Соликамский.

Стоит отметить, что на территории края находится крупнейшее в России предприятие по производству метанола (метилового спирта) – производственное объединение «Метанол» в г. Губахе.

Основными факторами, влияющими на текущее состояние химической промышленности в Пермском крае, а также на ее дальнейшее развитие, являются экономические санкции и пандемия COVID-19.

Экономические санкции, вводимые против Российской Федерации с 2014 года, в основном затронули промышленное производство в следующих направлениях:

– Ограничение экспорта, путём запрета на приобретение продукции у организаций производителей. Данные ограничения заставляют каждую организацию в общей совокупности сокращать объем выпускаемой продукции из-за сокращения рынка сбыта. Некоторое оборудование переходит в простой. Также данное изменение негативно сказывается на числе работников и уровне заработной платы.

– Снижение инвестиций в промышленность.

– Снижение импорта оборудования.

После введения первых санкций в 2014 году химическая промышленность края сначала не претерпела никаких изменений, но после, уже в 2016 году, рост производства химической промышленности составил лишь 2,8%. Производители минеральных удобрений, традиционно вносящие основной вклад в доходы химической отрасли Прикамья, вновь показали падение в 4,9%, по данным Пермьстата (<https://clck.ru/35Cdj7>).

В сложившихся экономико-политических условиях начала 2022 года, химическая промышленность оказалась под большим ударом новых экономических санкций.

Основная причина этому запрет на поставки удобрений в страны Европы и др., а также запрет поставок оборудования и комплектующих для него. Запрет поставок смог существенно снизить объемы, а в некоторых случаях способствовал ликвидации химических производств Пермского края.

Что касается запрета на импорт удобрений, не все так критично. По данным газеты Коммерсантъ, Пермский край наращивает международную торговлю в сфере химической промышленности с Китаем и Турцией. Данные изменения полностью не покроют международный рынок сбыта, попавший под санкции, но частично снизит потери. Министерство промышленности и торговли Пермского края (<https://clck.ru/35Cdqh>).

Следующим сильным ударом по химическому производству Пермского края стала пандемия коронавируса COVID-19.

2020 год стал потрясением для многих областей производства, и химическая не стала исключением. Пандемия COVID-19, а также снижение спроса на конечный продукт

предприятий химической промышленности хоть и пошатнули состояние химической промышленности в Пермском крае, но ей удалось сохранить устойчивость. Наиболее крупные предприятия не стали сокращать свои инвестиционные проекты, а наоборот в некоторых случаях даже открыли новые.

По данным Пермстата (<https://clck.ru/35Cdj7>), индекс промышленного производства химических веществ и продуктов, по итогам 2020 года, вырос на 3,4%, а в первом квартале 2021 года – на 22,5%. Такие показатели были достигнуты несмотря на значительное падение объемов в первом полугодии 2020 года [3, с. 189-196].

С учетом анализа предыдущих годов и сложившихся обстоятельствах, химическая промышленность находится в зоне риска сокращения объема производства и сокращения предприятий. При этом, многие зарубежные поставщики химической продукции ушли с рынка РФ, освободив нишу для отечественных производителей. Это огромные площадки для расширения производств, что позволят переориентировать потерянный импорт на экспорт ряда компаний.

Наиболее сильный удар пришелся на предприятия производящие удобрения, так как экспорт данного продукта сильно сократился. Также страдают и остальные предприятия из-за запрета на импорт оборудования, сокращения иностранных инвестиций и пр.

Для преодоления сложившейся сложнейшей ситуации, когда отрасль страдает сразу и от последствий пандемии и от санкционного давления, предприятиям Пермского края необходима поддержка государства. Из наиболее выгодных программ хотелось бы выделить:

1. Фонд развития промышленности предлагает льготные условия финансирования проектов, целевые займы по ставкам 1% и 3% годовых сроком до 7 лет в объеме от 5 млн до 2 млрд рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

2. Льготные оборотные кредиты для системообразующих организаций промышленности и торговли. Льготная процентная ставка для предприятий промышленности и торговли в кредитном договоре устанавливается в размере 11% годовых.

3. Импортзамещение. Разработка специального сервиса импортзамещения промышленности. Сервис позволяет проводить закупки импортзамещающих товаров отечественного производства, аналогов санкционной продукции и оригинальных товаров, произведенных в РФ.

Государство может помочь простыми вещами. Речь идет о таких мероприятиях, как:

- облегчение контроля надзорных органов;
- упрощение прохождения экспертизы и сокращение ее сроков;
- упрощение оборота отходов и снижение в некоторых случаях экологических требований;
- облегчение подключения новых объектов к энергосетям, оптимизация тарифов для новых предприятий.
- налоговые преференции (налоговые каникулы, льготный кредит и тому подобное).

Все это простые и понятные меры в части отечественной экономики проводится, но почему-то к химической отрасли активно не применяется.

Также стоит отметить, что в 2019 году был подготовлен проект поддержки химической промышленности в Пермском крае вплоть до 2024 года.

Портфель проектов фонда развития промышленности Пермского края превысил 3 млрд рублей. Общий портфель проектов составляет 3,3 млрд руб. Из них:

- а) 200 млн рублей выделено из регионального бюджета;
- б) 3,1 млрд рублей – из федерального.

Большая часть средств – 1,65 млрд рублей направлена на поддержку химической промышленности. К 2024-му планируется увеличить капитализацию фонда развития промышленности Пермского края до 662 млн рублей [1].

При этом, государство может нарастить поддержку данной отрасли путем следующих мероприятий:

- облегчение контроля надзорных органов;
- упрощение прохождения экспертизы и сокращение ее сроков;
- упрощение оборота отходов и снижение в некоторых случаях экологических требований;
- облегчение подключения новых объектов к энергосетям, оптимизация тарифов для новых предприятий;
- налоговые преференции (налоговые каникулы, льготный кредит и тому подобное).

Данные меры позволят существенно снизить падение производственных показателей химической отрасли в Пермском крае.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что у химического производства Пермского края, есть потенциал для развития и дальнейшего противостояния вызовам, но на масштабный рост, как объемов производства, так и отгрузки в стоимостном выражении в ближайшее время ожидать не стоит.

### Литература

1. Государственная информационная система промышленности // Льготные оборотные кредиты для системообразующих организаций промышленности и торговли и организациям, входящих в группу лиц системообразующей организации промышленности и торговли. <https://clck.ru/32YVCG>
2. Данилова З.С. Обзор состояния российской химической промышленности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №12. С. 208-211.
3. Статистический ежегодник Пермского края. 2021: Статистический сборник. Пермь: Пермьстат, 2021. 339 с.

© Зензин П.И., 2023

УДК 334.02

**Иванова В.А., Мазнева Ю.А.**

Ростовский филиал Российской таможенной академии  
г. Ростов-на-Дону, Россия

## **МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ**

За последнее время число предпринимателей малого и среднего бизнеса в России значительно увеличилось. Так, по состоянию на ноябрь 2022 года в России зарегистрировано около 6 млн. компаний, которые относятся к малому, среднему бизнесу и к индивидуальным предпринимателям (ИП). Только за 2022 год количество ИП выросло почти на 90 тысяч. Число самозанятых в России тоже растет: в июле 2022 г. оно превысило 5,4 млн человек (<https://clck.ru/33WВep>).

В настоящее время в средних и малых предприятиях, в качестве ИП и в формате самозанятости работает больше 28 млн россиян. При этом основным сегментом малого предпринимательства выступает молодежное предпринимательство, которым занимаются граждане в возрасте до 30 лет или юридические лица, средний возраст работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет [2].

Несмотря на то, что молодежное предпринимательство получило распространение сравнительно давно, сейчас тема развития данного явления и вовлечения молодежи в бизнес стала еще более актуальной. По данным экспертов, пандемия коронавируса показала, что молодежь после ограничительных мер быстрее остальных возвращалась к ведению бизнеса, его инвестированию и развитию. На это указал и Президент РФ В.В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию РФ от 21 апреля 2021 года и отметил: «Молодежь России в период испытаний проявила себя в высшей степени достойно. Мы можем ими гордиться. Сделаем все, чтобы для молодого поколения России было открыто как можно больше возможностей в жизни» (<https://clck.ru/33WBjy>).

Для занятия предпринимательской деятельностью молодежь действительно обладает рядом сильных сторон: они нацелены на успех, предприимчивы, мобильны, готовы рисковать, способны постоянно обучаться и приобретать новые знания, открыты инновациям. Вместе с тем молодых людей отличает высокая работоспособность, способность выдерживать высокие физические и умственные нагрузки, с которыми приходится сталкиваться каждому предпринимателю.

Однако, молодым людям, реализующим себя в сфере бизнеса, присущи и некоторые слабые стороны. Так, у молодых предпринимателей еще недостаточно социального опыта, предпринимательских компетенций, отсутствует деловая репутация. Кроме того, часто первоначально накопленного капитала им не хватает для развития своего дела, препятствует этому и финансовые проблемы (недостаточность средств для уплаты налогов и процентов по кредитам), и отсутствие «связей» с представителями бизнеса и государственными структурами.

Безусловно, молодежное предпринимательство нуждается в более пристальном внимании со стороны органов власти, поскольку за счет роста числа молодых

предпринимателей удастся решить многие проблемы, например, сократить уровень безработицы, повысить уровень квалификации кадров.

Стоит отметить, что поддержка инициатив молодежи, а также содействие их предпринимательской деятельности являются одними из основных направлений реализации молодежной политики в России. Кроме того, поправками, внесенными в Конституцию РФ в 2020 году, общие вопросы молодежной политики отнесены к совместному ведению РФ и субъектов РФ. Тем не менее, предпринимаемых на федеральном и региональном уровнях мер все же пока недостаточно для того, чтобы как можно больше молодых людей стали вести свой бизнес и это изменило текущее экономическое положение страны.

Препятствуют развитию молодежного предпринимательства в России и существующие проблемы. Во-первых, в настоящее время не урегулированы вопросы поддержки молодежного предпринимательства, отсутствуют программы по его развитию. Во-вторых, недостаточно площадок, в которых молодежь могла бы обучаться предпринимательским основам, развивать свои навыки и способности, делиться мнениями, создавать свои идеи, консультироваться со специалистами в сфере бизнеса. В-третьих, в России не сформирована культура молодежного предпринимательства. Вместе с тем очень часто молодые люди просто не знают о существующих бизнес-возможностях и реализуемых государственных мерах поддержки предпринимателей. Также заметно то, что не во всех регионах молодые предприниматели могут получить наставническую и материальную поддержку при вхождении в бизнес.

Кроме того, несмотря на то, что многие студенты, даже школьники, разрабатывают немало бизнес-проектов, нет тех бизнесменов, которые были бы готовы взять предлагаемую студентом или школьником идею и вложить денежные ресурсы в ее реализацию.

Поэтому на данный момент важно продумать такую государственную политику в отношении молодежи и разработать такие программные меры поддержки молодежной занятости, которые способствуют формированию молодежного предпринимательства и создадут благоприятные условия для ведения бизнеса.

В частности, государственные меры поддержки могут включать в себя:

- 1) осуществление профильных подготовок, обучение предпринимательским основам и финансовой грамотности молодых людей, как в вузах, так и в школах;
- 2) организацию различных практик и стажировок в сфере бизнеса;
- 3) формирование культуры молодежного предпринимательства посредством создания молодежных сообществ, организаций, кластеров и налаживания каналов информирования;
- 4) предоставление грантов на реализацию стартапов, их инвестирование;
- 5) предоставление особого налогового режима;
- 6) поддержку со стороны опытных предпринимателей и других специалистов;
- 7) создание в каждом регионе равных условий для реализации молодежи в бизнесе.

Решить существующие проблемы в сфере молодежного предпринимательства можно за счет проведения таких ключевых мероприятий, как:

- 1) упрощение форм работы для компаний, в которых заняты до пяти человек (по аналогии с самозанятыми);

- 2) предоставление микрозаймов на льготных условиях, субсидий;
- 3) освобождение от налогов и проверок в 1-й год после создания бизнеса;
- 4) обеспечение микропредприятиям возможности вести бизнес с телефона при автоматическом формировании отчетности (как по налогу на профессиональный доход);
- 5) создание института «добросовестного банкротства», предусматривающего возможность ускоренного закрытия фирмы в случае, если она не накопила долгов (<https://clck.ru/33WBjy>).

Итак, за счет поэтапной реализации указанных мер можно обеспечить наиболее активное развитие молодежного предпринимательства. При этом важно, чтобы принимаемые государством решения действительно способствовали тому, чтобы условия для открытия молодыми людьми своего бизнеса были созданы не только в крупнейших городах России, но и в малонаселенных регионах страны.

Для того чтобы понять, насколько развито и эффективно функционирует молодежное предпринимательство в субъектах РФ, рассмотрим его состояние в Ростовской области, а также отметим, какие меры предпринимаются по его развитию в регионе и какие возможности созданы для молодежи для открытия и ведения своего дела.

В первую очередь, стоит сказать, что малый и средний бизнес в Ростовской области развит достаточно хорошо. На сегодняшний день по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) Ростовская область занимает шестое место среди других регионов. При этом около 97% в структуре МСП занимают микропредприятия. В 2019 г. в сфере МСП было занято более 5 тыс. жителей Ростовской области. Ими было сформировано около 20% объема ВРП (<https://clck.ru/33WCG4>).

Развитие и государственная поддержка молодежного предпринимательства также являются одним из приоритетных направлений политики Ростовской области.

В регионе есть несколько органов власти, которые ответственны за экономическое развитие региона, в том числе молодежи. Так, Министерство экономического развития реализует экономическую политику Ростовской области, выполняет функции по развитию МСП. Министерство общего и профессионального образования, Комитет по молодежной политике и Управление государственной службы занятости населения участвуют в образовании молодых граждан, а также содействуют их деятельности и занятости [1, с. 444].

Кроме того, в регионе созданы Совет по предпринимательству при Правительстве Ростовской области и Совет по молодежному предпринимательству при региональном Уполномоченном по защите прав предпринимателей, которые совместно с представителями предпринимательского сообщества вырабатывают меры по развитию молодежного предпринимательства в регионе.

Осуществлять взаимодействие бизнеса и государства помогает Союз «Торгово-промышленная палата Ростовской области», в структуре которого функционируют несколько комитетов. Например, целью Комитета по безопасности предпринимательской деятельности является оказание содействия в выработке идеологии и методов защиты предпринимательской деятельности и создание благоприятных условий для ее развития (<https://clck.ru/33WCSc>).

С целью вовлечения молодежи в предпринимательство и поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в донском крае реализуются различные программы и региональные меры поддержки. Наибольшую известность получила программа «Молодежный бизнес России», включающая в себя три основных компонента: финансовую поддержку молодых предпринимателей для открытия собственного дела, обучение бизнес-компетенциям и консультирование, наставничество [1, с. 444].

Одной из мер поддержки молодых предпринимателей является предоставление грантов от 100 тыс. руб. до 500 тыс. руб. на реализацию проектов в сфере предпринимательской деятельности. Такие гранты предоставляются однократно в полном объеме по результатам конкурса на условиях софинансирования будущих расходов (в размере не менее 25% от размера расходов, предусмотренных на реализацию проекта).

Помимо грантов субъектам МСП и самозанятым гражданам могут быть предоставлены льготы по пользованию государственным имуществом Ростовской области путем установления понижающих коэффициентов арендной платы за его пользование (<https://clck.ru/eYNXf>).

Также нужно отметить, что компании, трудоустроившие людей до 30 лет, могут претендовать на субсидию. Субсидия на каждого нанятого сотрудника составляет 3 МРОТ, увеличенные на районный коэффициент и сумму страховых взносов. Мера распространяется, в частности, на выпускников колледжей и вузов без опыта работы и молодых людей без среднего профессионального или высшего образования.

Кроме органов государственной власти меры поддержки реализуются и различными общественными организациями. Например, в г. Ростов-на-Дону создано Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства (РРАПП). На базе данного агентства действует Ростовский бизнес-инкубатор, где всем начинающим молодым бизнесменам могут предоставить первый офис в аренду на льготных условиях, выдать выгодные займы, оказать услуги по брендингу и продвижению, проконсультировать по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения.

РРАПП также является оператором центров «Мой бизнес» Ростовской области. На сайте центра «Мой бизнес» есть обучающая онлайн-платформа. На ней молодые предприниматели могут пройти курс «Я начинаю», где подробно рассказывается, как открыть бизнес, как устроена структура продаж, как продвигать свой бизнес в социальных сетях и как выбрать нишу и проверить бизнес-идею. В дополнение ко всему в 2022 г. для молодых предпринимателей в возрасте до 25 лет, претендующих на грант до 500 тыс. рублей, была запущена обучающая программа «Эффективный менеджер».

Кроме того, в рамках взаимодействия двух организаций, АСИ и ООО «Деловая Россия», был создан проект «Деловая молодежь Дона», который предполагает проведение различных мероприятий, адресную поддержку и сопровождение предпринимательских проектов старшеклассников, студентов и молодых предпринимателей в возрасте 14-35 лет, формирование и координацию молодежного предпринимательского сообщества региона.

Интересно, что для активной молодежи в Ростовской области также проводятся различные конкурсы: «Молодой предприниматель России», «Лидеры Дона», «Бизнес Дона». Так, в 2021 году победителями конкурса «Молодой предприниматель России» стали Юлия Ханталиня, основательница международной консалтинговой группы «Свои люди», и Анастасия Лукина, основательница швейной компании «Lucadenim». Финалистам регионального этапа конкурса предоставляется уникальная возможность заявить о своем бизнесе на всю страну, приняв участие в федеральном этапе конкурса (<https://clck.ru/33WCdV>).

По всей России для студентов и аспирантов, чьи проекты разработаны на основе собственных научных исследований и имеют потенциал коммерциализации, проводится конкурс «Студенческий стартап», победители которого могут получить по 1 млн рублей на развитие своего проекта. По итогам 2022 г. в Ростовской области было поддержано 50 проектов. Известно, что одним из победителей конкурса стал студент ДГТУ, Владислав Богдан – он реализует проект «Цифровой тренер по бегу».

Несомненно, такие бизнес-конкурсы очень важно организовывать, поскольку они помогают создать в регионе предпринимательское движение, дают возможность молодым поддерживать соревновательный дух, совершенствоваться и идти к своей цели.

Важность развития в регионе молодежного предпринимательства и бизнес-среды в целом отмечается и губернатором Ростовской области Василием Голубевым. При оглашении инвестиционного послания он сообщил, что в 2023 году будут открыты Региональный центр молодежного инновационного творчества и центр креативных индустрий, где молодежь сможет учиться и развивать свои «soft-skills» и «hard-skills», общаться с представителями научного и профессионального сообщества из различных креативных индустрий.

Губернатор Василий Голубев также заявил, что в 2023 году будут продолжены все региональные меры поддержки бизнесу.

При этом им было отмечено, что на реализацию данных мероприятий в 2023 году в региональном бюджете будет выделено еще около 450 млн рублей, а для продвижения донских компаний будет разработана цифровая платформа «РостовЭкспоДиджитал» (<https://clck.ru/33WCiT>).

Рассмотренные выше программы, проекты и конкурсы, осуществляемые с целью развития молодежного предпринимательства, однозначно свидетельствуют о том, что государством, региональными властями и организациями предпринимаются все меры по оказанию комплексной поддержки начинающим молодым предпринимателям на всех этапах развития. Такой подход к решению проблем в сфере молодежного предпринимательства является ключевым фактором, благодаря которому молодые предприниматели смогут стать крупными бизнесменами и составить серьезную конкуренцию ведущим компаниям страны.

С целью дальнейшего развития молодежного предпринимательства в Ростовской области и повышения эффективности его государственной поддержки необходимо, чтобы в перспективе проводились следующие мероприятия:

1. Разрабатывались и реализовывались региональные и муниципальные программы развития молодежного предпринимательства в донском крае.



2. Поддерживалась деятельность общественных организаций, защищающих интересы молодых предпринимателей.

3. Финансировались научные разработки и исследования молодых предпринимателей за счет средств регионального бюджета.

4. С помощью различных средств и на регулярной основе осуществлялось информирование об организуемых конкурсах и мероприятиях для молодых предпринимателей, существующих программах и мерах поддержки.

5. Проводился анализ состояния МСП, в том числе молодежного предпринимательства, и действенности принимаемых мер по его развитию, а также разрабатывался прогноз развития МСП в регионе.

6. Создавались и функционировали в вузах «Точки роста» – центры развития молодежного предпринимательства [1, с. 445-446].

Относительно создания в вузах таких центров стоит подчеркнуть, что они могут предоставить молодым людям отличную возможность развить свои навыки ведения бизнеса за счет применения знаний, полученных во время обучения в вузе, на практике и главное – помочь студентам разработать свой бизнес-проект.

К тому же с учетом того, что в Ростовской области хорошо развиты сельское хозяйство, пищевая промышленность, тяжелое и сельскохозяйственное машиностроение, автомобилестроение, топливно-энергетическая и металлообрабатывающая отрасли, необходимо оказывать поддержку молодежи в реализации предпринимательских идей именно по данным направлениям. Повысить заинтересованность молодых предпринимателей на реализацию таких проектов возможно путем проведения бизнес-фестивалей предпринимателями, имеющими бизнес в данных отраслях, а также за счет общего развития экономики региона (повышения доступности финансовых ресурсов, повышения уровня технической оснащенности производств, привлечения инвестиций).

В заключение стоит сказать, что молодые предприниматели, без всякого сомнения, играют большую роль в развитии экономики нашей страны. Со стороны государства и органов власти субъектов РФ реализуется комплекс программ и мер, направленных на развитие молодежного предпринимательства, формирование благоприятных условий для запуска стартапов и оказание поддержки на всех этапах ведения бизнеса. В частности, в Ростовской области организованы площадки и центры, где молодые люди могут получить все необходимые знания и навыки, проконсультироваться со специалистами, созданы организации, которые могут помочь с финансовыми проблемами в процессе реализации бизнеса. Примеры успешной реализации молодыми предпринимателями своих бизнес-проектов подтверждают, что такая государственная поддержка является действительно эффективной. Поэтому федеральным и региональным властям следует и дальше привлекать молодежь заниматься бизнесом, разрабатывать свои идеи и воплощать их в жизнь, уделять особое внимание молодежному предпринимательству, которое уже сейчас вносит вклад не только в экономику, но и в социальное развитие России.

### Литература

1. Игнатов В.И. Молодёжное предпринимательство в Ростовской области: состояние, проблемы развития и направления государственной поддержки // Молодой ученый. 2015. №24(104). С. 443-447
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.11.2014 №2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года». <https://clck.ru/RfYeK>

© Иванова В.А., Мазнева Ю.А., 2023

УДК 330.11

Капустина А.Ю., Капустина Ю.А.

Уральский государственный лесотехнический университет  
г. Екатеринбург, Россия

### ЭКОНОМИКА ХАКТИВИЗМА: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НОВОГО СЕКТОРА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Усиление внешнеполитической и социально-экономической напряженности вызывает протестные действия и высказывания. С развитием информационно-коммуникационных технологий подобные проявления гражданской и общественной активности все в большем объеме перемещаются из среды непосредственного общения в интернет-пространство. При этом с целью обеспечения анонимности и снижения эффективности внешнего контроля растет доля использования компьютерных сетей и технологий в протестном движении не через общедоступные, легальные веб-ресурсы, а посредством так называемого «темного» интернета (darknet).

Подобные явления получили название «хактивизм» (hacktivism, от hacker – хакер и activism - активизм). Его сущность заключается в использовании информационно-коммуникационных технологий нелегальными способами для транслирования политических идей, защиты основополагающих прав и свобод общества, прежде всего, свободы слова и свободы информации. В отличие от кибертерроризма, основанного на использовании информационных сетей для совершения насильственных действий, акции и поступки хактивистов направлены против несправедливых законов и действий лиц, наделенных властными полномочиями.

Явление хактивизма обусловлено рядом предпосылок, ключевыми среди которых является распространение информационных технологий как с точки зрения количества пользователей (рис. 1), так и сфер и видов деятельности (торговля, транспорт, связь, искусство, индустрия развлечений, сфера общественного питания, спорт, гостиничное хозяйство, общественная деятельность и т. д.) (рис. 2, 3) (<https://clck.ru/RfYeK>) [2].

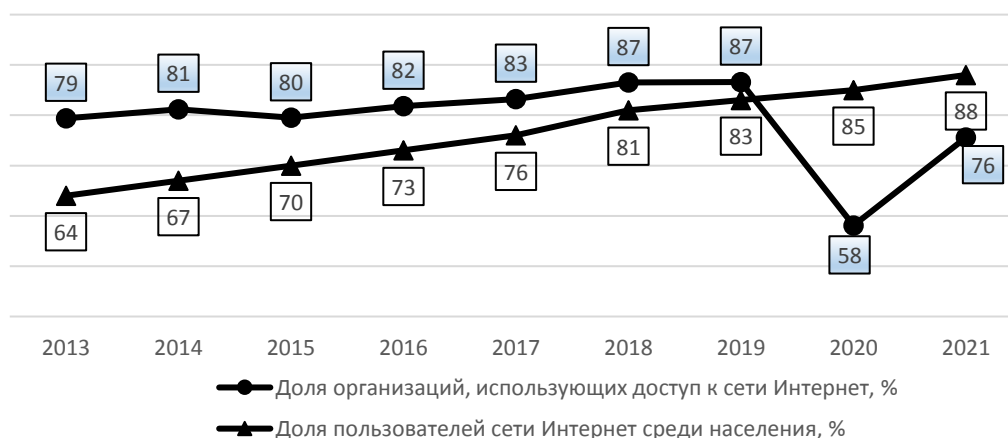


Рис. 1. Динамика востребованности Интернет-ресурсов организациями и населением в России, %

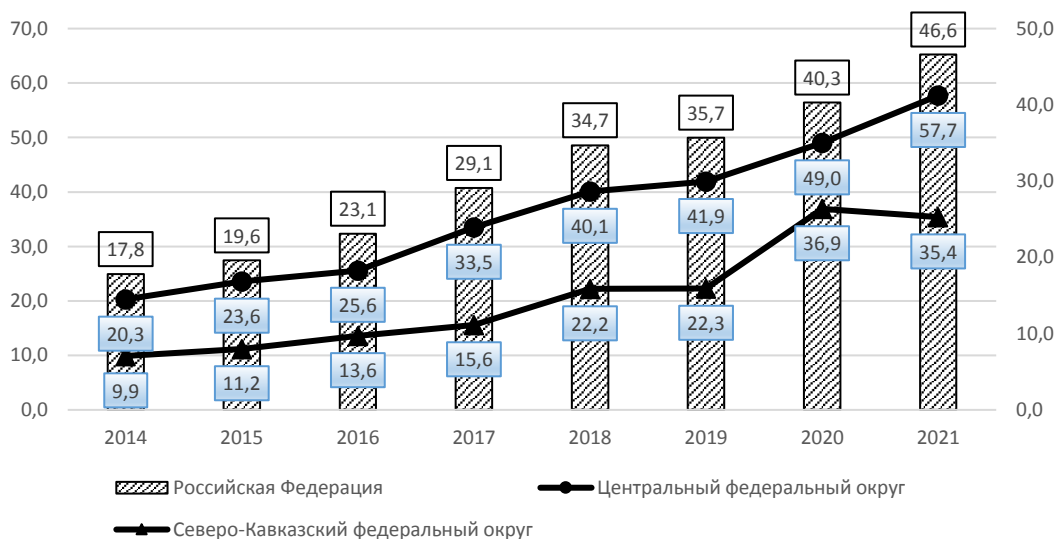


Рис. 2. Динамика развития Интернет-торговли на потребительском рынке России, %

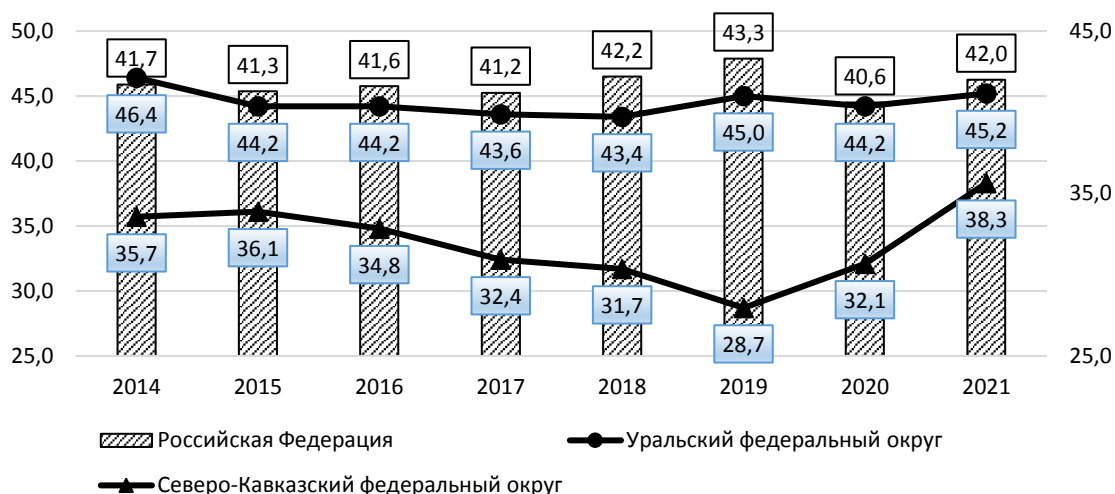


Рис. 3. Динамика востребованности Интернет-ресурсов организациями при размещении заказов, %

В бизнес-среде использование Интернет-ресурсов демонстрировало положительную динамику в 2013-2019 годах (с 79% до 87%) (проанализировано на основе оценки широкополосного доступа организаций к сети Интернет). Падение в 2020 году ниже уровня всех предыдущих периодов в рамках диапазона наблюдения (до 58%) обусловлено эпидемиологическими ограничениями и неспособностью ряда отраслей и сфер деятельности адаптироваться к бесконтактным способам производства и продаж.

На востребованность Интернет-ресурсов у населения пандемийные явления влияния не оказали: выявлен ежегодный стабильный рост (от 2 до 4%). Максимальные значения востребованности доступа к сети Интернет достигнуты потребительским сектором (население) в 2021 году (88%), бизнес-средой (организации) в 2018-2019 годах (87%).

Рост активности Интернет-торговли на потребительском рынке России демонстрирует динамика доли населения, использовавшего сеть для заказа товаров и услуг (в общей численности населения страны) (рис. 2).

Менее половины населения России (46,6% в 2021 году) использует информационные ресурсы для заказа потребительских товаров и услуг. Популярность данного канала товарообеспечения варьируется по регионам страны: максимальное значение (57,7% в 2021 году) демонстрирует население Центрального федерального округа. Наименьшая активность отмечена в Северо-Кавказском федеральном округе (32,4% в 2021 году). Положительная динамика в рассматриваемом временном диапазоне характерна для всех регионов России, как следствие – рост среднероссийского значения: с 17,8% в 2014 году до 46,6% в 2021 году.

Встречный товарный поток – предложение заказов организациями – через сеть Интернет демонстрирует стабильные значения в диапазоне 40,6-43,3% в 2014-2021 годах (в целом по России) (рис. 3). Минимальное значение (40,6%) отмечено в «пандемийном» 2020 году и коррелирует с падением общей активности использования организациями Интернет-ресурсов (рис. 1).

Наиболее востребованы информационные ресурсы в продвижении товаров в Уральском федеральном округе, наименьшую активность показывают хозяйствующие субъекты Северо-Кавказского федерального округа.

Анализ данных официальной статистики (рис. 1-3) отражает рост активности населения в сети Интернет с целью удовлетворения своих потребностей, как материальных (в товарах и услугах, обеспечивающих первичные биологический потребности), так и нематериальных – духовных и социальных (общение, образование, творчество и т. п.). Данный фактор следует рассматривать как один из ключевых в формировании экономики хактивизма – нового сектора теневой экономики [3].

Механизм формирования экономики хактивизма (рис. 4) демонстрирует неизбежный рост масштабов теневой экономики – неустранимого на современном этапе экономического развития явления рыночной экономики. В условиях цифровизации социально-экономических процессов (расширения киберпространства) часть теневых явлений и действий перемещается в цифровую среду.

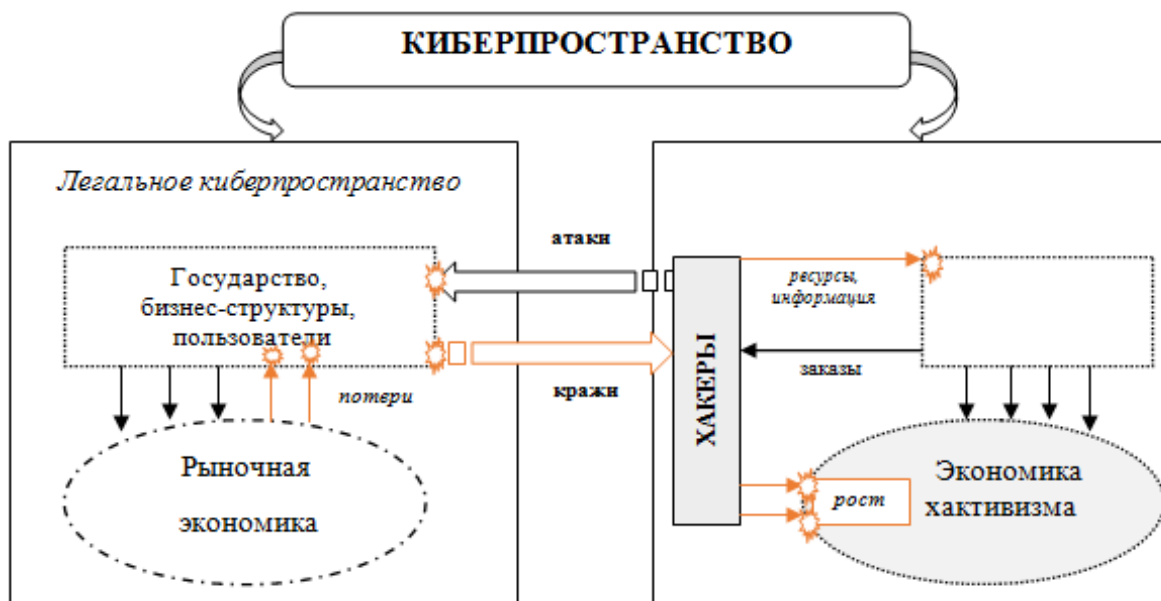


Рис. 4. Механизм формирования экономики хактивизма [5, с. 90]

Определяющей особенностью хактивизма является деликтный характер механизма его возникновения и развития. Соответственно, к основным факторам формирования экономики хактивизма относятся «классические» факторы развития теневой экономики, которые в научной и иной литературе классифицируют на экономические, социальные и правовые [4, с. 58].

Учитывая концептуальные основы хактивизма (протестные действия для продвижения политических идей, защиты прав и свобод), определяющее значение в формировании экономики хактивизма приобретают социальные и правовые факторы. Экономические аспекты из категории факторов модифицируются в следствия хактивизма. DoS-атаки, как наиболее распространенный инструмент хактивизма, применяемый в рамках технологий затруднения распространения информации, работы Интернет-сетей, взлома и разрушения киберсистем, приводят к экономическому ущербу организаций и граждан, чьи информационные ресурсы подвергаются воздействию хактивистов.

Анализ прецедентов (хакерских атак) позволяет констатировать, что триггерами явления хактивизма, получившими также название «информационные войны», становятся резонансные политические события (конфликт в Косово, «демократические» революции в Иране, Египте, Сирии, специальная военная операции РФ – далее СВО). Следствием начала СВО в феврале 2022 года стал трехкратный рост хакерских атак на ресурсы российских организаций и граждан и участия в таких атаках рядовых пользователей. Особенности современных информационных войн являются увеличение продолжительности единичной хакерской атаки и усложнение применяемых технологий.

В настоящее время отсутствуют достоверные данные об объемах экономики хактивизма. Однако на фоне роста числа хакерских атак (инцидентов) очевидно расширение этого сектора теневой экономики.

Масштаб явления отражает динамика общего количества хакерских атак на информационные ресурсы российских организаций и частных лиц (<https://www.ptsecurity.com>) (рис. 5). За 2022 год специалистами зафиксировано более 2,9 миллионов атак на российские сервисы. Прирост по сравнению с 2021 годом составил порядка 0,5 миллиона инцидентов (21% за год). Около 65% таких атак в 2022 году носили целенаправленный характер. Примерно одна пятая часть инцидентов была направлена на частных лиц.

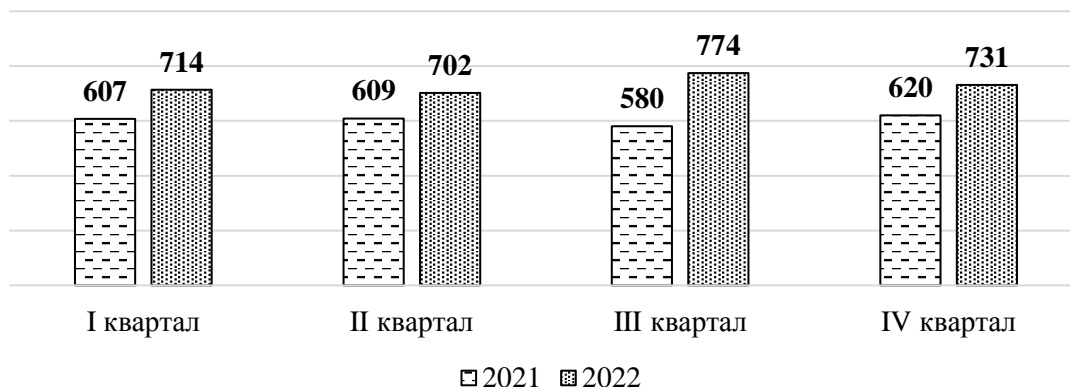
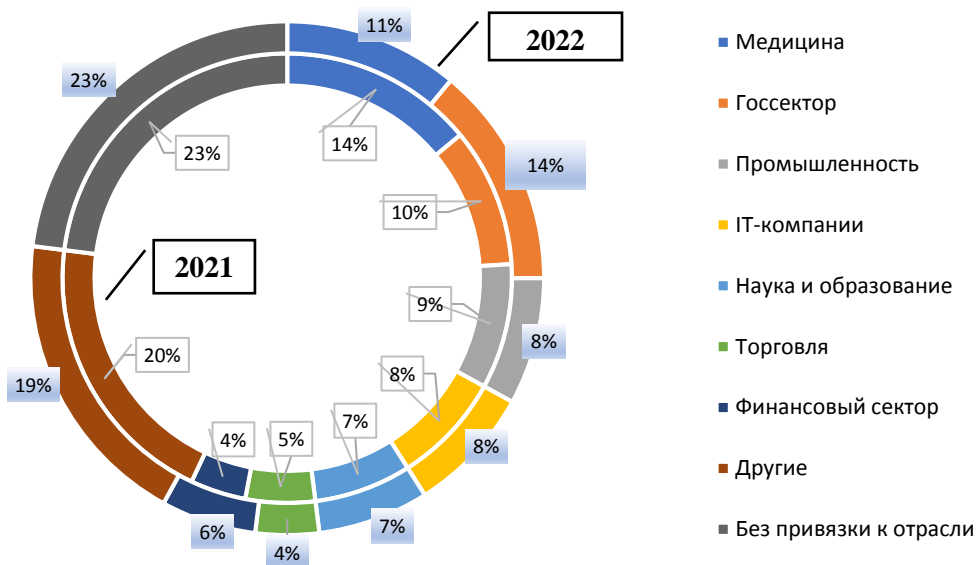


Рис. 5. Динамика количества хакерских атак на информационные ресурсы российских организаций и частных лиц в 2021-2022 годах, тыс. инцидентов

Основными объектами атак хакеров становятся информационные сервисы и сайты органов власти, хозяйствующих субъектов, имеющих организационно-правовой статус государственных корпораций и компаний. Наиболее «популярными» у хакеров отраслями российской экономики в 2022 году стали сектор государственного управления (государственные органы, государственные и муниципальные учреждения, государственные компании и корпорации) (с увеличением доли до 14%), медицинские организации (снижение с 14% до 11%). Доля атак, совершенных на промышленные предприятия, IT-компании, научные и образовательные организации, составила 7-8% (рис. 6).

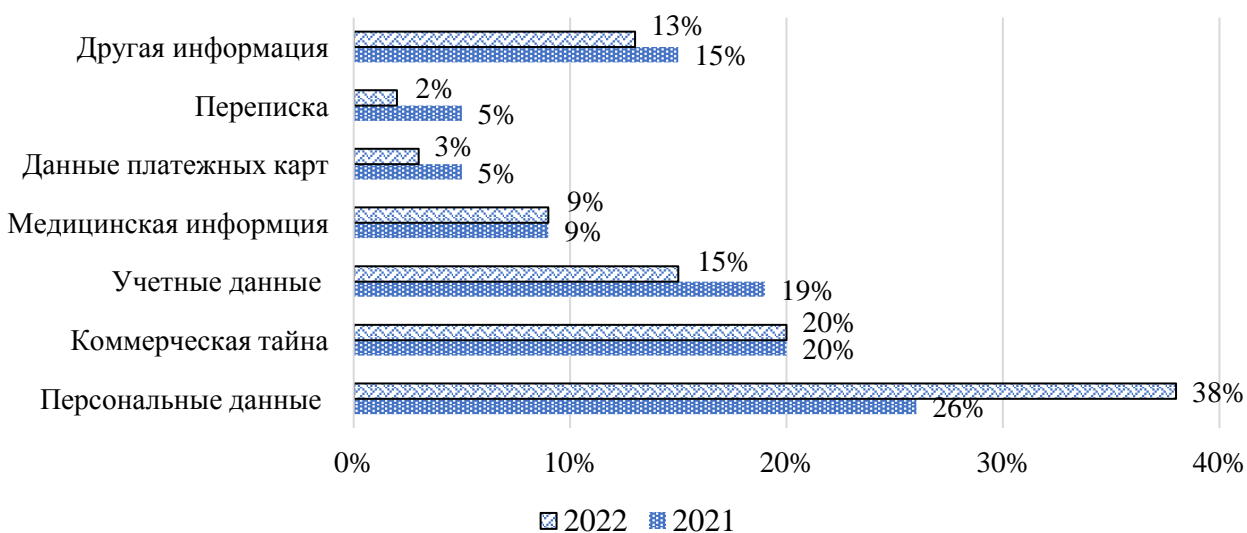


**Рис. 6. Динамика структуры объектов хакерских атак на информационные ресурсы российских организаций по отраслям экономики в 2021-2022 годах, %**

В предметном аспекте, отражающем характер и содержание информации, интересующей хакеров, наиболее часто атакам подвергаются персональные данные: доля возросла в 2022 году до 38% (по сравнению с 26% в 2021 году) (рис. 7).

В цифровом обществе конфиденциальная информация становится новым производственным и репутационным ресурсом, ценность которого превышает прямые финансовые потери. Действия хактивистов нацелены на дестабилизацию и прекращение основной деятельности организаций и частных лиц.

Акты информационной дестабилизации преимущественно направлены на остановку работы информационных сервисов, отключение их от Интернет-сети, кражу конфиденциальной информации и ее обнародование, в том числе в искаженном виде. Атаки хактивистов нацелены на нарушение стабильности национальной экономики – снижение покупательной и инвестиционной способности хозяйствующих субъектов страны, прерывание технико-экономических циклов отдельных производств и разрушение товарных цепочек, нанесение ущерба деловой репутации, применение конфиденциальной информации в неправомερных целях. В совокупности, подобные деяния направлены на снижение национальной безопасности России.



**Рис. 7. Динамика структуры предмета хакерских атак на информационные ресурсы российских организаций в 2021-2022 годах, %**

На современном геополитическом фоне комплекс действий хактивистов провоцируют эскалацию вооруженного конфликта в зоне СВО, подрывают основы общественного уклада, дестабилизируют социально-экономические процессы, воздействуют на миграционные потоки, мотивируют бизнес-структуры уходить в теневой сектор. Очевидно, прямое влияние экономики хактивизма на уровень экономической безопасности России и ее наиболее уязвимых отраслей, необходимость совершенствования методик исследования, в том числе точной экономической оценки, проявлений хактивизма и разработки комплекса мер по сокращению его масштабов [1, с. 123].

Динамика цифровизации и компьютеризации социально-экономических процессов требует опережающих действий, нацеленных на снижение негативного воздействия явлений хактивизма:

- мониторинг отдельных проявлений хактивизма, изучение его технологий – выявление маркеров успешных хакерских атак с целью определения «узких» мест в системах информационной безопасности;
- изучение успешных международных практик противодействия хактивизму;
- повышение профессионального уровня специалистов по информационной безопасности, их гражданской сознательности;
- введение жестких мер правового регулирования по защите конфиденциальных данных и секретной информации хозяйствующих субъектов.

### Литература

1. Залесов С.В., Крекова Я.А., Воронина Е.А. Проблемы экономической безопасности: теория и практика. Екатеринбург: Уральский гос. лесотехнический ун-т, 2019. 167 с.
2. Капустина А.Ю., Капустина Ю.А. Современное состояние и тенденции развития отрасли информационно-коммуникационных технологий в России // XXIV Всероссийская студенческая научно-практическая конференция Нижевартовского государственного



университета: Мат-лы конференции (г. Нижневартовск, 05–06 апреля 2022 г.). Ч. 4. Нижневартовск, 2022. С. 187-192.

3. Капустина Ю.А., Ильясов Р.Х., Цицигэ Ц. Экономика хактивизма - новый вектор развития теневого бизнеса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. №5. С. 56-67. <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2022-12-5-56-67>

4. Карпушкиной А.В. Проблемы экономической безопасности: новые решения в условиях ключевых трендов экономического развития. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2020. 461 с.

5. Ларионова И.С., Федотова Г.В., Орлова Е.Р. Проблемы кибербезопасности современных цифровых систем. Курск: Университетская книга, 2023. 219 с.

© Капустина А.Ю., Капустина Ю.А., 2023

УДК 331.108

**Колмыкова К.О., Михайлова А.И.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ МАДОУ 38 «ДОМОВЕНОК»)**

Современная организация, как коммерческой, так и некоммерческой направленности, разрабатывает собственную кадровую политику, в рамках которой учитывается масса аспектов по различным вопросам, касающимся управления персоналом. Кадровая политика должна учитывать и систему мотивации, и систему оценки результатов труда, и иные аспекты. Результаты труда персонала – это показатели, по которым можно определить общую производительность организации, оценить, насколько эффективно реализуются трудовые процессы и решаются задачи [1].

Если с коммерческой направленностью по оценке результатов труда исследователи пришли к единому мнению о том, что необходим ряд ключевых показателей, по которым можно предметно оценить деятельность каждого сотрудника, то с организациями образовательной сферы все гораздо сложнее. Во-первых, сложность состоит в том, что педагог не производит какой-то материальный результат. Результат работы педагога – это знания и его собственный опыт и уровень. Во-вторых, современная система оценки результатов труда персонала упускает множество аспектов данной деятельности [4].

Кроме того, оценка деятельности педагога, как правило, представляет собой многофакторную процедуру, при которой не удастся сделать вывод по результатам отчетного периода на основе существующего во многих организациях подхода. Поэтому крайне важно правильно определить все ключевые показатели, по которым стоит оценивать результаты работы педагога [5].

В рамках данного исследования ведется поиск решений по повышению эффективности оценки результатов работы персонала, который содержит целый комплекс методов, позволяющих продуктивно оценивать результаты работы персонала – педагогов дошкольных учреждений. Рассмотрим методы оценки персонала, используемые в различных дошкольных образовательных учреждениях и не только на данный момент:

1. Биографический – анализ персональных данных: кадровый лист, личные заявления, автобиография, документы об образовании, характеристики;
2. Интервьюирование (собеседование) – беседа с сотрудником в режиме «вопрос – ответ» по заранее составленной или произвольной схеме для получения дополнительных данных.
3. Тестирование – определение профессиональных знаний и навыков, способностей, мотивов, психологии личности с помощью специальных тестов (с последующей интерпретацией);
4. Программный контроль – оценка профессиональных знаний и навыков, уровня интеллекта, опыта и эффективности с помощью контрольных вопросов).

5. Анкета – оценочная анкета представляет собой набор вопросов, на которые сотрудник должен ответить. Специалист, проводящий оценку (оценщик), анализирует наличие или отсутствие этих признаков и отмечает подходящий вариант.

6. Метод сравнительных анкет – включает набор вопросов или описаний поведения сотрудников. Специалист, проводящий оценку, делает отметку напротив описания черты характера, которая, по его мнению, присуща сотруднику, в противном случае оставляет пустое место. Общая оценка анкеты этого сотрудника формируется из суммы отметок.

7. Описательный – специалист, проводящий оценку, должен выявить и описать положительные и отрицательные особенности поведения сотрудника, составить список его основных достижений и сильных сторон. Отчет должен быть основан на реальных фактах.

8. Наблюдение – наблюдение за оцениваемым сотрудником в неформальной обстановке (на отдыхе, дома) или в рабочей обстановке с использованием методов мгновенных наблюдений и «фотографий рабочего дня». Специалист, проводящий оценку, фиксирует на шкале количество случаев, когда сотрудник вел себя, так или иначе. Способ трудоемкий и требует значительных материальных затрат.

9. Метод «360 градусов» – сотрудника оценивает его руководитель, коллеги и подчиненные. Конкретные формы оценки могут отличаться, но все оценщики заполняют одни и те же формы. Целью метода является получение всесторонней оценки аттестуемого.

10. Ранжирование – сравнение сотрудников, оцененных по выбранному критерию, их расположение в порядке убывания или возрастания рангов (мест в группе). При этом в результате работы оценивается не только педагогический аспект, но и деятельность педагога во многих областях в целом [2].

Актуальность исследования состоит в том, что правильная и объективная оценка результатов труда педагога способна не только своевременно выявлять проблемные зоны в знаниях и навыках каждого педагога, но и в целом повысить эффективность работы образовательного учреждения – то есть повысить качество образовательного и воспитательного процесса в ДОУ.

Внутренняя система оценки качества образования в дошкольном образовательном учреждении разрабатывается в соответствии с ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (статья 28, пункт 3, подпункт 13), на основании которого компетенцией образовательного учреждения является обеспечение функционирования внутренней оценки качества образования (далее именуемая ВТО). Устав и локальные акты обеспечивают нормативно-правовую основу для внедрения данной системы в соответствии с нормативно-правовыми документами Российской Федерации в области образования [3].

Во многих сферах деятельности оценка персонала имеет свои особенности. В рамках системы образования оценка воспитателей дошкольных учреждений, в которую входит основной педагогический состав, имеет существенные отличия от оценки в других сферах деятельности. Нынешняя система оценки педагогов дошкольных учреждений в основном включает процедуру сертификации. Педагоги дошкольных учреждений проходят аттестацию на основании Положения «Об аттестации педагогов дошкольных учреждений» один раз в 2, 3, 5 лет [2].

В соответствии с Уставом МАДОУ г. Нижневартовска, ДС № 38 «Домовенок», в качестве основного вида деятельности, осуществляет образовательную деятельность по основным образовательным программам дошкольного образования, а также по адаптированным образовательным программам дошкольного образования.

Цель деятельности коллектива МАДОУ г. Нижневартовска № 38 «Домовенок» – сохранение и укрепление физического и психического здоровья детей; образование, воспитание и развитие всех и каждого воспитанника с учетом, индивидуальных особенностей, образовательных потребностей и возможностей, личных склонностей путем создания в детском саду максимально благоприятных условий для интеллектуального, социального, и физического развития каждого ребенка.

На данный момент в организации преобладают сотрудники со стажем более 15 лет работы в дошкольном образовании. Это свидетельствует о наличии богатого опыта в воспитании дошкольников, а также в стабильности самого дошкольного учреждения. Так же достаточно крупная группа – это группа, работающая в МАДОУ № 38 «Домовенок» от 5 до 10 лет.

Согласно представленным данным можем сделать вывод, что педагогический состав данного дошкольного образовательного учреждения сформирован достаточно гармонично, так как в целом в штате присутствуют и молодые специалисты, которые готовы постигать практику дошкольной педагогики под присмотром опытных специалистов, и собственно опытные специалисты, которые поддерживают младшую часть педагогического коллектива и делятся опытом. Данная дифференциация, на наш взгляд, является самой удачной. Плюс стоит учитывать, что в основном весь педагогический коллектив достаточно молод, соответственно, производительность работы весьма эффективна.

В рамках оценки результатов работы педагогов и работников дошкольного образования, работающих на базе МАДОУ Нижневартовска №38 «Домовенок», можно выделить очевидное преимущество – это систематическая оценка результатов работы – то есть аттестация. Сертификация проходит по графику (1 раз в год).

В основном, метод тестирования используется для сертификации. Способ имеет следующие недостатки:

- нет никакого способа оценить глубину знаний специалиста. Эта форма позволяет вам оценить поверхностные знания. Вопросы с множественным выбором не позволяют нам оценить способность человека рассуждать и выразить свои собственные мысли;
- существует высокая вероятность угадать правильный ответ. При обработке теста компьютер не может определить, действительно ли респондент знал ответ на вопрос или выбрал один из предложенных вариантов наугад;
- ограниченная надежность результатов. Во время тестирования педагог остается наедине с компьютером. Это означает, что при ответе на вопрос он может воспользоваться справочными материалами, найти ответ в Интернете.

Оценить можно только теоретическую подготовку специалиста. Метод тестирования не предназначен для оценки практических навыков специалиста;

– невозможность дать свой собственный ответ или прокомментировать свой выбор. Процедура тестирования предполагает выбор только одного из предложенных вариантов при ответе на вопрос, и иногда, чтобы быть уверенным в правильном понимании вопроса, я хочу переформулировать вариант ответа, чтобы подчеркнуть существенные детали;

– риск ошибки в результате невнимательности или неисправности компьютера. Бывает, что тот или иной ответ выбирается учителем случайно в результате неловкого нажатия клавиши мыши или ее запутывания. Бывает также, что человек дважды нажимает кнопку мыши от волнения, и это приводит к пропуску заданий. Не всегда возможно вернуться к предыдущей задаче. Задания без ответа расцениваются программой как ошибочный ответ;

– неспособность педагога проявить творческий подход. Творческие и исследовательские способности человека не могут быть оценены с помощью тестов.

Таким образом, мы видим, что, с одной стороны, тестирование, используемое для оценки результатов работы педагогов Нижневартковского МАДОУ № 38 «Домовенок», является эффективным определением уровня проработанности теоретических знаний сотрудников, но с другой стороны, это отсутствие возможности выявить личностные качества педагога и оценить его вклад в методический фонд дошкольного образовательного учреждения.

Для повышения эффективности оценки результатов деятельности педагогов Нижневартковского МАДОУ № 38 «Домовенок» в рамках данного исследования мы предлагаем изменить подход к аттестации сотрудников. Прежде всего, необходимо, в дополнение к теоретической базе, которую выявляет тестирование, определить также практическую – то есть насколько воспитатель дошкольного учреждения способен взаимодействовать с детьми [4]. Насколько он активен, какой вклад вносит в деятельность дошкольного образовательного учреждения, какие личностные качества способствуют активной работе, а какие, наоборот, мешают трудовому процессу.

Сертифицированный преподаватель может отражать результаты своей профессиональной деятельности в следующих областях:

– Положительные результаты и динамика развития способностей дошкольников, соответствие уровня подготовки воспитанников требованиям программы.

– Наличие профессиональной документации, ее соответствие современным требованиям (графики, планы работы, в том числе с родителями, воспитателями, специалистами).

– Особенности программно-методического обеспечения (использование в работе современных достижений науки и практики), отражающие личные методологические выводы.

– Диагностика уровня развития дошкольников (укажите автора методики), материалы и выводы могут быть оформлены приложением.

– Взаимодействие с образовательными учреждениями (школы, начальные школы, дошкольные учреждения).

– Формирование и пополнение материально-технической базы (закупка музыкальных инструментов, изготовление наглядных пособий, реквизита, костюмов).

– Художественно-творческая деятельность (собственное сочинение песен, стихотворений, разработка сценариев для спектаклей, массовых мероприятий, исполнительская деятельность).

– Обобщение своего профессионального опыта на различных уровнях и участие в научно-практических конференциях, семинарах, мастер-классах, конкурсах профессионального мастерства.

– Самоанализ результатов профессиональной деятельности аттестуемого лица должен отражать специфику образовательного учреждения, но с учетом вышеуказанных критериев.

При аттестации педагога дошкольного образовательного учреждения должны учитываться как все результаты деятельности, так и деятельность самого педагога по организации педагогического процесса, включая владение современными педагогическими технологиями.

Большинство педагогического состава испытывают трудности при подготовке и во время самой процедуры сертификации. Причины - психологические трудности, недостаток знаний и опыта, поиск необходимой литературы. Тем не менее, многие педагоги считают сертификацию важной и значимой процедурой как для себя, так и для учебного заведения в целом. В то же время для них важна грамотная методическая помощь, моральная поддержка и психологическая атмосфера, создаваемая администрацией учреждения [5].

Соответственно, из этого факта вытекает еще одна необходимость: обучение педагогов с педагогом – психологом, который сможет избавить сертифицирующего от стресса, применив тренинг в форме деловой игры для всей команды.

Применяя эти рекомендации на практике, МАДОУ Нижевартовска №38 «Домовенок» сможет увидеть следующие улучшения:

1. Новый тип сертификации позволит избежать многих проблем в организации педагогического процесса.
2. Повысится качество образования и квалификация педагогов.
3. В педагогическом процессе будут сформированы условия веры в себя, в собственные силы.

Таким образом, предложены меры по изменению процессов оценки результатов работы педагогов Нижевартовского МАДОУ №38 «Домовенок», а именно:

- использование творческой составляющей процесса аттестации для раскрытия личностных характеристик педагога;
- введение тренингов с психологом для снижения стресса во время аттестации педагогов, самоанализ.

Это те меры, которые способны в полной мере оценить труд работников дошкольных образовательных учреждений.

### Литература

1. Кифа Л.Л., Мелькина В.В. Предпосылки совершенствования аттестации работников муниципальных образовательных учреждений // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия Экономика и управление. 2018. №2. С. 17-21.
2. Латыпова Д.Р. Проблемы управления персоналом в дошкольном учреждении // Экономика и социум. 2021. №1-2 (80). С. 112-119.
3. Лизогуб Н.А. Особенности стратегического менеджмента в дошкольном образовательном учреждении // Universum: экономика и юриспруденция. 2022. № 3(90). С. 45-59.
4. Травкин П.В. Оценка отдачи от дополнительного профессионального обучения российских работников: подход с учетом влияния способностей на заработную плату // Прикладная эконометрика. 2017. № 33(1). С. 51-70.
5. Чаусов Н.Ю., Куманцова К.С. Управление персоналом в дошкольных образовательных учреждениях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №7. С. 89-94.

© Колмыкова К.О., Михайлова А.И., 2023

## ЗЕЛЁНЫЕ ФИНАНСЫ ДЛЯ ЗЕЛЁНОГО РОСТА

Говоря о зеленом росте, об экологической повестке в первую очередь имеется ввиду глобальное потепление климата, которое становится уже серьезной угрозой. Так, 2020 год стал самым жарким за всю историю наблюдений. Конечно, глобальное потепление – это не только волны жары, повышение температурных рекордов, в тех или иных местах – это в первую очередь – резкие колебания температур, нагревание океана, таяние ледников, угроза затопления, угроза вынужденной миграции населения. Как это будет складываться на конкретных экономиках конкретных регионов, есть разные подсчёты и модели.

В последнее время зеленое финансирование стало популярным методом решения экологических проблем. Деньги вкладываются в любой актив, помеченный как «зеленый» или «устойчивый». Экологически чистые инвестиции могут приносить прибыль, а также экологические выгоды. Зеленые финансы – это инновационная финансовая модель, направленная на защиту окружающей среды и достижение рационального использования ресурсов, которая объединяет сферу финансов с экологическим поведением, при этом, одновременно преследует развитие финансовой индустрии, улучшение окружающей среды и экономической рост. Такая модель позволяет направлять поток средств в ту или иную область и обеспечивать эффективное управление экологическими рисками, оптимально распределяя экологические и социальные ресурсы. «Зеленые» финансы включают в себя новые технологии, финансовые продукты, отрасли и услуги, которые учитывают окружающую среду, энергоэффективность и сокращение выбросы загрязняющих веществ для поддержки роста (рис. 1).



Рис. 1. Определение «зеленого финансирования» [1]



Зелёное финансирование можно рассматривать с двух точек зрения. Во-первых, зелёное финансирование может сыграть конкретную роль в смягчении вреда окружающей среде, особенно последующего воздействия изменения климата на экономическую систему и человеческое общество. Во-вторых, одним из основных преимуществ зеленых инвестиций для компаний, привлекающих средства с помощью средств зеленых инвестиций, является тот факт, что компания может получать средства от общественности, которые так необходимы для проектов, связанных с устойчивым развитием, потому что отделы устойчивого развития часто работают с ограниченным бюджетом в компании и бюджетом компании. Участие в создании более чистого будущего может потребовать значительных первоначальных инвестиций. Итак, для этой цели зеленые инвестиции очень полезны для компаний. Выделим следующие главные причины, по которым важность зелёных инвестиций растёт:

- 1) возрастают риски, связанные с разрушением окружающей среды и истощением природных ресурсов, поэтому фирмы должны быть готовы справиться с этими рисками, чтобы избежать потенциальных экономических потерь;
- 2) заинтересованные стороны требуют, чтобы фирмы и финансовые учреждения были социально ответственными;
- 3) серьёзное изменение в общественном сознании;
- 4) постепенное укрепление международных соглашений, подписание актов, касающихся окружающей среды.

Для Организации Объединенных Наций «зеленое» финансирование играет важную роль в достижении нескольких ее целей в области устойчивого развития. Его команда по охране окружающей среды уже работает с организациями государственного и частного секторов в попытке привести международные финансовые системы в соответствие с повесткой дня в области устойчивого развития. В 2015 году правительства приняли три основных соглашения, в которых изложено их видение на ближайшие десятилетия: новый набор из 17 целей устойчивого развития (ЦУР), Парижское соглашение об изменении климата и пакет «финансирование развития». Финансы играют центральную роль в реализации всех трех соглашений, и сейчас необходимо преобразовать в практические шаги, соответствующие условиям каждой страны [2].

Существует три категории «зеленых» финансов: финансирование инфраструктуры, помощь компаниям или отраслям и финансовые рынки. «Зеленое» финансирование, связанное с изменением климата, включает инвестиции в смягчение последствий и адаптацию после. Многие частные инвесторы считают риски, связанные с экологически устойчивыми проектами, не оправданными ожидаемой прибылью. Механизмы государственного финансирования могут склонить этот баланс в пользу предполагаемой прибыльности: например, предлагая льготные кредиты или гарантируя кредиты от частных банков.

В течении 2018-2021 гг. состоялось 33 выпуска зеленых облигаций в формате устойчивого развития российских эмитентов, на общую сумму около 418 млрд руб. (табл. 1). Средства были привлечены за счёт размещения облигаций: на Московской Бирже, на зарубежных биржах и внебиржевым способом.

**Выпуск зелёных облигаций российскими эмитентами в 2021 году (<https://clck.ru/358Fcq>)**

Эмитент облигаций	Дата выпуска	Объём выпуска, млрд.руб.	В валюте выпуска
RZD capital plc, ОАО «РЖД»	23.03.2021	35,58	F 450 млн <sup>^3</sup>
Правительство Москвы	27.05.2021	70,00	
АО «Атомэнергопром», ГК «Росатом»	25.06.2021	10,00	
АО «Синара - Транспортные Машины»	28.07.2021	10,00	
ПАО «Сбербанк России»	12.11.2021	25,00	
ПАО «КАМАЗ»	24.11.2021	2,00	
ООО «ЭкоЛайн-ВторПласт»	16.12.2021	2,00	

Государственное финансирование может способствовать стимулированию частных инвестиций. Даже если государственные инвестиции невелики по сравнению с частными фондами, они могут стимулировать соответствующую активность частного сектора. Прямое государственное финансирование зеленого роста также может быть обеспечено за счет устойчивых государственных закупок и экологически безопасных инвестиций в государственные компании и организации. Правительства обычно преследуют следующие цели с помощью мер зеленого финансирования (<https://clck.ru/358Fcq>):

- Создание и финансирование «зеленых» производств и «зеленого» роста;
- Поддержка низкоуглеродного зеленого роста посредством разработки новых финансовых продуктов;
- Привлечение частных инвестиций для создания и поддержания зеленой инфраструктуры;
- Расширить корпоративное раскрытие информации об экологически безопасных методах управления и расширить финансовую поддержку тех компаний, которые их внедряют;
- Создание рынков экологических товаров и услуг, таких как углеродные рынки с углеродными кредитами.

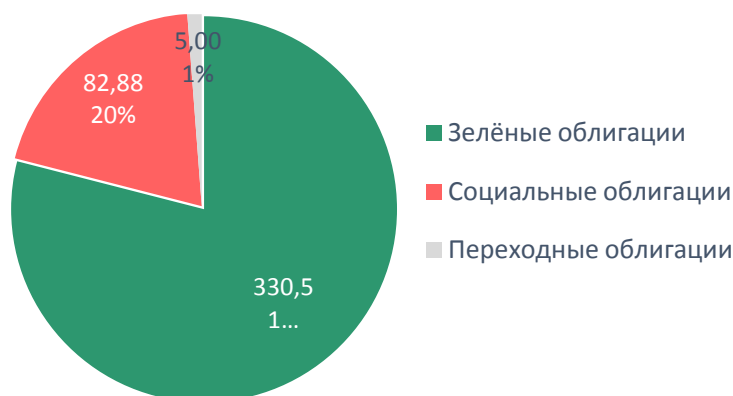
Инфраструктурное финансирование. Большая часть государственных инвестиций в зеленый рост приходится на инфраструктуру. У правительств развивающихся стран теперь есть возможность построить инфраструктуру, которая в долгосрочной перспективе приведет к более эффективному управлению ресурсами, что, в свою очередь, направит капитал частного сектора в эти инвестиции. Финансирование инфраструктуры, как правило, основано на проектах, при этом на проекты по возобновляемым источникам энергии и энергоэффективности приходится наибольшая доля финансового капитала [3].

Финансовая помощь для промышленности или компаний. Некоторым «зеленым» отраслям требуется финансовая помощь от правительства для развития или повышения конкурентоспособности по сравнению с хорошо зарекомендовавшими себя «коричневыми» отраслями. Правительства могут оказывать финансовую помощь, чтобы побудить компании инвестировать в новые «зеленые» отрасли. Они также могут разработать нормативно-

правовую базу для облегчения доступа к финансированию от частных инвесторов или финансовых рынков.

Продвижение финансовых рынков. Финансовые рынки являются одним из источников «зеленого» финансирования для публичных компаний. Многие институциональные инвесторы приняли ответственное инвестирование, особенно в связи с изменением климата, как часть своего инвестиционного процесса [3].

В настоящее время наблюдается значительный рост спроса на экологически чистые финансовые продукты: зеленые облигации и зеленые кредиты. Средства от этих облигаций направляются на экологические или климатические проекты (Рис. 2). Зеленые облигации регулируются Международной ассоциацией рынков капитала (ICMA), чтобы гарантировать, что инвесторы вкладывают средства в зеленые, социальные или устойчивые проекты. Зеленые кредитные и дебетовые карты становятся все более популярными, особенно в Европейских странах. Эти карты обычно помогают в том, что они дают пожертвования от 0,1% до 0,5% от суммы покупки.



**Рис. 2. Объем и структура рынка облигаций в Российской Федерации, млрд руб./% (2018-2021 гг.) (<https://clck.ru/358Fcq>)**

То есть, исходя из диаграммы видно, что за период 2018–2021 годов абсолютным лидером по количеству зарегистрированных выпусков облигаций российских эмитентов в развитии является «Эксперт РА» - российское кредитное рейтинговое агентство (табл. 2).

Таблица 2

**Количество подтвержденных выпусков зелёных облигаций российскими эмитентами, ед. на конец 2021г. (<https://clck.ru/358Fcq>)**

Верификатор	Верификация выпусков зелёных облигаций	
	ед.	млрд.руб.
Эксперт РА	11	194,9
Sustainalytics	3	91,3
АКРА	3	35,3
RAEX-Europe	5	7,1
НРА	1	2,0
Итого	23	330,5

К концу 2021 года стало известно о размещении 23 выпусков зеленых облигаций 13 эмитентов, суммарный объем которых составляет порядка 330 млрд руб. (для расчетов объем

выпусков в иностранной валюте приведен в рублях по курсу ЦБ РФ на дату размещения облигаций) (<https://clck.ru/358Fcq>). Для реализации проектов и планов были привлечены инвестиции в сфере энергетики, недвижимости, обращения с отходами, машиностроения, а также в финансовой и транспортной сферах. Эмитентами зелёных облигация являются организации как федерального значения, так и регионального и местного уровней. Проекты, которые финансируются за счет выпуска зеленых облигаций, реализуются на всей территории Российской Федерации (<https://clck.ru/358Fcq>).

Таким образом, общественная поддержка схем социального управления окружающей средой должна повысить доверие к таким программам, как проект раскрытия информации, инициативы по выбросам углерода и экологической маркировке, и побудить компании быть более ответственными в отношении окружающей среды и, следовательно, извлечь выгоду из механизма зеленого финансирования.

### Литература

1. Парижское климатическое соглашение. 2015. <https://clck.ru/358FMV>
2. Алтунина В.В., Алиева И.А. Современные тенденции формирования системы зелёного финансирования: методологический и практический аспекты // Балтийский регион. 2021. Т. 13. S2. С. 64-89.
3. Зеленые финансы: повестка дня для России: диагностическая записка. 2018. <https://clck.ru/358Fgb>

© Кузина Н.С., 2023

УДК 004

Кулаев А.Р., Агаев М.В.

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова  
г. Грозный, Россия

## СОЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕТЕЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ

Компьютеры и Интернет уже давно стали само собой разумеющимся занятием для большинства людей. Практически все могут пользоваться ПК, большинство владеют собственным компьютером. К примеру, студенты проводят в среднем 24 часа в неделю с компьютерами и Интернетом. Около трети этого времени посвящено онлайн-сервисам. Количество пользователей Интернета растет во всем мире. Компьютерные технологии открывают перед нами колоссальные возможности. В Интернете можно общаться, предлагать товары или услуги, заключать контракты и так далее. Подростки и молодые люди используют мультимедиа, чтобы чему-то научиться, общаться с другими людьми, а также для просмотров фильмов и видеороликов. Использование новых средств массовой информации (электронная почта и SMS) действительно экономит время, потому что такие виды связи дают возможность устанавливать контакт, не тратя много времени, или связываться с несколькими людьми одновременно, например, по электронной почте. Вот почему новые медиа считаются формами коммуникации, экономящими время. Контакт по электронной почте и SMS, с одной стороны, упрощает общение, а с другой ведет к риску социальной изоляции. Тем не менее, новые медиа оказывают положительное влияние на другие формы коммуникации. Каждый второй интернет-пользователь в мире в настоящее время осуществляет банковские операции онлайн. Все большее предпочтение отдается электронным устройствам. Каждый третий онлайн-пользователь использует онлайн-покупки. Интернет часто используется для получения информации о продуктах, что значительно экономит время покупателей.

ИТ-индустрия занимается систематической передачей, хранением, обработкой и представлением данных и информации. В частности, здесь работают выпускники информатики и бизнес-информатики, а также математики.

ИКТ являются центральным сектором экономики в многих странах. Например, в Швейцарии выделяется на развитие ИКТ около 30 миллиардов франков в год (<https://clck.ru/359hsr>). Более 200 000 профессионалов работают в компаниях, занимающихся программным обеспечением и услугами, или в разных отраслях, в соответствующих подразделениях компаний, государственных учреждений и т.д. В связи с продолжающейся цифровизацией этому сектору прогнозируется дальнейший рост. В то же время многие услуги ИКТ мало привязаны к какой-либо местности и, как следствие, сталкиваются с глобальной конкуренцией.

Помимо создания и обслуживания ИТ-инфраструктуры, сферы деятельности в ИТ-индустрии охватывают все области применения компьютерных наук: разработку и анализ программного обеспечения, веб-инженерию, поддержку, безопасность данных, системные и сетевые операции, электронный бизнес, бизнес-инжиниринг и т.д.

Сетевые специалисты и системные инженеры разрабатывают и реализуют ИТ-инфраструктуру, интернет-приложения, мобильные системы, мультимедийные и мобильные вычислительные системы, а также облачные решения. Они обеспечивают бесперебойную работу и заботятся о безопасности данных. Помимо компьютерных специалистов, при создании и обслуживании сетей требуются электрики и, в отдельных случаях, физики и математики.

Сегодня, благодаря инновационным программным решениям, уже существующие сети можно использовать по-новому: звонки можно совершать по телевизионному кабелю или через Интернет, медные кабели телефонной линии заменены оптоволоконными кабелями и служат для быстрого доступа в Интернет в дополнение к телефонным звонкам. Самая большая группа специалистов в области ИКТ занимается разработкой и анализом программного обеспечения. Компьютерные программы, выполняющие полезные для пользователей функции, сегодня используются повсюду, будь то управление дорожным движением, банкоматы, образовательные учреждения или больницы. Обычно в команде разработчики программного обеспечения анализируют постановку проблемы, разрабатывают предлагаемые решения и указывают заказчикам на их плюсы и минусы.

После программирования приложения тестируются, а затем внедряются. Обучение клиентуры также входит в круг его обязанностей. Наряду с разработчиками программного обеспечения, в этой области работают системные аналитики, специалисты по базам данных и сетям, а также специалисты общего профиля в области ИКТ.

Специалисты по базам данных разрабатывают и управляют базами данных для обработки больших объемов информации. Они разрабатывают концепции системной инженерии, внедряют и поддерживают базы данных. Они оценивают, тестируют и устанавливают соответствующие инструменты управления данными, оптимизируют доступ к базам данных и разрабатывают планы миграции при переходе на другие решения для баз данных.

Специалисты по поддержке ИКТ обеспечивают бесперебойную работу информационных систем и приложений. Они обслуживают аппаратные компоненты, серверы и сети, проводят функциональное тестирование, объединяют отдельные системы в единую сеть и устраняют аппаратные и программные сбои. Они также отвечают за безопасность данных, управление изменениями и качеством, продажи или обучение пользователей компьютерным знаниям. Эта обширная область работы требует столь же широкой подготовки специалистов в области компьютерных наук или бизнес-информатики.

Уровень образования в этой сфере деятельности высок: половина специалистов в области ИКТ имеют высшее образование. Некоторые специалисты по ИКТ связывают информатику со второй дисциплиной: они могут специализироваться в таких областях, как био- и гео- или медицинская информатика, а также компьютерная лингвистика (роботы-переводчики и т. д.). Для посредничества между экономическими и информационно-техническими требованиями в настоящее время также очень востребованы специалисты в области экономической информации.

Карьерный рост в ИТ-индустрии часто осуществляется через прямые заявки в компании, через отношения с бывшими фирмами-стажерами или через контакты на ярмарках вакансий. В некоторых крупных фирмах вход возможен через оплачиваемые программы стажировки.

Электронная промышленность является одной из растущих отраслей экономики. Например, Германия, с годовым объемом производства около 350 миллиардов евро, является третьим по величине производителем электроники в мире после США и Японии (<https://clck.ru/359hwh>). Германия завоевала хорошие позиции на рынке, особенно в области программного обеспечения и информационных технологий (ИТ-сектор). Одно только производство микроэлектронных устройств, ИТ-оборудования и систем, мобильных телефонов и другого оборудования связи заслуживает отдельного внимания.

Долгое время Германия была крупнейшим в Европе рынком компьютеров, оборудования и программного обеспечения. Здесь базируется Siemens-Nixdorf (SNI), крупнейший производитель ПК в Европе, а также многочисленные американские и азиатские фирмы: Hewlett Packard, Acer, Toshiba и другие.

В середине 90-х годов американский производитель микросхем Advanced Micro Devices (AMD) построил завод по производству микросхем в Дрездене (<https://clck.ru/359hsr>), и его высококвалифицированные рабочие сыграли огромную и решающую роль в развитии этой отрасли в Германии. Сегодня в столице Саксонии производятся высококачественные микрочипы. В этом производстве участвуют около 50 фирм и научно-исследовательских институтов. Стоит обратить внимание на то, что этот супер-чип достигает тактовых частот 1000 МГц. Другого завода по массовому производству микросхем этой технологии в мире нет.

Фирма Schneider & Koch специализируется на системах передачи данных и высокопроизводительных сетях для персональных компьютеров. В Йене, где были построены первые компьютеры в Восточной Европе, основное внимание уделяется метрологии, оптике, оптоэлектронике, обработке изображений, микросистемной инженерии, разработке программного обеспечения или даже точной механике. В Мюнхене находится штаб-квартира гиганта электроники Siemens. На границе с Австрией находится “Techno Z”, трансграничный технологический центр, отраслевым направлением которого являются компьютерные и коммуникационные технологии.

Все производство немецких микросхем было переведено на ASIC (пользовательские интегральные схемы) в 90-х годах. Сегодня гиперсовременные заводы по производству микросхем существуют, в частности, в Ландсхуте, Аугсбурге и Хайльбронне (<https://clck.ru/359hwh>). Из многих производителей программного обеспечения в Германии следует выделить SAP. SAP означает системы, приложения, продукты в области обработки данных. Эта провинциальная фирма является пятой по величине компанией-разработчиком программного обеспечения в мире и номер 1 в Европе, основанная в 1972 году. В SAP работает примерно около семи тысяч специалистов. Вместе с американским гигантом Microsoft SAP стремится разработать открытый стандартный интерфейс “Bapsi” (интерфейс программирования бизнес-приложений). Тогда в будущем каждый пользователь Интернета

сможет использовать его для доступа к программным приложениям различных производителей.

Несмотря на то, что Федеративная Республика Германия довольно успешна в секторе компьютерных технологий, у нее также есть некоторые проблемы, напомним, что в Германии не хватает опытных ИТ-специалистов. Даже целые компании-разработчики программного обеспечения привлекают компетентных специалистов из-за рубежа. В Германии модернизируют компьютерные программы банков, страховых компаний, интернет-провайдеров или производственных предприятий.

Научные исследования сегодня также нуждаются в электронной оценке данных. Особенно важно уметь связывать бесконечное количество знаний с компьютерными технологиями с пользой для себя.

В связи с этим в Германии проводят акцию «Школы подключены к сети». В рамках этой инициативы создаются компьютерные классы. Школы получают персональные компьютеры, программное обеспечение, ноутбуки и другое оборудование. Работа с ПК, мышью и Интернетом входит в число базовых навыков, таких как чтение и письмо. На рынке каждый год появляются все новые и новые поколения компьютеров и их составляющих. Новые периферийные устройства, интерфейсы, ЖК-дисплеи с плоскими экранами составили конкуренцию старым громоздким ламповым мониторам. По сравнению с большими коробками у ЖК-дисплеев есть несколько преимуществ: они занимают меньше места и не излучают радиацию. Даже при непрерывной эксплуатации они никогда не могут подвергнуть опасности здоровье своего владельца. О битах, гигабайтах и мировых рекордах Германия ежегодно информирует Cebit. Cebit, центральная компьютерная, офисная и информационная выставка в Ганновере, является крупнейшей компьютерной выставкой в мире, ее выставочная площадь составляет более 380 000 квадратных метров (<https://clck.ru/359hs>). В начале 2000-х Cebit была в центре внимания мультимедиа завтрашнего дня. Приведем в качестве примера лишь некоторые экспонаты: новые цифровые диски, новый носитель данных, интерфейс IEEE 1394, универсальная последовательная шина (USB). USB заменяет последовательный и параллельный порты компьютера и объединяет функции порта клавиатуры и мыши. Сканеры, цифровые камеры, модемные адаптеры, одним словом все, что превращает ПК в мультимедийный центр, было представлено на выставке в Ганновере. Посетители Cebit смогли увидеть весь парк оборудования информационного общества. Мобильный телефон Электронная книга, пейджер, плеер, ноутбук и многие другие высокотехнологичные чудеса, конечно, все это было бы невозможно без использования микроэлектроники, современных спутниковых технологий и оптоволоконных кабелей.

Около 600 000 малых и средних компаний в Баварии являются основой и двигателем экономики Германии. Она создала 3,2 миллиона рабочих мест и ежегодно обеспечивает оборот более 900 миллиардов евро. Благодаря своей продуктивности они вносят решающий вклад в процветание и рост глобальных информационных сетей. Благодаря преимуществам внутреннего расположения они успешно справляются с вызовами конкурентов.



В глобальной конкуренции за инновационные продукты и услуги защита и конфиденциальная передача данных компаний становятся все более важными в мире, который становится все более сетевым. Каждая пятая компания в Германии становилась жертвой промышленного шпионажа. Здесь особенно страдают компании среднего класса.

Именно инновационная сила малых и средних компаний вносит значительный вклад в то, что Bavaria считается во всем мире торговой маркой высочайшего качества и надежности.

Таким образом, всемирная ИТ-сеть и растущая ситуация с угрозами в Интернете требуют четкого понимания зависимости компании от безопасности современных информационных и коммуникационных технологий даже в малых и средних компаниях.

Кибератаки - важная задача для средних компаний.

Совместно с правительством Баварии Торгово-промышленная палата Баварии разработала рекомендации о защите операционных ИТ-систем от несанкционированного доступа [1, с. 38]. Эти рекомендации по информационной безопасности были созданы ИТ-специалистом и предназначены для привлечения внимания малых и средних компаний к опасностям, которым сегодня подвергаются бизнес-ИТ-системы. В этих рекомендациях изложены практические способы противодействия различным угрозам.

Внедрение рекомендаций повышает безопасность операционных ИТ-систем и, следовательно, защиту ценных данных баварских компаний.

Информационные технологии в бизнесе стали как само собой разумеющееся. Однако расширение стандартов безопасности не всегда поспевает за развитием экономики. 95 процентов малых и средних компаний заявляют, что тема ИТ-безопасности для них очень важна [2, с. 6]. Большинство компаний сосредоточены на резервном копировании данных и сетевой безопасности. Некоторые компании, все же, пренебрегают готовностью к инцидентам безопасности или управлением чрезвычайными ситуациями. Всего около 50 процентов компаний принимают меры предосторожности.

Такая стратегия безусловно опасна, потому что многие компании несут финансовый ущерб и теряют коммерческую тайну, ставя под угрозу конкурентоспособность компании.

Никогда нельзя полностью исключать проблемы ИТ-безопасности. Но риск может быть значительно снижен, соблюдая разумные правила безопасности. Поэтому важно, особенно для малых и средних компаний с ограниченными ресурсами, найти подходящую для себя стратегию ИТ-безопасности. Именно здесь пригодится это руководство: оно дает практические советы о том, как улучшить ИТ-безопасность в компаниях. Инновационная сила и эффективность малых и средних предприятий по-прежнему являются основой баварской экономики.

Конкурентоспособность малых и средних предприятий все больше зависит от безопасной и надежной работы их корпоративных ИТ. Защита конфиденциальных данных играет особую роль на фоне возрастающей угрозы со стороны интернет-преступности и промышленного шпионажа, а также тенденции к точечным кибератакам с применением высокоэффективного «ИТ-оружия». Поэтому Федеральное управление по информационной безопасности (BSI) и Федеральная ассоциация информационных технологий,

телекоммуникаций и новых медиа (ВІТКОМ) создали «Альянс по кибербезопасности» в разных странах. Такая программа предназначена для дальнейшего улучшения информационной безопасности в Германии с другими партнерами на стратегическом уровне. Чтобы обеспечить оперативную поддержку информационной безопасности на малых и средних предприятиях, эти руководящие принципы по информационной безопасности на малых и средних предприятиях показывают, как, где и с помощью каких средств можно добиться большей информационной безопасности на малых и средних предприятиях экономически и прагматично.

Малые и средние предприятия должны быть осведомлены об опасностях незащищенных информационных систем. Они должны быть информированы о том, как они могут реализовать минимальный уровень информационной безопасности в своей компании с оправданными усилиями.

Основой для создания руководства послужила базовая ИТ-защита BSI.

ИТ-Grundschutz очень обширен и представляется некоторым МСП, но его сложно реализовать на первый взгляд. Тем не менее, он хорошо структурирован и подробно описывает множество разумных мер безопасности. Руководящие принципы основаны на ИТ-Grundschutz и содержат практические и краткие предложения о процедурах поддержания надлежащего уровня безопасности и выделяют примерные меры для реализации, которые типичны для малого и среднего бизнеса и предназначены для создания в основном достаточного уровня измеримой информационной безопасности.

Если секреты компании попадут не в те руки, это может поставить под угрозу существование компании.

### Литература

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2000. 600 с.
2. Ширин С. Фактор внешней среды в современной глобальной системе международных отношений // Международные процессы. 2005. Т.3. №3(9). С. 90-105.

© Кулаев А.Р., Агаев М.В., 2023

УДК 338.2

**Курманова И.С., Теренина А.С.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## **НАЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ**

В условиях рыночной экономики предпринимателям, начиная предпринимательскую деятельность и для достижения стабильного успеха, необходимо четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и анализировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Одним из наиболее важных шагов для хозяйствующего субъекта на пути к успешному функционированию является бизнес-планирование, бизнес-план служит основой предпринимательской деятельности.

Именно бизнес-план дает возможность продумать все без исключения перспективы и все допустимые варианты развития событий, включающие результаты данной деятельности, тем самым позволяя сократить риски неудачи. Фактор прогноза ситуации особенно актуален в наше время, поскольку хозяйственные отношения и конъюнктура рынка подвергаются значительным изменениям не только в долгосрочном и среднесрочном, но, а также и в краткосрочном периоде. Актуальность темы обусловлена тем, что овладение техникой бизнес-планирования становится основной задачей предпринимателей в процессе коммерческой деятельности. Поскольку, начиная свою деятельность, необходимо ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия.

Теоретической основой написания работы послужили труды отечественных авторов по бизнес-планированию, финансам, таких как А.В. Ананьев, Е.С. Журавлева, К.С. Зотева [1; 3; 4].

Целью статьи является рассмотрение назначения бизнес-плана, а также его роли в современных реалиях на примере создания теплицы тюльпанов с применением гидропонной системы.

Методы: системный подход, методы логического обобщения материалов, статистический анализ.

В предпринимательской деятельности бизнес-планирование является рабочей технологией планирования как для вновь создаваемых, так и для действующих фирм и используется во всех сферах бизнеса, независимо от размера, формы собственности и организационно-правовой формы организации.

Бизнес-планирование – это вид плановой коммерческой деятельности, связанный с разработкой и реализацией проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка, анализом окружающей среды, а также сформировавшейся обстановкой хозяйствования.

Бизнес-план – это документ, содержащий описание фирмы, цели и задачи, с указанием направления роста бизнеса и денежные затраты, которые возникают при реализации бизнес-идеи [3]. Бизнес-план – это подробное описание проекта с расчетами и перспективой на ближайшие несколько лет, направленное на получение необходимых производственных ресурсов. Кроме того, является элементом процесса стратегического и перспективного, а также качественного планирования.

Работа над бизнес-планом предусматривает просчет максимального числа возможных вариантов на основании всестороннее изучение анализа информации. Качественный бизнес-план служит неким алгоритмом действий, позволяющим решительно следовать выбранной стратегии и предвидеть результаты принятых решений. Разработка бизнес-плана дает возможность привлекать инвестиции, получать гранты, субсидии или банковские кредиты, продуктивно и грамотно использовать существующие фонды и ресурсы в работе.

Бизнес-план выполняет следующие функции:

Первая функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей концепции и стратегии развития предприятия.

Вторая функция – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция позволяет привлекать денежные средства – ссуды, кредиты.

Четвертая функция позволяет привлечь к реализации бизнес – плана предприятия потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию.

Бизнес-план помогает решать следующие задачи:

- определять конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;

- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения, определить лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;

- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;

- оценить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т. п.;

- оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей;

- предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Выделяются несколько типов бизнес-планов:

- бизнес-план для получения коммерческих кредитов;

- инвестиционный бизнес-план;

- бизнес-план финансового оздоровления фирмы;
- внутренний бизнес-план.

То есть бизнес-план позволяет предпринимателям сопоставить идею с реальностью, раскрыть возможные проблемы, с которыми сталкивается предприниматель в условиях изменчивости, нестабильности и непредсказуемости самых разнообразных рыночных ситуаций, он является незаменимым инструментом для ведения бизнеса. Целью бизнес-плана может быть получение кредита, либо вовлечение вложений при помощи инвестиций, определение стратегических и фактических ориентиров предприятия. Назначением бизнес-плана является демонстрация реальных возможностей осуществления бизнес-идеи.

Он не только предоставляет правдивую оценку возможностей и рисков, но и показывает необходимость в привлечении дополнительных инвестиций. Бизнес-план раскрывает успешность управления, а также пути развития предприятия с целью достижения поставленной цели [4].

Цели бизнес-плана:

- 1) он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект;
- 2) служит источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект;
- 3) банк при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита

Главное достоинство бизнес-планирования фиксируется в правильно составленном детализированном бизнес-плане, который дает перспективу развития организации, следовательно, отвечает на вопрос о целесообразности вложения средств и осуществимости идей и проектов любого типа, а также просмотр вероятности осуществления самых сложных проблем [1].

В современных реалиях грамотно разработанный бизнес-план служит ключевым рычагом для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяет компании расширяться, формировать перспективные пути своего развития, а также подбирать оптимальные методы их осуществления.

Рассмотрим значение бизнес-плана на примере создания бизнес-идеи теплицы с технологиями искусственного выращивания тюльпанов на гидропонике.

В настоящий период значительную важность приобретает защита об окружающей среде. Выращивание растений без почвы, в искусственно контролируемых условиях, содержит много превосходств перед выращиванием в обычных грунтовых теплицах. Именно благодаря концепции гидропоники удастся урегулировать проблему дефицита качественных земель, что, безусловно, проявляет благоприятный результат с целью экологии. Так как целесообразно применяется площадь теплицы, улучшаются условия корневого питания, образуются подходящие условия водно-воздушного режима.

Гидропоника приобрела формирование как прогрессивный способ выращивания растений. Благодаря разработке пригодных насосов, таймеров, труб, а также эффективной

питательной среды гидропонные концепции стали автоматическими и сконцентрированными на снижение финансовых затрат и физических усилий [2].

Существует несколько разновидностей гидропонных систем:

1. Система периодического затопления – процесс системы, базирующейся на временном притоке питательного раствора в резервуар или поддон с растениями, а далее оттоке его обратно в емкость (рис. 1).



Рис. 1. Система периодического затопления (<https://clck.ru/35EQyz>)

2. Система капельного полива – гибкая система, которая может быть применена с различными прослойками-наполнителями (рис. 2).

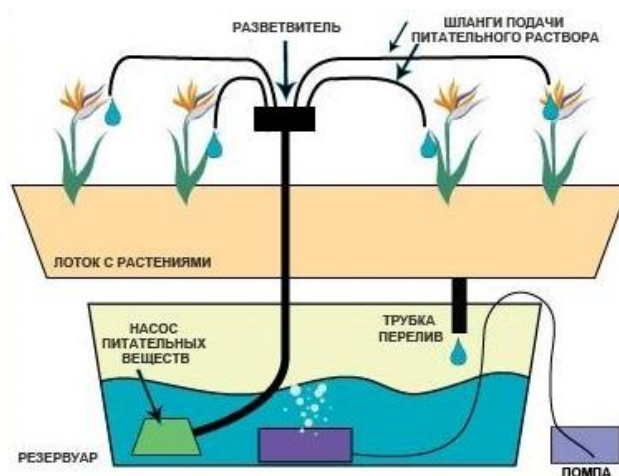


Рис. 2. Система капельного полива (<https://clck.ru/35EQyz>)

3. Фитильная система – простой вид гидропонной системы (рис. 3). Концепция пассивна означает что в ней нет движущихся частей. Питательная смесь из резервуара подается к растению при помощи фитилей. В подобной концепции допускается применять разные виды наполнителей.

4. Система питательного слоя – система, где поток питательного раствора постоянен либо включается автоматически через короткие промежутки времени (рис. 4).

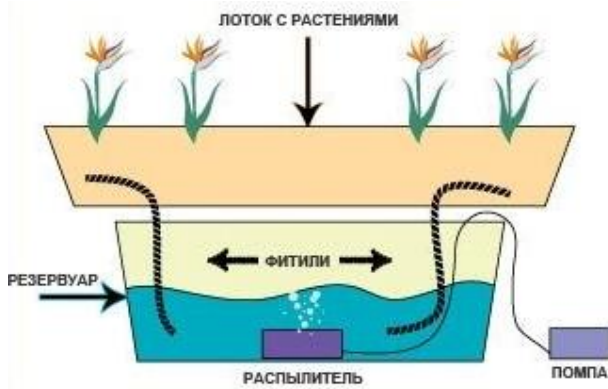


Рис. 3. Система с фитилем  
(<https://clck.ru/35EQyz>)

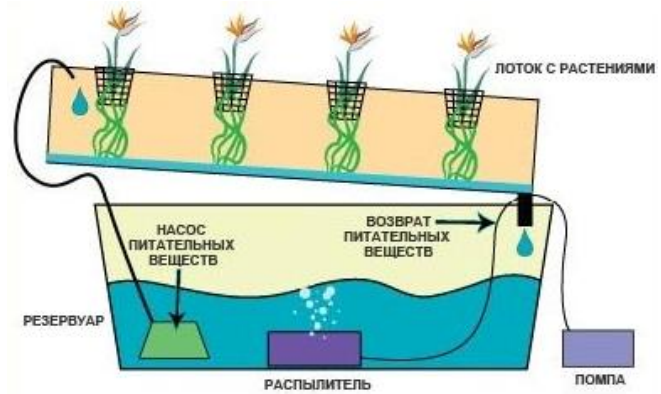


Рис. 4. Система питательного слоя  
(<https://clck.ru/35EQyz>)

5. Система водной культуры - самая простая из всех активных гидропонных систем (рис. 5).

6. Воздушная система – аэропоника – более технологичный вид гидропонного садоводства (рис. 6). Под промежуточным слоем наполнителя находится воздух. Свисающие корни увлажняются питательным раствором при помощи специализированных форсунок-распылителей.

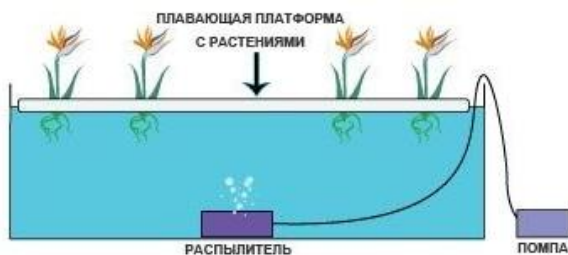


Рис. 5. Система водной культуры  
(<https://clck.ru/35EQyz>)

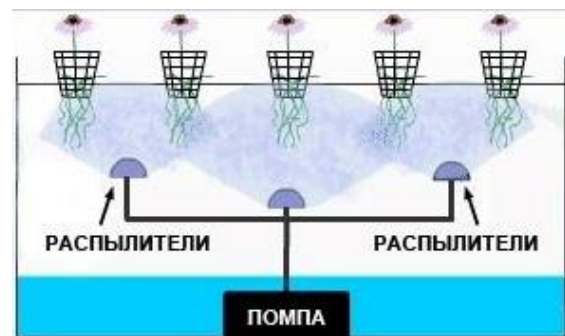


Рис. 6. Аэропоника (<https://clck.ru/35EQyz>)

В основу бизнес-идеи, в целом, пойдет концепция капельного полива для растительной продукции. Тюльпаны очень влаголюбивые растения, поэтому им следует сохранять уровень влаги, с целью не высохнуть [2].

Кроме разновидностей систем гидропоники, стоит выделить, что бизнес-проект будет реализован в организацию «Общество с ограниченной ответственностью».

Сфера деятельности бизнес-плана: производство сельскохозяйственной продукции, выращивание в теплице тюльпанов на срез.

Россия считается крупным импортером срезанных цветов, следовательно, санкционные ограничения являются достаточно существенным ударом согласно внутреннему рынку. Импорт ввоза срезанных цветов на территорию России за 2019-2021 гг. представлен на рисунке 7.

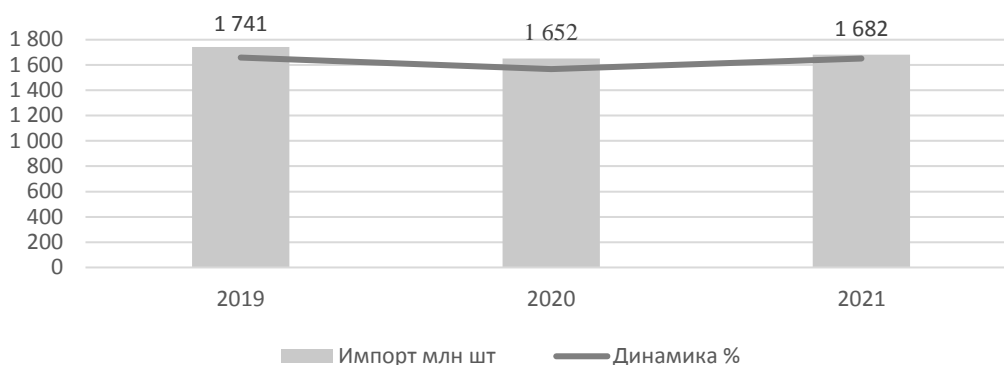


Рис. 7. График прироста рынка цветов (импорта)

За период 2019-2020 гг. импорт срезанных цветов на российский рынок снизился на 5,1%, в 2021 году показатель вырос на 1,8% относительно предыдущего года.

Климатические условия России дают возможность выращивать цветы круглый год только в теплицах, в настоящее время функционируют 18 тепличных комплексов выращивания цветов на срез в условиях закрытого грунта вместе с использованием гидропоники согласно голландской технологии. Гарантировать полную потребность страны в срезанных цветах отечественные производители не смогут, таким образом, тепличные цветочные фермы становятся подходящим вариантом для начала предпринимательской деятельности.

Таким образом, назначение бизнес-плана и его роль в современном мире является одним из самых важных моментов в предпринимательской деятельности. Ведь составление правильного бизнес-плана даёт большие преимущества перед своими конкурентами.

### Литература

1. Ананьев А.В. О стратегии бизнес-планирования // Символ науки: сборник статей международной научно-практической конференции. 2018. №10. С. 11-14.
2. Галынчик Т.А., Курманова И.С., Теренина А.С. Особенности бизнес-планирования в современных условиях: теоретико-прикладной аспект // Наука Красноярья. 2023. Т.12. №2-2. С. 7-16.
3. Журавлева Е.С., Кузнецова Т.В. Значение бизнес-плана в предпринимательстве // Актуальные вопросы современной экономики: сборник статей международной научно-практической конференции. Махачкала, 2022. №5. С. 648-652.
4. Зотеева К.С., Заякина И.А. Особенности структуры и содержания бизнес-плана в российских условиях // Поколение будущего: взгляд молодых ученых - 2020: сборник статей международной молодежной научной конференции (г. Курск, 12–13 ноября 2020). Курск, 2020. С. 97-99.

© Курманова И.С., Теренина А.С., 2023



## **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Развитие рыночных отношений в современном мире привело к тому, что каждому предприятию приходится в некотором смысле «бороться за свое существование», и методы борьбы в этом случае могут быть совершенно разными, будь то рекламные технологии, PR-технологии, маркетинговые решения и т. д.

У каждого производителя и продавца, есть своя задача – выделить и продать продукты из тысячи подобных. Поэтому, для этого создают различные виды выкладки товара, размещения рекламных pos-материалов, дизайна, проведения специальных акций по продвижению товара. Но для продвижения товаров, которые не имеют устойчивого потребительского предпочтения, необходимо применять не только традиционные методы стимулирования сбыта, но и новые, более эффективные, основанные на психологии потенциальных покупателей.

Специалисты по продажам с помощью методов построенных на психологии потенциальных покупателей, стараются добиться того, чтобы покупатель обратил внимание на конкретные товары и воспринимал их в выгодном свете, подталкивая его, тем самым на совершение определенных действий.

Организация для привлечения покупателей, увеличения продаж, поддержания и укрепления имиджа стремятся использовать различные виды деятельности по продвижению товара на рынок, например, публикуют рекламные объявления, проводят специальные распродажи, выпускают купоны, позволяющие покупателю немного сэкономить, практикуют программы для «постоянных покупателей», предоставляют возможность попробовать продукты питания прямо в магазине, обучают продавцов манерам общения с покупателями, пониманию потребностей покупателей.

Для рынка сбыта, характерна динамичность и постоянно происходящие на нем изменения, которые происходят под влиянием экономических условий хозяйствования в стране. Одновременно с изменением рынка сбыта совершенствуются управление сбытом и средства продвижения товара на рынок, чтобы полностью соответствовать требованиям трансформирующегося рынка. Некоторые преобразования носят краткосрочный характер и требуют принятия лишь отдельных мер, пока не будет восстановлено прежнее состояние, в других случаях нужны более фундаментальные действия, связанные с полным переосмыслением задач и целей, стоящих перед работниками сбыта и продвижения товара на рынок.

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что возрастает необходимость разработки совершенной системы продвижения товара на рынок в соответствии с происходящими изменениями во внешней и внутренней среде.

Целью научно-исследовательской работы является исследование организации системы продвижения товаров в ООО «Мави Джинс».

Объектом исследования является ООО «Мави Джинс».

В ходе решения поставленных задач были использованы следующие методы исследования: теоретический анализ научной литературы по теме исследования, метод структуризации.

ООО «Мави Джинс» занимается розничной торговлей одежды – мужских и женских изделий из джинсовой ткани, трикотажных изделий и аксессуаров.

В 2011 году открылся первый магазин Mavi в России. На данный момент открыто 18 магазинов (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург, Нижневартовск и Сочи), более ста сотрудников, 10 лет на российском рынке, 16 партнеров, в которых продаются джинсы Mavi.

Открыто 395 магазинов по всему миру, более 3600 сотрудников, 7 официальных представительств (Турция, Канада, США, Голландия, Германия, Россия, Австралия), более 50 стран, в которых продаются джинсы Mavi.

Миссия Mavi – стать джинсовым брендом №1 в мире. Основными целями организации являются:

1. Быть джинсовым брендом, близким к покупателю (близость).
2. Создавать исключительный клиентский опыт (сервис).
3. Поддерживать высочайшее качество и инновационный дизайн (качество и дизайн).
4. Лидировать в совершенстве продукта, в цифровых технологиях и опыте розничной торговли (лидерство).
5. Поддерживать корпоративную культуру, которая формирует доверие клиентов, верность сотрудников и уважение партнеров (культура).

Основная задача бренда – создавать уникальные, подходящие на любую фигуру джинсы.

Стратегия Mavi – «Perfect Fit (Идеальная посадка)»: это переход к разработанной уникальной матрице идеальной посадки по фигуре, учитывающей неповторимость каждого человека, а также особые стилевые решения и система размеров, адаптированных к каждой конкретной стране, в которой планируется реализация одежды этой торговой марки.

Исходя из этого, можем сказать, что Mavi стараются быть максимально приближенными к их покупателям. Все усилия направлены на создание дружеской атмосферы, изучение индивидуального подхода к каждому клиенту.

В 2021 году организация получила выручку в сумме 814 млн руб., что на 276 млн руб., или на 51,2%, больше, чем годом ранее. По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 680 млн руб. Это на 97,7 млн руб. (на 16,8%) больше, чем годом ранее.

Результатом работы ООО «Мави Джинс» за 2021 год стал убыток в размере 33,1 млн руб. В 2020 году убыток был на 17,8% больше.

Непосредственное стимулирование (заключительный этап продвижения, оказывающий влияние на куплю-продажу) позволяет заинтересовать покупателей за счет снижения цен,

предоставления льгот отдельным категориям покупателей, проведения лотерей и других мероприятий (<https://clck.ru/359jQS>).

Продвижение продукции и услуг можно осуществлять как непосредственно силами предприятия, так и прибегая к помощи специализированных агентств (<https://clck.ru/359jX6>).

ООО «Мави Джинс» работает согласно российскому законодательству и с каждым годом компания набирает обороты, уходит от ковидного вмешательства, сокращает убытки.

Магазином Мави постоянно проводятся различные акции, в рамках стимулирования сбыта и продвижения товаров, в период их действия, все желающие могут приобрести одежду по еще более доступной цене. Примеры последних акций представлены ниже:

- На вторые носки – 25%.
- Межсезонная распродажа до – 30%.
- При покупке двух пар джинсов вторые со скидкой – 50%.
- Скидка 25% на новый ассортимент.
- Скидка 20% на весь ассортимент, включая распродажу.
- При покупке двух джемперов скидка 30%.
- 1+1=3 на весь ассортимент.
- 1+1=3 на выборочные ассортимент.
- 1+1=3 на носки мужское белье (постоянная акция).
- Black Friday! Скидка на весь ассортимент – 40%.
- Распродажа до 50%.

Таким образом, видим, что в магазине «Мави» регулярно проводится различные промоакции и распродажи, направленные на активное стимулирование покупок в магазине. Большой опыт работы на рынке, постоянное ориентирование на покупателя позволяют воплощать в жизнь демократичную ценовую политику. По этой причине в магазине «Мави» комфортно представителям всех социальных слоев.

Так же, в магазине действует бонусная система, по которой можно оплатить покупку баллами до 20% от стоимости покупки, где 1 балл = 1 рублю. При первой регистрации через QR-код покупателю начисляется 100 приветственных баллов, которые можно потратить уже на первую покупку. Если регистрация производится через кассу сотрудником магазина, то приветственные баллы не начисляются. После первой покупки на баланс электронной карты начисляется 10% от стоимости покупки, в дальнейшем со всех операций – 5%. Все баллы можно списать только на товары по полной стоимости без распродаж и специализированных предложений.

Основным материалом при анализе экономической эффективности результатов стимулирующих сбыт мероприятий фирмы служат, как и при анализе эффективности рекламы, статистические и бухгалтерские данные о росте товарооборота (<https://clck.ru/359jRi>).

В магазине Мави используются самые разнообразные рекламные средства, направленные на продвижение товаров (рис. 1).



**Рис. 1. Расположение рекламных средств со входа в магазин**

Магазин проводит регулярную рассылку SMS-уведомлений о проведении акций, но только при смене специальных предложений. Такая система была введена для удобства покупателей, поскольку многие дают отрицательные комментарии о постоянной рассылке SMS-уведомлений.

Организацией ООО «Мави Джинс» была запущена реклама в социальной сети ВКонтакте, приуроченной к Черной пятнице (рис. 2).



**Рис. 2. Реклама магазина Мави**

Как видим, для стимулирования сбыта в организации была запущена распродажа до -40% на весь ассортимент магазина и выложена в виде поста в официальной группе Югры Молл во ВКонтакте.

Оценка результатов программы стимулирования сбыта имеет решающее значение, однако ей редко уделяют должное внимание. Чаще других пользуются методом сравнения показателей сбыта до, в ходе и после проведения программы стимулирования, который рассматривали в предыдущей главе.

Для правильного учета реализованного спроса большое значение имеет определение объема продажи товаров по фасонам, расцветкам и размерам. Еженедельно по средам

присылают сформированный отчет от «Категории» по объему продаж в натуральном и денежном выражении, представлен с 17.11.2022 по 22.11.2022.

Также, в отчете указано количество товара, которое числится в магазине, средняя стоимость товара по категориям и количество недель, в течение которых сможем продавать товар без подсортировки при данном объеме продаж.

Основной метод оценки финансовой эффективности продвижения основан на определении дополнительной прибыли, полученной за счет проведения мероприятий по стимулированию, и сопоставлении этих объемов с затратами [1].

Чтобы получить наиболее приближенные к точным результаты, следует рассматривать изменения экономических показателей деятельности фирмы под действием лишь кампании по стимулированию сбыта, не проводя в это же время других мероприятий по продвижению, в период времени, когда влияние других (не имеющих отношения к проводимым мероприятиям по стимулированию) факторов, влияющих на объем товарооборота, мало или предсказуемо настолько, что может быть учтено при расчетах (<https://clck.ru/359jTb>).

Чтобы произвести экономическую оценку эффективности мероприятий по стимулированию сбыта, необходимо рассмотреть отчет по продажам за неделю с 23.11.2022 по 30.11.2022, когда уже была запущена реклама в социальных сетях (табл.).

Таблица

**Отчет по продажам в ООО «Мави Джинс» с 23 по 30.11.2022**

Mavi Nizhnevartovsk	Category	Sales	Units
Men	Denim all	156978	60
Men	Jackets	54529	8
Men	Shirts	32742	15
Men	Non Denim Bottoms	15771	10
Men	Tess	35232	35
Men	Sweaters	25946	12
Men	Accessories	10545	18
Men		331743	158
Women	Denim all	88259	40
Women	Jackets	53784	9
Women	Shirts	10256	7
Women	Skirts, dresses	4452	2
Women	Non Denim Bottoms	11232	8
Women	Tess	16529	20
Women	Sweaters	22078	11
Women	Accessories	5614	7
Women		212204	104
Total		543947	262

Учитывая эти данные, можем рассчитать экономическую эффективность стимулирования сбыта товаров организации.

Определяется дополнительный товарооборот под воздействием рекламы:

$$T_d = (62966 * 23,4\% * 7) / 100 = 103138 \text{ руб.}$$

Рассчитывается экономический эффект рекламирования товара:

$$\mathcal{E} = (103138 * 10) / 100 - (80 + 30) = 10204 \text{ руб.}$$

Рассчитывается показатель рентабельности рекламных затрат:

$$P = 10204/110 = 93\%.$$

Определяется уровень достижения целей рекламы:

$$\Xi = (543947/540000) * 100\% = 100,7\%.$$

По результатам расчетов можем увидеть, что при запуске рекламы Мави в официальной группе ТЦ Югра Молл, где находится данный магазин, во ВКонтакте продажи выросли на 103186 рублей, что на 23% больше по сравнению с прошлой неделей. Средства, вложенные в рекламу, были окуплены.

ООО «Мави Джинс» больше направлен на использование рекламных средств внутри магазина и расчет на доведение покупателя до покупки с помощью продавца-консультанта, так как в редких ситуациях используется внешняя реклама.

Для выработки мероприятий по совершенствованию системы продвижения товара в ООО «Мави Джинс», необходимо выявить недостатки в управлении системой продвижения товара.

Итак, выделим основные недостатки управления системой продвижения товара:

1. Практически полное отсутствие внешней рекламы. Нет логотипа на фасаде здания ТЦ, плакатов и рекламных конструкций внутри ТЦ, рекламы на ТВ и радио.
2. Расширить наполнение официального интернет-магазина Мави, чтобы он показывал все имеющиеся новинки и отображал наличие в магазинах.
3. Корректнее разделять товар в магазине по специальным предложениям и размещать POS-материалы.

### Литература

1. Бабич Т.Н., Бабкина С.В. Актуальность развития электронной торговли ювелирными изделиями в Российской Федерации // Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы: сб. научных статей 19-й Международной научно-практической конференции (г. Курск, 25 июня 2020 г.). Курск, 2001. С. 45-49.

© Лаптева Е.В., 2023

## ВИДЫ И МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Для того чтобы организация успешно функционировала, а ее эффективность повышалась, необходимо уделять внимание персоналу и его обучению, так как высококвалифицированный персонал сегодня является конкурентным преимуществом. При этом не стоит забывать, что в нашем быстроменяющемся мире информация очень быстро устаревает, что делает необходимым процесс постоянного совершенствования.

Чтобы успешная сегодня организация не испытывала завтра проблем, ее руководство должно не только поощрять обучение и развитие персонала, но и способствовать ему. Под обучением принято понимать целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей [2, с. 342].

Организационное обучение в зависимости от целей бывает трех видов: повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров. Под подготовкой подразумевается специально организованное овладение знаниями, умениями, компетенциями и навыками в выбранной профессиональной области. В случае необходимости усовершенствования данных характеристик прибегают к повышению квалификации, что, как правило, вызвано изменением условий и требованием, либо позиции/должности сотрудника. При значительных изменениях внешней среды, требований к специалисту и смене рода деятельности может потребоваться другой вид обучения под названием переподготовка.

Существуют различные классификации видов обучения. Рассмотрим некоторые из них. Обучение может быть организовано и проведено как самой организацией – работодателем (в таком случае оно называется внутренним), так и специализированной компанией (этот вид обучения получил название внешнего, так как привлекается сторонняя организация). Также возможен третий вариант, это самообразование, под которым принято понимать индивидуальное изучение материалов, обучающих программ, специализированной литературы [3, с. 159].

По месту обучение может быть, как на работе, так и за ее пределами. Применение первого варианта способствует развитию качеств и навыков, которые применяются сотрудником в ходе его профессиональной деятельности, второй же направлен на освоение теоретических основ и восприятие установок соответствующего поведения. По форме обучение принято делить на две группы – с отрывом и без отрыва от работы, а также – на индивидуальное и групповое.

Для каждой формы и места проведения могут быть использованы те или иные методы обучения. Так, на рабочем месте возможно использование инструктажей, ротаций,

делегирования и наставничества. Проведение лекционных занятий, конференций, бизнес-тренингов, как правило, осуществляется за его пределами.

Также все методы обучения можно условно разделить на традиционные/классические (лекции, семинары) и активные (ролевые игры, тренинги и т. д.) [2, с. 343].

Рассмотрим существующие методы обучения. К ним относятся лекции, семинары, тренинги, инструктажи, ротации, ролевые игры, интерактивные курсы, видео-уроки и др. Остановимся на них поподробнее.

Лекция является классическим методом обучения, позволяющим охватить большие объемы информации в сжатые сроки, при этом имеющем существенный недостаток, который заключается в пассивной позиции учащихся. Также данный метод не позволяет оценить степень усвоения материала, так как не предполагает обратной связи, а результаты обучения ощутимо зависят от личностных характеристик спикера, его способности донести материал, вызвать интерес к теме, умения удерживать внимание.

Не менее используемым является обучение в формате семинарских занятиях, на которых обучающиеся выступают в качестве активных участников образовательного процесса, принимают участие в обсуждении темы, высказывают свое мнение по предложенным вопросам, ищут решение проблем. Нередко они проходят в формате мозговых штурмов и стратегических сессий.

Тренинг – наиболее интенсивный и интерактивный метод обучения, который позволяет обучающимся приобрести необходимые им умения и навыки, полезные для практической деятельности, в ходе выполнения заданий и упражнений, данных тренером/преподавателем.

Современные технологии позволяют проводить семинары и тренинги в дистанционном формате. Такие занятия получили названия вебинары. Так, обучать и обучаться стало возможно не находясь в одном помещении, при этом получая весь необходимый материал и общаясь с аудиторией. При этом специалисты из данной сферы нередко подмечают недостатки данного метода, которые не сразу заметны. Ими отмечается, что становится сложнее отследить вовлеченность участников, а порой и вовсе снижается активность и сокращается количество взаимодействий, и падает их качество.

Коучинг – популярный и довольно эффективный метод обучения и развития персонала, появившийся благодаря внедрению подходов, используемых в психологии, наставничестве, бизнес-консультировании и психотерапии. Он не является прямым переложением известных техник, так как в ходе применения данного метода инструктор создает условия для всестороннего развития личности и потенциала сотрудника, не давая жестких рекомендаций и советов, а лишь направляя. Благодаря коучингу возможно быстрое достижение профессиональных, а также карьерных целей специалиста.

Существует также групповая разновидность предыдущего метода, получившая название командный коучинг. При его применении инструктор работает сразу с несколькими людьми, преследующими одну и ту же цель, при этом направляя и поддерживая их в поиске и принятии решений.



Инструктаж – метод обучения, в ходе которого опытный сотрудник разъясняет правила и нормы поведения, позволяющие правильно поступить в ситуациях, возникающих на рабочем месте.

Ротация представляет собой один из способов самостоятельного обучения, который заключается в систематическом перемещении сотрудников на другую должность, что позволяет развивать персонал, так как он приобретает новые профессиональные навыки и компетенции. Этот метод призван повысить эффективность работы организации, так как делает сотрудников взаимозаменяемыми, что позволяет избежать существенных проблем в случае болезни или увольнения. Наиболее часто его применение для руководящего состава и в организациях, для которых необходимы сотрудники с широкой квалификацией [3, с. 161].

Наставничество заключается в передаче опытными сотрудниками своих знаний, представлений о работе и ее нюансах, идеальной модели поведения в организации молодым специалистам, закрепленным за ними, а также в трансляции корпоративных ценностей.

Ролевые игры позволяют проявить знания, навыки в моделируемой ситуации, что позволит обучающимся сотрудникам чувствовать себя увереннее, когда они столкнутся с подобной ситуацией в рамках своей реальной жизни.

Интерактивные курсы – один из современных, набирающих популярность вариантов дистанционного обучения, использующего возможности современных технологий, дающий возможность обучаться в удобном формате, в комфортном темпе из любой точки мира (с доступом в сеть Интернет). Они могут включать большое количество наглядного материала, что благотворно сказывается на усвоении материала. Как правило, их размещают на специализированной платформе.

Обучение с помощью кейс-задач предполагает изучение реальных практических ситуаций, в ходе которого обучающимся необходимо разобраться в проблемной ситуации, выработать возможные пути выхода из нее. Данный метод способствует развитию альтернативного видения решения задач, анализа и структурирования информации, выявления сути и оценки возможных вариантов.

Видео-уроки позволяют проходить обучение в удобное время в любой точке земного шара, что делает этот метод привлекательным для обучаемого персонала. При своей схожести с лекциями они имеют достоинство, заключающееся в наглядности изучаемого материала, что не всегда используется в силу различных обстоятельств.

Отдельного внимания заслуживают методы, не получившие активного внедрения в российской практике, но широко применяемые зарубежными компаниями. Одним из них является обучение по методу “Shadowing”, который позволяет на протяжении нескольких дней наблюдать за деятельностью специалиста, занимающего интересующую вас должность, что позволяет выяснить для себя интересные аспекты и тонкости, выявить необходимость приобретения специальных навыков, лучше понять специфику работы. Этот метод может быть применим как для адаптации только что прибывшего специалиста, так и для построения карьерного пути кандидата на повышения или желающего сменить род деятельности. Ощутимые его сильные стороны – простота и экономичность [2, с. 344].

Каждый формат и метод обучения имеет свои достоинства и недостатки. Но при организации обучения возможно комбинирование методов, что позволяет нивелировать негативные аспекты и использовать позитивные. Для того чтобы выбрать оптимальный набор, необходимо знать и учитывать сильные и слабые стороны каждого метода, а также принимать во внимание конкретную цель, ради которой проводится обучение персонала, и имеющиеся у организации возможности.

При выборе формата и методов обучения стоит учитывать индивидуальные особенности сотрудника (такие как организованность, усидчивость, самостоятельность и т. д.), что позволит определить наиболее подходящий, а значит, в большей мере оказывающий положительный эффект и дающий наилучший результат.

Не стоит пренебрегать обратной связью от сотрудников организации, так как с ее помощью можно выявить проблемы и несоответствия, не заметные внешним пользователям, и предпринять меры по их устранению и совершенствованию проводимого обучения.

Производя оценку эффективности обучения, можно использовать модель, предложенную Д. Киркпатриком, согласно которой необходимо:

- выяснить реакцию обучающихся (например, проведя интервью);
- оценить полученные в ходе обучения знания и навыки, их усвоение (либо во время обучения, либо по его окончании);
- отследить изменение поведения обучаемых, стали ли они применять на практике полученные знания и навыки, сформированные программой обучения (это позволяет судить о полезности материала и мотивации персонала);
- определить результаты обучения (выбор показателей для измерения: раскрытие потенциала, улучшение социально-психологического климата, рост мотивации, развитие организационной культуры и формирование положительных образцов поведения и т. д.) [1, с. 94].

Исследование эффективности обучения, опирающееся на рассмотренную ранее методику, было проведено в образовательном центре «Максимум», который уделяет большое внимание развитию собственного персонала. Именно поэтому все сотрудники, в том числе и преподаватели, включенные в фокус-группу обязаны проходить обучение на регулярной основе. За 10 лет существования компания не раз меняла формат обучения с целью повышения его эффективности. Так, для роста профессионализма, уверенности преподавателей и сокращения времени проверки работ было принято проводить обязательные для посещения тренинги с последующей отработкой навыков на практических заданиях, предложенных для самостоятельного выполнения с последующим разбором и консультацией по возникшим проблемам.

В ходе исследования было проведено интервью, которое позволило установить, что сотрудники, прошедшие обучение удовлетворены форматом обучения, считают, что стали более продуктивными и уверенными в качестве своей работе (это отметили 87% опрошенных), теперь справляются с работой быстрее (67%). При этом все опрошенные отметили, что им

стало проще проверять работы (так как стали лучше разбираться в критериях) и они применяют полученные знания и навыки в своей работе.

Результаты обучения нашли свое отражение в ежеквартальном рейтинге преподавателей образовательного центра, из которого можно узнать, как изменилось время проверки работ, что подтверждает наличие положительного влияния от проводимого обучения.

Помимо этого, можно также произвести оценку обучения с точки зрения экономической эффективности и рассмотреть финансовую составляющую. Для этого необходимо рассчитать коэффициент возврата инвестиций, предложенный Д. Филипсом. Этот показатель показывает разницу между полученной от обучения прибылью и затратами на его проведение. Данная методика позволяет оправдать затраты на обучения, так как демонстрирует влияния обучения на продуктивность компании, и оценить программу как бизнес-инструмент.

Наблюдается сохранение тенденции в выборе методов и форматов обучения, где обучающиеся находятся в активной позиции, что позволяет вовлекать их в процесс и отслеживать его результаты, оценить его эффект.

Таким образом, при выборе метода и формата обучения необходимо учитывать цели его проведения, особенности персонала организации, достоинства и недостатки различных вариантов, имеющиеся возможности и опыт организации, позволяющий прогнозировать результат. Не стоит забывать о необходимости последующей оценки результатов и корректировке программ обучения.

### Литература

1. Голубь А.А. Актуальность модели Д. Киркпатрика как инструмента оценки эффективности обучения персонала // Символ науки. 2019. №5 (150). С. 93-96.
2. Полевая М.В. Совершенствование системы обучения персонала как фактор повышения исследовательского и творческого потенциала работников // Самоуправление. 2020. № 3(120). С. 342-344.
3. Таппасханова Е.О., Мутлу К. Управление персоналом в условиях формирования инновационной организационной культуры // Современные аспекты экономики. 2018. № 11 (255). С. 158-162.

© Леонтьева Е.Д., 2023

УДК 338.4

**Лопин И.А., Шумаков В.С.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

## **МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

В июне 2020 года Правительством России была утверждена Стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2024 года, которая затем была продлена до 2035 года (далее – Стратегия). Целями данной масштабной программы стали повышение экономической независимости страны, увеличение экспортного потенциала российских промышленных предприятий, наращивание доли отечественных компонентов в ключевых отраслях производства, а также расширение возможностей адаптации экономики в условиях нарастающих геополитических угроз и санкционного давления.

Согласно оценкам развития промышленности, рассматриваемым в документе, на начало 2020 года доля обрабатывающей промышленности в валовой добавленной стоимости России составила 14%, в данной сфере было занято 10,1 млн человек. С 2014 по 2020 годы наблюдался ежегодный опережающий темп роста на уровне около 2,5%. По итогам 2019 года доля прибыльных организаций в обрабатывающей промышленности составила 76,9%, увеличившись по сравнению с 2018 годом на 3,4%. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) составил 4,4 млрд рублей, что на 28,2% выше по сравнению с 2018 годом (<https://clck.ru/359rMC>).

С 2014 по 2020 годы наблюдалось постепенное увеличение конкурентоспособности российских предприятий на внутреннем рынке. Доля импортных товаров на российском рынке в указанный период сократилась с 49% до 40%, при этом доля инвестиций в отечественные предприятия значительно выросла. Положительной динамикой характеризовалась и сфера несырьевого неэнергетического экспорта, увеличилась диверсификация экспортируемой продукции, наметился рост экспорта товаров легкой промышленности, фармацевтики, легковых автомобилей и др. [3].

Вместе с тем, проблемными вопросами по-прежнему оставалось отсутствие производства целого ряда комплектующих и товаров, особенно в высокотехнологичных сферах, неразвитое сервисное обслуживание, высокая зависимость от зарубежных технологий и оборудования [2].

В 2022 году Россия столкнулась с новыми вызовами, в том числе и в промышленности. Введение ограничений на импорт со стороны западных стран, прекращение поставок комплектующих и оборудования зарубежными компаниями, нарушение устоявшихся торговых связей и логистических цепочек привели к потерям рынков сбыта и сокращению производства в целом ряде отраслей. Наиболее пострадали металлургическая промышленность, машиностроение, деревообработка, производство электроники, химическое производство [1].

Темпы роста промышленности стали замедляться. По данным Росстата, по итогам II квартала 2022 года производство обрабатывающей промышленности сократилось на 3,9%, отрицательная динамика сохранялась в III и IV кварталах (соответственно -1,8% и -3,4% к уровню аналогичного периода 2021 года), индекс предпринимательской уверенности организаций обрабатывающей промышленности с марта по декабрь 2022 года находился в отрицательной зоне, составив в декабре 2022 года -4% (<https://clck.ru/34aVpN>). Среди факторов, ограничивающих, рост производства, предприятия отмечали неопределенность экономической ситуации, недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке и высокий уровень налогообложения [4].

В сложившихся условиях реализация Стратегии, направленной на диверсификацию производства, ускорение технологического развития и стимулирования импортозамещения, приобретает особое значение. Ключевую роль в достижении целевых показателей развития промышленности играет применение широкого спектра мер государственной поддержки, включающих льготное кредитование, субсидирование затрат на научные исследования и разработки, грантовую поддержку, налоговые льготы, стимулирование инвестиционной активности и др. [5].

Одним из основных инструментов финансовой поддержки в рамках Стратегии является масштабирование деятельности фондов развития промышленности на федеральном и региональном уровнях. В настоящее время для реализации новых промышленных проектов производители могут получить льготные займы от Фонда развития промышленности (ФРП) по ставкам 1% и 3% годовых в объеме от 5 млн до 5 млрд руб. сроком до десяти лет. Помимо этого, ФРП реализует совместную программу поддержки бизнеса на суммы до 100 млн руб., где 70% составляют федеральные средства и 30% средства регионов. Фонд предлагает бизнесу 15 программ, в том числе «Станкостроение», «Маркировка товаров», «Комплекующие изделия», «Лизинг» и т. д. (<https://clck.ru/359rPE>). Предполагается, что средства пойдут на развитие проблемных отраслей промышленности, например, на наукоёмкое производство. Согласно Постановлению Правительства от 15 сентября 2022 года № 2634-р на докапитализацию ФРП выделено 8,2 млрд рублей, что позволит расширить круг предприятий, которым будет оказываться поддержка государством.

В целях расширения доступа малого и среднего бизнеса к льготным инвестиционным кредитам для запуска или модернизации производств в августе 2022 года Правительством РФ объявлено о реализации еще одной программы льготного кредитования. Согласно её условиям, предприятие может получить инвестиционный кредит на сумму от 50 млн до 1 млрд руб. на срок до десяти лет. В течение льготного периода процентная ставка для среднего бизнеса составит 2,5%, для МСП – 4%. Приоритетными отраслями для реализации программы определены предприятия обрабатывающих производств, сферы транспортировки и хранения, а также гостиничного бизнеса. По данным Минэкономразвития РФ, за первый месяц действия программы кредиты были одобрены более чем 160 компаниям на 17 млрд руб., при этом 85 компаний уже получили займы на 9 млрд руб. Общий объем программы до конца 2022 года составит до 50 млрд рублей (<https://clck.ru/359rRE>).

В условиях беспрецедентного санкционного давления с финансовыми трудностями столкнулись и системообразующие предприятия промышленности. Изменения условий оплаты, резкие колебания валютного курса, отсутствие поставок ранее оплаченной продукции и ограничения экспорта привели к значительным кассовым разрывам. В качестве мер господдержки была внедрена программа льготного кредитования для системообразующих предприятий на пополнение оборотных средств по ставке 11%. Сумма кредита для одного предприятия может составить до 10 млрд руб. на один год, для группы лиц одной системообразующей организации – до 30 млрд руб. (<https://clck.ru/359rTJ>).

В целях обеспечения экономического суверенитета России особое внимание государства уделяется развитию отраслей с наукоёмким и высокотехнологичным производством. Постановлением Правительства РФ от 19 сентября 2022 года № 1659 утверждена программа поддержки развития промышленных технопарков, компании-резиденты которых специализируются на выпуске электроники. Программа субсидирования позволит предприятиям, занятым в области технологий, получить частичную компенсацию средств, потраченных на проектирование, строительство или модернизацию объектов промышленной инфраструктуры, приобретение оборудования, а также на технологическое подключение промышленных корпусов к инженерным сетям. На указанные цели планируется выделить 7,2 млрд рублей. Благодаря дополнительному субсидированию предполагается создать 150 тыс. кв. м производственных площадей и 3 тыс. рабочих мест. Действие программы продлится с 2023 по 2035 годы. Правительство поддержит развитие технопарков в сфере электронной промышленности. Правительство поддержит развитие технопарков в сфере электронной промышленности (<https://clck.ru/359rUj>).

Важным инструментом для достижения технологического суверенитета является инициатива Правительства РФ по внедрению программы льготной ипотеки для промышленных производителей. Данная программа направлена на устранение инфраструктурных ограничений и ускорение реализации инновационных проектов. Предприятия смогут получить льготные кредиты объемом до 500 млн руб. под 5% годовых (технологические компании – под 3%) на срок до семи лет для приобретения новых производственных площадей и запуска серийного производства критической номенклатуры. В сентябре 2022 года соответствующим постановлением Правительства РФ утвержден порядок субсидирования банков-участников программы.

Меры господдержки реализуются и в разрезе отдельных отраслей. Одной из наиболее пострадавших в связи с введением санкций стала авиационная промышленность. Несмотря на сложности, связанные с ограничениями во время пандемии COVID-19, в 2021 году объем выпускаемой гражданской продукции предприятиями авиастроительной отрасли увеличился на 5,6% по сравнению с 2020 годом. Однако, после февраля 2022 года поставки оборудования и комплектующих из-за рубежа были прекращены, иностранные лизингодатели начали отзываться самолёты. Предприятия отрасли столкнулись с системным кризисом. На данный момент отечественные авиапроизводители не обладают достаточным технологическим ресурсом для того, чтобы в короткие сроки компенсировать нехватку поставок, а также

заменить зарубежные самолёты российскими. Для стимулирования производства государством планируется реализовать широкомасштабное субсидирование сферы авиастроения в рамках государственной программы «Развитие авиационной промышленности». В результате предполагается увеличить выпуск гражданской продукции авиастроительной отрасли в 3,4 раза. Только на инвестиции в производство магистральных самолётов МС-21 Правительством РФ выделено более 15 млрд рублей. По расчётам экспертов данная мера позволит увеличить количество выпускаемых лайнеров до 36 ед. в год. Всего в период с 2022 по 2030 год для нужд гражданской авиации планируется поставить 1086 самолётов и 764 вертолёт (<https://clck.ru/359rVs>).

Автомобильная промышленность также столкнулась со значительными проблемами от введения санкций. В течение года многие зарубежные автоконцерны остановили производство в России, ограничительные меры коснулись ввоза комплектующих, значительно усложнились логистические цепочки. По данным Росстата объём производства легковых автомобилей в России по итогам 2022 года сократился на 67%, при этом продажи легковых автомобилей упали на 59% (<https://clck.ru/359rYW>).

Для стимулирования спроса на продукцию отечественных производителей Минпромторгом РФ было выделено 20,7 млрд рублей, из них 10,2 млрд – на программу льготного автокредитования, 4,9 млрд – на льготный лизинг, 2,6 млрд – на скидки по электрическому транспорту и 3,3 млрд – на газомоторную технику (<https://clck.ru/359rZP>).

Были введены также послабления в части требований к продукции автопроизводителей, в частности упразднены некоторые нормы безопасности, требующие закупки иностранных комплектующих, которые на данный момент не поставляются на российский рынок, а также снижены нормы экологического класса для производимых двигателей (экологический стандарт «евро-5» был понижен до стандарта «евро-0») (<https://clck.ru/359rbC>).

Значимой мерой поддержки автопрома в условиях санкций стал утверждённый в начале марта перенос на декабрь 2022 года срока уплаты российскими автопроизводителями утильсбора за IV квартал 2021 года и за I-III кварталы 2022 года. Кроме того, на субсидирование процентных ставок по привлечённым кредитам в сфере автомобильной промышленности в 2022 году Правительством РФ было выделено 18,4 млрд руб., в сфере производства сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники – 6,9 млрд рублей (<https://clck.ru/359reX>).

Меры поддержки разработаны и для предприятий химической промышленности. В конце сентября 2022 года Правительством РФ был подписан документ о выделении 6 млрд рублей на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию отечественного оборудования для сжижения газа, а также производства различных товаров и продукции на основе химических технологий. Из этих средств 2 млрд рублей планируется направить на создание опытного оборудования, а 4 млрд на технологический разработки в области производства химической продукции. Предполагается, что объём производства сжиженного газа к 2035 году будет увеличен до 80-140 млн т в год. На выделенные средства

планируется запустить производство с объемом продаж не менее, чем на 12 млрд рублей (<https://clck.ru/359rg4>).

Постепенная переориентация российских промышленных предприятий на внутренний рынок, поиск новых поставщиков и торговых партнёров на фоне реализуемых мер господдержки позволили значительно смягчить негативные эффекты, связанные с введением санкций. При этом реализация отработанных в период пандемии и донастроенных под новые вызовы антикризисных мер Правительства не позволила осуществиться наиболее пессимистичным прогнозам. По итогам 2022 года снижение объема производства обрабатывающей промышленности в России сложилось на уровне чуть более 1%. Положительная динамика наблюдалась в ориентированных на внутренний спрос отраслях, в том числе в производстве лекарств, одежды, компьютерной техники, электронного оборудования, готовых металлических изделий. Самыми уязвимыми остаются капиталоемкие отрасли промышленности, такие как машиностроение, химическая промышленность и пр, где достижение приемлемых показателей рентабельности, в условиях импортозамещения, может быть достигнуто в горизонте до десяти лет. Для поддержки развития предприятий таких отраслей требуются долгосрочные инвестиции с максимальным государственным участием. Дальнейшая стратегия Правительства, направленная на достижение технологического суверенитета внутри страны, предусматривает реализацию до 2030 года инвестпрограмм по 19 отраслям. Суммарный объем государственных инвестиций составит примерно 5,7 трлн руб. (<https://clck.ru/359rhR>).

Целью нашей работы, было рассмотреть, какие меры разработало и реализует правительство для поддержки предприятий промышленности в условиях введенных санкций, приведших к различному роду ограничений в их деятельности. По итогам проделанного анализа можно сделать следующие выводы:

Во-первых, введение санкций в 2022 году значительно усугубили проблемы, которые и до этого испытывали предприятия российской промышленности, а именно отсутствие производства большого ряда комплектующих и высокотехнологических товаров, высокая зависимость от иностранных технологий, слаборазвитое сервисное обслуживание.

Во-вторых, следует отметить, что санкции затронули работу предприятий всех отраслей российской промышленности, но, несмотря на наличие существенных ограничений, снижение объема промышленного производства в 2022 году составило чуть больше 1%, согласно данным статистики.

В-третьих, во многом такому результату способствовали действия правительства, направленные на поддержку промышленных предприятий. Следует отметить, что выбранные меры касаются в большей степени финансовой поддержки и выражаются в предоставлении льготных кредитов и субсидий, а также адресные инвестиции предприятиям различных отраслей.

В-четвертых, для наиболее пострадавших отраслей, например, авиационная, автомобильная промышленности, правительство разработали и реализуют адресные государственные программы, которые должны способствовать их восстановлению.



В-пятых, в целях достижения технологического суверенитета страны, правительство реализует меры, направленные на развитие высокотехнологичных производств и инновационных товаров, которые могли бы заменить зарубежную продукцию и сделать наше производство менее зависимым от нее.

Следовательно, государство активно разрабатывает и реализует различные меры, направленные на поддержку российской промышленности от эффективности и своевременности этих мер в значительной мере зависит, насколько быстро произойдет трансформация отечественного производства и, как следствие, адаптация экономики страны к новым условиям в целом.

*Статья выполнена в рамках инициативной НИР Санкт-Петербургского государственного экономического университета «Влияние цифровых технологий на трансформацию отраслей экономики России: основные направления, противоречия, эффективность» (рег. 123030700001-5).*

### Литература

1. Афанасьев А.А. Промышленность России: текущее состояние и условия формирования // Вопросы инновационной экономики. 2023. Т.13. №1. <https://doi.org/10.18334/vines.13.1.116946>
2. Бабкин А.В. Теоретические основы формирования промышленной политики. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. 462 с.
3. Быстров А.В. Проблемы и перспективы развития промышленности России: сб. мат-ов VIII Международной научно-практической конференции «Экономика промышленности в условиях ограничений» (г. Москва, 24 ноября 2020 г.). М., 2021. 374 с.
4. Кузнецов Б.В. Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 399 с.
5. Сопина Н.В. Определение позиций государства в формировании информационного общества на основе институционального подхода // Креативная экономика. 2021. Т.15. №4. <https://doi.org/10.18334/ce.15.4.111883>

© Лопин И.А., Шумаков В.С., 2023

УДК 330.101.54

Майкова А.А., Остафичук Е.С.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого  
г. Санкт-Петербург, Россия

### АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС: COVID-19 И САНКЦИОННЫЙ РЕЖИМ

Целью рыночной экономики является достижение экономического равновесия, что практически недостижимо. Условие, когда спрос равен предложению не реализуемо из-за ряда ценовых и неценовых факторов

Спрос – это фундаментальная составляющая экономических отношений и состояния рынка в целом, которая отражает зависимость между ценой и количеством товара, которое покупатели хотят и готовы купить в конкретный промежуток времени. Товар пользуется спросом, если соблюдаются следующие условия:

- товар или услуга соответствуют, удовлетворяют потребностям покупателя;
- потенциальный покупатель хочет и готов купить товар или получить оказание услуги;
- потенциальный покупатель обладает необходимым количеством денежных средств для совершения сделки (<https://clck.ru/359s5r>).

Из закона спроса, который гласит, что при прочих равных условиях спрос на товар или услугу в количественном выражении меняется в обратной зависимости от цены, существуют в экономической теории исключения. Так, например, такое явление, как ажиотажный спрос не поддается данному закону.

Ажиотажный спрос – это вид спроса в экономике, который определен не реальной потребностью, а поведенческими мотивами. В 2021 году в результате исследования были выявлены факторы, влекущие к ажиотажным покупкам: наличие детей; симптомы депрессии; относительная обеспеченность; риск потери источника дохода [1].

Причины ажиотажного спроса могут быть следующие [2; 3]:

- эффективное проявление маркетинговых инструментов (реклама, скидки, распродажа);
- дефицит товара;
- увеличение уровня платёжеспособности и располагаемых доходов населения;
- изменение курса национальной валюты;
- сильная динамика цен на товары и услуги и сезонные изменения;
- ожидания потребителей.

*Эффективное проявление маркетинговых инструментов.* Реклама оказывает определенное влияние на потребительское поведение, в результате чего у потенциального покупателя возникает интерес к товару или услуге, и он готов совершить сделку. Массовость приводит к ажиотажу. Грандиозные скидки и распродажи способны создать резкую и интенсивную динамику, приводя к ажиотажному спросу.

*Дефицит товара.* Неуверенность потребителей в надежности и регулярности снабжения определенными видами товаров выступает одной из основных причин возникновения ажиотажного спроса. Из-за собственного опасения о исчезновении того или иного товара происходит огромная скупка.

*Увеличение уровня платежеспособности и располагаемых доходов населения.* При увеличении уровня платёжеспособности, то есть совокупного покупательского спроса, и располагаемого дохода, то есть объема денежных средств после вычета налогов, взносов и других обязательных платежей, у населения появляется возможность потреблять больше, а значит увеличивается и спрос. Однако стоит отметить, что ажиотаж на рынке не будет в данном случае иметь высокую степень проявления, для него характерна умеренность.

*Изменение курса национальной валюты.* Любое изменение курса национальной валюты является фактором появления ажиотажного спроса. Курс национальной валюты укрепляется люди массово скупают товары, боясь поднятия цен.

*Сильная динамика цен на товары и услуги и сезонные изменения.* Данная категория связана со сменой времен года, а также сезонными праздниками. Яркий пример ажиотажного спроса на красную икру перед Новым Годом.

*Ожидания потребителей.* Данный фактор напрямую зависит от собственных суждений и наблюдений потребителя. Потребитель полагает, что товар в скором времени подорожает, и желание приобрести увеличивается в разы.

Ажиотажный спрос в зависимости от определенных факторов и характеристик может разделяться на следующие виды:

- продуктовый ажиотаж
- ажиотаж на технику
- банковская паника
- ажиотаж на услуги
- валютный ажиотаж

В таблице 1 отражена информация о видах ажиотажного спроса и приведены реальные примеры и практики.

Таблица 1

#### Классификация ажиотажного спроса

Вид ажиотажного спроса	Характеристика (определение)
продуктовый ажиотаж	Резкий спрос на отдельный товар или группу товаров
ажитаж на технику	Резкий спрос на технически сложные товары
банковская паника	Резкое изъятие вкладчиками депозитов из кредитных организаций
ажитаж на услуги	Резкий спрос на отдельную услугу
валютный ажиотаж	Резкий спрос на валюту

За последние 4 года Россия пережила два существенных потребительских бума, которые влекли за собой чрезвычайное положение на рынке.

В период коронавирусной инфекции COVID-19 практически все страны мира охватила потребительская паника. В Российской Федерации можно выделить отдельные виды ажиотажного спроса, которые достигли катастрофических масштабов в экономике страны. В таблице 2 представлена сводная информация о товарах или группах товаров/ услуг, на которые был ажиотажный спрос в период пандемии.

Таблица 2

**Классификация ажиотажного спроса и примеры в период 2019-2021 гг. в РФ**

Вид ажиотажного спроса	Пример
продуктовый ажиотаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>– товары для дезинфекции и стерилизации;</li> <li>– товары первой необходимости;</li> <li>– лекарственные препараты;</li> <li>– товары с длительным сроком хранения</li> </ul>
ажитаж на услуги	Услуги медицинских центров: <ul style="list-style-type: none"> <li>– сдача ПЦР тестов;</li> <li>– вакцинация;</li> <li>– прохождение флюорографии</li> </ul>

*Ажитаж на продукты.* На сегодняшний день наблюдается товарный избыток на рынках, это обусловлено тем, что на каждого потребителя найдется свой продавец с приемлемым для каждого соотношением цена-качество. Однако и сейчас мы можем наблюдать такое проявление спроса, примером является 2019-2021 г., когда в период коронавирусной изоляции спрос на товары с длительным сроком хранения (крупы, консервы, бытовая химия) увеличился более, чем на 12%. Во времена СССР такой вид ажиотажного спроса возникал достаточно часто, однако это было связано с характерным для советской плановой экономики, постоянным дефицитом отдельных товаров и услуг.

Так, например, во многих странах мира, в 2020 году в результате распространения коронавирусной инфекции наблюдался резкий спрос на средства инициальной защиты (медицинские маски, перчатки и т. д.), что привело к их дефициту.

*Ажитаж на услуги.* Глобальная пандемия установила новые требования к общественности. В медицинских лабораториях отмечался массовый спрос на ПЦР-тесты, что было связано с повышением заболеваемости COVID-19. Власти требовали предоставления результатов в качестве гарантии отсутствия заболевания для невозможности последующего распространения вируса. Результаты ПЦР-тестов требовались во многих заведениях, в том числе и при пересечении границ.

Второй волной потребительской лихорадки стал 2022 г., в период введения государств Европы жестких экономических санкции в отношении РФ. Ажитажный спрос снова обретает определенную направленность, которая представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Классификация ажиотажного спроса и примеры в период 2019-2021 гг. в РФ**

Вид ажиотажного спроса	Пример
продуктовый ажиотаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>– импортные продукты питания;</li> <li>– импортные товары первой необходимости;</li> <li>– товары иностранных брендов</li> </ul>
ажитаж на технику	<ul style="list-style-type: none"> <li>– бытовая техника иностранного производителя;</li> <li>– строительная техника</li> </ul>
банковская паника	– резкое изъятие вкладчиками депозитов в иностранной валюте
валютный ажитаж	– обмен иностранной валюты на национальную

*Продуктовый ажиотаж.* Введение санкций послужило причиной закрытия большинства иностранных торговых брендов, граждане начали ускоренно скупать продукции IKEA, ZARA и тд.

*Ажиотаж на технику.* Спрос резко возникает обычно на бытовую технику, транспортные средства и другие сопредельные товары. Причиной в данной группе вида ажиотажного спроса может выступать резкое повышение уровня курса национальной валюты. Данный вид спроса часто возникает при анонсе нового технического (высокотехнологичного) продукта на рынке: например, новой модель телефона Samsung или iPhone.

Яркий пример ажиотажного спроса на технику наблюдался в России в 2022 году, когда россияне скупали мелкую и крупную бытовую технику в опасении потенциального дефицита импортных товаров.

*Ажиотаж на валюту.* Появляется резкий спрос на определенную валюту. В связи с напряженной геополитической обстановкой, операции с такими валютами как доллар и евро достаточно сложны, денежная единица КНР – юань, пользуется спросом и вышла примерно на один уровень с евро и долларом по объему биржевых торгов.

*Банковская паника.* Ситуации на рынке, которые относятся к данной группе вида ажиотажного спроса, отличаются высоким уровнем риска и опасности. Так, например, в связи с определенными отрицательными предпосылками в целом в экономике страны (экономический спад) или отдельных причин, относящихся к банковским организациям (информация о банкротстве или других финансовых трудностях), приводит к массовому снятию депозитов. Так, например, введенные санкции вызвали панику у населения. По данным ЦБ РФ в 2022 году денежные средства граждан РФ в кредитных организациях сократились, произошёл отток денег.

В качестве государственного регулирования ажиотажного спроса может быть проведены мероприятия по увеличению предложения товаров на рынке. Для этого может быть увеличено количество продавцов как тех, которые производят и продают товары внутри страны, так и зарубежных (<https://clck.ru/359s4J>). Также восстановить или увеличить предложение возможно через поиск новых возможностей предприятия, способов производства, модернизации. Эльвира Набиуллина уверена, что именно восстановление предложения на рынке выступает важным моментом, а не ручное регулирование цен на товары и услуги, так как это приведет к дефициту, а также качество товаров значительно снизится (<https://clck.ru/359s4q>). По результатам статистического исследования рынков 2020 года, которое провел РБК прирост выручки в период COVID-19 наблюдался у тех компаний, которые смогли удовлетворить ажиотажный спрос через модернизацию своего производства и переориентироваться на выпуск средств индивидуальной защиты. Проведя изменения в сфере производства товаров, пользующихся огромным спросом в период пандемии они смогли не только увеличить свои ключевые финансовые показатели, но и увеличить предложение данных товаров на рынке.

Таким образом, ажиотажный спрос – это явление, при котором спрос значительно превышает предложение на рынке. Причины ажиотажного спроса могут носить

разнообразный характер, наиболее актуальными являются причины последних лет - коронавирусная инфекция и нестабильная политическая обстановка. Поскольку ажиотажный спрос на рынке возникает под действием потребительского поведения, мотивов и опасений, регулирование является сложным моментом. Эффективной мерой может служить увеличение предложения на рынке через мероприятия по модернизации производственного процесса, переориентации, освоения новых возможностей, а также стоит не поддаваться влиянию толпы.

### Литература

1. Байкова М.Б., Клебче А.С. Тенденции потребительского поведения россиян в начале 2022 года // Студенческий научный форум: Сборник тезисов 58-й международной научной студенческой конференции (г. Великие Луки, 11–14 апреля 2022 г.). Великие Луки, 2022. С. 99-102.
2. Беджанян Д.А. Специфика потребительского поведения в условиях пандемии и ажитации на рынке // Вектор экономики. 2021. № 3(57). [https://doi.org/10.51691/2500-3666\\_2021\\_3\\_1](https://doi.org/10.51691/2500-3666_2021_3_1)
3. Ким К.М. Инструменты манипуляции потребительским поведением в период ажиотажного спроса // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. № 4(44). С. 108-111.

© Майкова А.А., Остафичук Е.С., 2023

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Инвестиции играют важную роль в жизни любой страны, активно вовлечённой в современную систему международных экономических отношений и протекающих в ней глобализационных процессов [5, с. 124]. В связи с всё возрастающей ролью инвестиций у стран, стремящихся упрочить позиции своего национального благосостояния и, как следствие, положение на мировой арене, возникает острая необходимость выстраивания инвестиционно-привлекательной экономики в глазах как отечественных, так и зарубежных инвесторов [8, с. 77]. Инвестиционная привлекательность с точки зрения инвесторов представляет собой критерий, учитывающий инвестиционный климат, возможные инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, которые могут быть выявлены при изучении специфических для конкретной страны факторов. Исходя из выше сказанного, предлагается выявить и классифицировать факторы инвестиционной привлекательности, анализ которых облегчит оценку инвестиционного климата страны, а также позволит государственным властям различного уровня и назначения определить более эффективную стратегию привлечения инвестиций.

Прежде чем перейти к выявлению факторов, представляется необходимым дать определение базисному для раскрываемого вопроса термину инвестиционной привлекательности. Согласно одной из точек зрения, с которой согласен автор, инвестиционная привлекательность рассматривается как «система различных объективных факторов, обуславливающих в совокупности инвестиционный потенциал с учётом возможных инвестиционных рисков и потенциальной прибыли от вложений средств» [4, с. 18].

Возвращаясь непосредственно к факторам инвестиционной привлекательности, представляется необходимым распределить их по критериям в зависимости от воздействия, скорости изменения, вероятности, источнику возникновения, значимости.

Так, исходя из классификации факторов в зависимости от их воздействия, можно выделить благоприятные и неблагоприятные факторы инвестиционной привлекательности. К благоприятным относятся наличие гарантии защиты прав собственности, политическая стабильность, транспарентность государственной политики, в частности инвестиционной, ликвидность рынка ценных бумаг, а также, например, положительная динамика принимаемых страной иностранных инвестиций. К неблагоприятным факторам в свою очередь относят социальную напряжённость, дефицит бюджета, административные барьеры, высокий уровень инфляции, экономическую стагнацию [3, с. 21].

Рассматривая факторы со стороны их свойств, связанных со скоростью изменения их влияния, выделяются быстроизменяющиеся и медленноменяющиеся факторы инвестиционной привлекательности. Быстроизменяющиеся факторы включают

антикризисные меры правительства страны, уровень внешнего и внутреннего долга, систему налогообложения, размеры государственной поддержки [1, с. 10]. Медленноменяющиеся факторы подразумевают долгие по протяжённости времени изменения, связанные с природно-климатическими условиями, наличием свободных земель, уровнем образования трудовых ресурсов, научно-техническими возможностями, обеспеченностью автомобильными дорогами, экологической обстановкой.

Факторы инвестиционной привлекательности также характеризуются свойством, выражаемым в вероятности их влияния. Исходя из этого, выделяют прогнозируемые и непрогнозируемые факторы. К прогнозируемым относятся уровень инфляции, ёмкость рынка и возможность его расширения, реальные доходы населения, стоимость заёмных ресурсов, состояние платёжного баланса. К непрогнозируемым причисляются стихийные бедствия, техногенные катастрофы, неожиданные социально-политические потрясения [11, с. 411].

В соответствии с источником возникновения факторы подразделяются на внутренние и внешние. К примерам, дающим представление о внутренних факторах, относятся деятельность государственных, региональных и местных органов власти, уровень коррупции и преступности, развитость инфраструктуры, наличие режима свободной экономической зоны, экспортный потенциал [12, с. 80]. В свою очередь изменение мировых цен на продукцию или сырьё, экономические санкции и торговые войны, возможность перевода дивидендов за рубеж характеризуются как внешние факторы [8, с. 81].

Наиболее важной классификацией факторов инвестиционной привлекательности является классификация по их значимости для потенциальных инвесторов. В соответствии с ней факторы можно разделить на существенные и несущественные [15, с. 476].

Как видно, существует довольно большой набор классификаций факторов инвестиционной привлекательности, однако стоит учитывать, что факторы, относящиеся к одной из классификаций, могут также пересекаться с другой классификацией. Например, факторы «экспортный потенциал» и «конвертируемость валюты» в разных ситуациях могут быть как существенными, так и несущественными. Также их можно отнести к внутренним, медленноменяющимся или благоприятным.

После того как мы определились с существующими классификациями, предлагается разделить факторы на группы, соответствующие различным социальным институтам и макроэкономическим областям. Так, латвийский исследователь Х. Бирнляйтнер приводит макроэкономический набор факторов «PEST» или «PESTLE» [14, с. 4], который соответствует (P) политическим, (E) экономическим, (S) социальным, (T) технологическим, (L) правовым, (E) экологическим факторам. Но в связи с тем, что перечисленные факторы довольно универсальны, поскольку не позволяют учитывать особенности и специфические риски, присущие конкретной стране, для большей осведомленности инвесторами о инвестиционном климате предлагается выделить следующие группы факторов: экономические, политические, социальные, финансовые, правовые, ресурсно-сырьевые, трудовые, экологические, криминальные, инновационные, инфраструктурные, культурные.



Выделив необходимые группы факторов, отвечающих за привлекательность инвестиционного климата, связанный с ним потенциал и риски, необходимо разобрать, что подразумевает под собой каждый фактор и какие субфакторы, необходимые для анализа, можно к ним отнести.

К экономическим факторам инвестиционной привлекательности страны относятся такие количественные и качественные показатели, которые указывают на качество проводимой макроэкономической политики [10, с. 19-20]. К факторам экономического характера, на которые инвесторы обращают особое внимание, причисляют реальный темп роста ВВП, ВВП на душу населения, ставку налога в процентах от прибыли, индекс потребительских цен, индекс лёгкости ведения бизнеса, реальную заработную плату.

Политические факторы представляют собой группу показателей, отражающих результаты, связанные с внешнеполитическим курсом и политическим режимом государства, которые явно отражаются на привлекательности для инвесторов, анализирующих степень доверия населения к власти, отношение власти к отечественным и иностранным инвесторам, общеполитическую стабильность, уровень развития демократии, количество и продолжительность внутренних конфликтов, отношения с соседними странами, влияние терроризма, военные расходы, ядерный потенциал страны [12, с. 83].

Социальные факторы инвестиционной привлекательности есть показатели уровня жизни населения, которые складывается из жилищно-бытовых условий, иммиграционных процессов, степени вовлеченности населения в инвестиционный процесс, уровень социальной стабильности. Для инвесторов социальное положение населения страны раскрывается при анализе таких категорий, как численность населения и его рост, продолжительность жизни, госрасходы на образование, уровень социального неравенства, уровень человеческого развития, численность населения за чертой бедности [13, с. 8].

Финансовый потенциал страны определяется финансовым состоянием ресурсов регионов, предприятий и организаций. Знания инвестором финансового потенциала конкретной страны позволяет определить способность организаций конкурировать за место на рынке, а также возможности государства поддерживать отечественные компании [6, с. 11-12]. О состоянии финансовой среды в стране дают понять доступность финансовых ресурсов из бюджетов разных уровней, степень развития финансово-кредитных институтов, доступность кредита в иностранной валюте, ключевая ставка, уровень инфляции, условия страхования.

Правовые факторы дают инвесторам понятие того, как государство на территории которого они собираются осуществлять инвестиционную деятельность, может защищать их капиталовложения на законодательном уровне. К факторам, на которые могут обращать внимание инвесторы, относятся соблюдение законодательства властными органами, уровень оперативности при регистрации предприятий, доступность информации о законодательстве, эффективность деятельности правоохранительных органов, законодательство, регулирующее условия перемещения товаров, капитала и рабочей силы по международным канонам [12, с. 81].

Ресурсно-сырьевой потенциал, характеризующийся как имеющиеся и располагаемые к добыче и освоению природные ресурсы, по мнению В.В. Литвиновой, особенно важен для инвесторов, вкладывающих капитал в объекты добывающей промышленности и сельского хозяйства [3, с. 31]. К субфакторам данной группы относят обеспеченность региона биоклиматическими, природными и энергетическими ресурсами.

Вслед за сырьевыми ресурсами важность для инвесторов представляют трудовые ресурсы, так как именно они определяют результативность отдачи от задействованных инвестором средств и ресурсов. Инвесторы, в поисках финансово доступных и квалифицированных сотрудников, акцентируют своё внимание на таких субфакторах группы, как общее количество занятых и безработных, трудовая этика населения, средний возраст трудоспособного населения, доля работников с высшим образованием, уровень профессиональной подготовки.

В своей работе «Влияние антропогенного фактора на инвестиционную привлекательность региона» Н.В. Стародубец настаивает на важности влияния на инвестиционную привлекательность экологических факторов. По мнению автора, качественная реализация мер, предпринимаемых в конкретной стране для обеспечения экологической безопасности, с одной стороны, привлекает инвесторов, с другой стороны, инвесторы могут воспринять эти меры как дополнительные препятствия активизации своего капитала. Инвестор, для определения того, удовлетворяет ли текущая экологическая обстановка и повестка в стране его ожиданиям, анализирует степень экологизации экономических отношений, экологическое состояние, правовое регулирование экологической сферы, отношение населения к экологии, текущие затраты на охрану окружающей среды на душу населения, инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов на душу населения [9, с. 17].

Группа криминальных факторов связана с рисками для инвестора, возникающими из-за пробелов в сферах социальной, правовой и культурной политики правительства. Высокий уровень преступности явно негативно сказывается на инвестиционной привлекательности, так как является признаком несостоятельности государства гарантировать безопасную среду для осуществления инвестиционной деятельности. В первую очередь инвесторы обращают внимание на уровень преступности, криминальную историю, политику властей по отношению к криминальным структурам, распространённость алкоголизма и наркомании [11, с. 412].

Роль инноваций в современном мире непрестанно возрастает так же, как и конкуренция на рынке инноваций. Обладание инновациями, как обосновывает В. Сунь, сопровождает экономический рост и способность быть конкурентоспособным на мировом рынке, именно поэтому инновационное развитие страны представляет большое значение для инвесторов [10, с. 22]. Об инвестиционном потенциале страны говорят такие субфакторы, как число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП, объём отгруженной инновационной продукции организаций на душу населения, удельный вес экспорта в общем объёме отгруженной инновационной продукции организаций промышленности [7, с. 19].

Роль инфраструктурных факторов является одной из ключевых, поскольку эффективность реализации инвестиций напрямую зависит от готовности созданного в стране комплекса структур и объектов обслуживать реализованные капиталовложения инвестора [10, с. 24]. О развитости инфраструктуры дают знать грузооборот автомобильного транспорта, объём розничного товарооборота на душу населения, объём оптового товарооборота на душу населения.

Культурные факторы играют роль не столько для отечественных инвесторов, сколько для иностранных, так как сложившиеся в родной культуре инвестора отношение к ведению хозяйства и особенности в определении деловых качеств и этики предпринимателей зачастую разнятся с тем, что принято в другой стране. Осведомление о культурной среде, с которой представляется работать инвестору в силу природы культурных факторов, происходит при сопоставлении индексов дистанции власти (PDI), индивидуализма/коллективизма (IND), маскулинности/феминности (MAS), толерантности к неопределённости (UAI), долгосрочной/краткосрочной ориентации к традициям (LTO) [2]. Помимо указанных индексов следует учитывать религиозный состав населения, языковые различия и удалённость от страны происхождения, что также в значительной мере влияет на успех инвестирования.

Подводя итог, можно сделать вывод, что тщательное исследование инвестиционного климата страны, посредством анализа свойственных ему факторов инвестиционной привлекательности, выступает главным условием для начала любой инвестиционной деятельности, а также предостерегает от возможных рисков и даёт инвесторам гарантию на осуществление успешного капиталовложения. Государство, в свою очередь, анализируя данные факторы, имеет возможность скорректировать курс своей инвестиционной политики, тем самым создавая задатки для большего экономического роста.

### Литература

1. Кузнецов Д.В. Инвестиционный менеджмент. М.: Юрайт, 2023. 289 с.
2. Культурные измерения. URL: <https://discovered.com.ua/>
3. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.
4. Малышкина К.М. Инвестиционная привлекательность российской экономики как фактора развития международного бизнеса: Дисс. ... канд. экон. наук. Красноярск, 2017. 101 с.
5. Миргород Д.А. Влияние глобализации на государство // Правовая политика и правовая жизнь. 2010. №1. С. 124-128.
6. Прудников Д.А. Формирование туристской дестинации как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона (на примере проектов туризма Свердловской области): Дисс. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2021. 70 с.
7. Соловьева Е.А., Гурин М.В. Пятигорский государственный университет: факторы интернационализации деятельности // Университетские чтения – 2020 (г. Пятигорск, 09-10 января 2020 г.). Пятигорск, 2020. С. 16-20.

8. Соловьева Е.А., Зейдан Х. Типы и модели экономической дипломатии современных государств // Университетские чтения - 2022. (г. Пятигорск, 13-14 января 2022 г.). Пятигорск, 2022. С. 76-82.
9. Стародубец Н.В. Влияние антропогенного фактора на инвестиционную привлекательность региона: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2011. 26 с.
10. Сунь В. Китайский опыт привлечения иностранных инвестиций и оценка его эффективности. <https://clck.ru/35Ce9C>
11. Текеева М.У., Волова Л.А., Чагилов В.Р. Политическое управление в условиях увеличения неопределенности и политических рисков // Вестник ПГЛУ. 2014. № 4. С. 410-413.
12. Чекменев Д.С. Формирование реакций общественно-политического дискурса на актуальные вызовы в процессе политической модернизации // Общественно-политический и информационный дискурс: современные сюжеты, проблемы и тенденции. Пятигорск: ПГУ, 2017. С. 79-85.
13. Шарыбар С.В., Ковалева О.С., Моржин Д.В. Теоретические основы управления инвестиционной привлекательностью // Российский экономический интернет журнал. 2020. №2. <https://clck.ru/35CeGL>
14. Birnleitner H. Attractiveness of Countries for Foreign Direct Investments from the Macro-Economic Perspective. <https://clck.ru/35CeKD>
15. Maidanevych Yu.P., Romanishina T.S., Rysakova L.E., Bondarenko N.G., Mikhailyuk O.V. Investment Instruments to Stimulate Depressed Regions' De-Velopment // European Research Studies Journal. 2018. V. 21. № 2. P. 57-70.

© Македонов К.С., 2023

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

На сегодняшний день проектное финансирование широко развито за рубежом и активно развивается на российском рынке. Большинство крупных коммерческих банков направляют значительную часть денежных средств на кредитование инвестиционных проектов, при этом выступают не только как участники, но и как организаторы проектного финансирования. Такая ситуация обусловлена возможностью для банков получить большую прибыль, а также улучшить собственный имидж и свои конкурентные позиции на рынке.

Приход на отечественный рынок банковских услуг зарубежных банков, специализирующихся на проектном финансировании, таких как: Райффайзенбанк; Росбанк; Юникредит банк; Ситибанк; Хоум Кредит банк; ING Bank; ОТП банк и др., обусловил развитие проектного финансирования в российском банковском секторе на основании классических схем международных банков в части организации проектного процесса, которые предусматривают создание отдельного специализированного департамента по проектному финансированию. Это требует от коммерческого банка корректировки его организационной структуры, обеспечения эффективного взаимодействия служб банка, задействованных в проектном финансировании, при соблюдении иерархии подчиненности во избежание дублирования функций, а также в целях обеспечения необходимого контроля за реализацией инвестиционных проектов на всех стадиях.

Стоит отметить, что проектное финансирование, в первую очередь, представляет собой долгосрочное финансирование крупных проектов посредством «финансового инжиниринга», основанное на заимствовании под денежный поток, генерируемый только самим проектом [7, с. 151]. В отличие от классического кредитования риски при проектном финансировании несет не только заемщик, они распределяются между заемщиком, кредитором и третьей стороной. Обслуживание долга при проектном финансировании осуществляется за счет средств, полученных от реализации проекта.

Между тем в организации проектного финансирования помимо заемщика и кредитора принимают участие и другие лица (рис. 1).

Как видно на рисунке 1, в механизме проектного финансирования задействованы участники, которые преследуют собственные интересы и выполняют определенные функции – страховые компании, поставщики и подрядчики, архитекторы и дизайнеры, консультанты и эксперты, конечные потребители реализуемого продукта, органы государственной власти. Так, например, органы государственной власти осуществляет подготовку проектной документации, и занимаются налоговым регулированием, а также могут принимать участие в капитале реализуемого проекта [3, с. 38]. В то же время, множество участников проектного финансирования усложняют процессы согласования, и увеличивают сроки реализации

проекта. Исследование отечественного рынка проектного финансирования, показало, что российские банки чаще всего в схемах проектного финансирования готовы выступать в четырех ролях: кредитор, инвестор, реже – лизингодатель и гарант.



**Рис. Участники проектного финансирования.**  
**Источник: составлено авторами [8, с. 150]**

Проектное финансирование способны осуществлять только крупные и финансово надежные банки, которые имеют в своем распоряжении долгосрочные ресурсы, эффективный механизм управления ликвидностью, действенный риск-менеджмент, коллектив специалистов из финансово-инвестиционного анализа и консалтинга, надежных партнеров в сферах страхования, аудита, проектирования, кредитного рейтингования. В Российской Федерации система проектного финансирования фактически осуществляется сегодня 35 банками (из 91, имеющего на это право), при этом 8 банков обслуживают порядка 95% рынка.

При осуществлении операций по проектному финансированию банки должны руководствоваться портфельным подходом, который базируется, во-первых, на оценке рисков, как отдельно взятого проекта, так и портфеля в целом; а во-вторых – на оценке эффективности, то есть доходности проекта и портфеля. Банки обычно осуществляют экспертизу проектов в два этапа: предварительный и углубленный. На первом этапе формируется перечень текущих потенциально возможных инвестиционных проектов. Далее проводится их предварительный анализ, а именно:

- анализ согласно предоставленных инициатором проекта данных;
- оценка финансовой реализуемости проекта;
- предварительная оценка эффективности проекта, в частности, учитывая нехватку длинных денег, рассчитывается простой период окупаемости;
- анализ рисковости.

Анализ соответственно предоставленных инициатором проекта данных базируется на проверке исходных данных относительно планируемых сроков реализации проекта, его общей стоимости, финансовой самоокупаемости, а также практической реализации.

Кроме того, на определенном этапе осуществляется оценка финансового состояния предприятия-заемщика, его платежеспособности, способности реализовать инвестиционный

проект, получив запланированный результат. Также на данном этапе осуществляется анализ надежности бизнеса потенциального заемщика, в течение времени, нужного для завершения проекта и возврата кредита. Анализ рисковости проекта предусматривает учет как заемщиком, так и банком всех рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, включая случайные колебания рыночной конъюнктуры и другие изменения внешних условий реализации проекта.

Итак, на первом этапе необходимо определить потенциальные возможности реализации проекта за счет банковского финансирования и способность заемщика рационально распорядиться привлеченными ресурсами с целью получения ожидаемого результата. То есть, фактически устанавливается соответствие проектов целям и интересам банка и их возможность в будущем генерировать адекватный денежный поток. На основании полученных результатов отбираются наиболее привлекательные проекты и отсеиваются заведомо неэффективны.

На втором этапе осуществляется основательный анализ наиболее конкурентоспособных инвестиционных проектов, отобранных на предыдущем этапе. Целью оценки эффективности проектов является определение величины доходов и расходов по проекту, то есть – интегральная экономическая оценка проекта. Существует довольно большое количество методик оценки эффективности проектов [2; 4], однако все они базируются на единой методологической базе и основаны на расчете стандартных, общепринятых в инвестиционном анализе показателей эффективности, среди которых можно выделить следующие: внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR); чистый дисконтированный доход (чистая приведенная стоимость – NPV); индекс доходности расходов и инвестиций (IP).

Стоит отметить, что наиболее достоверным методом среди вышеобозначенных, является метод определения чистой текущей стоимости, так как он, во-первых, в случае принятия проекта дает наиболее вероятную оценку прироста капитала предприятия; во-вторых, обладает свойством аддитивности, что позволяет складывать значения показателя NPV по различным проектам и использовать полученную величину для оптимизации инвестиционного портфеля. При этом он имеет один весомый недостаток: рассчитывается в абсолютных величинах, которые трудно поддаются интерпретации. Другой не менее важной составляющей оценки при определении целесообразности вложения средств в инвестиционный проект является оценка рисковых проектов, которая заключается в выявлении возможных проектных рисков, которые могут сопровождать исследуемый проект, и установлении характера их влияния на денежные потоки по проекту.

Можно выделить следующие ключевые подходы к измерению экономических рисков:

- оценка риска в неблагоприятной ситуации;
- оценка риска с помощью показателей вариативности;
- подход, основанный на концепции ожидаемой полезности;
- подход, ориентированный на измерение чувствительности.

Стоит отметить, что в отечественной и иностранной экономической литературе описано множество различных подходов и методов количественной и качественной оценки риска [1; 5; 6]. Среди наиболее распространенных методов можно выделить:

- статистический (экстраполяция в будущее тенденций изменения некоторого изучаемого показателя за определенный промежуток времени в прошлом, что позволяет рассчитать вероятности возникновения убытков в будущем);
- метод анализа целесообразности затрат (идентификация потенциальных зон риска, а также определение возможности увеличения расходов);
- методы экспертных оценок;
- аналитический (расчет традиционных для оценки эффективности проектов показателей, как, например, точка безубыточности, срок окупаемости, чистая текущая стоимость, индекс рентабельности, внутренняя норма прибыли);
- метод дерева решений (оценка наиболее вероятных значений результатов в зависимости от вариантов принятия решений);
- использование аналогов (оценка и учет данных о развитии аналогичных проектов в прошлом);
- метод анализа сценариев предполагает выделение нескольких отдельных вероятных вариантов развития событий (обычно пессимистического, оптимистического и наиболее вероятного);
- анализ безубыточности (базируется на расчете точки безубыточности проекта);
- анализ чувствительности проекта (позволяет выяснить наиболее рискованные факторы (оцениваемые параметры) применительно к проекту);
- проведение имитационного моделирования (осуществляется оценка колебаний результирующего показателя из-за случайных изменений входных величин, но подробнее, с учетом степени взаимозависимости входных величин);
- метод Монте-Карло (базируется на сочетании методов чувствительности и анализа сценариев);
- нормативный метод (основан на использовании системы официально признанных нормативов, выбранных для оценки степени риска в зависимости от целей анализа, например, финансовых коэффициентов: автономии, маневренности, иммобилизации, ликвидности, покрытия);
- другие методы оценки риска (математические: теория массового обслуживания, и т. п.).

Таким образом, в целях повышения эффективности управления проектным процессом в банке он должен включать следующие основные этапы:

- предварительный отбор проектов с учетом соответствия стратегическим ориентирам инвестиционной деятельности банка, а также условиям рыночной конъюнктуры (текущей и прогнозируемой);



- формирование системы ресурсных ограничений (ковенант) банка (временных, финансовых, кадровых и т.п.) и последующие корректировки перечня проектов в соответствии с установленной системой ресурсных ограничений.
- оценка потенциальной способности проектов быть реализованными по технико-конструкционным и коммерческим параметрам;
- всесторонний анализ проектов (осуществляется как сотрудниками банка, так и внешними экспертами);
- мониторинг проектов на всех стадиях реализации.

### Литература

1. Ананд Д.Н., Галетович А. Инвестиционно-банковские услуги и развитие рынка ценных бумаг: следуют ли финансы за отраслью? Гарвард: HUP. 2001. С. 9
2. Водолазкина Т.В., Карпова Е.И. Управление кредитными рисками в коммерческих банках // Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации экономики. Тезисы докладов и выступлений III Международной научно-практической конференции молодых ученых (г. Донецк, 11-12 апреля 2022 г.). Донецк, 2022. С. 86-88.
3. Гайрбекова Р.С., Тайсумова Х.В., Дикаева Х.М. Механизм проектного финансирования при реализации инвестиционных проектов // ФГУ Science. 2022. № 1(25). С. 37-42. <https://doi.org/10.36684/37-2022-25-1-37-42>
4. Ильин И.В., Соколова Н.Н. Управление рисками при реализации проектов в системе проектного финансирования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2021. №13. С. 13-18.
5. Колбина М.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов // Научный Лидер. 2022. № 22(67). С. 168-170
6. Кустов Е.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом жизненного цикла // Анализ состояния и перспективы развития экономики России: Мат-лы VI Всероссийской молодежной научно-практической конференции (с международным участием) (г. Иваново, 30 апреля 2022 г.). Иваново, 2022. С. 100-103.
7. Максут И.А., Насырова Г.А. Проектное финансирование как метод банковского кредитования крупных проектов // Современные тенденции развития финансово-банковского сектора в условиях экономической неопределенности: Сб. трудов международной научно-практической конференции (г. Нур-Султан, 10-11 июня 2022 г.). Нур-Султан, 2022. С. 151-153.
8. Терешенкова А.А. Механизм банковского проектного финансирования в Российской Федерации // Молодой ученый. 2020. № 18(308). С. 150–151.

© Миронов Д.С., Шаманина Е.И., 2023

УДК 339.564.2

Мисник А.Г., Седлер Т.И., Бухтик М.И.  
Полесский государственный университет  
г. Пинск, Республика Беларусь

## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Экспорт товаров – показатель, отражающий сумму вывезенных за территорию данной страны товаров с целью получения прибыли от их продажи.

Именно экспорт способствует созданию тесных связей с мировой экономикой, что повышает жизненный уровень населения за счет преимуществ международного разделения труда, позволяет приобрести новые технологии для роста эффективности производства. Также он способствует освоению новых рынков, улучшению платежного баланса, созданию условий для участия в международной конкуренции и развития научно-технического прогресса. Все это, в конечном итоге, ведет к стабильному экономическому росту и накоплению национального богатства.

Республика Беларусь проводит экспортно-ориентированную политику, именно поэтому удельный вес экспорта товаров составляет более половины ВВП. Покупая у других стран необходимые объемы углеводородного сырья и других промежуточных товаров, наша страна компенсирует их стоимость валютной выручкой, в первую очередь от экспорта товаров. Более половины белорусской продукции поставляется за рубеж, что обусловлено превышением предложения над спросом на национальном рынке. Ко всему прочему, ежегодный рост выплат на финансирование внешнего долга выступает одной из причин экономического спада. Таким образом, сальдо внешнеторгового баланса оказывает непосредственное воздействие на объём золотовалютных резервов, способствует укреплению национальной валюты страны, а также содействует процветанию экономики государства в целом [2, с. 5].

Экспорт товаров Беларуси за первые три квартала 2022 года составил 26,8 млрд. долл. США (<https://clck.ru/33dfAN>). В свою очередь, крупнейшим потребителем белорусской продукции стала Российская Федерация, удельный вес которой занимает более 50% в экспорте товаров страны (<https://clck.ru/33dfCz>). Другими главными внешними партнерами выступают Китай, Нидерланды, Польша, Германия. В свою очередь, для Российской Федерации экспорт составляет третью часть от ВВП. Государство занимает важное место в международной торговле, являясь одним из крупнейших в мире экспортёров, производя и поставляя за рубеж огромное количество сырья, материалов, энергии и продовольственной продукции. Именно экспорт этих товаров обеспечивает приток в страну иностранной валюты, которая необходима для импортных закупок и платежей по внешним долгам государства. Россия осуществляет торговлю товарами на экспорт на основании многосторонних международных соглашений, торгово-экономических организаций и объединений [1, с. 118].

Экспорт товаров из России по итогам января-ноября 2022 года достиг 538 млрд. долл. США, сообщается в презентации Минэкономразвития об итогах 2022 года (<https://clck.ru/TsVQs>). Наиболее тесные торгово-экономические отношения установлены

непосредственно с Китаем, составляя более 10% от общего объёма экспорта. Другими крупнейшими странами-получателями товаров из России стали Нидерланды, Турецкая Республика, Германия и Италия (<https://clck.ru/33dfGG>).

Рассмотрим отдельно основные показатели внешней торговли товарами Республики Беларусь (<https://clck.ru/33dfCz>) и Российской Федерации (<https://clck.ru/UpDNV>) за 2010, 2015, 2021 годы. В таблице отображены внешнеторговый оборот, экспорт, импорт и сальдо товаров данных стран.

Таблица

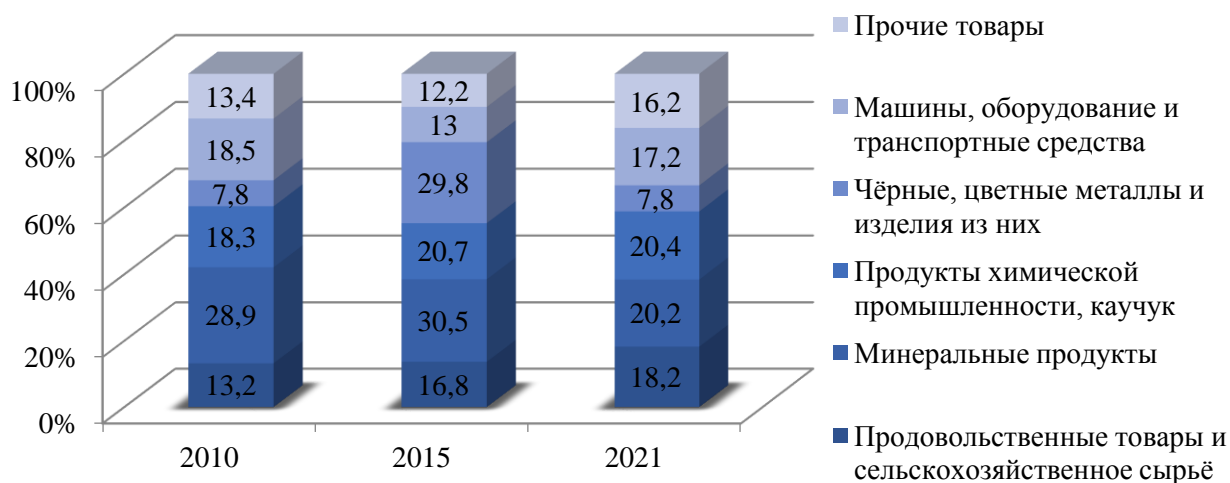
**Основные показатели внешней торговли товарами Республики Беларусь  
и Российской Федерации за 2010, 2015, 2021 гг., млрд долл. США**

Показатели	2010		2015		2021	
	Беларусь	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Россия
Оборот внешней торговли товарами Республики Беларусь	60,17	649,26	56,95	534,44	81,77	797,81
Экспорт	25,28	400,63	26,66	341,42	39,99	493,82
Импорт	34,88	248,63	30,29	193,02	41,78	303,99
Сальдо	-9,6	152	-3,63	148,4	-1,80	189,83

Исходя из таблицы видно, что внешнеторговый оборот Республики Беларусь с 2010 по 2015 год незначительно сократился, однако уже в 2021 году наблюдается рост почти в полтора раза. В 2015 году в условиях рецессии и падения реальных доходов населения в республике естественным образом упал спрос на товары из стран Евросоюза, что привело к сокращению импорта на 13,2 п.п. по отношению к 2010 году, зато в 2021 году произошло его увеличение на 37,9 п.п. Также в 2021 году наблюдается рост экспорта товаров по сравнению с 2010 и 2015 годом на 58,2 п.п. и 50 п.п. соответственно. Причинами такого подъёма является масштабная диверсификация экспортной географии, постепенное расширение номенклатуры экспорта, плавное повышение качества и ценовой привлекательности белорусских товаров. Значительный рост белорусского экспорта не способствовал созданию положительного сальдо внешнеторгового баланса Республики Беларусь, однако наблюдается снижение отрицательного сальдо, что говорит о сокращении импорта товаров над экспортом.

Что касается Российской Федерации, то в 2015 году по всем основным показателям внешней торговли товаров наблюдается значительный спад, по сравнению с 2010 годом, что объясняется санкционным давлением Европейского Союза на государство в связи с включением Крыма в состав страны. Внешнеторговый оборот России с 2010 по 2015 год сократился на 17,7 п.п., однако в 2021 году увеличился почти в полтора раза, что обусловлено ростом цен на энергоресурсы и прочие биржевые товары. С 2010 по 2015 год импорт товаров сократился на 22,4 п.п., но вырос в 1,6 раз к 2021 году. В свой черёд, экспорт в 2015 году также снизился на 59,21 п.п., в то время как в 2021 увеличился почти в полтора раза. В то же время, Россия обеспечивает положительное сальдо внешнеторгового баланса, что свидетельствует о повышенном спросе на российские товары во всём мире.

На рисунке 1 представлена информация о структуре экспорта товаров Республики Беларусь за 2010, 2015, 2021 года (<https://clck.ru/33dfCz>).



**Рис. 1. Структура экспорта товаров Республики Беларусь за 2010, 2015, 2021 гг.,%**

Основным направлением белорусского экспорта в 2021 году выступают продукты химической промышленности, каучук, которые занимали третье место в 2010 и 2015 годах. Доля данной продукции в 2021 году снизилась по сравнению с 2015 годом на 0,3 п.п., а в 2015 году увеличилась на 2,4 п.п. по сравнению с 2010 годом. За весь анализируемый период наша страна смогла расширить географию экспорта калийных удобрений – главным образом за счет стран Азии и Африки, что обусловило рост удельного веса товаров химической промышленности, каучук в структуре экспорта.

На втором месте расположились минеральные продукты, занимавшие первое место в 2010 и 2015 годах. Доля данной продукции в 2021 году снизилась по сравнению с 2015 годом на 10,3 п.п., а в 2015 году увеличилась на 1,6 п.п. по сравнению с 2010 годом. Минеральная продукция уступила первое место химической промышленности, каучук из-за снижения производства нефтепродуктов.

Замыкают тройку лидеров продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё, занимавшие лишь шестое и четвёртое место в 2010 и 2015 годах соответственно. В 2015 и 2021 годах рост удельного веса этой продукции составил 3,6 п.п. и 1,4 п.п. соответственно. Ежегодное возрастание экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья объясняется увеличением спроса вследствие расширения ассортимента и повышения качества выпускаемой продукции. Так, на сегодняшний день Республика Беларусь стала одним из ведущих мировых экспортеров продовольствия.

На рисунке 2 представлена информация о структуре экспорта товаров Российской Федерации за 2010, 2015, 2021 года (<https://clck.ru/UpDnV>).

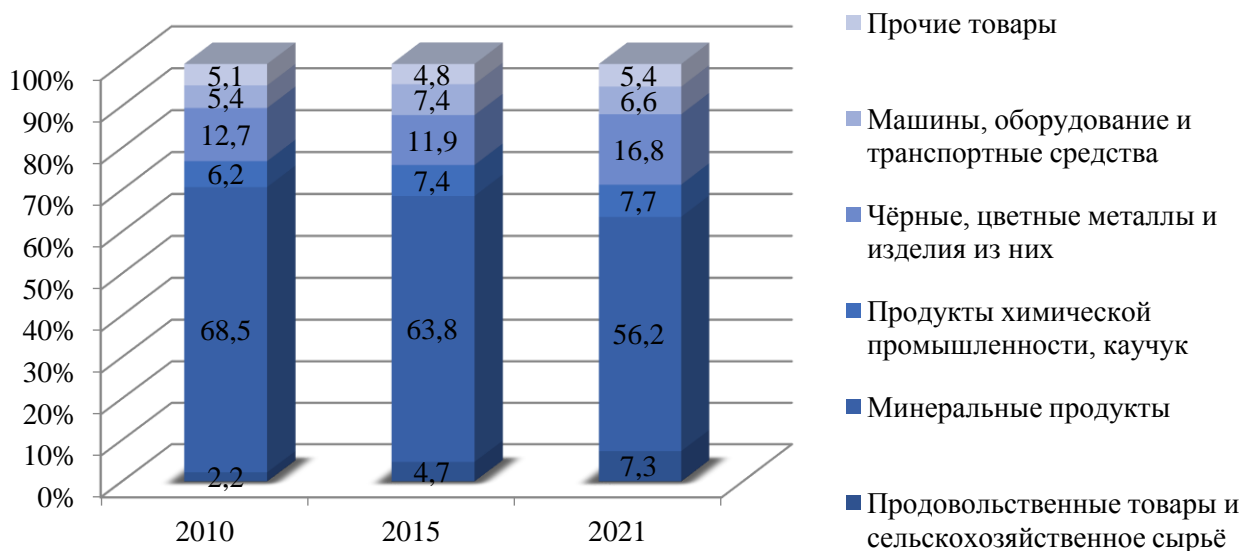


Рис. 2. Структура экспорта товаров Российской Федерации за 2010, 2015, 2021 гг., %

Основным направлением российского экспорта в 2021 году выступают минеральные продукты, которые также стабильно занимали первое место в 2010 и 2015 годах. Доля данной продукции в 2021 году снизилась по сравнению с 2015 годом на 7,6 п.п., а в 2015 году уменьшилась на 2,4 п.п. по сравнению с 2010 годом. Снижение удельного веса экспорта минеральных продуктов можно объяснить проведением политики диверсификации внешней торговли.

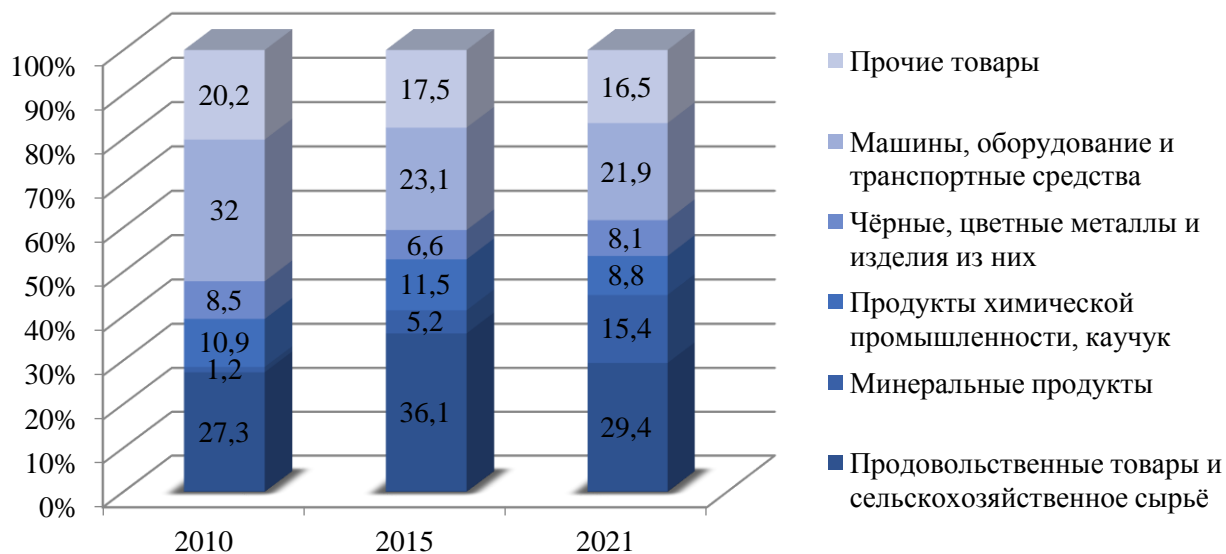
Чёрные, цветные металлы и изделия из них заняли второе место в структуре экспорта товарами, также как в 2010 и 2015 годах. Доля данной продукции в 2021 году увеличилась по сравнению с 2015 годом на 4,9 п.п., а в 2015 году снизилась на 0,8 п.п. по сравнению с 2010 годом. Металлургия стабильно занимает второе место по причине высокого спроса и цен на продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Замыкают тройку лидеров продукты химической промышленности, каучук, как и в 2010 и 2015 годах. В 2015 и 2021 годах рост удельного веса этой продукции составил 1,6 п.п. и 0,3 п.п. соответственно.

Между Республикой Беларусь и Российской Федерацией с каждым годом укрепляются и развиваются торгово-экономические отношения. Датой начала тесного сотрудничества между странами считается 25 июня 1992 года. С 8 декабря 1999 года был подписан Договор о создании Союзного государства Беларуси и России. Расширение взаимовыгодных связей между Республикой Беларусь и Российской Федерацией происходит на уровне субъектов хозяйствования, органов административно-территориального управления и органов государственного управления (<https://clck.ru/33df3d>).

В свою очередь, за январь-октябрь 2022 года экспорт республики в Россию составил 18 млрд. долл. США или 55% от общего экспорта страны. В то время, как экспорт Российской Федерации в Республику Беларусь достиг отметки в 8,5 млрд. долл. США или 8% от общего экспорта федерации (<https://clck.ru/33df4R>).

Далее рассмотрим отдельно экспорт Республики Беларусь и Российской Федерации между собой (<https://clck.ru/33dfCz>). Исходя из сведений рисунка 3, проанализируем экспорт Беларуси в Россию.



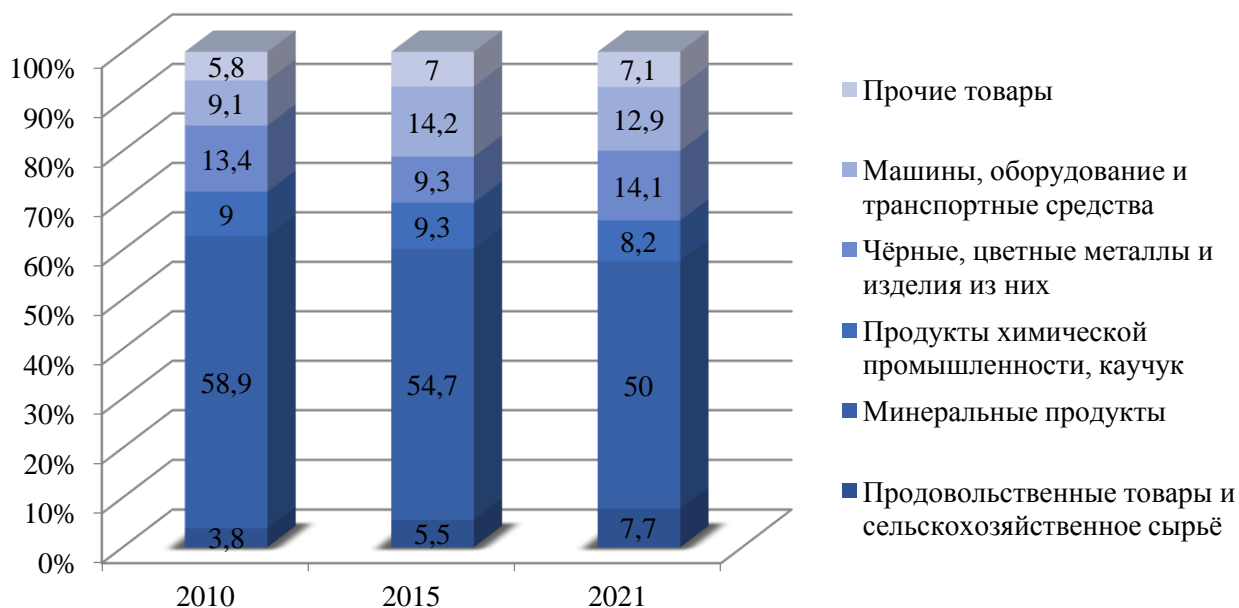
**Рис. 3. Структура экспорта товаров из Республики Беларусь в Российскую Федерацию за 2010, 2015, 2021 гг., %**

В основном белорусский экспорт в Россию в 2021 году представлен продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьём, которые занимали второе и первое место в 2010 и 2015 годах соответственно. Доля данной продукции в 2021 году снизилась по сравнению с 2015 годом на 6,7 п.п., а в 2015 году увеличилась на 8,8 п.п. по сравнению с 2010 годом. Объёмы поставок из Беларуси снизились из-за диверсификации экспорта продовольствия.

На втором месте расположились машины, оборудование и транспортные средства, занимавшие первое и второе место в 2010 и 2015 годах соответственно. В 2015 и 2021 годах снижение удельного веса этой продукции составило 8,9 п.п. и 1,2 п.п. соответственно, что также обусловлено разнообразием географической структуры экспорта.

Прочие товары стабильно замыкают тройку лидеров в экспорте на протяжении всего анализируемого периода.

Определим наиболее ярких лидеров в экспорте товаров Российской Федерации в Республику Беларусь на основании данных рисунка 4.



**Рис. 4. Структура экспорта товаров из Российской Федерации в Республику Беларусь за 2010, 2015, 2021 гг., %**

За весь анализируемый период из России на экспорт больше всего поставляются минеральные продукты. В 2015 и 2021 годах произошло уменьшение удельного веса этой продукции на 4,2 п.п. и 4,7 п.п. соответственно, что объясняется замещением российской нефти на альтернативную от других поставщиков.

Чёрные, цветные металлы и изделия из них заняли второе место в структуре экспорта товарами, занимая до этого третье и второе место в 2010 и 2015 годах соответственно. Доля данной продукции в 2021 году увеличилась по сравнению с 2015 годом на 4,8 п.п., а в 2015 году снизилась на 4,1 п.п. по сравнению с 2010 годом.

На третьем месте в экспорте товаров разместились машины, оборудование и транспортные средства, ранее занимавшие третье и второе место в 2010 и 2015 годах соответственно. Доля данной продукции в 2021 году снизилась по сравнению с 2015 годом на 1,3 п.п., а в 2015 году увеличилась на 5,1 п.п. по сравнению с 2010 годом.

Таким образом, необходимо отметить, что, не смотря на снижение основных показателей внешней торговли Республики Беларусь и Российской Федерации в период с 2010 по 2015 г. из-за санкционного давления, экономики стран продолжили развиваться и уже к 2021 году увеличили данные значения в среднем в полтора раза.

Структура внешней торговли Беларуси характеризуется преобладанием продукции химической промышленности, каучук, минеральных продуктов, а также продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Ко всему прочему, экспорт в Россию представлен также машинами, оборудованием и транспортными средствами.

В свою очередь, в структуре российского экспорта основным направлением является минеральные продукты, чёрные, цветные металлы и изделия из них, а также продукция химической промышленности. Кроме данных товаров в Беларусь поставляются машины, оборудование и транспортные средства.

Торгово-экономические отношения Республики Беларусь с Российской Федерацией имеют долгосрочный характер и продолжают укрепляться. Доказательством тому является правовая база, включающая более 220 межгосударственных и межправительственных соглашений. В основном, это договоренности экономического характера: укрепление производственных объединений, расширение товаропроводящей сети, наращивание объемов взаимных поставок товаров, создание сборочных производств (<https://clck.ru/h7NZt>).

Одним из главных документов, регламентирующих взаимоотношения между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, является договор о создании Союзного государства. К основным экономическим задачам данного соглашения относятся:

- создание единого экономического пространства и правовых основ общего рынка, обеспечивающего свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в пределах территорий государств-участников, равные условия и гарантии для деятельности хозяйствующих субъектов;
- единая денежно-кредитная, валютная, налоговая и ценовая политика;
- единая торговая и таможенно-тарифная политика в отношении третьих стран, международных организаций и объединений (<https://clck.ru/33df3d>).

Подводя итоги, можно сказать, что сотрудничество Республики Беларусь и Российской Федерацией является взаимовыгодным направлением торгово-экономических отношений, которое имеет место для дальнейшего развития и совершенствования.

### Литература

1. Гладков И.С. Внешнеторговые связи Российской Федерации: новый поворот // Власть. 2022. Т.30. №.1. С. 116-122.
2. Дайнеко А., Береснев Д. Внешняя торговля и развитие экономики Беларуси // Наука и инновации. 2019. № 1(191). С. 4-12.

© Мисник А.Г., Седлер Т.И., Бухтик М.И., 2023



УДК 338.27

**Митин В.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

## **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

В последнее время большое количество новостей посвящено потенциальной возможности наступления мирового экономического кризиса. Что заставляет испытывать беспокойство всех экономических агентов из-за последствий, которые могут возникнуть.

В этой статье мы проводим анализ причин, которые подтолкнули экономики отдельных стран и мира в целом к возможности наступления рецессии, делая выводы на основе сравнения их основные показатели.

Согласно теории, деловой (экономический) цикл – это периодические колебания экономической активности, которые характерны для экономики. В деловом цикле выделяют четыре фазы: подъем, рецессия (кризис), депрессия и оживление. Подъем – характеризуется увеличением потребительской активности, увеличением доходов и производства, повышением уровня занятости.

Бум в экономике – это период роста, когда основные макроэкономические показатели, такие как доход, инвестиционные расходы, объемы производства, уровень занятости, цены, заработная плата и ставка процента растут до пика. На смену максимальной экономической активности может прийти кризис, когда начинает замедляться производство, доходы всех субъектов экономики, инвестиционные расходы, объемы выпуска падают, а безработица увеличивается. После достижения минимума, производственные мощности постепенно начинают восстанавливаться, а доходы, инвестиционные расходы и объемы выпуска достигают предкризисных уровней.

Экономический кризис представляет собой системное изменение экономического положения страны, которое может проявляться в виде существенного спада уровня производства, нарушения ранее функционировавших производственных отношений, банкротстве предприятий и росте безработицы [1].

Ситуация усугубляется когда снижение экономической активности происходит на мировом уровне, поскольку так или иначе затрагивает экономики всех стран. И такую проблему приходится решать всем странам, учитывая свои интересы и особенности мирового развития в целом.

Сегодня основными показателями, характеризующие кризисные явления, являются низкий уровень валового внутреннего продукта, безработица, высокая инфляция, возрастание государственного долга и отрицательное сальдо торговли. Именно эти данные мы будем рассматривать в нашей работе далее.

Дж. Кейнс подчеркивал роль государственного регулирования и международного сотрудничества для решения проблемы мирового кризиса. Он призывал к более активному вовлечению государств в антикризисную экономическую политику. По его мнению, для этого

необходимо создавать новые механизмы управления международной торговлей и финансовой стабильностью, а также разрабатывать новые меры, направленные на снижение бедности, создание доступных и безопасных рабочих мест, содействие росту инвестиций в экономику, а также введение разумных и продуманных налоговых ставок [2, с. 118-120].

К. Маркс придерживался той же позиции, что и Кейнс, но он считал, что самое главное в решение проблем экономики – это привлечение денежных средств, как из частного сектора, так и от государства для проведения программ развития и построения социально-экономической инфраструктуры. Для этого необходимо делать инвестиции в проекты, стимулирующие экономический рост и создание новых рабочих мест, а также разрабатывать программы помощи бедным. [3, с. 128].

Всемирный банк рекомендует, прежде всего, использовать комбинацию фискальных и монетарных решений для борьбы с мировым кризисом. В частности, предлагается использовать инструменты, направленные на снижение налоговых нагрузок на бизнес, усиление правовой стабильности, поддержку инвестиций и стимулирование инновационной деятельности. Кроме того, Всемирный банк подчеркивает важность предоставления беспроцентных займов среднему и малому бизнесу (<https://clck.ru/V53mM>).

2023 год может стать временем, которое будет ассоциироваться с фрагментом истории экономического развития мира под названием: «Мировая рецессия 2023 года». Мировая рецессия – это период относительного спада экономики по всему миру, в который во время отрицательных перемен в общем уровне экономической активности приходят многие страны.

По мнению экспертов, в мире существует возможность наступления мировой рецессии в 2023 году.

Мировая экономика вырастет в 2023 году на 1,7%, а в 2024 году – на 2,7%, говорится в докладе Всемирного банка «Перспективы мировой экономики». Ранее он прогнозировал рост на 3% в 2023 году. Снижение темпов экономического развития связано с высокой инфляцией, повышением процентных ставок, сокращением инвестиций и нарушением цепочек поставок (<https://clck.ru/35AxMQ>).

Появление любого нового неблагоприятного фактора, как ускорение инфляции выше прогнозов, резкое повышение процентных ставок для ее сдерживания, новая волна пандемии COVID-19 или эскалация геополитической напряженности, может ввергнуть глобальную экономику в рецессии. Впервые за более чем 80 лет могут случиться два мировых экономических кризиса в течение одного десятилетия, считает Всемирный банк (<https://clck.ru/V53mM>).

По его оценке, в 2022 году экономика России сократилась на 3,5%, реальные зарплаты снизились, что привело к снижению потребительского спроса, а санкции сократили инвестиции в страну. Могут возникнуть проблемы на рынке труда из-за нехватки рабочей силы, что может способствовать росту цен в стране и притоку эмигрантов (<https://clck.ru/35AxMQ>).

Эксперты предполагают, что в 2023 году может произойти кризис, похожий на тот, который произошел в 2008 году. Одной из причин этого может быть рост цен на ресурсы,

особенно на нефть и газ, в связи с ограничением их предложения на рынке. Что повлечет рост цен на товары и услуги и приведет к серьезным социально-экономическим последствиям.

Таблица 1

Рейтинг стран по стоимости газа для населения (<https://clck.ru/35Axob>)

Страна	Цена за куб. м. в руб.	Объем газа, доступного на среднюю зарплату; куб. м.	Цена за 1000 куб. м., в долл.
Швеция	137	1555	1974
Дания	95	2562	1363
Нидерланды	83	2943	1192
Испания	82	1574	1176
Италия	76	1917	1091
Франция	59	2947	856
Германия	52	3802	752
Великобритания	37	6257	535
Россия	7	7469	96

Рассмотрим развитие инфляционных процессов по странам мира (см. табл. 2).

Таблица 2

Уровень инфляция по странам мира, % (<https://clck.ru/YnJqH>)

Страна	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (прогноз)
США	1,91%	2,28%	1,36%	7,00%	6,50%	3,10%
Китай	2,50%	1,80%	4,60%	-0,20%	1,90%	3%
Великобритания	2,20%	2%	1,90%	0,80%	5,70%	12%
Франция	1,30%	1%	1,60%	0%	2,80%	5,20%
Россия	4,30%	3,00%	4,90%	8,39%	11,94%	5% - 7%

Из указанных данных можно сделать вывод, что уровень инфляции существенно вырос в США, России, Великобритании и Франции за последние четыре года. Особенно резко цены возросли в России и в США в 2021 и 2022 годах, соответственно. Эти данные указывают на то, что возможное появление кризиса в 2023 году является достаточно вероятным.

Почему выросла инфляция? Возможные причины включают в себя тот факт, что последнее время Китай проводил политику нулевой терпимости. Таким образом, в результате снижения производительности и потребительского спроса в стране произошло повышение цен и в мире в целом. Также, в связи с антиковидными ограничениями по всему миру произошли значительные изменения в экономической деятельности. Различные государственные меры были приняты, чтобы помочь людям сохранить свой бизнес, но глобальное снижение потребительского спроса и покупательской активности привело к возрастанию инфляции. Также появились проблемы с поставками продуктов, сырья и производством товаров из-за нарушения логистических цепочек, что привело к дальнейшему росту цен в связи с возникшим дефицитом их на рынках.

Причиной снижения темпов роста ВВП стран является жесткая монетарная политика, которую проводят ведущие страны для борьбы с инфляцией. Поскольку рост ставок снижает привлекательность инвестиций, что влечет недопроизводство продукции. В январе 2023 года ФРС США и Банк Англии повысили свои ставки до 4,75% и 4% соответственно, а Европейский центральный банк поднял учетную ставку до 2,5% для борьбы с инфляцией. Банк

России продолжил поддерживать ключевую ставку на уровне 7,50% годовых, но может поднять ее до 9% в случае резкого роста цен. [<https://pro.rbc.ru>].

Негативные факторы в экономике сказались и на работе фондового рынка. Так в 2022 году индекс S&P 500 понизился на 8,3%, индекс HANG SENG на 13,4% за год, а индекс Мосбиржи упал на 32,2%. Только индекс NIKKEI 225 достиг прежних уровней по итогам 2022 года [<https://ru.tradingview.com/>].

По итогам прошедшего года большинство индексов значительно снизились, что говорит о том, что ухудшение мирового экономического положения ведёт к понижению потребительской способности и снижению прибыли предприятий, что может привести к рецессии.

Сравним, как изменились основные экономические показатели различных стран мира (см. табл. 3 -8).

Таблица 3

**Показатели прироста реального ВВП по годам, % (<https://clck.ru/V53mM>)**

Страна	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Мир</b>	<b>-3,2</b>	<b>5,9</b>	<b>2,9</b>	<b>1,7</b>	<b>2,7</b>
США	-2,8	5,9	1,9	0,5	1,6
Еврозона	-6,1	5,3	3,3	0,0	1,6
Япония	-4,3	2,2	1,2	1,0	0,7
Китай	2,2	8,1	2,7	4,3	5,0
Россия	-2,7	4,8	-3,5	-3,3	1,6

Таблица 4

**Основные экономические показатели США (<https://clck.ru/TXLsq>; <https://clck.ru/35AxsN>)**

Год	Доходы бюджета, млрд. долл.	Расходы бюджета, млрд. долл.	Сальдо бюджета, млрд. долл.	Внешний долг, млн. долл.	Безработица, %.
2018	6186,226	7302,625	-1116,4	-	3,90%
2019	6428,919	7653,198	-1224,28	-	3,70%
2020	6436,153	9463,996	-3027,84	21417490	8,10%
2021	7179,056	9519,833	-2340,78	23313742	5,40%
2022	4896	6272	-1375	24048762	3,80%
2023 (прогноз)	-	-	-2000	25048000	5,40%

Таблица 5

**Основные экономические показатели Франции (<https://clck.ru/TXLsq>; <https://clck.ru/35AxsN>)**

Год	Доходы бюджета, млрд. евро	Расходы бюджета, млрд. евро	Сальдо бюджета, млрд. евро	Внешний долг, млн долл.	Безработица, %.
2018	1260,956	1315,051	-54,095	-	9%
2019	1274,553	1349,425	-74,872	-	8,40%
2020	1210,926	1419,913	-208,987	7394751	8%
2021	1310,621	1485,551	-174,93	7255415	8%
2022	1 264,65	1 325,52	-60,87	6983229	7,40%
2023 (прогноз)	-	-	-120	7000000	7,80%

Таблица 6

**Основные экономические показатели Великобритании  
(<https://clck.ru/TXLsq>; <https://clck.ru/35AxsN>)**

Год	Доходы бюджета, млрд. фунтов стерлингов	Расходы бюджета, млрд. фунтов стерлингов	Сальдо бюджета, млрд. фунтов стерлингов	Внешний долг, млн долл.	Безработица, %.
2018	788,852	835,802	-46,95	-	4,10%
2019	812,766	862,595	-49,829	-	3,80%
2020	777,587	1051,99	-274,403	9733339	4,50%
2021	854,722	1039,746	-185,024	9503464	4,50%
2022	810	894,31	-84,31	8695554	3,70%
2023 (прогноз)	-	-	-100	9000000	4%

Таблица 7

**Основные экономические показатели Китая (<https://clck.ru/TXLsq>; <https://clck.ru/35AxsN>)**

Год	Доходы бюджета, млрд. юань	Расходы бюджета, млрд. юань	Сальдо бюджета, млрд. юань	Внешний долг, млн долл.	Безработица, %.
2018	26551,46	30474,17	-3922,71	-	3,80%
2019	27790,09	33835,28	-6045,18	-	3,60%
2020	26342,87	37310,05	-10967,2	2400807	4,20%
2021	30451,11	37199,63	-6748,52	2746559	4%
2022	20370	26060	-5690	2635959	5,30%
2023 (прогноз)	-	-	-6700	2580000	2% - 4%

Таблица 8

**Основные экономические показатели России (<https://clck.ru/TXLsq>; <https://clck.ru/35AxsN>)**

Год	Доходы бюджета, млрд. руб.	Расходы бюджета, млрд. руб.	Сальдо бюджета, млрд. руб.	Внешний долг, млн долл.	Безработица, %.
2018	15088,9	16420,3	-1331,4	-	4,90%
2019	19454,4	16713	2741,4	-	4,60%
2020	20188,8	18214,5	1974,3	467356	5,75%
2021	18722,6	22824,4	-4101,8	461232	4,80%
2022	32449,5	30621,7	1675,4	464240	3,75%
2023 (прогноз)	-	-	-1000	46600	4,40%

Из таблицы 4 можно сделать вывод, что в период с 2018 по 2022 год государственные расходы в США больше доходов, что приводит к негативному сальдо в рамках бюджета (наибольшее значение – 3027,84 в 2020 году), при этом рост ВВП замедляется и в 2023 году может составить только 0,5%, а безработица постепенно вырастит до 5,4% по сравнению с 2022 годом.

Таким образом, представленные данные говорят о том, что в США в будущем периоде может произойти снижение экономической активности. Однако, если государственные расходы не будут правильно управляться, и инфляция не начнёт снижаться, то может наступить период рецессии.

За последние пять лет безработица во Франции уменьшилась с 9% в 2018 году до 7,4% в 2022 году. Государственные расходы увеличивались, сальдо ухудшалось до 2021 года, после чего вернулось в значения 2018 года. ВВП Франции имеет нисходящий тренд. Внешний долг постепенно снижается, что может указывать на то, что Франция старается улучшить экономическое положение.

На данный момент вероятность появления кризиса в Франции существует. Судя по данным по безработице, ВВП страны и внешнему долгу, экономика Франции показывает небольшой тренд на рост. В то же время, уровень государственных доходов не соответствует происходящему росту расходов. В такой ситуации, для предотвращения появления кризиса в стране, необходимо решить проблему неравномерного распределения доходов, уменьшить уровень безработицы и сдерживать рост инфляции.

В Великобритании в течение последних четырех лет безработица варьировала от 3,8% в 2019 году до 4,5% в 2020 и 2021 годах, снижаясь до 3,7% в 2022 году, а за пять лет ВВП отметился стабильным ростом, достигнув 3,2 трлн. долларов в 2022 году. В то же время в результате значительного несоответствия между государственными доходами и расходами бюджетное сальдо Великобритании было отрицательным. Внешний долг был снижен с 9,7 миллиардов долларов в 2020 году до 8,7 миллиардов долларов в 2022 году. Эти данные говорят о том, что экономика Великобритании испытывает проблемы, которые требуют решения со стороны правительства.

За последние пять лет безработица в Китае увеличилась с 3,8% в 2018 году до 5,3% в 2022 году. Государственные доходы уменьшились, а расходы выросли, что приводило к ухудшению сальдо год от года. ВВП за последние несколько лет показывал резкий рост, внешний долг за последние три года увеличивается примерно на 7%. Эта информация указывает на ухудшение экономической ситуации в Китае. Рост уровня безработицы приводит к ухудшению экономической ситуации в стране. При этом рост ВВП в 2023 году будет обусловлен отказом от политики нулевой терпимости, но возможность появления кризисных явлений присутствует.

За пять лет безработица в России снизилась с 4,9% в 2018 до 3,75% в 2022 году, прирост ВВП был отрицательным и эта динамика продолжится и в 2023 году, внешний долг рос и достиг 464240 млн. долларов, поскольку страна активно привлекает денежные средства из-за значительного дефицита бюджета.

При анализе вышеуказанной информации можно сделать вывод, что в ближайшие годы уровень безработицы в России будет дальше снижаться, но экономическая ситуация в мире говорит об обратном, ВВП будет уменьшаться, а внешний долг, инфляция будут продолжать расти. Это приведет к тому, что экономика страны будет в сложном положении.

Почему ВВП России по данным МВФ вырос, а внутри страны упал. По данным МВФ за 2022 год он вырос с 1,78 трлн долларов до 2,1 трлн – это очень много, рост показал 21%, но по предварительным расчетам российских финансовых ВВП упадет на 2,7-3%. Все дело в разных валютах подсчета. Данные МВФ приводятся в долларовом эквиваленте, а на протяжении более половины 2022 года в России был сильно завышен курс рубля, соответственно, занижен курс

доллара. Все это время российский ВВП в долларовом эквиваленте оказывался на 20-30% выше, чем в рублевом. Поэтому и получилось, что в рублях российский ВВП упал, а в долларах в 2022 году сильно вырос. Но к концу года курс доллара в России вернулся в свой более привычный диапазон, поэтому в дальнейшем повторение такой ситуации уже маловероятно (<https://clck.ru/35AyAt>).

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Ведущие экономики мира испытывают экономические трудности, о чем свидетельствуют показатели их деятельности. Прирост ВВП снижается, хотя и имеет положительную динамику. Рост цен сырье, материалы, проблемы с логистикой приводят к тому, что в странах активно развиваются инфляционные процессы, которые приводят к снижению реальных доходов населения. Сдерживающая монетарная политика ограничивает рост цен, но одновременно и снижает привлекательность инвестиций. Все это приводит к тому, что расходы государств растут и для их покрытия страны привлекают денежные средства, что отражается в увеличении их государственного долга. Ожидается, что глобальный экономический рост резко замедлится до 1,7 процента в 2023 году, что является третьим самым слабым темпом роста почти за три десятилетия.

2. Но, несмотря на краткосрочное улучшение экономических показателей стран в долгосрочной перспективе возможность наступления рецессии в мире существует.

### Литература

1. Кан Е.Н., Трунин В.И., Сопина Н.В. Качество экономического роста основа гуманизации экономики // Проблемы современной экономики. 2020. № 2(74). С.57-62.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: [перевод с английского] / Дж.М. Кейнс. Петрозаводск: Петроком, 1993. 307с.
3. Цветков В.А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект. М.: НЕСТОР – ИСТОРИЯ, 2012. 504с.

© Митин В.А., 2023

УДК 65.01

**Морозевич М.И.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

### **УДАЛЕННАЯ РАБОТА В УСЛОВИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

Последние три года внесли беспрецедентные изменения в мировую экономику. В марте 2020 года ВОЗ объявила пандемию Covid-19 и призвала системы государственного управления серьезно отнестись к данной проблеме. В результате практически во всех странах был введен режим самоизоляции.

Целью работы является – разработка рекомендаций по оптимизации процесса удаленной работы на предприятиях малого бизнеса.

Практическая значимость работы заключается в разработке мероприятий по решению выявленных проблем в исследовании.

Под выражением «нетипичная занятость» обычно понимают все формы занятости, которые отклоняются от следующего стандарта: занятость на основе бессрочного трудового договора, в режиме полного рабочего времени и на стационарном рабочем месте под контролем и управлением работодателя. Таким видом занятости чаще всего выступает удаленная работа. Между тем, само понятие «удаленная работа» не получило однозначного научного определения.

Часто в качестве его синонимов также используются термины «дистанционная работа», «дистанционная занятость», согласно ТК РФ понятие дистанционная и удаленная работа уравниваются, устраняя существующую в настоящее время правовую неопределенность [6].

Дистанционная работа, также известная как удаленная работа, представляет собой метод организации рабочего процесса, при котором сотрудники, будь то постоянные или временные, выполняют свои обязанности находясь в домашней обстановке, вместо того, чтобы ежедневно добираться до офиса работодателя или заказчика [4, с. 40].

Дистанционная работа имеет множество преимуществ, как для работодателя, так и для работника, выражающихся в следующем.

Для работодателя это:

1. Сокращение расходов на обустройство рабочего места сотрудника, что приводит к снижению издержек.
2. Возможность найти высококвалифицированного специалиста в другом регионе или даже за границей.
3. Инструмент для стимулирования сотрудников.
4. Выполнение работы на более высоком уровне.
5. Шанс на путешествия.

Для работников удаленная работа предлагает ряд преимуществ, в числе которых:

1. Гибкость в распределении рабочего места и времени в соответствии с личными предпочтениями.



2. Удобство для людей с ограниченными возможностями здоровья, молодых мам в декрете, студентов и пенсионеров.

3. Снижение напряжения в обществе, связанного с ограниченной мобильностью населения.

4. Отсутствие затрат на проезд до места работы.

5. Избавление от зависимости от бюрократии в организациях и жесткости руководства.

6. Комфортное рабочее пространство и отсутствие необходимости следовать дресс-коду [1].

В целях успешного перевода или организацию труда удаленных сотрудников, работодатель должен учесть, что могут возникнуть также некоторые сложности:

1. Отсутствие морального отдыха.

2. Неразвитый тайм-менеджмент.

3. Отвлечение сотрудников на бытовые дела.

4. Недостаток личных контактов с коллегами.

5. Неправильное распределение приоритетов.

6. Профессиональное выгорание [5, с. 198].

Для успешного труда удаленных работников, работодатель должен понимать, что им необходима мотивация, возможно даже больше, чем офисным.

Важно отметить, что дистанционная работа представляет собой выполнение определенных трудовым договором обязанностей и трудовых функций, не находясь на месте работодателя. В 2020 году Федеральный закон № 407 внес коррективы в главу 49.1 ТК РФ, который регулирует взаимоотношения работника и работодателя. Этому способствовало повышение гибкости населения и применения информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования [7].

Несмотря на наличие множественных преимуществ удаленной работы, перечисленных в предыдущих параграфах, а также нововведений в области правового регулирования, дистанционный труд в нашей стране распространен меньше, чем в зарубежных странах. Данное обстоятельство может быть связано с наличием проблем в области правового регулирования труда удаленных сотрудников. В отношении условий труда дистанционных работников не проводится специальная оценка условий труда, в обязанности работодателя не выходит проведение медосмотров, проведение инструктажей по охране труда, что негативно сказывается на правах вне офисных сотрудников [2, с. 162].

Рассмотрим сложности правового регулирования, возникающих при удаленном формате занятости.

Первая сложность – не разработан механизм, который бы позволил защищать права дистанционных работников при помощи профессиональных союзов и их участия в коллективных договорах.

Вторая, касается главы 49.1 ТК РФ, которая не определяет особенности регулирования труда с участием несовершеннолетних. Дело в том, что в данном случае законодательство не содержит ограничений по возрасту, применяемых к удаленным сотрудникам. Труд

несовершеннолетних является объектом особого правового регулирования и с учетом современных реалий социально-трудовые права такой категории работников должны быть надежно защищены. Многие аспекты этой проблемы требуют более детального регламентирования.

Третьей сложностью является то, что ТК РФ не предусматривает особый порядок расторжения трудового договора между удаленным сотрудником и его работодателем [3].

Таким образом, за правовое регулирование дистанционных сотрудников в Российской Федерации отвечает глава 49.1 ТК РФ, в 2020 году был представлен ряд новых статей, регламентирующих удаленный труд, но вопросы недостатка правового регулирования такой формы занятости остаются открытыми, порождая ряд проблем, выраженных в отсутствии защиты прав дистанционных работников, регулировании труда несовершеннолетних и порядка расторжения трудового договора.

Данное обстоятельство объединяется в одну, организационно-управленческую проблему малого бизнеса, связанную с отсутствием регламентирующих удаленный труд документов.

Правовое регулирование важно, но более значимым в работе организаций является человеческий ресурс. Согласно статистике, самая значимая проблема удаленной работы – социально-психологическая проблема, связанная с организацией коммуникации и труда удаленных сотрудников.

Рассмотрим статистику удаленной занятости на 2023 год (<https://clck.ru/35ERpY>):

- Количество сотрудников, работающих из дома, выросло на 159% с 2005 года;
- Больше половины удаленных сотрудников чувствуют себя оторванными от коллег;
- 19% удаленщиков считают одиночество своей самой большой проблемой.

Проведя опрос на предприятиях малого бизнеса, выявлены следующие результаты (рис.):

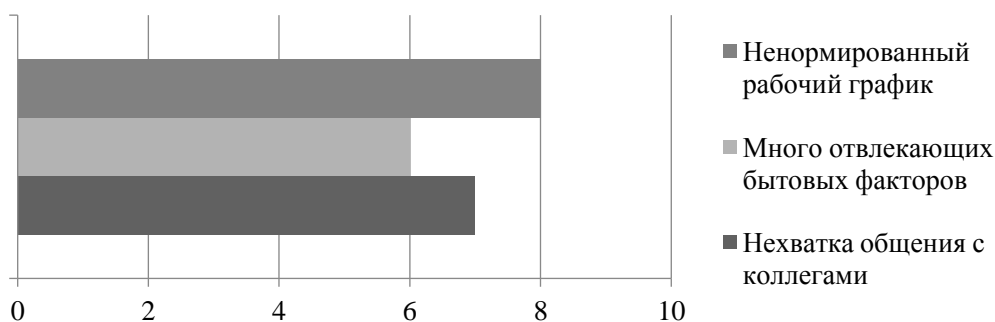


Рис. Опрос удаленных сотрудников на предприятиях малого бизнеса

Опрос также подтверждает вторую проблему удаленных сотрудников – проблему нехватки коммуникации и организации труда удаленных сотрудников.

Для решения представленных проблем разработаны следующие рекомендации:

Во-первых, внедрения документ-положения для регулирования удаленной работы на предприятиях малого бизнеса. Новая редакция статьи 312.9 ТК РФ устанавливает перечень обязательных реквизитов и требований к содержанию положения о дистанционной работе, образец которого должен включать:

1. Основания и обстоятельства, которые стали причиной перевода персонала на дистанционный труд.
2. Список сотрудников, которые подлежат временному переводу на дистанционку.
3. Условия и регламент обеспечения наемного персонала оборудованием и иными средствами, которые необходимы для выполнения должностных обязанностей на дому.
4. Регламент предоставления денежной компенсации, которая предусмотрена работнику за использование его личного оборудования для выполнения трудовой функции.
5. Положение о сроках перевода сотрудников на дистанционный труд. Условие является обязательным, так как норматив предусматривает временные переводы.
6. Порядок, условия и правила организации труда сотрудников, которых перевели на «домашнюю» работу.
7. Иные положения, которые устанавливают особенности деятельности компании и ее специфику [6].

Внедрение нового положения в документацию компаний малого бизнеса позволит решить организационно-управленческую проблему, связанную с отсутствием документов, регламентирующих удаленную занятость. Данное решение поможет на законодательном уровне разрешать споры между сотрудниками и работодателями, внесет изменения в организационную структуру компании, что благоприятно скажется на работе сотрудников.

Для решения второй, социально-психологической проблемы, связанной с организацией коммуникации удаленных сотрудников, организации их труда, были предложены следующие рекомендации:

1. Найти приложение, оптимизирующее работу сотрудников.

Kickidler. Kickidler – система учёта рабочего времени и анализа продуктивности сотрудников за компьютером. Основные достоинства программы Kickidler заключаются в ее простоте использования, высокой надежности и развитом многофункциональном инструментарии. Это программное обеспечение успешно применяется в более чем 60 странах мира для контроля и повышения эффективности работы персонала. Kickidler является мощным инструментом в области тайм-трекинга, который не только отслеживает время, проведенное за компьютером, но и предоставляет систему мониторинга действий сотрудников с двумя функциями, способными значительно улучшить продуктивность работы:

Онлайн-наблюдением за экранами компьютеров. На экране наблюдателя отображается сетка с экранами всех сотрудников, благодаря чему работодатель может в прямом эфире видеть, кто чем занят в настоящий момент. Видеоисторию действий за компьютером можно записывать и просматривать позже.

Анализом продуктивности и автоматическими уведомлениями о противоправных действиях.

Сервис учитывает, какие сайты и программы использовал сотрудник в рабочее время, и то, насколько активно он работал за компьютером. Все эти данные работодатель может просматривать в виде удобоваримых графиков (<https://clck.ru/dYdYM>).

2. Организовать удобную коммуникацию для всех сотрудников.

С переходом на удаленку, организациям приходится искать варианты платформ для оперативной коммуникации онлайн. Одним из самых популярных и удобных мессенджеров последние несколько лет является Telegram.

Telegram – бесплатный облачный мессенджер от основателя соцсети ВКонтакте Павла Дурова и его брата Николая. Популярен в России, в СНГ, также используется в Китае, Индии, Иране и других странах. Приложение появилось в 2013 году и тогда называлось Telegraph. В основе – технология шифрования MTProto, которая повышает степень защиты данных. Телеграм работает на мобильных устройствах и в десктопной версии с мгновенной синхронизацией.

Возможности Телеграм не ограничиваются перепиской в индивидуальных и групповых чатах. В мессенджере доступны:

- голосовые сообщения и трансляции на группу;
- видеозвонки и видеосообщения;
- пересылка файлов (документы, аудио и видеоформаты, архивы);
- секретные чаты и возможность удаления чата через определенное время;
- каналы.

Телеграм каналы – функция мессенджера, которая отличает его от конкурентов. Это лента текстовых сообщений, которые дополняются медиафайлами и эмодзи. Также в канале доступны комментарии и опросы пользователей. О новых публикациях подписчики узнают через Push-уведомления.

В русскоязычном сегменте насчитывается более 300 тысяч каналов, среди которых наиболее популярными являются новостные каналы. Около 82% пользователей Телеграма читают новости через этот мессенджер. Кроме того, 43% пользователей подписаны на каналы, связанные с их профессиональной сферой, а 59% и 50% пользователей, соответственно, подписаны на развлекательный и политический контент. Образовательные цели преследуют 55% пользователей. Для продвижения бизнеса в Телеграме используются собственные каналы с интересным контентом или реклама в каналах с нужной аудиторией.

Преимуществом также будут боты Telegram – Telegram-чат, реагирующий на определенные действия пользователя и автоматически предоставляющий необходимую информацию. Простые боты выполняют одну функцию: проверяют текст, вставляют пробелы, ищут музыку и т.д. Более сложные общаются с пользователями и отвечают на вопросы. Боты – это альтернатива мобильным приложениям для бизнеса. Его разработка требует меньше бизнес-ресурсов и пользователю не нужно устанавливать еще одно приложение на смартфон. Боты возьмут на себя общение с покупателями и даже примут заказы с оплатой (<https://clck.ru/ratFA>).

Таким образом, удаленная занятость – это форма занятости, при которой работник и работодатель территориально распределены, находятся вне единого офисного пространства и взаимодействуют друг с другом посредством информационно-коммуникационных технологий. При исследовании удаленной работы в малом бизнесе были обнаружены две проблемы:

– Организационно-управленческая проблема, связанная с отсутствием документов, регламентирующих удаленную занятость;

– Социально-психологическая проблема, связанная с организацией коммуникации и труда удаленных сотрудников.

При написании статьи по теме исследования была изучена специальная литература, включающая научные статьи по удаленной работе, учебники, правовое регулирование удаленной работы, предложены два способа оптимизации, включающие в себя приложения, для эффективной удаленной работы, а также предложено вводить документы-положения о дистанционном труде.

### Литература

1. Анненко П.Н. Дистанционная занятость как перспективная форма организации труда в России // HumanProgress. 2017. Т.3. №3.

2. Киселева Е.В. Развитие дистанционного труда в России: преимущества и недостатки // Известия Алтайского государственного университета. 2018. №6. С. 162-164.

3. Корякова Е.А., Изюмова Д.А. Дистанционный труд в России: особенности и проблемы правового регулирования // Вопросы российской юстиции. 2021. №11. С. 348-354.

4. Орлов В.Б., Бураншина Е.И. Удаленная работа как новая реалья трудовых отношений: Анализ факторов предрасположенности к удаленной работе // Вестник Югорского государственного университета. 2014. № 4(35). С. 40-46.

5. Сапожникова А.В. Удаленная занятость в современных реалиях // ВУЗ и реальный бизнес. 2021. Т.1. С. 198-205.

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 25.02.2022) // Российская газета. № 256. 31.12.2001.

7. Федеральный закон от 08.12.2020 № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях». <https://clck.ru/REvvg>

© Морозевич М.И., 2023

УДК 338.1

**Нетребко М.Д.**

Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)  
г. Москва, Россия

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ ПРИ COVID-19**

Период пандемии COVID-19 поменял многие процессы различных отраслей и заставил их адаптироваться к новым условиям. Особенно это сказалось на реальной экономике, зависящей от живого взаимодействия с миром, что и было ограничено в сложившихся условиях. Это относится и к легкой промышленности как части реального сектора.

Прежде чем перейти к основной теме статьи, стоит напомнить, чем была пандемия в течение 2020 и 2021 года. Первые признаки COVID-19 появились в Китае в 2019 году, и уже к марту 2020 года дошла до России, что вынудило ввести ограничения на выход на улицу и заграничные поездки. Предприятия, которые не были жизненно необходимыми, были вынуждены приостановить свою деятельность и перевести её на дом, что, разумеется, не все могли сделать чисто физически, а значит теряли деньги вплоть до первых послаблений, которые случились в районе мая того же года. После этого ограничения то становились более строгими, то смягчались, но речи о полном приостановлении работы предприятий больше не шло, если они соблюдали все предписания государства. А в 2021 году многие процессы вернулись к своему состоянию до пандемии, что одновременно и упростило, но и усложнило многие процессы.

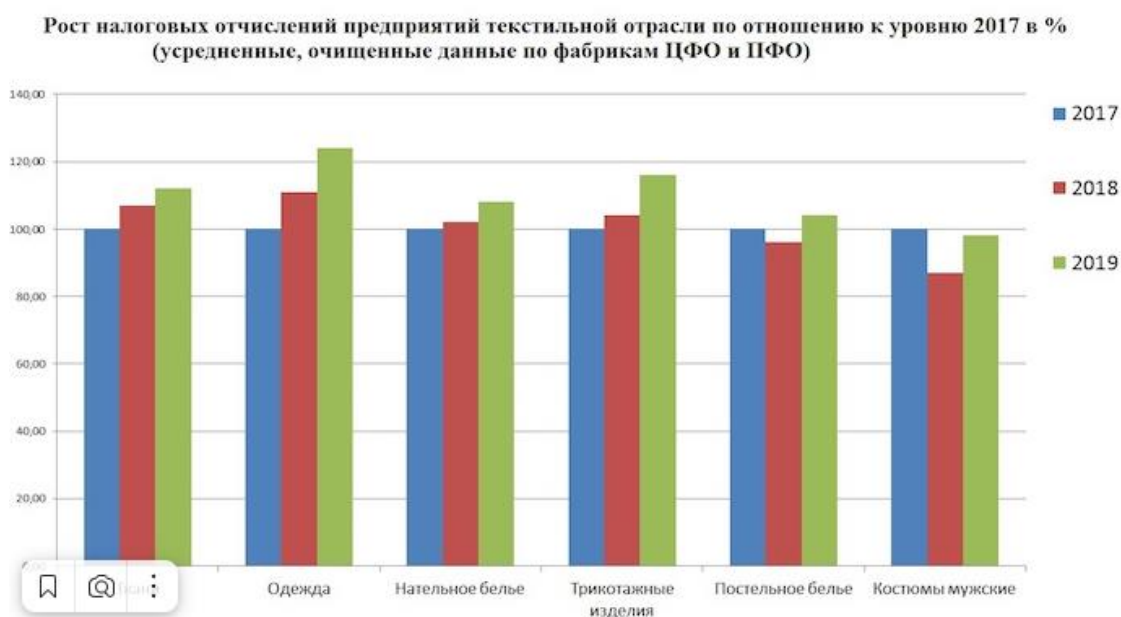
И теперь после краткого напоминания о тех событиях, можно сформировать актуальность данной статьи. А именно то, что если рассмотреть то, как вела себя легкая промышленность те 2 сложных года, то можно увидеть то, как даже в сложных ситуациях можно найти положительные моменты и их использовать, и использовать это как пример для своих планов и стратегий.

Для начала рассмотрим, как закончила отрасль легкой промышленности в 2019 году. По оценке Инновационного центра текстильной и легкой промышленности, объем рынка легкой промышленности в 2019 году составил 3 трлн. руб., из которых 1 трлн. руб. составило производство, а 1,3 трлн. руб. – импорт. Всего количество предприятий на территории страны – 22 тыс., где выше 90% из них являются микропредприятиями. Но присутствует высокий процент нелегальной продукции – 25% от всей легкой промышленности (<https://clck.ru/oxnVT>). Еще на основе данных по налоговым отчислениям, предоставленных на рисунке 1, можно заметить рост нескольких секторов, как ткань, одежда, нательное белье и другие. Также российские производители нарастили экспорт одежды, на 6%, хотя процент от общемирового экспорта все ещё остается меньше процента, на 23% выросла доля готовых вещей и инновационных нетканых материалов. Инвестиционная активность также выросла, на 6,5% (<https://clck.ru/33bi9x>).

По итогу рост на 2019 год хоть и можно назвать незначительным, выражаясь словами Виктора Евтухова: «Рост есть, уже хорошо, ещё лучше, что он выше нуля».

Но теперь мы переходим к 2020 году, а именно к марту, когда в России начали официально регистрировать первых заразившихся COVID-19. Как было описано выше, многие предприятия начали приостанавливать свою деятельность или переносить её на дом, в том числе и легкая промышленность.

Например, обувная фабрика «Дельфин» перенесла рабочие места на дом своих работников, так как многие заготовки были выполнены заранее, что упростило переход на новую модель работы (<https://clck.ru/33biM3>).



**Рис. 1. Налоговые отчисления по разным секторам легкой промышленности за 2017-2019 гг.  
(<https://clck.ru/33bi9x>)**

Но не все смогли совершить такой ход. Из-за чего «Ивановская текстильная компания» была вынуждена приостановить работы всех своих предприятий и пересмотреть процессы работы для создания более актуальных на тот момент средств защиты, масок и спецодежды, ведь только такие производства могли оставаться в рабочем состоянии, как жизненно важные (<https://clck.ru/33biM3>).

Также наблюдалась проблема переизбытка продукции, вызванной резкой приостановкой работы многих реальных точек продаж, которые не готовились к подобным условиям. Из-за этого магазины были вынуждены снижать цены на продукцию и резко увеличивать объемы онлайн-продаж, но даже так падение выручки было неизбежным. Это также подтверждает исследование VCG и «Ромира», которое показало следующие результаты: снизить расходы на женскую одежду планируют 34% респондентов, на мужскую – 32%, на обувь – 37%. Меньше всего изменятся расходы на детскую одежду: 19% опрошенных сказали, что хотят сократить эти траты, а 5% – даже увеличить (<https://clck.ru/33biTz>).

Важной проблемой стала сырьевая. Хотя и существуют отечественные сырьевые базы, большая часть поставлялась из-за рубежа - в не последнюю очередь из Китая. Это включало:

синтетические ткани, химические нити и волокно, отшиваемые по заказам отечественных торговых марок вещи и сырье, используемое производителями продукции легкой промышленности. И так как Китай был первым местом распространения инфекции, перебои с поставками начались ещё до введения ограничительных мер и не торопились смягчаться даже к лету. А российского сырья просто не хватало и не хватает для необходимых объемов, что вызывало задержки и дефицит некоторых категории товаров (<https://clck.ru/ZMswa>).

То же самое в целом можно отнести и к оборудованию, которое почти полностью является импортным, а значит и детали к нему для ремонта, а за счет задержек грузоперевозок они могли приходиться со значительным опозданием.

Еще несмотря на то, что к 2020 г. по сравнению с 2017 г. заработная плата в подотраслях повысилась (кроме производства одежды), она все же остается одной из самых низких в России. Как пример, в 2020 г. размер заработной платы в среднем по РФ составлял 51344 руб. но работники, занятые в текстиле получали в среднем 30101,2 руб., в каждом производстве - 26913,4 руб. и занятые в производстве одежды - 20927,4 руб. [2].

Но данный год принес не только плохие новости, но также открыл дорогу для новых возможностей.

Выросла доля отечественных товаров на российском рынке легкой промышленности. По данным Федеральной таможенной службы, в течение 2020 года в Россию было импортировано 48,5 млн пар кожаной обуви – падение на 19,4% относительно 2019 года, импорт одежды в Россию по итогам 2020 года снизился на 5,9% – до \$6,9 млрд. Это поспособствовало общее падение импорта товаров из-за сложностей в логистике (<https://clck.ru/33biuz>). Также важным процессом стало ускорения перехода продаж товаров легкой промышленности в интернет, что увеличило долю таких продаж на 10-30%.

Несмотря на сложность ситуации в мире и стране, общий уровень производства вырос на 8,4% вместе с другими показателями по данным Легпрома России, которые подробно видно на рисунке 2. Это случилось во многом благодаря созданию медицинских масок, спецодежды и других средств индивидуальной защиты, так как спрос на них сильно вырос (<https://clck.ru/33biz4>).

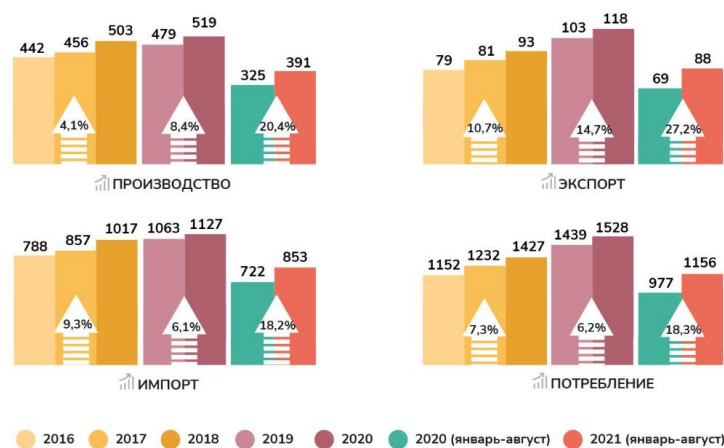


Рис. 2. Показатели производства, экспорта, импорта и потребления за период с 2016 по первые 10 месяцев 2021 гг. от Легпрома России (<https://clck.ru/33biz4>)



Также производство нетканых, синтетических материалов и технических тканей выросло на 12%. Почти все маски производились с июня из отечественных материалов. На 95% была обеспечена внутренняя потребность в высококачественных утеплителях, геотекстиле (для дорожных работ, мебельщиков и т.д.) (<https://clck.ru/33bj5X>).

Ещё можно упомянуть следующие итоги (<https://clck.ru/33bj5X>):

- Увеличился выпуск смесовых, хлопчатобумажных и шерстяных тканей;
- Доля рынка отечественной продукции в группе домашнего текстиля составила 70%;
- На конец года загрузка швейных мощностей достигла уровня 90-92%;
- Крупные мировые бренды приступили к поиску площадок для производства своей продукции в России.

Напоследок стоит упомянуть меры государственной поддержки, которые были предприняты для поддержки отрасли. Они включали (<https://clck.ru/33bjKi>):

- льготная программа лизинга. Предприятия смогли получить скидки на закупку и модернизацию оборудования вплоть до 50% стоимости модернизации;
- увеличение до 1 млрд. рублей ежегодного субсидирования предприятиям легкой промышленности части затрат на обслуживание кредитов, направленных на пополнение оборотных средств;
- увеличение доли интернет продаж товаров легкой промышленности;
- отдача приоритета в государственных закупках отечественным предприятиям;
- упрощение процесса получения субсидий для малого и среднего бизнеса;
- увеличение доли отечественных спортивных товаров, используемой субъектами физической культуры и спорта в Российской Федерации и другие.

Подводя итог 2020 года, он прошел не без трудностей и крупных перестановок, но отрасль смогла вынести положительные моменты из ситуации и освоить новые технологии, что в дальнейшем смогло помочь им лучше конкурировать с зарубежными товарами, но не на полную силу.

2021 год в целом ознаменовался продолжением тенденций прошлого года и возвращение привычного хода вещей за счет ослабления карантинных мер.

В первую очередь это возвращение нормальных поставок заграничных товаров, что негативно повлияло на позиции отечественной продукции. По данным Минпромторга России, импорт все ещё составляет половину продаваемых товаров легкой промышленности. (<https://clck.ru/32ber8>).

Ещё стоит отметить, что каждая из легкопромышленных подотраслей продемонстрировала положительную динамику за последние несколько лет. Так, производство одежды в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилось на 17%, текстильных изделий – на 29%, а кожи и кожаных изделий – на 50,2%. Это хорошо видно на рисунке 3. [3, с. 868]

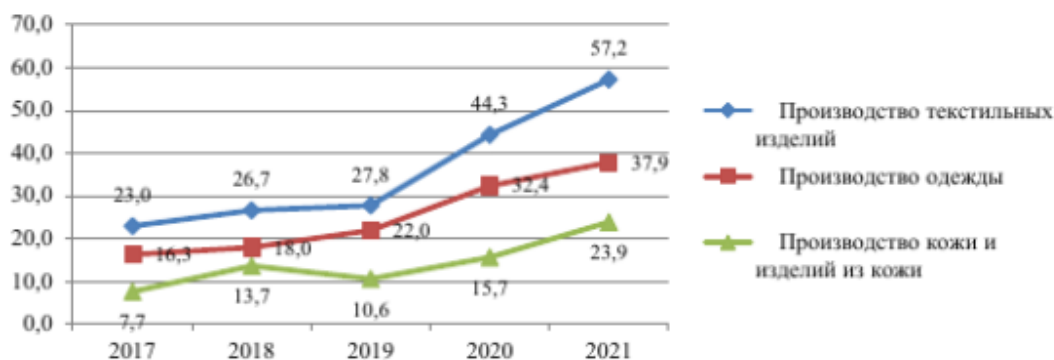


Рис. 3. Рост производства по основным направлениям легкой промышленности в РФ за 2021 г. [3, с. 868]

Также многие производства смогли вернуться к выпуску своих основных товаров, а не масок и спецодежды, так как на фоне снятий ограничений и общего переизбытка таковых, необходимость в них сократилась.

Помимо этого стоит отметить:

- рост производства, экспорта, импорта и потребления легкопромышленных изделий, что видно на рисунке 2;
- объем рынка легкой промышленности на 2021 год составил 1836,2 млрд руб.;
- всего зарегистрировано 20 тыс. предприятий отрасли, что на 10% меньше, чем в 2019 г.;
- 291200 человек задействовано в производстве, что меньше, чем за предшествующие периоды;
- продолжение активного развития использования интернет-технологий;
- общая сумма субсидий государства в легкую промышленность составила 19,02 млрд руб. в 2021 г. [4, с. 174].

2021 год можно назвать умеренным годом, когда продолжался рост основных показателей отрасли за счет поддержки государства, снятия ограничений по карантину и возвращения интереса покупателей к легкопромышленным изделиям вне государственных заказов и т.д.

Но даже при всех плюсах в отрасли остаются проблемы, которые требуют решения. В их число входят:

- продолжающиеся зависимость от импорта как заграничных брендов, так и сырья. Хлопок-сырец, причем не самого лучшего качества, поступает в основном из Таджикистана, Узбекистана, Туркменистана. В Россию импортируются 100% хлопкового сырья, 85% шерсти, химических волокон и нитей, 95% шелка [4, с. 176]. И это с учетом того, что экспорт в 10 раз ниже импорта, что видно на рисунке 2;
- существует физический и моральный износ оборудования на российских производствах. Это влечет за собой низкую производительность и неудобства для работников, при этом итоговая продукция будет также не самого высокого качества [1, с. 65];
- уменьшение количества работников, в том числе высококвалифицированного персонала. Это связано в первую очередь с низкой заработной платой [1, с. 65]. По данным

РИА Рейтинг, доля персонала в производстве одежды, получающего больше 100 тыс. руб. около 2%, а меньше 15 тыс. руб. – больше 20%, что самый высокий процент по всем сферам, кроме бытовых услуг. В среднем она составляет 16-28 тыс. руб. (<https://clck.ru/33c4wJ>).

Подводя итог, можно говорить, что на фоне многих других сфер бизнеса, которые не смогли адаптироваться к резкому изменению в мировой ситуации, легкая промышленность не только не сильно потеряла на фоне этого, но и приобрести, и открыть для себя новые пути. Это относится в первую очередь к укреплению позиций отечественных товаров и активному использованию интернет-технологий для повышения конкурентоспособности. Но даже несмотря на положительные моменты, старые проблемы отрасли, описанные выше, все ещё требовали решения и внимания государства, которого очевидно было недостаточно. Особенно острым это станет в последующие года на фоне событий, которые окажут сильное влияние на все отрасли страны, в том числе легкая промышленность.

### Литература

1. Кожина К.С., Кудрявцева Т.Ю. Анализ современного состояния рынка легкой промышленности в мире и России: проблемы и тенденции // Экономика и управление народным хозяйством. 2021. № 5 (198). С. 61-67. <https://doi.org/10.14451/1.198.61>
2. Напольских Д.Л., Опарина У.В. Легкая промышленность России: состояние и проблемы // обществознание и социальная психология. 2022. №8. (38) С. 118-127.
3. Саргсян Ж. А. Оценка общего состояния легкой промышленности в России // Экономика и Социум. 2022. №6 (97)-1. С. 866-875.
4. Саргсян Ж.А., Кусков А.Н. Легкая промышленность как важнейшая отрасль производства товаров народного потребления // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. №12-5 (75). С. 174-178. <https://doi.org/10.24412/2500-1000-2022-12-5-174-178>

© Нетребко М.Д., 2023

УДК 332.1:004.8

**Павленко Е.В., Сочков А.Л.**

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского  
Нижний Новгород, Россия

## **ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ САМООРГАНИЗУЮЩИХСЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ**

На сегодняшний день все сферы нашей жизни характеризуются высоким уровнем неопределенности. Особенно данный факт следует учитывать, когда речь идет об экономической сфере, в частности, на уровне региональной и национальной экономик, где функционирование системы и принятие решений сильно затруднены в условиях недостатка информации.

В связи с этим все большее внимание уделяется вопросу устойчивости экономики. Важно при этом не только осознавать роль данного явления, но и иметь адекватное представление о том, какой уровень устойчивости экономики характерен для субъектов Российской Федерации на сегодняшний день. Актуальность исследования устойчивости региональных экономик, в частности, как компоненты устойчивого развития, подтверждает также Распоряжение Правительства РФ от 14.07.2021 № 1912-р «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе зеленого) развития Российской Федерации». Другой нормативно-правовой акт, а именно Указ Президента РФ от 10.10.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации», утверждающий национальную стратегию по развитию искусственного интеллекта до 2030 года, обосновывает выбор самоорганизующихся нейронных сетей в качестве инструмента исследования.

В современной науке представлено большое количество трудов на тему устойчивости региональной экономики. Так, Минаков А.В. и Агапова Т.Н., проводя в своей работе обзор методик определения уровня устойчивости экономики региона, ограничивают свой анализ тремя субъектами РФ. В качестве основных показателей исследователи выделяют четыре характеристики: коэффициент автономии, уровень дефицита бюджета, уровень зависимости бюджета, уровень сбалансированности бюджета [3, с. 346]. Володина А.А. исследует такие феномены, как финансовая и бюджетная устойчивость региона, устойчивое развитие экономики. При этом особое внимание уделяется финансовой устойчивости – способности региона рассчитываться по своим обязательствам [1, с. 161]. В свою очередь, в работе Матвеева В.В. рассмотрены различные подходы к пониманию ключевого термина нашего исследования. Автор проанализировал понятие «устойчивости» с точки зрения этимологии данного слова, а также с позиции экономического и экологического подхода. В результате было получено комплексное определение устойчивости как способности региональной экономики оперативно и эффективно решать экономические, социальные, экологические и другие проблемы, что, в конечном итоге, позволяет не только восстанавливать траекторию своего развития, но и переходить к новым более эффективным вариантам развития [2, с. 972]. В данной работе используется именно такое понимание термина «устойчивость экономики».

Выбранные в исследовании показатели предполагают разностороннее рассмотрение феномена устойчивости экономик субъектов Российской Федерации:

– валовый региональный продукт (ВРП) на душу населения – основной показатель, используемый большинством методик исследования экономической устойчивости, в частности, например, в исследовании Фаттахова Р.В., Низамутдинова М.М., Орешникова В.В [6, с. 99];

– соотношение размера взимаемых с юридических лиц налогов на прибыль к общим доходам регионального бюджета – призван охарактеризовать уровень эффективности предприятий региона;

– процент самофинансирования региона – часть доходов за вычетом субсидий и дотаций, а также иных межбюджетных трансфертов;

– стоимость основных фондов в регионе – является необходимой основой для обеспечения устойчивости экономики региона;

– уровень диверсификации региональной экономики – является актуальным на сегодняшний день показателем, связанным по мнению Попыкиной И.К. и Зарецкой В.Г. со снижением экономических рисков [4, с. 286].

Учитывая приведенный набор показателей, были выдвинуты следующие гипотезы исследования:

– наличие прямой взаимосвязи между уровнем самостоятельности регионального бюджета и устойчивостью экономики региона;

– присутствие зависимости уровня диверсификации регионов и размера ВРП на душу населения;

– существенное влияние показателей стоимости основных фондов и уровня диверсификации региона на размер ВРП на душу населения как основного показателя устойчивости региональной экономики.

Объектом исследования выступили субъекты Российской Федерации, предметом исследования стала устойчивость их экономики. Целью данного исследования является изучение отношений между показателями, характеризующими устойчивость экономики регионов в соответствии с приведенными выше гипотезами, а также выделение типовых групп регионов на базе рассматриваемых показателей.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

1. Подготовить массив исходных данных для анализа.
2. Провести кластеризацию этого массива данных с использованием самоорганизующихся нейронных сетей.
3. Проанализировать полученные результаты.
4. Сделать соответствующие выводы.

Выбранный метод исследования – нейросетевой кластерный анализ, базирующийся на применении технологии искусственного интеллекта. Кластерный анализ предполагает объединение исследуемых объектов в характерные группы по схожим признакам. В качестве инструмента анализа выбраны самоорганизующиеся карты Кохонена, позволяющие быстро обрабатывать и визуализировать большой объем данных. При этом стоит уточнить, что кроме

описанных преимуществ, данный метод имеет свою специфику – он обладает «разведочным» характером, то есть в один кластер попадают примерно похожие друг на друга объекты, однако не исключено наличие элементов, подходящих по своим критериям сразу в несколько кластеров, что снижает точность решения задачи и объясняет необходимость небольшой корректировки результатов. В качестве платформы для анализа данных использовалась платформа Deductor.

При работе с нейронными сетями особое внимание необходимо уделять подготовке и форматированию первоначальных данных. Так, все показатели должны иметь приблизительно одинаковые числовые значения (единицы или сотни, или тысячи и т. д.). Это было достигнуто путем выбора соответствующих единиц измерения для каждой характеристики. Источником для первичных данных послужили последние материалы Росстата, которые приведены в справочнике по регионам РФ за 2022 год (<https://clck.ru/33b77A>). В качестве показателя  $X_1$  было выбрано соотношение между налогом на прибыль юридических лиц и общими доходами регионального бюджета (в процентах за 2020 год).

Показателем  $X_2$  выступил ВРП на душу населения (в сотнях тысяч рублей за 2020 год), в качестве  $X_3$  взята стоимость основных фондов региона (в триллионах рублей за 2020 год), процент самофинансирования региона за 2020 год выбран в качестве  $X_4$ .

Расчет показателя диверсификации был осуществлен на основании данных также за 2020 год об отраслевой структуре валовой добавленной стоимости (ВДС, в процентах к итогу). Все имеющиеся в этом разделе значения были объединены в семь групп (сельское хозяйство, охота и рыболовство; добыча полезных ископаемых; промышленность; деятельность, связанная с транспортом, торговлей и сферой общественного питания; научная и информационная деятельность; сфера услуг; сфера финансов). Для характеристики диверсификации региона как идеальной необходимо, чтобы каждый из семи сформированных секторов занимал примерно равную часть в структуре НДС, то есть около 13%. В случае, если показатель доли сектора в структуре НДС превышает данный уровень, регион получает 1 балл, в противном случае – 0 баллов, что указывает на недостаточное развитие данного сектора экономики региона. Далее, все баллы по региону суммируются и дают интегральный показатель диверсификации экономики региона, значение которого лежит в диапазоне от 0 до 7 баллов. Этот показатель был обозначен как  $X_5$ .

Подготовленный массив данных был подвергнут процедуре кластеризации в программе Deductor на 3, 4, 5, 6 и 7 кластеров. В процессе кластеризации варьировались такие показатели, как скорость в конце обучения и радиус в конце обучения, а также количество эпох. Поскольку результаты кластеризации сильно зависят от начальных условий процесса, для каждого числа кластеров было проведено не менее шести вычислительных экспериментов. Затем, из них выбирается лучшая попытка на основании критерия минимума сумм средних и максимальных ошибок квантования [5, с. 26]. Численные характеристики полученных кластеров наилучшего разбиения приведены в таблице.

**Характеристики кластеров**

Номер кластера	Мощность кластера	Характеристики кластера	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>
1	26	Среднее значение	40,1	5,7	3,4	65,4	3
		Стандартное отклонение	6,1	4,1	2,6	8,3	0
2	15	Среднее значение	17,2	3,1	0,82	30	3,2
		Стандартное отклонение	5,6	1,9	0,73	9,5	1,1
3	7	Среднее значение	51,9	26,3	6,5	81,4	2
		Стандартное отклонение	16,3	17,8	6,3	11,4	0,82
4	22	Среднее значение	32,1	4	1,8	55,7	4,1
		Стандартное отклонение	6,4	0,92	0,9	8,3	0,3
5	15	Среднее значение	52,5	6,8	11,8	78,2	4
		Стандартное отклонение	10,2	2,8	16,9	8,5	0,5
Среднее значение показателя по РФ			37,2	6,7	4,3	60,2	3,4

В результате решения задачи кластеризации были получены пять типовых групп регионов РФ. Каждый из сформированных кластеров имеет свои характерные особенности, определяемые средними значениями исследуемых показателей. Кластер 1 состоит из 26 регионов (мощность кластера равна 26), среди которых Краснодарский край, Нижегородская область, Тверская область и т. д. Эту группу можно описать как регионы, имеющие показатели на уровне средних значений по Российской Федерации, и, соответственно, средний уровень экономической устойчивости.

Кластер 2 – проблемные регионы, мощность кластера 15. В данную группу входят такие регионы как Республика Калмыкия, Республика Дагестан, Курганская область и т. д. Для них характерны средние показатели диверсификации, сочетающиеся с самыми низкими по стране остальными показателями. Данный факт позволяет охарактеризовать экономику регионов из этого кластера как слабоустойчивую.

Кластер 3 – добывающие регионы, мощность кластера 7. Данная группа представлена такими субъектами как Ханты-Мансийский автономный округ, Магаданская область, Сахалинская область и т. д. От остальных регионов их отличает низкий показатель диверсификации, связанный с их добывающей направленностью. При этом они характеризуются самым высоким уровнем ВРП на душу населения, а также высокими показателями самостоятельности регионального бюджета. Несмотря на это, их экономику нельзя назвать устойчивой в связи с ее узкой специализацией.

Кластер 4 включает 22 региона, характерными представителями являются Республика Адыгея, Республика Хакасия, Астраханская область и другие. Для данного кластера характерен самый высокий средний показатель диверсификации X<sub>5</sub>, однако все остальные показатели имеют значения ниже среднероссийских. Этот факт связан, в частности, с отсутствием в регионах необходимого объема основных фондов (X<sub>3</sub>), что приводит к достаточно низкой устойчивости экономики этих регионов в целом.

Кластер 5, включающий в себя такие субъекты как Москва, Санкт-Петербург и Республика Татарстан, состоит из 15 регионов и является лидером по всем показателям, уступая добывающему кластеру лишь по уровню ВРП на душу населения. Таким образом, устойчивость экономики данного кластера является самой высокой.

Таким образом, проведенный анализ и полученная типология российских регионов позволяют сделать следующие выводы в рамках сформулированных гипотез:

– уровень самостоятельности бюджета региона и устойчивость его экономики находятся в прямой зависимости, что видно из анализа средних характеристик кластера 1, кластера 2, кластера 4 и кластера 5. Исключение составляет лишь добывающий кластер, который вместе с высоким уровнем самостоятельности регионального бюджета характеризуется низким уровнем устойчивости в силу узкой специализации экономики;

– уровень диверсификации региона не во всех случаях соответствует высокому уровню ВРП на душу населения. Так, данная зависимость не прослеживается для проблемных южных регионов кластера 2, имеющих низкий показатель ВРП на душу населения, несмотря на высокий уровень диверсификации  $X_5$ , а также для добывающих регионов кластера 3;

– высокие показатели основных фондов региона вместе с высокой диверсификацией обеспечивают в целом для региона высокие показатели ВРП на душу населения, за исключением добывающего кластера 3, который имеет самый высокий ВРП на душу населения при высоком показателе стоимости основных фондов  $X_3$ , но низкой диверсификации региональной экономики (показатель  $X_5$ ).

В результате проведенного нейросетевого кластерного анализа устойчивости экономик субъектов Российской Федерации можно констатировать, что большинство регионов страны не обладают высокой экономической устойчивостью. Это связано со специализацией их экономики, географическими особенностями и другими объективными причинами. При этом, если рассматривать ситуацию в рамках всей страны, сочетание разнообразных регионов (добывающих, промышленных, сельскохозяйственных, туристических и других) обеспечивает достаточно устойчивую экономику РФ в целом, что подтвердили результаты последних лет, связанных с эпидемией COVID-19 и санкциями, введенными со стороны многих зарубежных государств.

### Литература

1. Володина А.А. Финансовые аспекты устойчивого регионального развития // Молодой ученый. 2023. № 3(450). С. 160-163.
2. Матвеев В.В. Устойчивость региональной экономики и структурные сдвиги: теория и практика // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2021. №6. С.970-975. <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2021-31-6-970-975>
3. Минаков А.В., Агапова Т.Н. Модель оценки долгосрочной финансовой устойчивости регионов России // Вестник Московского университета МВД России. 2022. №3. С. 344–351. <https://doi.org/10.24412/2073-0454-2022-3-344-351>
4. Попыкина И.К., Зарецкая В.Г. Измерение диверсификации экономики стран постсоветского пространства // Мировой опыт и экономика регионов России: Сб. студенческих научных работ по материалам XVIII Всероссийской студенческой научной конференции с международным участием. 2020. С. 286-289.



5. Трифонов Ю.В., Сочков А.Л., Миронов Е.А. Типология российских регионов с точки зрения развития человеческого капитала на базе нейросетевого кластерного анализа // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2021. №4(64). С. 23-34. [https://doi.org/10.52452/18115942\\_2021\\_4\\_23](https://doi.org/10.52452/18115942_2021_4_23)

6. Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Оценка устойчивости социально-экономического развития регионов России // Мир новой экономики. 2019. № 13(2). С. 97-110. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2019-13-2-97-110>

© Павленко Е.В., Сочков А.Л., 2023

УДК 331

Павлова Ю.С.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет  
г. Белгород, Россия

## ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТНИКА И КАДРОВЫЕ РИСКИ

Социально-политическая обстановка в стране, экономический кризис 2022 года послужили глобальному пересмотру действующих механизмов управления человеческими ресурсами – одного из самых главных ресурсов современных организаций. Если раньше фактор наступления кадрового риска в виде слабой надежности персонала имел минимальное значение, то сегодня он как никогда обостряется на фоне изменений и перестройки бизнес-процессов не только в рамках организации, но и регионов в целом.

Проблемы кадровой безопасности организаций напрямую влияют на благонадежность персонала, тесным образом связанной с удовлетворенностью рабочим местом и действующим руководством и формирующей, тем самым, профессионально-психологическую надежность сотрудников [4]. Под профессионально-психологической надежностью следует понимать «сочетание регулятивных, индивидуально-типологических и профессионально-психологических характеристик человека, которые могут манифестировать себя в поведении, а могут находиться в латентном состоянии и проявиться только при определённых условиях и обстоятельствах» [2].

Под воздействием таких факторов, как неблагоприятный психологический климат, невнимание к интересам и потребностям сотрудников, управленческая и профессиональная некомпетентность руководителей, возможны отклонения от нормативного поведения сотрудников, которые, в свою очередь, представляют прямую угрозу кадровой безопасности современных организаций [5]. Таким образом, можно сказать о том, что профессионально-психологическая надежность персонала является одним из факторов возникновения кадрового риска. Сегодня, как никогда актуально, своевременное выявление рисков, вызванных слабой профессионально-психологической надежностью персонала и обеспечение организаций всем необходимым для их минимизации.

В свою очередь, профессионально-психологическая надежность, как морально-нравственной неувязимости сотрудника во благо организации и коллег, выражаемой в законопослушности, соблюдении норм, целей и ценностей организации, зависит от наличия кадровых угроз. Очевидно, что ненадежные работники, ставя свои собственные интересы выше корпоративных, в любой момент могут сознательно нанести вред организации. Поэтому необходимо учитывать факторы, негативно влияющие на трудовое поведение, лояльность и вовлеченность работников, снижая степень профессионально-психологической надежности [3].

Факторы, формирующие профессионально-психологическую надежность персонала, имеют достаточно широкою область влияния на работоспособность и отношение к организации в целом и могут привести к проблемам, представленным на рисунке 1.



Рис. Результаты влияния ключевых факторов профессионально-психологической надежности персонала на деятельность сотрудников (источник: составлено автором)

Таким образом, профессионально-психологическая надежность персонала формируется под воздействием многих факторов, касающихся не только индивидуальных особенностей личности, но и аспектов, относящихся к непосредственной деятельности. Как можно заметить, высокий уровень надежности персонала позволяет организациям построить привлекательный HR-бренд, что способствует формированию лидирующего положения среди конкурентов. Для успешного управления профессионально-психологической надежностью в условиях перестройки бизнес-процессов необходимо провести достаточное количество исследований о природе организации и людях, работающих в ней. Следует быть очень последовательными и мотивированными с учетом текущих практик и ценностей, необходимых в организации, чтобы сделать весь процесс удобным и успешным [1].

Рассматривая процесс формирования высокого уровня профессионально-психологической надежности персонала, следует рассмотреть, как на данный момент работодатели борются с перестройкой бизнес-процессов и управления. Как известно, весна 2022 года оказалась временем критических потрясений. Большинство организаций

столкнулись со сложностями в области сохранения работоспособности персонала, его удержания и поддержания. Так, для 14% работодателей по приоритетности задач оказалась поддержка благополучия сотрудников. 5% уделяют особое внимание антикризисным коммуникациям. Столько же заявляют своей основной целью сохранение рабочих мест. Нефинансовую поддержку сотрудников во время кризиса работодатели оказывают намного активнее. Чаще всего – вербально. 78% проводят регулярные встречи с руководством, на которых вносят ясность в происходящие в компании изменения и отвечают на накопившиеся вопросы. А 44% организовали непрерывный сбор обратной связи через опросы. Почти столько же (43%) оказывают сотрудникам психологическую помощь. 15% работодателей начали расширять соц.пакеты. Ещё 17% опрошенных помогают сотрудникам с релокацией. 13% помогают решать проблемы с денежными переводами, которые могли возникнуть из-за переезда в другую страну или экономических ограничений. 24% работодателей планируют научить своих лидеров тому, как успокаивать сотрудников в кризисных ситуациях. Каждая десятая компания (9%) собирается развивать у руководителей умение решать задачи и устранять проблемы в условиях полной неопределённости. А ещё 3% делают ставку на развитие у них гибкости мышления (<https://clck.ru/35B3wW>).

Представим критический анализ актуальных проблем профессионально-психологической надежности персонала (табл.).

Таблица

**Актуальные проблемы профессионально-психологической надежности персонала  
и пути их решения**

Проблема	Сущность проблемы	Рекомендации	Мероприятия
Чрезмерная нагрузка на сотрудников	Психофизиологическая напряженность сотрудников, связанная с совмещением должностей, вызванных внешними обстоятельствами, в частности мобилизацией	Достижение рационального уровня автоматизации процессов управления, способствующего уменьшению информационной и физической загрузки, снижению темпа работы, т. е. оптимизации процесса деятельности, обеспечение оптимальной рабочей нагрузки	Индивидуальная регламентация профессиональной деятельности
Отток высококвалифицированных специалистов в другие города и страны	Высококвалифицированные специалисты переезжают в другие города и страны на фоне социально-политических изменений	Необходимо оказывать помощь с релокацией сотрудников, с целью их удержания в штате организации	Расширение социального пакета, а именно: – полная поддержка по документам; – авиабилеты для сотрудника и всех членов семьи; – оплата жилья на первый месяц жизни в новой стране; – помощь в открытии банковских счетов, выбора медицинских учреждений и детских садов

«Утечка умов»	Данная проблема вызвана неоправданными ожиданиями талантливыми сотрудниками качеством обучения и развития	Развитие потенциала ценных и талантливых сотрудников	– Перевод талантливых сотрудников в качестве менторов и наставников; – Создание программы развития внутренних экспертов с целью признания и укрепления авторитета талантливых сотрудников, разработка авторских программ обучения
Низкий уровень психологической поддержки со стороны организации на фоне социально-политических перемен в стране	Недостаточный уровень психологической поддержки сотрудников со стороны организации вызванных социально политическими переменами в стране, переживаний сотрудников по поводу будущего	Организация психологической поддержки на фоне социально-политических перемен в стране	Оказание психологической помощи сотрудникам как в офлайн, так и онлайн форматах

Таким образом, применение стратегий и внедрение социальных практик, является выгодным решением по управлению деятельностью в условиях нестабильности и высокой неопределенности для руководства организации. Это обуславливается следующими факторами: во-первых, минимизация случаев возникновения кадровых рисков; во-вторых, удержание сотрудников внутри организации; в-третьих, развитие сотрудников и, вследствие этого, повышение конкурентоспособности и эффективности организации.

Кроме того, чтобы смягчить удар кризиса руководству организации рекомендуется следовать следующим принципам:

- вывести команду компании из состояния эмоционального упадка и улучшить её настрой;
- разработать и внедрить инструменты управления, которые помогут компании быстрее приспособиться к новым условиям;
- проводить быстрые эксперименты и на основании результатов искать новые возможности, которые открываются в кризисный период;
- принцип адаптивного управления: все управленческие решения достаточно гибкие, а менеджеры по управлению персоналом готовы быстро реагировать на меняющиеся условия внешней и внутренней среды компании.

Таким образом, на сегодняшний день профессионально-психологическая надежность сотрудников – является главным инструментом сохранения эффективности организаций, повышения их конкурентоспособности и возможностью минимизации кадровых рисков. Поэтому руководителям, в целях повышения эффективности, следует уделять особое внимание факторам, принципам и способам увеличения уровня данной категории в целях повышения лояльности, вовлеченности персонала, а также роста удовлетворенности трудом.

Данные решения позволят оставаться организациям на плаву в условиях кризиса, усилят навыки гибкости и адаптивности, укрепят организационную культуру и отношения сотрудников с руководством.

### Литература

1. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт. 2020. 381 с.
2. Духновский С.В. Взаимосвязь стратегий управления организацией с профессионально-психологическим компонентом надежности государственных гражданских и муниципальных служащих // Ученые записки. 2017. №3. С. 32-37.
3. Грошев И.В., Хэ Мэнин Управление изменениями организационной культуры в условиях цифровой трансформации // Вестник экономической безопасности. 2020. №5. С. 206-211.
4. Махмудова И.Н. Причины профессиональной деформации сотрудников // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2021. №2. С. 147-153.
5. Федорова А.Э., Несова Л.В. Исследования кадровых рисков и факторов благонадежности персонала // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2017. С. 123-135.

© Павлова Ю.С., 2023

## БРЕНД И ИМИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ США

Процветание любого государства обеспечивается непосредственным развитием его регионов и городов, поскольку именно из частей складывается наиболее полное представление о стране. Каждый регион уникален. Он содержит свои характерные черты и особенности: исторические, экономические, географические, культурные и социальные. Территории, конкурируя между собой, видят своей целью повышение привлекательности. Достичь желаемого результата помогают бренд и имидж как инструменты регионального развития.

Бренд и имидж как инструменты регионального развития в целом и США в частности нуждаются в более тщательном изучении, поскольку американский путь территориального развития, обладая уникальностью, самобытностью и неоднозначностью, имеет свои особенности и формирует особенный имидж региона.

В соответствии с вышеупомянутым, **целью** данной статьи является изучить бренд и имидж как инструменты регионального развития США и соотнести их с подходами и стратегиями территориального маркетинга, реализуемого США.

Американский маркетинг территорий должен рассматриваться с позиции регионального развития, поскольку именно в США региональная наука берёт начало. Согласно исследованиям О.В. Кузнецовой, США сыграли существенную роль в определении векторов дальнейшего развития данного учения. О.В. Кузнецова выделила «следующие факторы, позволившие стране занять это уникальное положение:

- 1) исторический контекст <...>;
- 2) особое положение молодой амбициозной прагматикоориентированной страны, не имеющей, с одной стороны, солидного научного и образовательного багажа <...>, но, с другой стороны, стремящейся стать мировым гегемоном, соответственно, заинтересованной в развитии утилитарных прикладных научных направлений, которые могли бы помочь в реализации национальных интересов;
- 3) бурный научно-технический прогресс (активное использование математических методов в экономике, развитие компьютерных наук);
- 4) наличие безусловного общепризнанного лидера научного направления, обладающего необходимой теоретической подготовкой, талантом и организаторскими способностями, необходимыми для продвижения новой науки «с нуля»» [4, с. 9-10].

Следующий этап исследования предполагает дифференциацию таких понятий как бренд и имидж и определение их непосредственной связи с территориальным маркетингом.

Под брендом территории исследователи понимают целенаправленные действия по созданию, поддержке идей, которые полно отражают представленные данным регионом преимущества. Акцент делается на выделении территории среди других по ряду признаков.

Региону необходимо позиционироваться как уникальная среда, обладающая местной, отличной от других, идентичностью. Обобщая приведенные характеристики, можем говорить о том, что бренд территории является результатом осознанных действий и целенаправленной работы [3].

Понятие брендинга может использоваться не только относительно организации или предприятия, но также и по отношению к региону и даже стране.

Значительный вклад в развитие маркетинга, а в частности брендинга, внёс Саймон Анхольт. Именно он ввёл понятие «территориальный брендинг» в начале 2000-х гг. Согласно его точке зрения, «бренд - это полезное обобщение нематериальных конкурентных активов организации или страны: ее видение, ее гений, ее отличительный характер, ее люди, ее обещания рынку. Брендинг включает в себя факторы, которые, будучи выстроены вокруг четкой стратегии, дают ей устойчивое конкурентное преимущество, право и возможность получать доход. Бренд характеризуется постоянным внедрением инноваций и расширением ассортимента предлагаемых продуктов и услуг» [6].

Нужно отметить то, что «рыночная капитализация многих компаний оценивает стоимость их брендов во много раз больше, чем их материальные активы, а если бы можно было измерить стоимость бренда стран, то она превысила бы их физические ресурсы на столь же значительную величину» [6].

Следующим основополагающим понятием территориального маркетинга, которое соотносится с уже рассмотренным нами понятием «брендинг», выступает имидж.

Имидж представляет собой совокупность специально сконструированных концептов, образов, находящихся в сознании людей. Имидж территории – устойчивое явление, однако не постоянное. Ему присущи изменения, оправданные временем и общественными факторами.

Необходимо понимать, что «образы брендов стран, будь то хорошие или плохие, редко являются абсолютно точным отражением реального положения дел в стране. В случае с развивающимися странами наиболее распространенной причиной такого несоответствия между имиджем и реальностью является время: страна может меняться довольно быстро, но ее образ отстает от реальности на годы или десятилетия, а иногда даже на столетия. Большинство стран с «переходной экономикой» страдают от образа, который был сформирован в более раннюю и совсем другую политическую эпоху, и который теперь постоянно препятствует их политическим, экономическим, культурным и социальным устремлениям. Избавиться от такого образа, негативной стереотипии весьма затруднительно» [6].

Опираясь на приведённые выше понятия, мы рассмотрим США как успешно реализовавшийся бренд, который сумел создать уникальный, присущий только данному месту, имидж.

С момента возникновения нации, Америка позиционируется как доступная для каждого местность, позволяющая свободно и беспрепятственно реализоваться. Данная идея заключается глубоко в сознании не только самих американцев, но также и жителей других



стран. Америка воспринимается людьми как возможность воплотить в жизнь свои таланты и успешно определить своё будущее существование.

В культурах различных народов содержатся «крылатые выражения», поговорки, связанные с выстроенным долгими годами имиджем Америки. Рассмотрим итальянскую культуру для воссоздания полного образа позиционирования Америки как бренда.

В речи итальянцев нередко можно услышать фразу – «Это не Америка». В данной ситуации люди подразумевают то, что Америка – это то, к чему мы стремимся, некий идеал, в некотором смысле рай. Следующим примером может послужить высказывание – «Он полагает, что нашёл Америку», что интерпретируется так: человек полагает, что таким путем добьётся успеха, достигнет богатства [1].

США выступают прообразом территории, на которой каждый, будучи независимой и свободной личностью, сможет добиться успехов и претворить в жизнь все свои сильные стороны.

Успешность продвижения бренда Америки заключается в нескольких причинах. Первая, весьма логично обоснованная, причина заключается в том, что бренд Америка грамотно использует в продвижении символику, неразрывно связанную с представлениями о данном регионе. Наиболее распространённым символом является флаг США. Этот предмет – неотъемлемая часть передач на телевидении, украшений витрин магазинов, одежды, домов или транспортных средствах. Однако флаг – не единственный атрибут бренда Америки, поскольку особенность американцев выражается умением превратить абсолютно любой феномен в символ, ассоциирующийся с США. В рамках этого национальные символы США: «здания, ландшафты, цитаты, животные, товары, продукты, дни года, стихотворения, кинофильмы, романы и песни» [1, с. 30].

Вторая причина укоренения имиджа США как бренда в понимании людей – особое отношение американцев к торговле, а, следовательно, и к другим явлениям («маркетинг, реклама, продвижение торговой марки, стимулирование продаж»). Основы коммерции уже давно определяются американцами как одна из самых важных и необходимых составляющих личности американца. Каждый американец должен стремиться к воспитанию и совершенствованию в себе таких качеств как «умение торговать и предприимчивость» [1, с. 31-32].

Мы определили США как бренд, основанный на признании уникальности территории, людей, проживающих в США, организаций, сосредоточенных на данной территории, и т.д. Люди воспринимают США как способ достижения успеха, покорения недостижимых вершин. Это безусловно влияет на увеличение популярности бренда Америка, на повышение рейтингов.

Рассмотрим противоположную сторону. Нами было упомянуто, что имидж не всегда оказывает благоприятное воздействие на региональное развитие (процесс, направленный на достижение результатов в основных сферах жизнедеятельности человека и основанный на целесообразном использовании ресурсов, присущих региону). Зачастую происходит обратно-

пропорциональная ситуация: регион (страна) «гаснет» в образных представлениях людей, постепенно утрачивая неповторимость своего бренда.

Похожий процесс мы можем наблюдать сейчас с брендом Америка. Через призму времени, все явления утрачивают свою уникальность, поскольку политические, экономические, социальные интересы и ориентиры, служившие до сегодняшнего дня, уходят на второй план. Фокус смещается. И если ещё в 1992 г. ответом на вопрос о предпочтительном языке рекламы, проводимой компанией Nike, был английский (поскольку причастность к бренду Америка рассматривалась как что-то важное, и рекламирование не могло происходить на «неродном» языке), то уже в 1998 г. мнение респондентов изменилось. Люди начали утверждать, что компания не является успешной, если не может грамотно выстроить рекламу с учётом особенностей аудитории, на которую нацелена реклама и последующая реализация товара [1, с. 160-161].

Согласно С. Анхольту и Дж. Хильдрету, упадок бренда Америка можно объяснить тем, что время неоспоримого лидерства США на мировой арене в любом секторе рынка прошло. Несколько стран на сегодняшний день способны навязать конкуренцию США в различных областях. Более того, имидж Америки уже не вызывает прежнего восторга у людей разных стран. Это может быть обусловлено повышением уровня путешествий. Люди стали уделять данной активности больше времени в связи со многими факторами (снижением стоимости, появлением большего количества свободного времени), поэтому бренд Америка уже не вызывает бурной реакции.

Но это не означает крах имиджа США, а только свидетельствует «об исчезновении “несправедливого преимущества”, которое некогда автоматически получали американские компании» [1, с. 163].

Таким образом, имидж региона (страны) не всегда оказывается полезен для процветания региона, также он может и стать причиной упадка показателей страны в различных аспектах.

Изучив особенности бренда и имиджа США, которые выступают составляющими территориального маркетинга, мы можем утверждать:

- США используют такой подход к реализации маркетинга территорий как акцентирование внимания на выигрышных сторонах, усиление определённых позиций. Рассмотренный подход определяется как наиболее распространённый в сравнении с подходами: «конструирование нового образа региона», «проектирование перспективных направлений посредством литературных концепций (сказания, мифы, легенды)» [2].

- США придерживаются стратегии маркетинга имиджа, который позиционируется как наиболее доступный способ привлечения внимания к определенной территории, поскольку не требует изменений радикального характера, которые кардинально повлияют на уже сложившиеся представления о данном регионе. В условиях реализации данной стратегии главная роль отводится распространению информации, характеризующей данную местность с наиболее «выигрышных» сторон. Особое значение отводится акцентированию преимуществ, что способствует формированию позитивного имиджа региона. В последствии

имидж поддерживается и развивается, соответствуя запросам жителей, предприятий, организаций.

Согласно О.В. Назаровой, «стратегии работы с имиджем территории различаются в зависимости от конкретных условий существования территории, от уже имеющегося состояния ее имиджа и целей его изменения. В данном контексте следует выделять в следующие виды имиджа: положительный, слабовыраженный, излишне традиционный, смешанный, противоречивый, негативный и чрезмерно привлекательный имидж» [5, с. 141].

Мы можем сделать вывод о том, что США создают положительный имидж. Данный вид представляет собой уже существующий цельный образ того или иного региона, который требует поддержки, усиления и распространения. Положительный имидж является продуктом территориального маркетинга, но для того чтобы максимизировать практически полезный результат, необходимо проводить работу по его поддержанию и транслированию в различные целевые группы потребителей. К такой деятельности можно отнести: рекламные кампании, пропагандирующие ключевые моменты маркетинга региона, разработка программ привлечения туристов и другое [5].

Приведённое выше описание всецело отражает территориальный маркетинг США. Они на протяжении сотен лет успешно реализуют свой собственный бренд («бренд Америка»), заявляя о своей исключительности и об Америке как о стране возможностей, где каждый сможет «найти себя». Таким образом, США создают имидж, что благотворно сказывается в отношениях с другими странами как на политической арене, так и в экономической сфере, что и характеризует региональное развитие данного региона.

Исходя из этого, мы можем сказать, что цель нашего исследования достигнута. Мы изучили такие составляющие маркетинга территорий как бренд и имидж, определив их значение в американском маркетинге. США следуют программам территориального маркетинга, а именно стратегии продвижения имиджа, посредством организации бренда Америка, чем продвигают специально сконструированный положительный имидж США и способствуют региональному развитию.

### Литература

1. Анхольт С., Хильдрет Дж. Бренд Америка: мать всех брендов. М.: Добрая книга, 2010. 232 с.
2. Аскерова М.А., Канищева Н.А. Маркетинг территории как инструмент развития региона: некоторые теоретические и прикладные аспекты // *Beneficium*. 2019. № 4(33). С. 42-49.
3. Виноградова Т.Г., Семилетова Я.И. Маркетинг и брендинг территорий // *Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета*. 2014. №37. С. 81-85.
4. Кузнецова О.В. Региональные исследования в США. Иркутск: Изд-во ИГУ, 2020. 363 с.
5. Назарова О.В. Основные направления стратегии территориального маркетинга // *Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития*. 2015. №21. С. 139-143.



6. Anholt S. Three interlinking concepts: Intellectual Property, Nation Branding and Economic Development // WIPO International Seminar on Intellectual Property and Development. Geneva, 2005.

© Пиндик Е.И., 2023

УДК 334.021

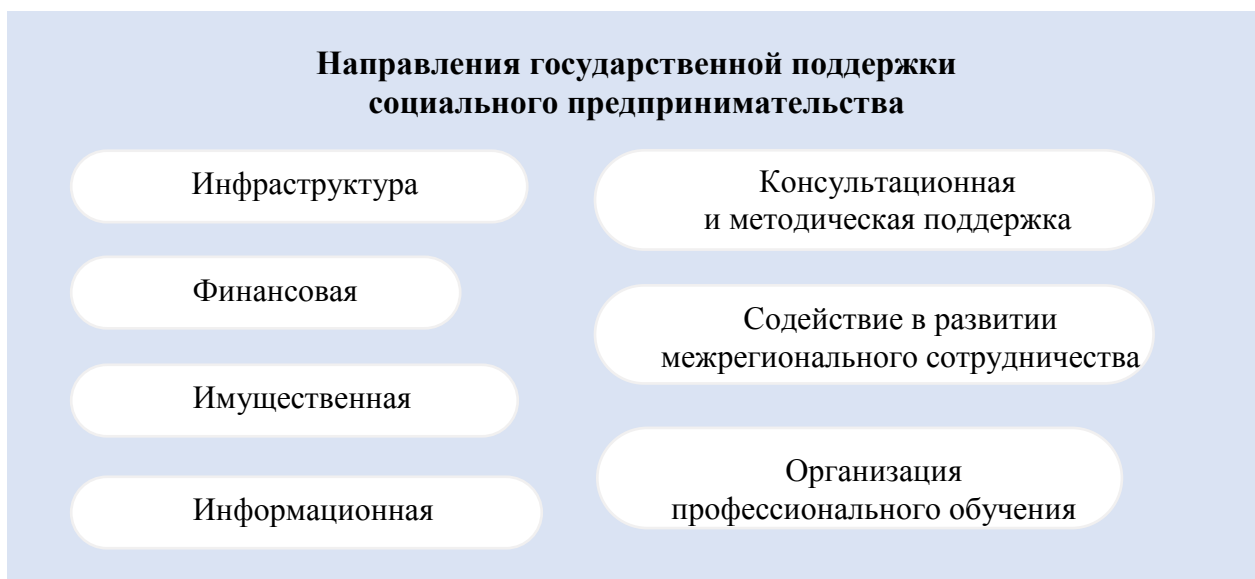
**Поркграс А.Д.**  
Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ НИЖНЕВАРТОВСКЕ**

Проблематика развития социального предпринимательства (далее – СП) является ведущей в составе политической идеологии многих современных стран. Это обуславливается повышенным вниманием к некоторым важным темам. Во-первых, это вопросы, связанные с социальной ответственностью трех сторон единого государственного организма: правительства, предпринимательства, а также населения. Во-вторых, особое значение принимает также процесс определения роли государственного управления в общественной и экономической сферах. В результате, именно социальное предпринимательство позволяет решить многие общественные проблемы.

Государственная поддержка социального предпринимательства осуществляется в соответствии с пунктом 5 статьи 24.1 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – ФЗ №209) (<https://clck.ru/F7Hvp>). В данном источнике представлены семь направлений государственной поддержки. Необходимо отметить, что данные направления распространяются на региональное и муниципальное управление, в частности на город Нижневартовск. Следовательно, наиболее существенно рассмотреть аспекты государственной поддержки и определить ключевые методики поддержки социального предпринимательства в рамках каждого из направлений.

Общий перечень направлений государственной поддержки представлен на рис 1.



**Рис. 1. Направления государственной поддержки социального предпринимательства (рисунок создан автором на основе ФЗ № 209 Официальный интернет–портал КонсультантПлюс (<https://clck.ru/F7Hvp>))**

Государство на всех уровнях управления заинтересовано в поддержке социального предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом, поскольку данные виды деятельности не только стимулируют развитие экономических и общественных отношений, являются источником формирования государственных бюджетов, но и представляют рабочие места для населения, тем самым повышая уровень его занятости в городах, регионах и других структурных единицах. Всего в городе Нижневартовске количество официально занятого населения составляет 165 490 человек (59,6%), а официально оформленных и состоящий на учете безработных 16 105 человек (5,8%) на сайте BDEX (<https://clck.ru/33cuoJ>). Тем не менее, на протяжении десятилетий в России отмечается тенденция роста теневой экономики, что является дополнительным аспектом в содержании немаловажной проблемы занятости населения [1, с. 53-55].

Так, одним из способов решения вышеописанной проблемы является официальное трудоустройство населения, а именно расширение базы рабочих мест, путем поддержки социального предпринимательства, которое предполагает наличие более двух сотрудников в своей структуре. Кроме того, данное направление может также содержать финансирование социальных проектов со стороны исполнительных органов в городе Нижневартовске, которые осуществляют трудоустройство лиц, осуществляющих деятельность под налогом на профессиональный доход (далее – самозанятые), на примере одного из направлений конкурса для физических лиц на предоставление грантов Губернатора Югры «Креативная деятельность, содействие самозанятости граждан» на сайте Гранта Губернатора Югры (<https://xn--80aaacibp5ddlofdugk.xn--p1ai/>).

Обобщая вышесказанное, необходимо рассмотреть разработанное мероприятие, которое представляется в двух аспектах: первый – в форме социального проекта, осуществляющего трудоустройство населения, в том числе особенной налоговой группы – самозанятых, и соответствующее критериям социального предпринимательства. Второй аспект заключается в разработке рекомендаций по подготовке и реализации направлений поддержки местного социального предпринимателя в городе Нижневартовске. Так, в данном случае это преимущественно финансовое и информативное направление поддержки.

В связи с этим, следует раскрыть первый аспект мероприятия по совершенствованию социального предпринимательства и направлений поддержки данного явления. Прежде всего, исключительной особенностью социального предпринимательства, помимо решения социальных проблем, также является новизна и оригинальность данных предприятий [2, с. 697-699]. К тому же, в настоящее время среди населения наблюдается рост неосознанного потребления: 79% россиян тратят деньги «впустую», что негативно сказывается на концепции «reduce, reuse, recycle», которая предполагает повторное использование, сокращение и переработку отходов по данным исследования Тинькофф.Журнал (<https://clck.ru/33dSWJ>). Творческое развитие детей и взрослых также требует особого внимания, ведь 59% россиян уже активно интересуются современным творчеством по данным исследования ТАСС (<https://clck.ru/33dSUр>). Обобщая вышесказанное, творческая мастерская «custom.lab», название которой расшифровывается как «лаборатория кастома», позволит не только решить

обозначенные проблемы, но и популяризировать интересное развивающееся направление, заключающееся в преобразении вещей, их индивидуализации под клиента с помощью специализированных материалов.

Социальный проект, разработанный в рамках обучения в «Школе социального предпринимательства» от «Мой бизнес. Югра» является актуальным (<https://xn--86-hmch8a.xn-p1ai/>). По результатам исследования журнала «OBOZ.INFO» (<https://clck.ru/33dSTy>) спрос на кастом одежды на популярной площадке «Авито.Услуги» вырос в 9 раз. Кроме того, мастерская направлена на решение проблем в двух направлениях: во-первых, кастом на заказ и в ассортименте позволит предоставить «вторую» жизнь старым вещам и сократить неосознанное потребление, а во-вторых, посредством проведения тематических мастер-классов, проект будет способствовать формированию основных творческих навыков и умений у детей. Таким образом, все вышеперечисленное является социальной составляющей проекта (табл. 1).

Таблица 1

**Социальная эффективность проекта творческой мастерской**

Критерий	Характеристика	
Социальная проблема	Рост неосознанного потребления среди населения	Уровень творческого развития у детей
Актуальность проблемы	79% россиян тратят деньги «впустую»	59% россиян интересуются современным творчеством
Решение проблемы	Кастом на заказ и в ассортименте позволяет дать «вторую» жизнь старым вещам и сократить неосознанное потребление	Формирование основных творческих навыков и умений у детей до 13 лет в городе посредством проведения тематических мастер-классов
Социальная категория по ОКВЭД	90.03 - Деятельность в области художественного творчества	

Основными продуктами у творческой мастерской представляется кастом одежды по индивидуальному заказу или в ассортименте, стоимость которого будет варьироваться от сложности и объема работы, а также мастер-класс по росписи футболки, где дети смогут создать свой уникальный дизайн и приобщиться к новому направлению кастомизации одежды.

В ходе разработки социально-демографического портрета целевой аудитории проекта были выявлены следующие характеристики: клиентом творческой мастерской являются мужчины и женщины в возрасте от 14 до 60 лет на все виды продукции проекта. Кроме того, если рассматривать мастер-классы опосредованно, то тут выделяется группа бенефициаров – это родители, заинтересованные в творческом развитии их детей.

Обращаясь к ключевым финансовым показателям проекта, следует отметить следующее: просчитанная финансовая модель проекта позволяет рассмотреть прогностические количественные показатели, которые состоят из плана маркетинга, производственного, организационного и финансового плана, а также других элементов (табл. 2).

Таблица 2

**Количественные показатели проекта творческой мастерской**

Месяц	Доходы, руб.	Производственные расходы, руб.	Фонд оплаты труда, руб.	CashFlow, руб	Прибыль нарастающим итогом, руб
1	187 600	55 068	87 000	-1 826	137 674
2	209 600	56 763	87 000	6 369	144 043
3	196 600	60 964	87 000	13 998	158 042
4	196 600	60 964	87 000	13 998	172 040
5	212 000	53 505	87 000	23 641	195 681
6	200 000	53 505	87 000	12 721	208 403
7	200 000	53 505	87 000	11 021	219 424
8	200 000	53 505	87 000	12 721	232 146
9	200 000	53 505	87 000	12 721	244 867
10	200 000	53 505	87 000	12 721	257 588
11	200 000	53 505	87 000	12 721	270 310
12	205 000	53 505	87 000	17 271	287 581
Всего за год	2 420 400	661 795	1 044 000	148 081	287 581

Так, инвестиционные расходы составляют 160 500 рублей, в них закладываются первичные расходы на заработную плату сотрудников и аренду помещения. Нераспределенная прибыль (CashFlow) за первый год реализации составит 148 081 рубль, а по плану продаж предполагается проведение 240 мастер-классов, а также продажа 873 товаров кастомизации. Переменные затраты, которые включают в себя преимущественно затраты на сырье составляют в среднем 36 650 рублей в месяц, а постоянные 18 500 рублей в месяц.

В творческой мастерской предполагается трудоустройство самозанятых граждан на должности художника и дизайнера – именно они будут создавать художественные кастомизированные товары и проводить мастер-классы. Также руководить основными процессами будет менеджер в должности директора «custom.lab», на него также возложены функции контроля и распределения деятельности сотрудников.

Творческая мастерская будет продвигаться посредством таргетинга в социальных сетях, печати и распространения визиток с фирменным стилем. Создание и оптимизация сайта для удобства клиентов также включаются в маркетинговый план. Бюджет маркетинга за первый год реализации составит 33 400 рублей.

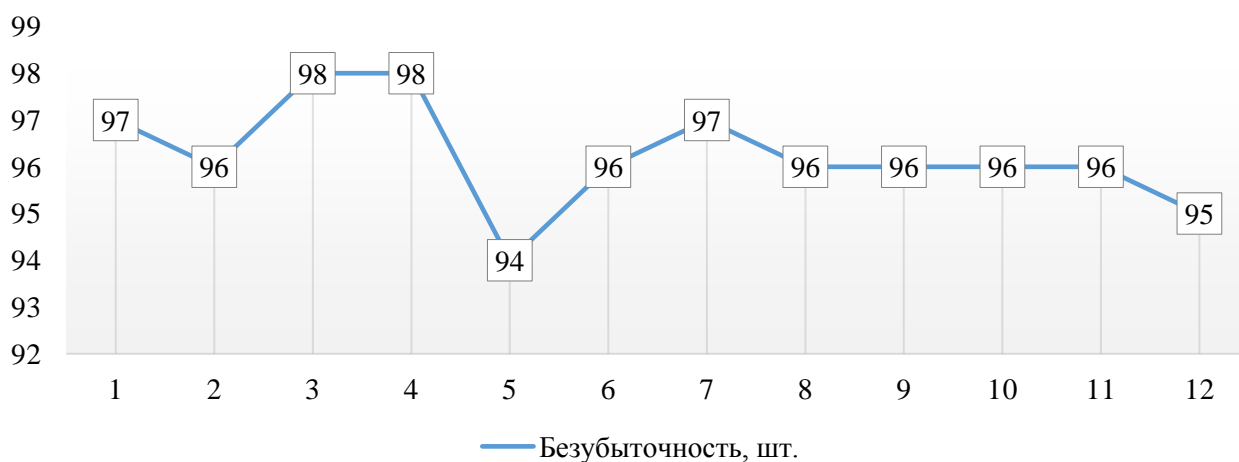
В свою очередь была также просчитана безубыточность социального проекта, которая в натуральном выражении составит 96 штук продукции (рис. 2).

Точка безубыточности в среднем денежном выражении составила по расчетам в финансовой модели 181 291 рубль в месяц (рис. 3).

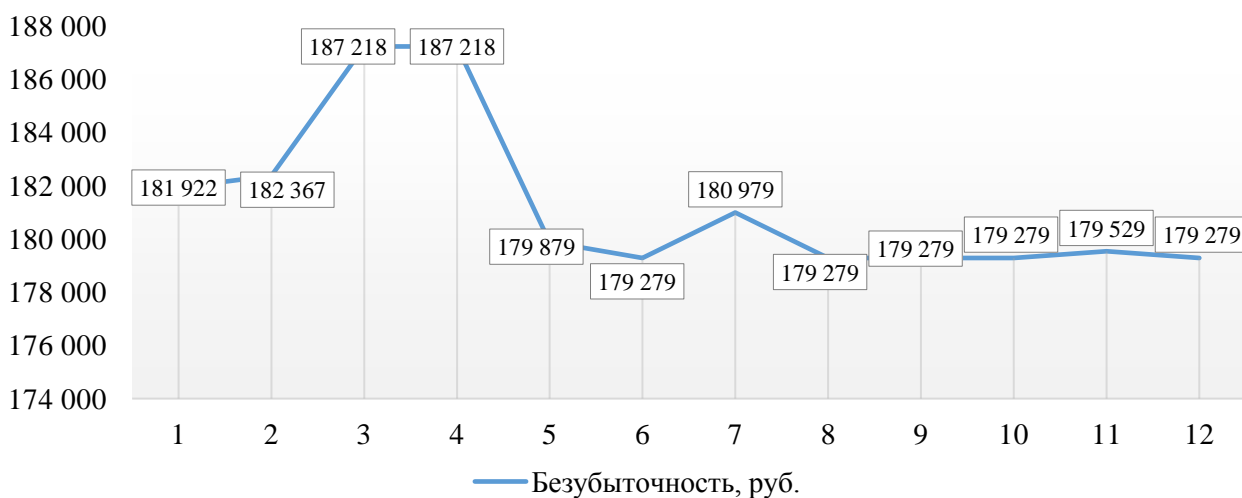
Подводя итоги первого аспекта рассматриваемого мероприятия, нельзя не отметить, что коммерческие организации всегда положительно сказываются на многих сферах государственного управления. Однако новаторство социального предпринимательства неоспоримо, ведь данный феномен в первую очередь направлен на решение или смягчение социальных общественных проблем, а также получает значительную поддержку от государства. Рассматриваемый проект не демонстрирует высокую прибыль, он относится к низкомаржинальным бизнесам. Тем не менее, он определяется к социальной категории по



ОКВЭД (90.03 – Деятельность в области художественного творчества), определяющийся с помощью классификатора ОКВЭД (<https://clck.ru/33cuup>), способствует решению важной экологической проблемы и обучению новому творческому направлению детей посредством проведения мастер-классов, а также решает острую социальную проблему занятости путем трудоустройства населения, в том числе самозанятых.



**Рис. 2. Диаграмма безубыточности в натуральном выражении**



**Рис. 3. Диаграмма безубыточности в денежном выражении**

Второй аспект предлагаемого мероприятия по совершенствованию СП и направлений его поддержки заключается в расширении видов социальной деятельности в рамках конкурсов предоставления грантов предприятиям в городе Нижневартовске. Примечательно, что администрация города уже реализует финансовую поддержку, однако, это осуществляется исключительно в рамках поддержки некоммерческих организаций (далее – НКО), информация о котором размещена на Официальном сайте города Нижневартовска (<https://clck.ru/33cuwK>). Предполагается, что расширение видов деятельности позволит развивать социальное предпринимательство в городе в целом, а не только одно из его направлений. Кроме того, нельзя отрицать положительный эффект от реализации данного рода поддержки именно в

рамках города, поскольку конкуренция на федеральном и региональном уровнях не позволяет развивать социальное предпринимательство в Нижневартовске обособленно, ведь победителем может стать предприниматель из любого города ХМАО-Югры.

Аналогичным представляется развитие информационной и консультационной направлений поддержки исключительно в городе Нижневартовске. На примере «Школы социального предпринимательства» от «Мой бизнес. Югра» (<https://xn--86-hmch8a.xn--p1ai/>) приоритетным является создание и реализацию обучения студентов социальному предпринимательству, что позволит охватить большой круг лиц, заинтересованных в открытии собственного дела на пользу общества, но испытывающих трудности в разработке финансовой и бизнес моделей. Предлагается на базе Нижневартовского государственного университета разработать дополнительный факультативный курс обучения, содержащий программу, состоящую из следующих блоков:

- 1) понятие и законодательство по социальному предпринимательству;
- 2) практическая работа с кейсами социальных предприятий;
- 3) формирование идей для создания социального предприятия;
- 4) составление дерева проблем;
- 5) проработка идей для создания социального предпринимательства без теории изменений;
- 6) основы маркетинга;
- 7) бизнес-модели социальных предприятий;
- 8) инструменты маркетинга;
- 9) инструменты онлайн-маркетинга;
- 10) организационно-правовые формы;
- 11) организационный план;
- 12) ценообразование и формирование себестоимости;
- 13) публичные выступления.

Преподавательский состав на кафедре коммерции и менеджмента является компетентным в вопросах экономической, управленческой и законодательной теории, тем самым, данный вид поддержки является реализуемым.

В заключение можно выделить, что методика государственной поддержки социальных предпринимателей действительно основывается на ключевых направлениях, которые были определены ФЗ № 209 Официальный интернет-портал КонсультантПлюс (<https://clck.ru/F7Hvp>). Нельзя не отметить влияние цифровизации на процесс получения господдержки, так, это связано с тем, что Российская Федерация является электронным правительством и взаимодействие с социальными предпринимателями приобретает больше электронный формат, который прослеживается в наличии цифровых платформ, предоставляющих электронные бизнес-сервисы для начинающих и уже действующих СП. Также, в рамках данной работы разработаны мероприятия по совершенствованию социального предпринимательства и направлений поддержки данного явления, которые определенным образом оказывают поддержку социальным предприятиям города

Низневартовска, а также позволяют популяризовать данный вид деятельности в рассматриваемой среде в виду высокой полезности как для самого государства, так и для предпринимателя и населения в целом.

### Литература

1. Акьюлов Р.И. Современные тенденции развития теневой занятости в российской экономике // Дискуссия. 2020. № 2(99). С. 50-57. <https://doi.org/10.24411/2077-7639-2019-10059>
2. Козлова О.А., Копылова Ю.В., Тагирова А.В. Социальное предпринимательство: потенциал развития инновационной активности в ХМАО-Югра // Вопросы инновационной экономики. 2018. Т.8. №4. С. 695-704.

© Поркграс А.Д., 2023

УДК 330.59

Прокопнёва О.А., Винник О.Г.

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого  
г. Гомель, Республика Беларусь

## УРОВЕНЬ ЖИЗНИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В Республике Беларусь сложилась оригинальная модель социально-экономического развития, в центре которой находится человек с его потребностями и интересами. Главная цель ее развития на ближайшие годы – повышение уровня и качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики [1, с. 22].

Цель данного исследования – выявление зависимости между показателями, отражающими степень удовлетворения материальных и духовных потребностей граждан существующей массой товаров и услуг, а также их влияние на уровень жизни в Республике Беларусь за ряд лет.

Одним из наиболее важных элементов при изучении уровня жизни является состав, движение дохода и его структура. За рассматриваемый период динамика реальных располагаемых доходов населения устойчиво положительная. Прирост доходов населения ежегодно с 2018 года по всей Республике в среднем равен 12,1%, при этом наибольший наблюдается в Минской, Гомельской и Брестской областях. Связано это как с высокой концентрацией высокотехнологичных производств в данных областях, так и с наибольшим количеством населения, в них проживающем.

Положительный прирост отмечается и среди таких показателей как средний размер назначенных пенсий и номинальная начисленная заработная плата.

Как видно из рисунка 1, рост доходов населения происходит равномерно во всех категориях. Так, денежные доходы в расчете на душу населения увеличились сначала на 12,4%, а затем на 10,9% и 13,2% в 2019, 2020 и 2021 году соответственно, в то время как прирост назначенных пенсий стабильно составляет 10%. По итогу на момент 31.12.2021 средний размер назначенных пенсий составил 2,4 бюджетов прожиточного минимума пенсионеров, что является неплохим показателем уровня жизни.

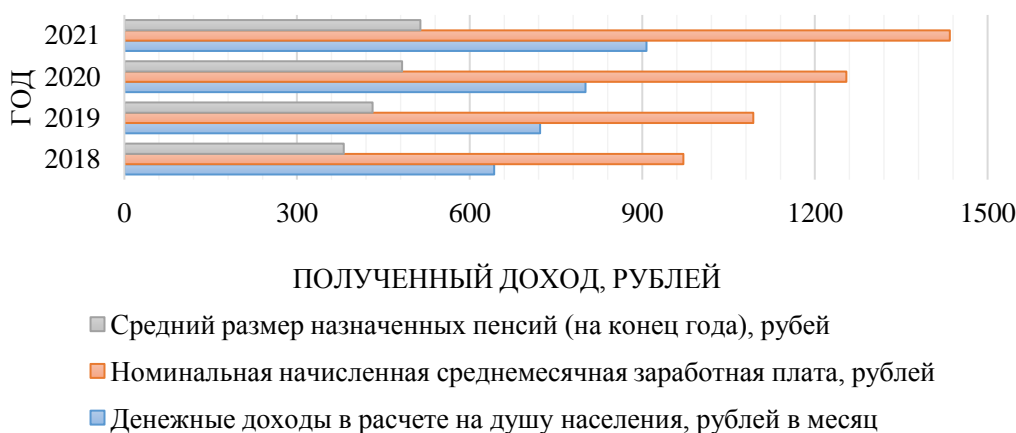


Рис. 1. Основные показатели доходов населения РБ за 2018-2021 гг.

Одной из главных целей национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь является развитие человеческого потенциала и роста качества жизни за счет повышения реальных доходов населения [1, с. 25]. Приведенный выше рост денежных доходов населения к 2021 году обусловлен совершенствованием системы оплаты труда работников бюджетных организаций на основе сочетания централизованного и децентрализованного ее регулирования, а также предоставления широких прав руководителям этих организаций по установлению стимулирующих выплат и надбавок.

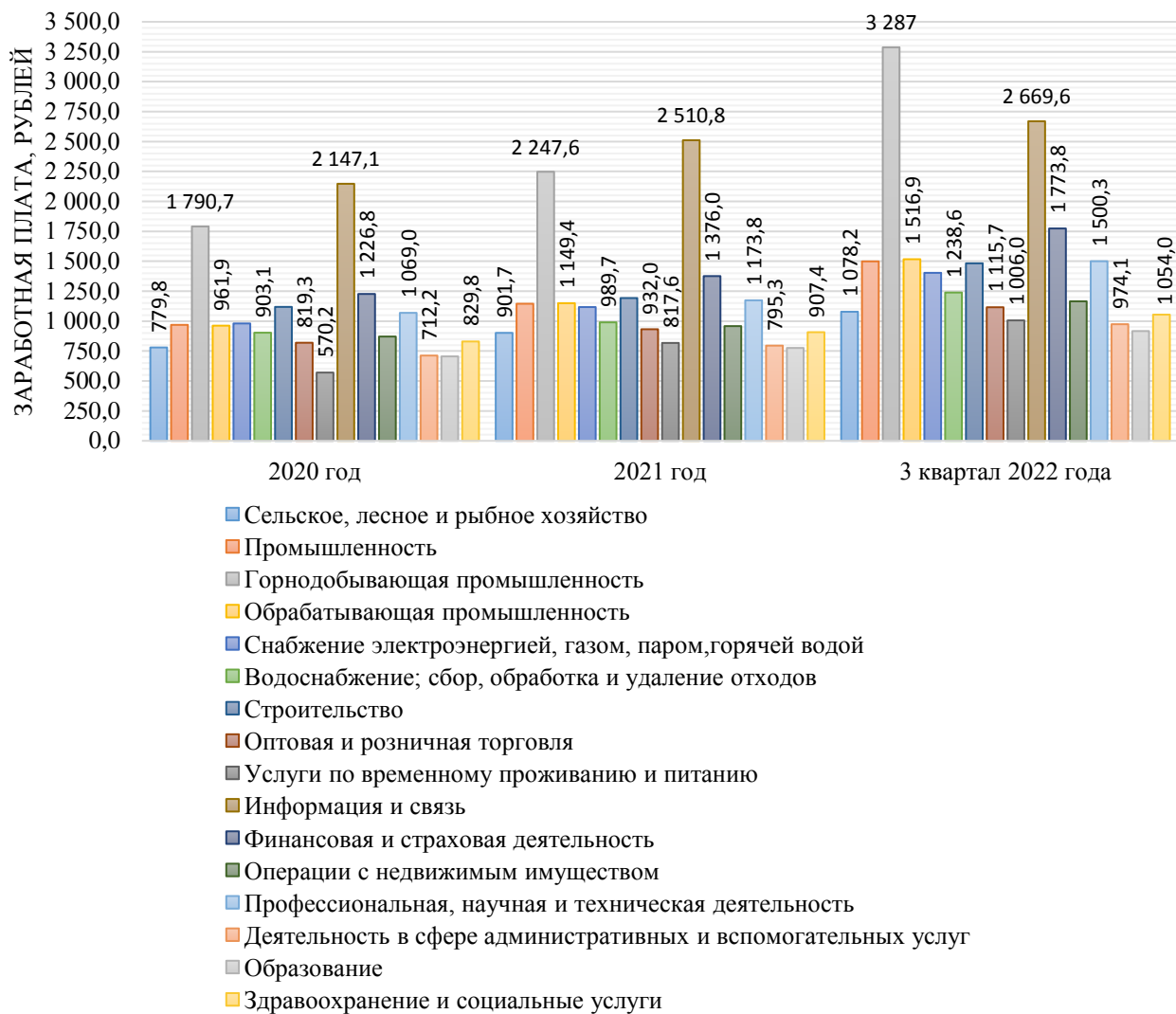
Кроме того, благодаря пенсионной реформе, начатой в республике в 2017 году и повышении пенсионного возраста с 55 до 58 лет у женщин, с 60 до 63 лет у мужчин, наблюдается тенденция роста покупательной способности пенсионеров за счет увеличения среднего размера назначенных пенсий.

Согласно имеющейся тенденции к 2030 году при ежегодном прогнозируемом росте прожиточного минимума пенсионеров на 14% или 31,18 рублей, согласно официальному сайту министерства финансов Республики Беларусь, и сложившейся тенденции роста среднего размера назначенных пенсий за 2018-2021 год в среднем на 10% или 45,2 рублей, также должна быть достигнута цель поддержания пенсий в среднем на уровне не менее 2,5 бюджетов прожиточного минимума.

В ходе анализа денежных доходов населения так же была рассмотрена медианная заработная плата по отраслям (<https://clck.ru/TrAsn>) и выявлены имеющиеся тенденции роста. Несмотря на то, что самыми высокооплачиваемыми отраслями оказались горнодобывающая промышленность, информационные технологии, а также финансовая и страховая деятельность, наибольшие темпы роста отмечаются у таких отраслей как сельское, лесное и рыбное хозяйство (15% в 2021 году, 19,5% в третьем квартале 2022 года); творчество, спорт, развлечения и отдых (16% в 2021 году, 26,1% в третьем квартале 2022 года); деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг (12% в 2021 году, 22,5% в третьем квартале 2022 года); а также горнодобывающая промышленность, темпы роста которой составили 25,5% и 46,2% соответственно. При этом резкий прирост в 2021 году заработной платы за оказание услуг по временному проживанию и питанию, вызванный нарастанием эпидемиологической обстановки, уже в третьем квартале 2022 года составил лишь 23%.

Сама медианная заработная плата населения (без учета вычета налогов) за ряд лет по отдельным видом деятельности представлена на рисунке 2.

Тенденция роста заработных плат (за редким исключением) полностью соответствует национальной стратегии устойчивого развития республики, в соответствии с которой отраслевыми приоритетами структурной трансформации экономики являются развитие науки и создание высокотехнологичного сектора экономики; развитие атомной энергетики, возобновляемых энергоисточников; а также ускоренное развитие производств, базирующихся на переработке местных сырьевых ресурсов (деревообработка, производство комплексных минеральных удобрений, пищевых продуктов, переработка льна и других видов сельскохозяйственной продукции).



**Рис. 2. Медианная заработная плата за 2020-2022 гг.**

Несколько уступает наращивание заработной платы в секторе образования и здравоохранения, темпы роста которых в третьем квартале 2022 года составили 18,16% и 16,2% соответственно. Социальная ориентация экономики Республики Беларусь предполагает, в первую очередь, повышение качества человеческого потенциала на основе совершенствования систем здравоохранения и образования, что обуславливает необходимость стимулирования притока высококвалифицированных кадров в указанные сферы. Это может быть достигнуто за счет более активного денежного стимулирования, либо предоставлении соответствующих льгот отдельным категориям населения.

Вместе с тем доля заработной платы, которая занимает преобладающую часть денежных доходов населения, как и доля доходов от предпринимательской деятельности, на протяжении рассматриваемого периода почти не изменилась, составляя в 2021 году 65,1% и 7,8% соответственно (рис. 3) [3, с. 122]

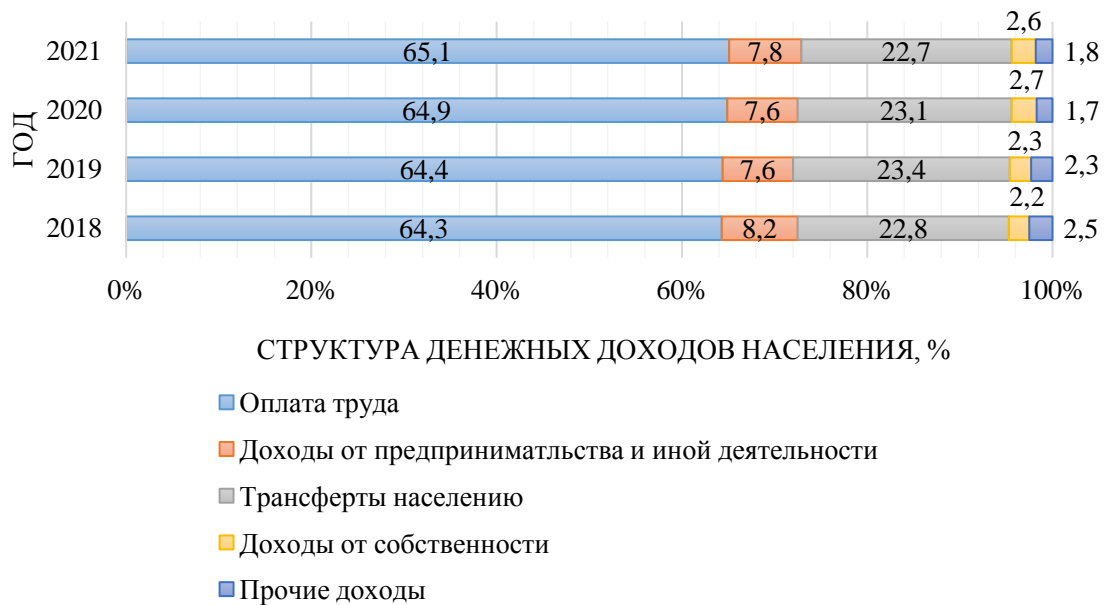


Рис. 3. Структура денежных доходов населения РБ за 2018-2021 гг.

Значительную долю в структуре денежных доходов помимо оплаты труда стабильно занимают трансферты населению. Благодаря социальной ориентации белорусской экономики ежегодно процент выплачиваемых пенсий, пособий, стипендий, компенсаций и иных выплат колеблется в районе 23% в общей структуре доходов. Социальная защищенность населения является гарантом минимальной покупательной способности населения и неотъемлемой частью повышения уровня жизни всей страны в целом.

Коме того, наблюдается устойчиво положительная динамика роста индекса потребительских цен в период с 2018 по 2021 год. Наибольший прирост показателя, составивший 9,97%, отмечается в 2021 году, что объясняется сложной геополитической и экономической ситуацией в мире. В данном случае стабильное повышение показателя говорит об увеличении потребительских цен, что при наращивании темпов может отрицательно сказаться на всей экономике Республики Беларусь. Умеренный рост индекса цен не несет каких-то угроз и является нормальной ситуацией для развивающихся стран, означающей, что увеличивается потребительский спрос, а значит, нарастет и производство. Необходимо убедиться, что производственные мощности страны способны удовлетворить спрос в достаточной мере.

Однако, как показал анализ, на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается отрицательное соотношение роста реальной заработной платы и валового внутреннего продукта. Так, в 2018 году среднегодовые темпы роста реальной заработной платы превышали среднегодовые темпы роста ВВП на 9,5%; в 2019 году – на 5,1%; в 2020 году – на 9,5%; в 2021 году – на 2,1%. Для сравнения, в 2016 году темп роста ВВП (к предыдущему году) превышал темп прироста реальной заработной платы на 1,3%, что является положительным, так как не способствовал негативному росту уровня инфляции.

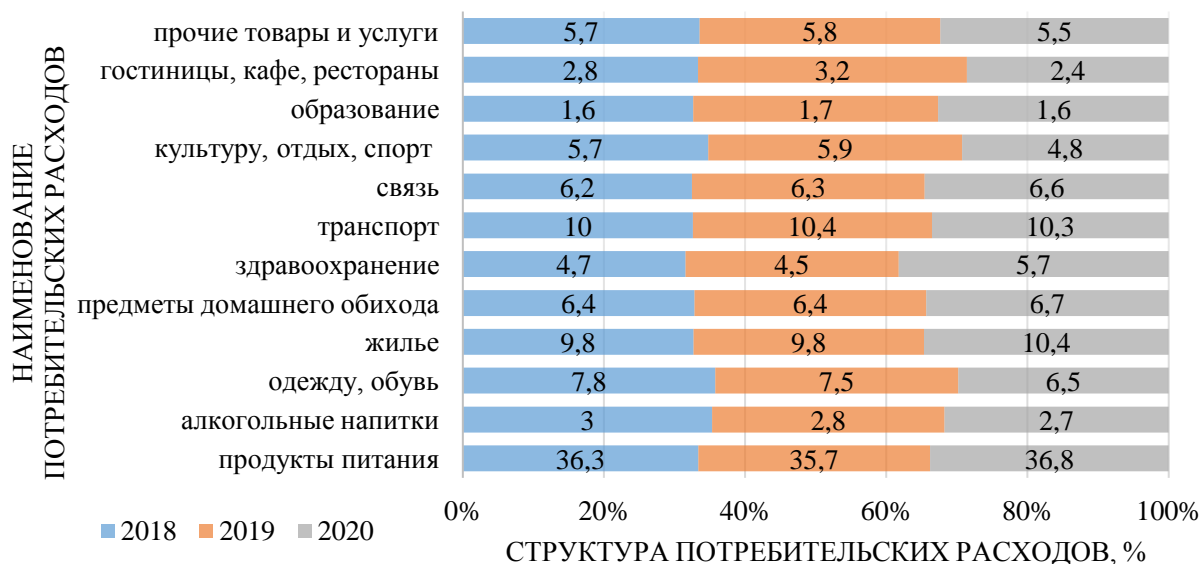
В среднем за период с 2018 по 2021 г. годовые темпы роста реальной заработной платы в Республике Беларусь превышали годовые темпы прироста ВВП, что с точки зрения

экономического анализа означает не соответствие роста заработной платы имеющемуся объему произведенной продукции, и, следовательно, способствует некоторому увеличению темпов инфляции, уменьшению покупательной способности и уровня жизни населения.

Так, основную долю в расходах домашних хозяйств традиционно составляют потребительские расходы – более 80%. Основной статьёй потребительских расходов домашних хозяйств является покупка продуктов питания – в среднем их доля за рассматриваемый период составляет 36%.

В развитых странах она составляет 15-25%, в развивающихся – 25-50%, в слаборазвитых – более 50%. В Республике Беларусь доля расходов на питание на конец 2020 г. составила 36,8%. Это является положительной динамикой в сравнении с 2000 и 2010 годами, в которых доля расходов на потребление составила 59,6% и 39,4% соответственно, но нельзя сказать, что это произошло лишь вследствие увеличения реальных денежных доходов, а в том числе и по причине увеличения стоимости жилищно-коммунальных услуг и расходов на транспорт и связь. Из этого следует, что потребители вынуждены сокращать расходы на питание.

В настоящее время изменяется и структура потребительских расходов населения (рис. 4) [3, с. 126]. Расходы на продукты питания в 2020 году возросли на 1,1% (большая часть затрат при этом приходится на покупку хлебобулочных, мясных изделий, морепродуктов, овощей, фруктов и кондитерских изделий); здравоохранение – на 1,2% (население уделяет своему здоровью дополнительное внимание, увеличивается популярность страхования и снижаются затраты на алкогольные напитки, повышая тем самым свое качество жизни); жилье – на 0,6%, в то время как расходы на гостиницы, кафе и рестораны пришлось сократить на 0,8%, а одежду и обувь – на 1%.



**Рис. 4. Структура потребительских расходов домашних хозяйств за 2018-2020 гг. в Республике Беларусь**

При наращивании объемов ВВП и соответствующем ему уровне заработной платы, структура потребительских расходов населения претерпит значительные изменения, главным образом за счет уменьшения расходов на продукты питания. Для этого в 2022 году запущены



государственные отраслевые программы, главной целью которых является снижение затрат и оптимизация расходов на предприятиях. Некоторое снижение цен позволит населению несколько оптимизировать структуру расходов и стимулировать спрос, в следствии чего предприятия получат больше оборотных средств, выпускаемых в экономику, которая начнет функционировать более эффективно.

Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) при этом в 2018, 2019 и 2020 году составляет 0,275, 0,272 и 0,266 соответственно [2, с. 53]. Наблюдается отрицательная динамика показателя, что говорит об уменьшении в 2020 году неравенства в структуре распределения доходов на 0,6% в распределении общего объема располагаемых ресурсов. Неравенство в доходах – это результат в том числе естественных рыночных процессов, полностью избежать которых невозможно. Проблемы начинаются, когда маленькая доля населения получает колоссальную долю от общих доходов, тогда как остальные вынужденно делят между собой остатки. В Республике Беларусь индекс концентрации доходов на протяжении рассматриваемого периода колеблется в пределах от 0,2 до 0,3, что в общепринятой классификации говорит о равномерном распределении богатства.

В целом можно отметить, что в Республике Беларусь с каждым годом наблюдается постепенное развитие среднего класса, замещающего малообеспеченный слой населения, в том числе за счет повышения располагаемого уровня дохода, упомянутого выше. В общем по стране за четыре года количество населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума снизилось с 5,6% до 4,1%.

На первый взгляд, вышеупомянутое является положительным в достигнутом уровне экономического развития. Однако главной проблемой остается нарастающий процесс старения населения и, как следствие, увеличение демографической нагрузки.

В соответствии с переписями населения, проведенных в стране в 1999, 2009 и 2019 годах (<https://clck.ru/33aXXh>), наблюдается устойчивое увеличение населения старше трудоспособного возраста, которое в 2019 году составило 24,5% увеличившись по отношению к 2009 году на 7,9%, в то время как трудоспособное уменьшилось на 7,4%, составив 57,5% от общей численности. Численность населения младше трудоспособного возраста в 2019 году составило всего 17,89% от общей численности, увеличившись с 2009 года на 11,4%. В результате сокращения рождаемости в 1999-2009 годах и увеличения продолжительности жизни возрастная структура населения Республики Беларусь начинает демографически стареть и соответствовать регрессивному типу. В долгосрочной перспективе это может привести к большому количеству пенсионеров и небольшого – работающей части населения. Уменьшение количества трудоспособного населения, приходящегося на одного пенсионера при современной пенсионной системе, означает, что размер пенсий может стать ниже прожиточного минимума, и соответственно привести к увеличению количества бедного населения в Республики Беларусь.

Основной причиной дифференциации денежных доходов по регионам является отличия отраслевых структур экономик областей, следствием которых является внутренняя миграция трудовых ресурсов. Лишь Минская область за рассматриваемый период имеет положительный

прирост численности населения, главным образом за счет въезжающего в нее в поисках лучшего заработка трудоспособного населения, которое в последствии заводит семьи и остается там жить даже тогда, когда перестает быть трудоспособным.

Таким образом современная демографическая ситуация и возрастная структура Республики Беларусь несут негативные последствия для экономики страны в будущем. Однако на государственном уровне проводится ряд программ, способных увеличить рождаемость и привлечь в страну людей, например, государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность» на 2021-2025 года.

Анализ рассмотренных показателей имеет не только теоретическую, но и практическую значимость. Являясь государством с социально ориентированной экономикой, Беларусь определяет важнейшие приоритеты развития и направления проводимой социально-экономической политики, при этом ставит перед собой главную задачу – повышение уровня жизни населения. К приоритетным направлениям в данной сфере, по мнению авторов, следует отнести повышение реальных доходов населения, социальная поддержка отдельных категорий граждан, в частности адресность и размеры социальных выплат.

Исходя из проведенного анализа основных показателей, влияющих на уровень жизни населения в той или иной степени, становится возможным отметить, что с 2018 года в Республике Беларусь наблюдается устойчивое увеличение ряда показателей, положительно влияющих на социально-экономическое состояние страны. Редкие исключения, упомянутые выше, возможно изменить с помощью программ, большинство из которых уже задействованы на государственном уровне. Планомерно реализуемая государственная политика позволит повысить уровень жизненных стандартов населения и достичь к 2030 году значений показателей, прописанных в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь: повышение доли населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов выше, чем в среднем по республике – до 60 процентов, а также снижение уровня малообеспеченности населения до 3-4 процентов. Реализация поставленных задач позволит укрепить демографический потенциал Республики Беларусь, являющийся основой трудового потенциала, что, в свою очередь, позволит повысить эффективность функционирования экономики государства.

Таким образом, в ходе проведенного анализа были выявлены следующие перспективы повышения уровня и качества жизни Республики Беларусь:

- развитие человеческого потенциала, включая повышение уровня благосостояния, рост рождаемости и увеличение продолжительности жизни;
- совершенствование социальной защиты, а также снижение уровня малообеспеченности населения на основе обеспечения адресности оказания социальной помощи, повышения эффективности и доступности социального обслуживания;
- развитие рациональной структуры занятости населения, повышение эффективности использования рабочей силы и ее качества;
- повышение реальных доходов как основного фактора улучшения качества жизни и формирования среднего класса в стране;

- обеспечение стабильной, финансово устойчивой пенсионной системы;
- повышение роли оплаты труда, как важнейшего стимула трудовой активности работников и основного источника денежных доходов населения.

### Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Минск, 2017. 148 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Статистический сборник / Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. Минск, 2021. 250 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Статистический сборник / Статистический ежегодник 2022. Минск, 2022. 374 с.

© Прокопнёва О.А., Винник О.Г., 2023

УДК 331.101.6

**Рунова А.В.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ  
ТРУДА ПЕРСОНАЛА МАДОУ ГОРОДА НИЖНЕВАРТОВСКА  
ДС № 52 «САМОЛЁТИК»**

В настоящее время производительность труда является самой актуальной проблемой, так как в каждом учреждении есть цель сделать более успешную работу кадров, развить высокие способности и улучшить мотивацию работников к выполнению поставленных задач, стоящих перед данной организацией. Соответственно, это должно привести к повышению ценности в людских ресурсах организации, а значит к повышению их производительности.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что трудовые ресурсы в организации являются одной из самых важных составляющих производительности труда. Наибольшей эффективностью обладают те учреждения, основой внутренней политики которых является управления производительностью труда персонала.

В современных условиях управление вообще, и управление производительностью в частности, тесно связано с эффективностью информационно-нормативной базы, обеспечивающей поиск и оценку резервов роста. Перед бюджетным учреждением встаёт важная задача обеспечения эффективной работы, применяемой корпоративной информационной системы, что невозможно без качественного нормирования и создания систем нормативной информации.

При помощи измерения основных показателей производительности труда, возможно, адекватно оценить состояние организации производственных процессов в учреждении. Но помимо простого анализа производительности труда необходимо постоянно принимать меры по совершенствованию методов управления производительностью труда персонала в организации. В современных условиях управление производительностью труда тесно связано с эффективностью информационно-нормативной базы, обеспечивающей поиск и оценку резервов роста.

В настоящий момент нет недостатка в управленческой литературе, и каждый менеджер в целях обеспечения эффективности управления вооружается положениями, разработанными в рамках управленческих отраслей знания на основе теории управления. Тема методов управления производительностью труда персонала в учреждении является важной темой, поскольку эти методы напрямую влияют на эффективность и результативность работы персонала. Данная тема исследуется в рамках управления персоналом и бизнес-процессов.

На данный момент существует значительное количество исследований и практических опытов в области управления производительностью труда персонала. Методы управления производительностью труда включают в себя оценку производительности, установление целей и мотивационных мер, а также обучение и развитие персонала.

По мнению Блинковой О.Н. и Ганюты О.Н. «производительность труда является мерой (измерителем) эффективности труда» [1, с. 223]. Согласно точке зрения авторов, производительность труда измеряется количеством услуг, предоставленных в учреждении в расчете на одного работника.

В своей работе авторы Пасюта Т.О. и Маркина А.А. производительность труда описывают как показатель финансовой эффективности трудовой деятельности работников. Которая обуславливается взаимоотношением количества произведенной продукции или услуг к стоимости труда, то есть выпускаемой продукции на единицу расходов труда [3, с. 70].

Другими словами, если продуктивность обычно понимается как эффективность использования ресурсов (труда, капитала, земли, материалов, энергии, информации) при производстве различных услуг, то производительность труда понимается как эффективность затрат, вложенный труд, который определяется количеством времени, затраченного на единицу ресурсов.

Производительность труда является многогранным понятием, поэтому логично полагать, что существует множество методов для её измерения. Под методом измерения производительности труда понимается качественно обособленная система ее измерения, отвечающая специфическим условиям деятельности организации и целям анализа.

Исследование проводилось на основе данных плана финансово-хозяйственной деятельности МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик» за 2020-2022 гг. Основным видом деятельности автономного учреждения является образовательная деятельность по образовательным программам дошкольного образования, в том числе по адаптированным образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми. Управление организацией осуществляется в соответствии с законом «Об образовании в РФ» [6], Уставом муниципальной организации на основе принципов единоначалия и самоуправления [5]. Учредителем является департамент образования администрации города Нижневартовска.

Управление определением потребности в рабочей силе осуществляется с помощью разных средств, в том числе путем планирования, дифференциации потребности в разные периоды времени и корректировки состояния рабочей силы с учетом рыночной конъюнктуры.

Приступая к анализу производительность труда в первую очередь необходимо провести анализ эффективности использования трудовых ресурсов в учреждении. В таблице 1 проведен анализ структуры и численности работающих в МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик».

Таблица 1

**Анализ структуры и численности работающих  
в МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик» за 2020-2022 гг. [4]**

Категории персонала	2020 год		2021 год		2022 год		Отклонение 2021-2020 гг.		Отклонение 2022-2022 гг.	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Общее число персонала, чел., в том числе	199	100	194	100	208	100	-5	-2,51	14	7,22

Заведующая	1	0,50	1	0,52	1	0,48	0	0	0	0
Заместитель заведующего	2	1,01	2	1,03	3	1,44	0	0	1	50
Воспитателя	70	35,18	65	33,51	69	33,17	-5	-7,14	4	6,15
Помощник воспитателя	50	25,13	47	24,23	51	24,52	-3	-6	4	8,51
Педагоги	19	9,55	17	8,76	19	9,13	-2	-10,53	2	11,76
Бухгалтерия	5	2,51	4	2,06	5	2,40	-1	-20	1	25
Отдел кадров	2	1,01	2	1,03	2	0,96	0	0	0	0
Рабочие	50	25,13	56	28,87	58	27,88	6	12	2	3,57

Из исходных данных трудовых показателей в МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётник» за 2020-2022 гг., можно увидеть, что произошел рост персонала на 9 человек, это могло быть вызвано присоединением к основному детскому саду дополнительного корпуса.

За период с 2020 по 2021 год следует обратить внимание на сокращение численности работающих на 5 человек. Это говорит о текучести кадров в организации. Основная доля уволившихся пришлась на категорию «Воспитателя», она составила 7,14%. Причиной увольнения могли стать множества факторов, например, одним из которых мог быть пенсионный возраст персонала. Также следует обратить на то, что увеличилось число рабочих за исследуемый период на 6 человек.

За период с 2021 по 2022 год произошел прирост численности на 14 человек. Основная доля притока нового персонала пришлась на категорию «Воспитателя», «Помощник воспитателя», «Педагоги» и «Рабочие».

Качественный состав персонала МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётник» за период с 2020 года по 2022 год приведен в таблице 2.

Таблица 2

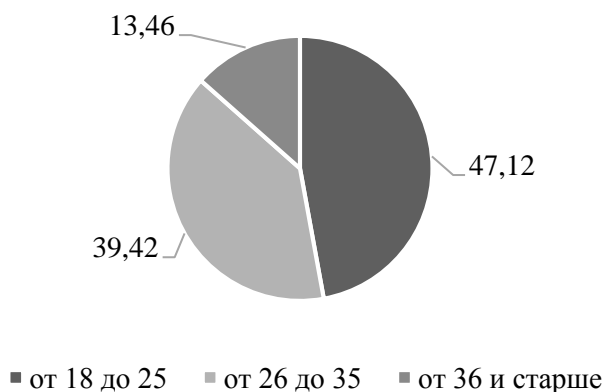
**Качественный анализ персонала за 2020-2022 гг. [4]**

Категории персонала	Высшее образование			Среднее специальное образование			Среднее (9 классов)		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Заведующая	1	1	1						
Зам. заведующего	2	2	3						
Воспитателя	23	23	25	47	42	42			2
Помощник воспитателя	32	30	28	9	10	20	9	7	3
Педагоги	10	9	12	9	8	7			
Бухгалтерия	5	4	5						
Отдел кадров	2	2	2						
Рабочие	7	7	9	24	29	36	19	20	13
Всего	82	78	85	89	89	105	28	27	18

Из приведенных данных таблицы, можно увидеть динамику качественного состава персонала за исследуемый период. На протяжении всего периода в учреждении видно, что основная доля персонала имеет среднее специальное образование. Это может быть вызвано активным притоком молодого персонала, особенно ярко это видно в период с 2021 года по 2022 год. За данный период произошел приток персонала, который имеет среднее

специальным образование на 16 человек, также увеличилось число персонала с высшим образованием на 7 человек.

Чтобы понять кого детскому саду больше, молодого персонала, который только недавно получил образование, или персонала, который просто не планирует получать высшее образование для повышения своей квалификации, проведем возрастной анализ (рис. 1).



**Рис. 1. Структура персонала по возрасту [2]**

Возрастной анализ персонала позволил обратить внимание на то, что в детском саду все-таки большая часть приходится на молодой персонал (от 18 до 25 лет), так как доля этой категории составляет 47,12% от общей численности.

Важным этапом аналитической работы в учреждении, является поиск резервов производительности труда, разработка организационно-технических мероприятий по реализации этих резервов и непосредственное внедрение этих мероприятий.

В таблице 3 проведен анализ эффективности использования трудовых ресурсов в учреждении МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик» за 2020-2022 года.

Таблица 3

**Эффективность использования трудовых ресурсов в МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик» за 2020-2022 гг. [4]**

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2021-2020 гг.	Отклонение 2022-2021 гг.
Доход от оказания учреждением услуг (выполнения работ), руб.	22 432 820,24	21 668 497,00	22 976 126,01	-764 323,24	1 307 629,01
Фонд заработной платы, руб.	127 634 713,00	114 517 377,00	122 145 408,00	-13 117 336,00	7 628 031,00
Среднесписочная численность, чел.	199,00	194,00	208,00	-5,00	14,00
Среднемесячная заработная плата, руб. [2]	49 705,02	55 680,15	63182,12	5 975,13	7 501,97
Количество дней, отработанных 1 рабочим за год, день	248,00	247,00	247,00	-1,00	0,00

Продолжительность рабочей смены в часах, час	8,00	8,00	8,00	0,00	0,00
Отработано часов, на 1 рабочего, час	1 979,00	1 972,00	1 973,00	-7,00	1,00
Производительность труда, руб.	112 727,74	111 693,28	110 462,14	-1 034,46	-1 231,14

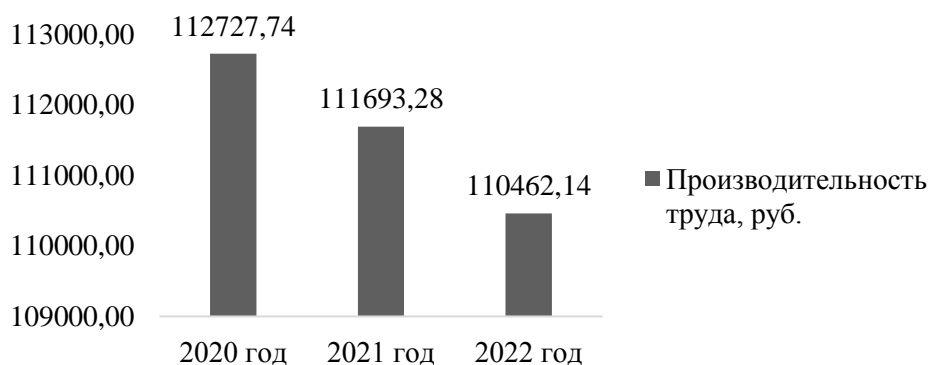
За исследуемый период произошли следующие изменения:

1. Рост показателя «Доход от оказания учреждением услуг (выполнения работ)» за период 2020-2022 гг. на 543 305,77 руб.

2. За период с 2020 по 2021 год учреждению было выделено в фонд заработной платы на 13 117 336 руб. меньше. А вот 2021-2022 гг. произошло увеличение в данном показателе на 7 628 031 руб., это могло быть вызвано движением кадров. Так как фонд заработной платы включает в себя расходы учреждения за определенный период, в связи с тем, что произошло приток кадров, начисления в данный фонд было больше.

3. Показатель среднемесячной заработной платы за исследуемый период выросла с 49 705,02 руб. до 63 182,12 руб.

На рисунке 2 представлена производительность труда в учреждении за период с 2020-2022 гг.



**Рис. 2. Производительность труда учреждения [4]**

На рисунке 2 видно, что производительность труда по сравнению с 2020 годом в 2022 году снизилась на 2 265,6 руб. Это так же связано с движением кадров, так как увеличилась численность персонала, которая может оказывать платные услуги в детском саду, и увеличением молодого персонала.

При проведении анализа и планировании производительности труда его важнейшей задачей является выявление и использование резервов роста, проще говоря, поиск конкретных возможностей для повышения производительности труда. Резервы роста производительности труда – это возможности экономии общественного труда, которые хотя и были выявлены, но по различным причинам еще не использованы.

Данные о движении трудовых ресурсов в МАДОУ города Нижневартовска ДС № 52 «Самолётик» представлены на рисунке 3.



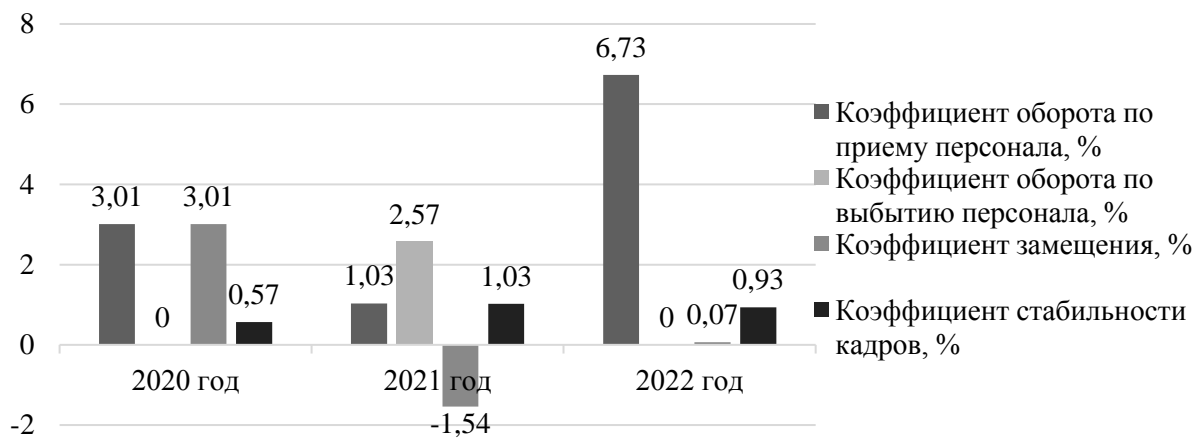


Рис. 3. Динамика коэффициентов движения кадров в учреждении [2]

Проведя анализ движения трудовых ресурсов в детском саду № 52, что за исследуемый период коэффициент оборота по приему персонала за 2020-2021 гг. снизился на 1,98%, а за 2021-2022 гг. увеличился на 5,7%, это связано с тем, что в детском саду произошло закрытие штатных единиц, на открытые вакансии. А если рассматривать коэффициент оборота по выбытию персонала, можно заметить рост данного коэффициента за 2020-2021 гг. увеличился на 2,57%, а за 2021-2022 гг. не произошло оттока персонала, это связано с тем, что за исследуемый период произошло движение кадров. Следует отметить, что коэффициент текучести кадров идентичен коэффициенту оборота по выбытию персонала.

Излишняя текучесть персонала отрицательно сказывается на моральном состоянии оставшихся работников, на их трудовой мотивации. С уходом сотрудников разваливаются сложившиеся связи в трудовом коллективе, и текучесть, в конце концов, может приобрести лавинообразный характер. Отметим далее, что формирование эффективной системы менеджмента в современной организации невозможно без учета целого ряда социально-психологических особенностей членов трудового коллектива.

Организация управления деятельностью детским садом необходима для качественного и своевременного решения задач, стоящих перед организацией. Это достигается путем выполнения ряда важнейших функций управления, которые определяются как отрасль работы, представляющая собой совокупность решений, действий или, процессов, объединенных общностью объекта и решаемых задач по управлению. Организация управления детским садом обуславливает, прежде всего, содержательный и коммуникативные аспекты деятельности заведующей детским садом и его заместителей. Если же содержательная сторона деятельности определяется функциями управления, коммуникативная является структурой управления детским садом, его штатным расписанием и должностными инструкциями специалистов, рабочих, педагогов, воспитателей и вспомогательного персонала.

Таким образом, чтобы обеспечить стабильную и эффективную деятельность коллектива учреждения, необходимо реализовать следующие мероприятия:

1. Разработка мер по материальному стимулированию и достойной оплате труда работников системы образования.

2. Разработать качественный механизм контроля эффективности использования принятых в учреждении молодых педагогов.

3. Разработать меры по совершенствованию действующих методов управления производительностью труда в организации.

Разработанные предложения принесут экономическую, а также социальную эффективность, проявляющуюся в снижении текучести кадров; в повышении заинтересованных, инициативных и высококвалифицированных педагогов; в улучшении действующей системы оценки эффективности трудового потенциала в учреждении.

### Литература

1. Блинкова О.Н., Ганюта О.Н. Необходимость анализа производительности труда на предприятии // Синергия наук. 2019. №31. С. 222-227.

2. Годовой отчет по итогам финансово-хозяйственной деятельности МАДОУ ДС № 52 «Самолётик» // Официальный сайт. URL: <https://clck.ru/35ETSS> (дата обращения: 18.02.2023 г.).

3. Пасюта Т.О., Маркина А.А. Основные направления повышения производительности труда // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2020. №13. С. 70-73.

4. План ФХД за 2021–2022 гг. МАДОУ ДС № 52 «Самолётик» // Официальный сайт. URL: <https://clck.ru/35ETVt> (дата обращения: 18.02.2023 г.).

5. Устав МАДОУ ДС № 52 «Самолётик» // Официальный сайт. URL: <https://clck.ru/35ETRA>.

6. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ. <https://clck.ru/C7fwL>

© Рунова А.В., 2023

УДК 658

**Русаков В.А.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
г. Москва, Россия

**Шифрин И.О.**

Московский государственный университет технологий  
и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)  
г. Москва, Россия

## **РЕФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО - ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНОЙ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 года № 861 регулируется деятельность сетевых организаций на территории Российской Федерации. Под сетевыми организациями понимают организации, владеющие на праве собственности или на ином установленном федеральными законами основании объектами электросетевого хозяйства, с использованием которых такие организации оказывают услуги по передаче электрической энергии и осуществляют в установленном порядке технологическое присоединение энергопринимающих устройств (энергетических установок) юридических и физических лиц к электрическим сетям, а также осуществляющие право заключения договоров об оказании услуг по передаче электрической энергии с использованием объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих другим собственникам и иным законным владельцам и входящих в единую национальную (общероссийскую) электрическую сеть [3]. Учитывая вышеуказанное определение следует отметить основную деятельность сетевых организаций:

- услуги по передаче электрической энергии;
- осуществление технологического присоединения.

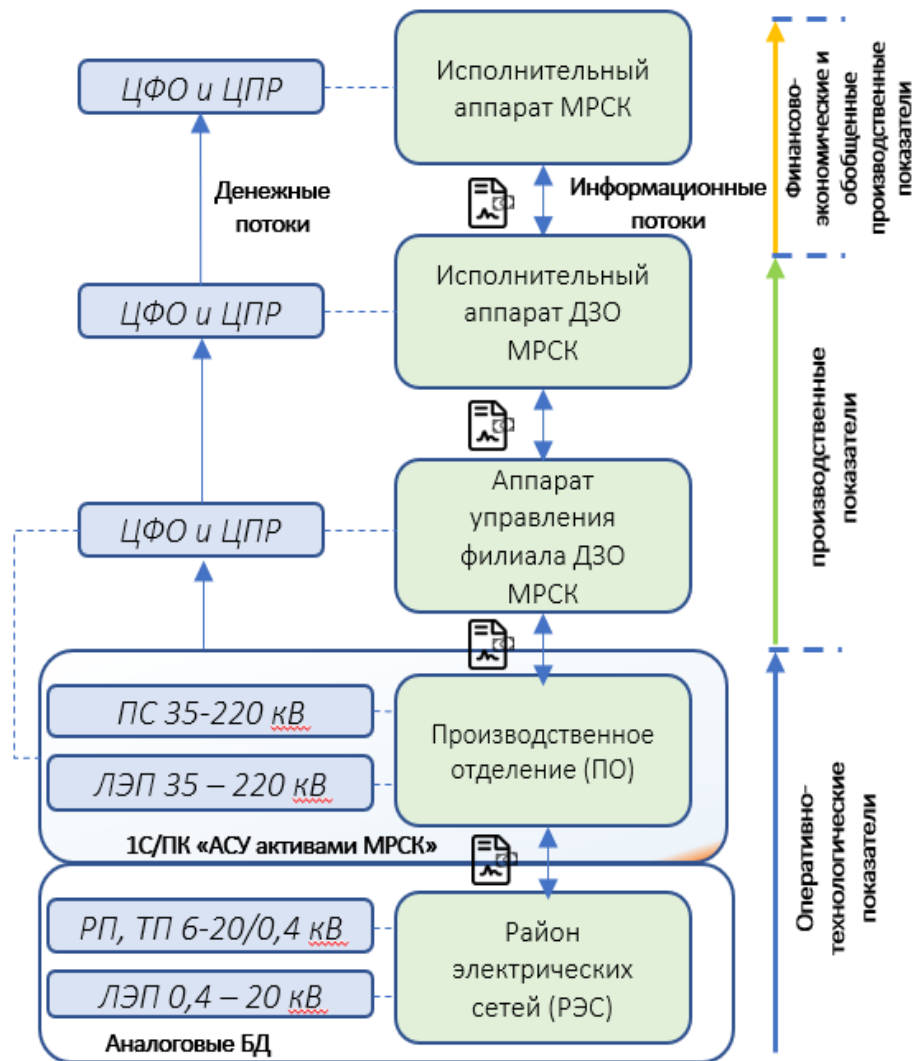
В процессе оказания услуг по передаче электрической энергии сетевой организации необходимо содержать электросетевую инфраструктуру: подстанции и линии электропередачи. В этих целях сетевые организации в структуре управления содержат следующие секторы:

- экономика и финансы;
- техническая эксплуатация и развитие;
- безопасность;
- управление собственностью.

В целях осуществления технологического присоединения в структуре управления задействованы следующие секторы:

- реализация и развитие услуг;
- инвестиционная деятельность;
- организационное проектирование.

В настоящее время общая иерархическая структура управления межрегиональной сетевой организации выглядит следующим образом (рис. 1) [2].



**Рис. 1. Общая структура управления межрегиональной сетевой организации**

Крупные межрегиональные сетевые организации, являясь по форме собственности публичными акционерными компаниями управляют дочерними зависимыми обществами посредством владения контрольным пакетом акций. В управлении дочерних межрегиональных сетевых организаций находятся ряд филиалов, территориально расположенных в региональных центрах. Филиалы, в пределах регионов, координируют работу производственных отделений. Производственные отделения, в свою очередь, управляют районными электрическими сетями.

Кроме того, в организационной структуре управления межрегиональных сетевых организаций включены филиалы с дополнительной структурой управления. Такая сложная организационная система управления снижает эффективность управления процессами и повышает длительность рассмотрения задач и последующего принятия решений. Всё вышесказанного порождает дублирование функций, избыточность контроля (отчетности), бюрократизм, что снижает эффективность управления сетевой компанией и генерирует значительные издержки. Фонд оплаты труда организации перегружается административно-управленческим персоналом, при этом основная добавленная стоимость от оказания услуг генерируется на производственных активах, в самом низу организационной структуры.

Единообразие оказываемых услуг на розничных рынках электроэнергии позволяет максимально унифицировать и стандартизировать работу СК и применить там матричную систему управления производством. Применение матричной структуры управления активами сетевых компаний стало возможно после широкого внедрения и использования ИТ-технологий для коммуникаций сотрудников в условиях ограничения на посещения офисов во время пандемии COVID-19 в 2019-2020 годах. Эффективность удаленной работы в отношении интеллектуальных видов деятельности подтверждается тем фактом, что только 35% компаний вернулись в прежний формат работы после снятия ограничений на посещение офисов. Экономия на арендных площадях и энергоресурсах позволяет оптимизировать затраты компаний, способствуя тем самым применению удаленного или гибридного формата работы.

Эффективность работы административно-управленческого персонала без должной стимуляции снижается, это порождается тем, что сетевые компании являются субъектами естественной монополии с регулируемым тарифообразованием [5], при этом тарифы на услуги сетевой организации устанавливаются на основании количества условных единиц оборудования на балансе сетевой компании, а множество иных показателей эффективности работы при этом не учитываются. Отсутствуют стимулы по внедрению инноваций, в том числе в части управления процессом.

В текущей модели доля операционной работы в деятельности сетевых компаний достигает 95 %, что говорит о низком уровне работ, связанных с новациями. Матричная, кросс-функциональная структура позволяет перейти к модели максимального облегчения операционной работы персонала, автоматизации всего, что можно автоматизировать, при этом минимизировать затраты на контроль и внутреннюю отчетность о результатах работы. При этом структура предполагает периодический внешний аудит. Все это позволяет высвободить ресурс под проектную деятельность, как по развитию основного бизнеса, так и для диверсификации услуг для генерации «нетарифной» выручки, ведь хроническая недофинансированность НВВ сетевых компаний не позволяет обновлять производственные активы (основные средства) износ которых составляет в среднем 65-70% по ЕЭС России [4].

Цифровизация открывает принципиально новые возможности для повышения эффективности и прозрачности работы активов, а также слаженного управления из единого центра принятия решений, а значит проведения комплексной реформы крупных сетевых компаний. Например, уже сейчас активно в крупных сетевых компаниях внедряются или уже внедрены следующие ИТ-решения: AMI, SCADA, DMS, EMS, OMS, BIG DATA, EBS, CRM, ERP, BI, ГИС, ОИК, ИСУ [1]. Вышеуказанные факты позволяют переместить центр управления производственными активами шести ДЗО в Исполнительный аппарат компании. Цифровизация исключит дублирование функций (прежде всего диспетчеризации), избыточный контроль и управленческий бюрократизм.

В таблице 1 представлены агрегированные показатели необходимые для расчета эффектов от проведения организационно-структурной реформы ПАО «МРСК» с целью улучшения её производственных, а соответственно и финансово-экономических показателей.

Таблица 1

**Показатели ПАО «МРСК» до проведения организационно-структурной реформы**

№№	Наименования центров принятия решений (ЦПР)	Количество ЦПР, ед.	Количество ЦФО, ед.	Количество АУП, в % от общего кол-ва	Доля АУП в ФОТ, в %	Всего персонала в МРСК, ед.	Количество подразделений, ед.
11	Исполнительный аппарат (ИА) МРСК	1	1	95	97	100	36
22	Исполнительный аппарат (ИА) ДЗО МРСК	6	6	95	97	600	216
33	Аппарат управления (АУ) филиала ДЗО МРСК	30	30	90	96	4500	1080
44	Производственное отделение (ПО)	150	150	20	50,5	357500	16500
55	Район электрических сетей (РЭС)	750	0	5	15		750
<b>Итого подразделений</b>							<b>18 582</b>

Базовые положения рассматриваемой организационно-структурной реформы состоят в следующем:

1. Создание на базе ПО и РЭС – новых укрупненных структур (префектур) на базе наиболее эффективных ПО и РЭС по межрегиональному принципу;
2. Сокращение лишних звеньев в вертикали управления компании, стремление выстраивания «горизонталей» управления (кросс-функциональных проектных команд);
3. Введение инженеров (менеджеров) проекта по направлениям управления активами (с высочайшими требованиями к квалификации), «переформатирование» центров финансовой ответственности и центров принятия решений в рамках кросс-функциональных проектных команд;
4. Повышение заработных плат (пропорционально квалификации и компетенциям) для рабочего персонала и ИТР за счет сокращения звеньев высшего управления (административно-управленческого персонала);
5. Введение на всех ЭПП цифровых систем управления активами, предиктивной аналитики и средств объективного визуального контроля (видеокамер и дронов);
6. Оптимизация требований по промышленной безопасности и аварийности. Пересмотр системы мотивации персонала за безаварийность и другие показатели для всех работников;
7. Введение ключевых показателей эффективности для ИТР и рабочего персонала по результатам работы за квартал. Интегральное КПЭ компании – это повышение качества обслуживания и надежности электроснабжения потребителей.

Результаты модельных расчетов в принятом к реализации варианте проведения реформирования приведены в таблице 2. Целевая структура управления ПАО «МРСК»

приведена на рисунке 2. Юридически целесообразно ликвидировать ДЗО путем присоединения к ИА ПАО «МРСК» для консолидации всех активов в рамках одного юридического лица, в данном случае – ПАО «МРСК». Представительство Исполнительного аппарата МРСК (с ЦОК) целесообразно сохранить для взаимодействия с региональными органами исполнительной власти и иными структурами, а также для взаимодействия со СМИ с населением. Центры обслуживания клиентов переходят в цифровой формат, например, в портал ЕПГУ «Госуслуги».

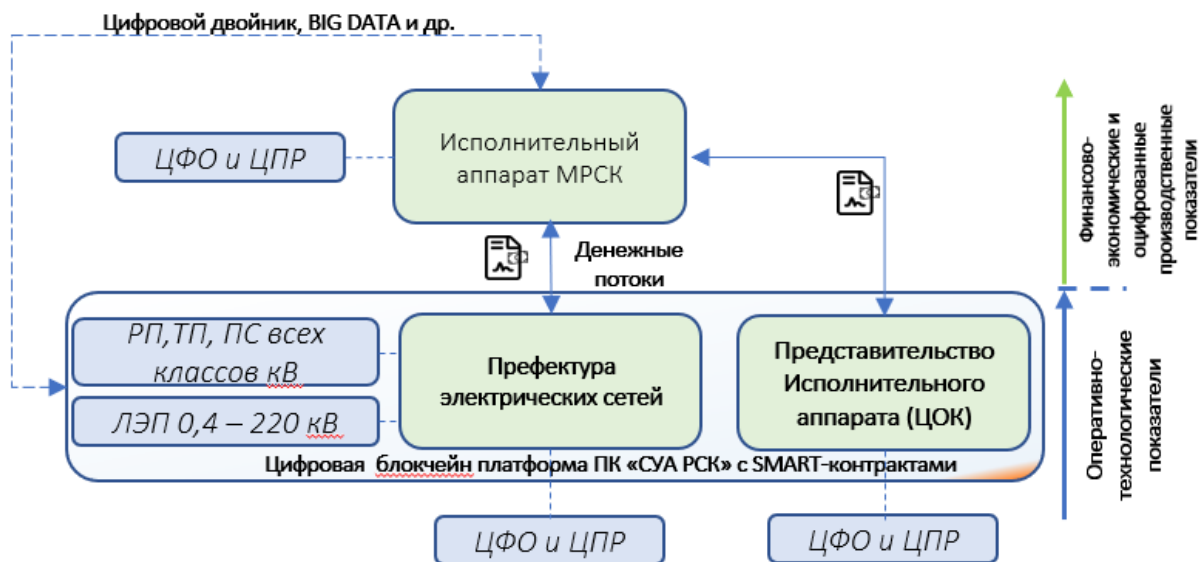
Таблица 2

**Показатели ЦПР ПАО «МРСК» после проведения организационно-структурной реформы**

№№	Наименования центров принятия решений (ЦПР)	Количество ЦПР, ед.	Количество ЦФО, ед.	Количество АУП, в % от общего кол-ва	Доля АУП в ФОТ ЦПР, в %	Всего персонала в МРСК, ед.	Количество подразделений, ед.
11	Исполнительный аппарат (ИА) МРСК	1	30	95	97	250	36
22	Представительство Исполнительного аппарата МРСК	30	30	95	97	60	30
33	Префектура электрических сетей (с цифровым двойником)	450	450	5	50,5	303 875	13 125
Итого эффекты в среднесрочной перспективе (оценка):					Подразделений, ед.		<b>13 191</b>
					в ЕBITDA, в % от базового уровня		<b>+8,8</b>
					в сокращении общих издержек, в % от базового уровня		<b>-12,4</b>

По итогу проведения реформирования структуры ПАО «МРСК» в среднесрочной перспективе возникают следующие положительные эффекты:

1. эффект внедрения лучших практик между префектурами для повышения эффективности работы организации в целом, и управления конкретными активами;
2. оптимизация распределения ресурсов (трудовых, финансовых и прочих);
3. снижение суммарный затрат за счет централизации и эффекта масштаба;
4. снижение сетевых тарифов для всех категорий потребителей;
5. повышение качества оказываемых сетевой организации услуг;
6. поддержание высокого уровня надёжности, управляемости, наблюдаемости, стандартизации и унификации управления активами.



**Рис. 2. Общая структура управления межрегиональной сетевой организации после реформирования**

Таким образом, предлагаемая реформа в среднесрочной перспективе, согласно модельному расчету в принятых условиях, приведёт к улучшению производственных и финансово-экономических показателей крупной сетевой компании, выраженных прежде всего в увеличении EBITDA и сокращении общих издержек.

### Литература

1. Герасимов А. Концепция совершенствования производственной деятельности компаний электросетевого комплекса ПАО «МРСК Центра» // Электроэнергия. передача и распределение. 2015. № 4 (31) (июль). С. 38-42
2. Официальный сайт ПАО «Россети Волга». <https://clck.ru/35EUfp>
3. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2004 г. N 861 «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг». <https://clck.ru/35EUe6>
4. Сайт Минэнерго России. <https://clck.ru/35EUgj>
5. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике». <https://clck.ru/35EUcS>

© Русаков В.А., Шифрин И.О., 2023



УДК 658.3

**Рычагова О.Д.**

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧАТ-БОТА ПРИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»**

Процесс адаптации в компаниях является неотъемлемой частью системы управления персоналом. Прежде всего, данный процесс представляет собой привыкание работников к содержанию и условиям трудовой деятельности, а также к социальной среде организации. В настоящее время нефтегазовым компаниям требуется большое количество работников, преимущественно молодых специалистов. За количество и качество привлекаемого персонала отвечает процесс найма, за удержание в организации – процесс адаптации. Современные реалии давно предлагают модернизированные методы управления персоналом с использованием цифровизации. Актуальность работы обусловлена тем, что в современных организациях система адаптации должна опираться на инновационные методы и технологии для большего привлечения и удержания новичков. В статье рассматривается один из таких digital-инструментов как чат-бот, который позволит компании АО «Самотлорнефтегаз» проводить адаптацию персонала на новом уровне с использованием цифровых технологий.

Цель работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию системы адаптации персонала в компании АО «Самотлорнефтегаз» г. Нижневартовска. Достижению цели способствовало решение следующих задач:

1. Проанализирован процесс адаптации персонала в компании АО «Самотлорнефтегаз».
2. Исследована значимость цифровых технологий в процессе управления персоналом.
3. Изучен алгоритм создания адаптационного чат-бота для персонала.

Теоретическая значимость работы состоит в исследовании актуальных вопросов адаптации персонала в нефтегазовой компании, где важным фактором является применение современных технологий в указанном процессе.

Практическая значимость исследования состоит в разработке модели адаптационного чат-бота для персонала нефтегазовой компании, который позволит более эффективно поддерживать связь с новыми работниками. Суть создания адаптационного чат-бота заключается в следующем: минимизировать временные вложения специалистов по управлению персоналом в сопровождении процесса адаптации новых сотрудников, ускорить процесс поиска нужных ответов на вопросы новичков, сделать более объективной оценку результатов адаптации и использовать преимущества цифрового документооборота.

Этап адаптации персонала, несомненно, играет важную роль, от качества его реализации зависит, останется ли сотрудник в компании, и насколько быстро компания станет пользоваться его эффективным трудом. Как показывает практика первичная адаптация – это достаточно сложный период для молодых специалистов, и они очень нуждаются в поддержке. Внедрение современных и интерактивных технологий позволит адаптировать и обучить молодых работников своевременно и качественно, при этом повысится уровень уверенности

и лояльности сотрудников к самой организации. Нефтегазовые компании активно привлекают молодых специалистов, и поэтому в нынешних условиях практикуются все чаще инновационные технологии адаптации. Рациональное формирование системы адаптации в подобных компаниях крайне важно [3, с. 133].

Рассмотрим возможность использования чат-бота в рамках процесса адаптации в АО «Самотлорнефтегаз». Данная компания является одной из ключевых добывающих предприятий НК «Роснефть» в Западной Сибири. Компания «Самотлорнефтегаз» уделяет довольно большое внимание работе с молодыми специалистами, в том числе и процессу адаптации. Работа с молодыми специалистами в данной компании ставит следующие цели:

- достижение кадровой защищенности организации;
- подготовка нового поколения специалистов и руководителей;
- формирование у молодых специалистов необходимых для эффективной работы профессионально-технических, корпоративных и управленческих компетенций.

Одним из основных и часто используемых инструментов адаптации и развития новых сотрудников в компании является наставничество. За работником прикрепляется наставник на определенный период времени.

В это же время проводятся мероприятия по обучению и развитию молодых специалистов:

- участие в программах обязательного профессионально-технического и управленческого обучения для молодых специалистов;
- участие в научно-технических конференциях молодых специалистов;
- работа с наставниками;
- стажировка молодых специалистов на должностях руководителей, специалистов и служащих в структурных подразделениях Обществе Группы, в которых работают молодые специалисты;
- участие в мероприятиях, проводимых Советом молодых специалистов.

Обучение и развитие молодых специалистов проводится в рамках целевой Программы «Три ступени», которая имеет этапный характер, рассчитанный на 3 года. Данная Программа индивидуальна для каждого уровня должностей: специалисты, мастера и управленцы. В ней определяются собственные мероприятия, направленные на обучение и развитие той или иной должности молодого специалиста. Обязательным является участие в мероприятиях Совета молодого специалиста. Основными функциями Совета является содействие молодым специалистам в освоении производственной деятельности, помощь в решении социальных проблем, представление интересов молодых специалистов перед руководством, проведение конференций, участие совместно с кадровыми службами обществ в работе с высшими и средними профессиональными учебными заведениями и т. п.

Оценка успешности прохождения адаптации осуществляется непосредственным руководителем наставника: сначала проводится беседа, потом обозначаются сильные стороны нового работника, даются необходимые рекомендации, обсуждаются планы и ожидания от работника, а после – заполняется анкета оценки прохождения адаптации новым сотрудником.

В целом, процесс адаптации персонала занимает достаточно важное место в организационной жизни АО «Самотлорнефтегаз». Компания использует различные методы адаптации, которые помогают новым сотрудникам легко и своевременно влиться в трудовую деятельность и в сам коллектив. Молодые специалисты в приоритете, поэтому им уделяется особое внимание. Программы создаются индивидуально по каждой должности, а значит, в расчет берутся все тонкости и особенности их работы.

Система адаптации и развития выстроена из базовых мероприятий, которые позволяют новичкам повышать свои профессиональные компетенции и выработать навыки работы в команде.

Однако хотелось бы отметить, что адаптация – это двусторонний процесс, то есть с развитием и обучением новичков, нефтегазовая компания также должна совершенствоваться со своей стороны. Век цифровых технологий позволяет развиваться компаниям: сократить трудозатраты, сделать бизнес-процессы для сотрудников удобными и быстрыми, развить большую конкурентоспособность на рынке и т. д.

Поэтому можно выделить главную проблему системы адаптации компании АО «Самотлорнефтегаз». Она заключается в том, что вся адаптационная программа находится на бумажном носителе, включая информационные брошюры, расписания мероприятий, анкеты, что является неэффективным методом преподнесения информации для молодых специалистов при данном процессе. Например, анкетирование на электронном носителе могут пройти только административно-управленческий персонал, который имеет доступ к рабочим компьютерам, а рабочие проходят анкетирование в бумажном варианте.

Так как поколения сменяются, все больше людей предпочитают цифровые технологии, следовательно, крупным компаниям выгодно постепенно внедрять в свою работу автоматизированные процессы. Тем более что перечень современных инструментов адаптации персонала довольно широк, данный факт определяет возможности для совершенствования адаптационной программы.

Цифровые инструменты адаптации представляют собой набор автоматизированных инструментов, которые позволяют новым сотрудникам успешно войти в коллектив и эффективно выполнять трудовые обязанности. Digital-инструменты, социальные медиа позволяют применить современные инструменты адаптации сотрудников HR-служб [2, с. 126], в частности:

- предоставить прозрачный сценарий погружения новичка в работу;
- минимизировать работу на бумажном носителе;
- сократить издержки, связанные с адаптацией работника;
- распределить рационально рабочее время персонала;
- снизить нагрузку на отдел кадров;
- обеспечить положительный опыт для всех новых сотрудников.

На сегодняшний день современные предприятия активно разрабатывают и внедряют технологию роботизации процесса адаптации персонала, к примеру:

1) интерактивный квест, в котором пошагово в игровом формате раскрывается история, цели и задачи компании, происходит знакомство с ценностями и другое;

2) цифровая библиотека, где новые сотрудники могут найти ответ на интересующий его вопрос, данная технология отлично совмещается с возможностями применения чат-бота, который упрощает и ускоряет процесс поиска информации;

3) электронный курс, может быть разработан с элементами геймификации и сторителлинга, он может включать широкий спектр материалов и flash-объекты, которые помогают облегчить психологическую адаптацию нового работника;

4) мобильные приложения с элементами геймификации, в основу которых заложены этапы и ключевые задачи адаптации сотрудника определенной должности;

5) тренажеры и бизнес-симуляторы для новых сотрудников, чтобы проработать сценарии поведения в различных рабочих ситуациях.

Одним из новых инструментов сопровождения процесса адаптации персонала является работа с чат-ботом. Чат-бот помогает HR-службам избавиться от длительной работы с бумажными документами и усовершенствовать формат общения с новым сотрудником. Многие новички проявляют осторожность перед руководителем и коллективом, чтобы не выходить из зоны комфорта, но с чат-ботом можно чувствовать себя более уверенно. Через опросы посредством чат-бота можно получить более честные ответы, так как он исключает неловкость и гарантирует анонимность [2, с. 127].

Работоспособность чат-бота довольно обширна, кроме проведения оценки работы наставника – он выяснит, насколько процесс адаптации комфортен для сотрудника в целом: что беспокоит или что не понравилось, а что вызвало удивление, что помогло больше всего, какие вопросы ещё остались, а что можно было бы изменить. Тем самым, чат-бот – это расширенные возможности получить аналитику по всем задействованным сотрудникам [1, с. 385].

Чат-бот представляется встроенным алгоритмом, где прорабатывается сценарий и порядок действий, все необходимые информационные документы также подгружаются в систему. Сценарий диалогов прописывается на основании анкетирования и собственных видений адаптационного процесса.

Создать чат-бота можно самостоятельно и бесплатно на сервисных ресурсах Интернета, но с ограниченным функционалом. Этот вариант подходит, если компания хочет лишь протестировать такое нововведение. Однако для серьезного результата работоспособности интеллектуального помощника необходимо создавать проектную команду, что требует дополнительного финансирования.

Разработка чат-бота включает в себя 3 блока для полноценной работоспособности:

- сценарий – это логика работы бота, последовательность сообщений, которые имитируют живой диалог с пользователем и плавно продвигают его к намеченной цели;
- код – алгоритм, благодаря которому будет происходить работа чат-бота;
- канал через который бот будет взаимодействовать с пользователем, например, Telegram, WhatsApp, ВКонтакте.

То, как будет проходить беседа с пользователем и чат-ботом, очень важно. Модель работы чат-бота чаще всего представляется в формате «вопрос-ответ», причем как со стороны интеллектуального помощника, так и со стороны пользователя. Это стандартная модель работы, где помимо передачи информации, также возможно проводить экспресс-опросы по самочувствию сотрудников и рассылать напоминания о мероприятиях.

Сценарий диалогов предоставляется очень обширной, но структурированной информацией, в нем прописываются основные моменты прохождения адаптации нового сотрудника в компании. Более того, сценарий будет зависеть от направления данного процесса – вторичная или первичная, потому что в разных случаях нужны разные подходы к персоналу.

Когда сценарий и логика проработаны, бота можно подключить к социальным сетям и мессенджерам. Такой вариант разработки адаптационного чат-бота сделает один человек на специализированном сайте с доступным интерфейсом. Однако есть и другие варианты разработки интеллектуального помощника, где применяются специальные коды и есть возможность интегрировать бота с дополнительными сервисами или программами.

Таблица 1

**Варианты разработки чат-бота (<https://clck.ru/Uokji>)**

Характеристика	Экспресс	Автономная	Интегрированная
Функциональность	Ограниченный интерфейс, допустимо 1-2 функции: проведение одного диалога и опроса	Полноценные модули, которые создаются для решения нескольких задач	Решается максимальное количество задач
Время	Несколько часов/дней	От недели до месяца	Внедряются месяцами, иногда годами
Стоимость, руб.	Бесплатно	50 тыс. – 80 тыс.	80 тыс. и выше
Команда	Один человек	Команда состоит из нескольких человек, зависит от функционала	Целый ряд специалистов, если необходима интеграция с 1С, LMS, HRM-системами
Взаимодействие с программами/сервисами	Не взаимодействует	Взаимодействует с Excel в качестве передачи информации	Интегрируются с LMS, HRM-системами и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что в зависимости от такого, какой набор функций адаптационного чат-бота нужен компании, будет варьироваться цена и состав команды.

Если создавать проектную команду, то необходимо сопоставить главную цель проекта с возможностью его финансирования, чтобы проект был реализован. В основном для разработки полноценного интеллектуального помощника нужны следующие специалисты:

- менеджер проекта;
- специалист по адаптации персонала;
- разработчик чат-бота;
- анкетер;
- дизайнер диалогов.

Для работы в проектной команде участникам понадобятся материально-технические ресурсы, с помощью которых они смогут реализовать проект (табл. 2).

**Материально-техническое обеспечение проекта**

Участники команды	Проектный процесс	Материально-техническое обеспечение
Менеджер проекта	Отчетность, контроль и непосредственное участие во всех процесса проекта.	Компьютер/ноутбук, программы MicrosoftOffice, «Яндекс документы».
Специалист по адаптации персонала	Работа эксперта, помощь другим членам команды и отчетность.	Компьютер/ноутбук, программы MicrosoftOffice, «Яндекс документы».
Разработчик чат-бота	Разработка модели адаптационного чат-бота.	Компьютер/ноутбук. Платформа для создания чат-ботов. Онлайн-инструменты, например, интеллект-карта Mindmap.
Анкетер	Составление анкетирования и его проведение. Подведение итогов.	Программное обеспечение для администрирования опросов (гугл-форма).
Дизайнер диалогов	Написание сценария и формирование диалогов.	Компьютер/ноутбук. Текстовые каналы Dialogflow или ChatFlow.

Отметим, что материально-техническое обеспечение не требует дополнительных затрат, так как специалисты для реализации проекта берутся уже с базовым функционалом, который они имеют, а значит в их доступе уже есть необходимые программы, платформы и другие ресурсы. Поэтому финансирование будет проходить только со стороны оплаты труда участников проекта. Оплата труда будет зависеть, в большей степени, от уровня сложности проекта, опыта работы и временных рамок работы.

Таким образом, чат-бот поможет новым сотрудникам комфортно освоить ценности компании, познакомиться с коллегами и изучить тонкости рабочих процессов. Оказание помощи и поддержки новому сотруднику, во-первых, вызовет чувство собственной ценности, что позволит стремиться работать на благо данной организации. Во-вторых, организация с использованием средств информационных технологий уменьшит затраты на прием нового персонала, сэкономит время руководителей, снизит текучесть кадров и обеспечит более надежную кадровую безопасность.

**Литература**

1. Гладкая К.В., Тихонов А.И. Автоматизация задач в области управления персоналом с помощью HR-бота // Московский экономический журнал. 2020. №4. С. 382-393.
2. Пеша А.В., Берсена А.Д. Поддержание мотивации сотрудников в период адаптации с применением чат-бота // e-FORUM. 2020. № 4(13). С. 124-132.
3. Рычагова О.Д., Патрахина Т.Н. Особенности процесса адаптации в нефтегазовых компаниях // Технологические инновации и научные открытия: Сб. научных статей по мат-ам X Международной научно-практической конференции (г. Уфа, 16 декабря 2022 г.). Уфа, 2022. С. 132-137.

УДК 332.01

Самвелян Г.А., Бибикова Е.А.  
Ивановский государственный университет  
г. Иваново, Россия

## **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЗАЛОГ РОСТА ЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

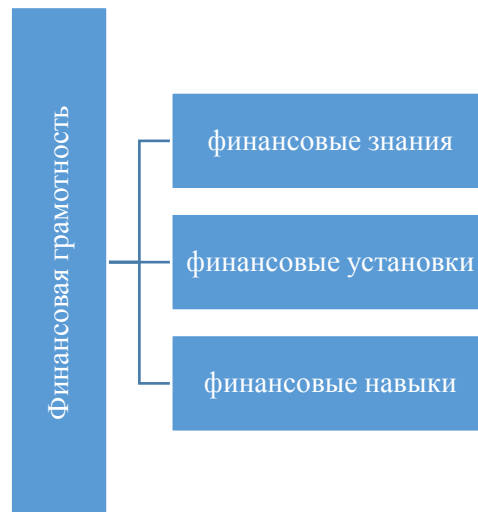
В настоящий момент времени, в большинстве стран мира особую значимость приобретают проблемы повышения уровня финансовой грамотности. В период кризисов, когда экономика развивается и меняется каждый день, человеку необходимо знать, как правильно, рационально и эффективно использовать свой капитал. От правильного распределения финансовых ресурсов субъектами экономики зависит материальное благосостояние стран, его жителей, а также мировой экономики в целом. С целью принятия рациональных и эффективных решений в сфере финансов индивид должен владеть определенными финансовыми знаниями, навыками, то есть должен быть финансово грамотным. Без соответствующего уровня финансовой грамотности невозможно уверенное распоряжение личными доходами и эффективное управление сбережениями. Незнания финансовых терминов, инструментов и механизмов, существующих на рынке, приводит к нежеланию формировать сбережения гражданами и негативно будет отражаться на их благосостоянии. Вышеперечисленные обстоятельства выявляют потребность изучений финансовой грамотности как фактора благосостояния населения.

Один из классиков экономики, Адам Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» определяет термин «благосостояние» как систему, в котором взаимодействие личного и общественного интересов, приводит к богатству и способствует к уменьшению бедности, а также создает прирост благополучия населения и государства [6, с. 60]. Б.А. Райзберг и Л.Ш. Лозовский определяют данный термин как мера, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования. Благосостояние характеризует уровень жизни людей [4].

На сегодняшний день не существует общепризнанного определения термина «финансовая грамотность». Определение данного термина можем найти на сайтах Банка России, Министерства Финансов РФ, а также в СМИ и различных интернет-ресурсах. Исследованиями в данном направлении занимаются как международные, так и российские организации, но до сих пор единой методики определения уровня финансовой грамотности не существует.

Согласно результатам исследования Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (PISA) термин финансовая грамотность определяется как знание, познавание и понимание основных финансовых понятий, терминов, рисков, а также навыки, побуждение и уверенное использование этих знаний для принятия эффективных финансовых и экономических решений, направленное на улучшение финансового благополучия индивида и общества, обеспечивающее участие в экономической жизни [2]. В распоряжении Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Стратегия

повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы» финансовая грамотность характеризуется как результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и в конечном итоге для достижения финансового благосостояния [5]. Из всех перечисленных определений следует, что финансовая грамотность представляет собой некую систему, состоящую из трех элементов: знание, навыки и финансовые установки. Все эти элементы взаимосвязаны между собой. Структура финансовой грамотности представлена на рисунке 1.



**Рис. 1. Элементы финансовой грамотности**

Низкий уровень финансовой грамотности потребителей финансовых услуг приводит к нежеланию граждан создавать сбережения и это отрицательно будет влиять на их благосостоянии [1, с. 96]. Люди с высоким уровнем финансовой грамотности стремятся накапливать часть своих доходов и увеличить собственные финансовые ресурсы, увеличивать доходность инвестированных ресурсов.

Таким образом, человек считается финансово грамотным, если он понимает экономические термины, умеет читать, анализировать финансовые условия и эффективно управляет финансовыми рисками. В своих исследованиях Щербаль М.С. выделяет четыре типа сберегательного поведения в условиях социально-экономической нестабильности [7, с. 71]. Также автор связывает сберегательное поведение с базовыми сберегательными установками индивида, которые можно корректировать повышая уровень финансовой грамотности [7].

Одновременно с повышением уровня финансовой грамотности члены домашних хозяйств начинают осознавать значимость, ценность, необходимость и эффективность формирования сбережений. Финансово грамотный человек использует свои денежные ресурсы не как накопление (хранят «под подушкой»), а как капитал, который в стратегическом перспективе будет приносить определенный доход, а также будет способствовать росту его благосостояния. Низкий уровень финансовой грамотности членов домашних хозяйств приводит к увеличению кредиторской задолженности, доли просроченной задолженности в



структуре кредитов, росту количества финансовых мошенничеств и в конечном итоге снижению благосостояния индивида.

Особенно актуальным для России является проблема повышения уровня финансовой грамотности в условиях кризиса и экономических санкций. Почти все иностранные инвесторы ушли из российского рынка и основным источником для дальнейшего развития как региональной, так и национальной экономики являются финансовые ресурсы населения. Однако, экономическая неопределенность и информационная асимметрия не позволяют домашним хозяйствам принимать обоснованные и рациональные финансовые решения. Об этом свидетельствует совокупный отток средств из банков в начале 2022 года, после объявления о СВО, или же большой необдуманный спрос на сахар или же на гречку. Люди из-за низкого уровня финансовой грамотности сами спровоцировали высокие темпы роста инфляции на определенные продукты. В связи с этим весьма актуален интерес к исследованию уровня финансовой грамотности и его влияние на благосостояние домашних хозяйств.

Несмотря на столь важное значение финансовой грамотности эффективной и единой методики количественной оценки уровня финансовой грамотности населения на данный момент нет. Как российские, так и зарубежные методики оценки уровня финансовой грамотности имеют свои преимущества и недостатки.

В 2011 году Всемирный Банк разработал методику анализа уровня финансовых знаний. Расчет индикатора финансовой грамотности представляет собой суммирование процентной доли респондентов, давших правильные ответы на каждый из поставленных вопросов (оценивается в диапазоне от 0 до 3 единиц) [8]. Вопросы для оценки уровня финансовых знаний включали три блока: сущность процентных ставок, понятие инфляции, диверсификация рисков. Структура индикатора финансовой грамотности, предлагаемая со стороны Всемирного банка, представлена на рисунке 2.

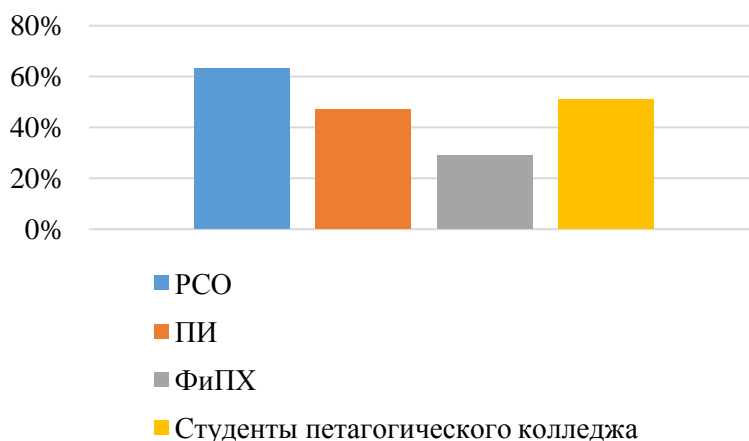
Структура индикатора финансовой грамотности		
Доля респондентов, верно ответивших на вопрос о расчете процентной ставки, из общего числа участвовавших в опросе	Доля респондентов, верно ответивших на вопрос о механизме инфляции, из общего числа участников в опросе	Доля респондентов, верно ответивших на вопрос о диверсификации риска, из общего числа участвовавших в опросе.

Рис. 2. Структура индикатора финансовой грамотности [8, с. 7]

Прежде чем анализировать уровень финансовой грамотности в Ивановской области, следует сказать, что основным нормативно-правовым актом в данной области является постановление правительства Ивановской области №714-П, где рассмотрены основные

региональные программы, которые будут способствовать повышению уровня индекса финансовой грамотности в данном регионе [3]. Для анализа и прояснения ситуации, касательно финансовой грамотности жителей Ивановской области, были разработаны и проведены тестовые исследования в 2022 году среди жителей Ивановской области. Данные тестовые исследования были направлены в основном на студенческую аудиторию. Опрос для студентов Ивановской области состоялся из 16 вопросов из четырех следующих блоков: семейный бюджет, налоги, инвестиции, финансовая безопасность. Тестирование прошли студенты из следующих факультетов: прикладная информатика, реклама и связи с общественностью, факультет фундаментальной и прикладной химии, студенты педагогического колледжа.

Результаты проведенного тестирования, показанные на рисунке 3 соответствуют тому, что студенты ориентируются в блоках налоги и финансовая безопасность, однако многим студентам не понятны основные термины и механизмы в инвестиционном блоке. 81% студентов неправильно ответили на инвестиционные вопросы, большинству студентам не известны основные инвестиционные инструменты, действующие на финансовых рынках.



**Рис. 3. Уровень финансовой грамотности среди студентов Ивановской области**

Опрос был разработан также для жителей региона и был проведен среди жителей Ивановской области в возрасте от 18 до 70 лет. Опрос включал 3 блока вопросов, с целью определения уровня финансовых знаний, навыков и установок среди ивановцев.

Опрос прошли 176 человек в возрасте от 18 до 70 лет (только работающие или пенсионеры). Результаты тестирования, следующие:

**А) Финансовые знания:**

- задачи по финансовой арифметике решили 6% респондентов;
- существующая прямая связь между риском и доходностью увидели 49% опрошенных;
- 13% респондентов знают о системе страхования вкладов.

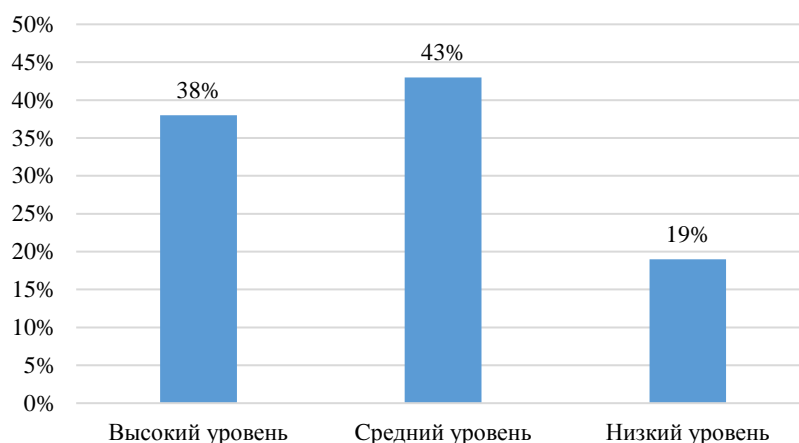
**Б) Финансовое поведение:**

- 58% населения области ведёт учёт доходов и расходов;
- сравнивают альтернативные варианты размещения средств 32% опрошенных
- 36% опрошенных имеют накопления.

В) Финансовые установки:

- 61% респондентов имеют финансовую подушку безопасности;
- 57% опрошенных считают, что высокий доход ещё не является гарантией финансового благополучия;
- 35% респондентов предпочитают хранить средства в безналичной форме.

На рисунке 4 представлены результаты исследований уровня финансовой грамотности в Ивановском регионе.



**Рис. 4. Группы по уровню финансовой грамотности (% от опрошенных)**

Всего было задано 10 вопросов, за каждый ответ респондент мог получить от 0 до 10 баллов. Итоговый результат находился в диапазоне от 0 до 100 баллов.

Тестирование показало, что доля достигших целевого показателя 38%, в основном набрали 75 баллов и выше люди в возрасте от 22 до 30 лет с высшим образованием. Данный фактор можно объяснить тем, что мероприятия, которые направлены на повышение уровня финансовой грамотности в основном организованы для молодых людей (студентов и школьников). Также у них есть возможность получать информацию из сети интернет, они хорошо разбираются в новых финансовых технологиях, чем люди старшего возраста. Более половины респондентах готовы повышать свою финансовую грамотность через интернет или через онлайн курсы. Невысокий уровень финансовой грамотности специфичен для пенсионеров; людей, не пользующихся финансовыми продуктами, а также для сельских жителей Ивановской области.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что финансовая грамотность – это совокупность знаний, навыков и установок в сфере финансов. Повышение уровня финансовой грамотности приведёт к улучшению благосостояния и повышению качества жизни индивида, а также будет содействовать формированию и развитию разумного финансового поведения у домашних хозяйств, повысит личную ответственность по финансовым обязательствам; минимизирует финансовые риски и экономические опасности, даст возможность гражданам рационально использовать свои денежные средства и будет способствовать росту национальной экономики в целом. Низкий уровень финансовой

грамотности населения отрицательно будет влиять на самих потребителей финансовых продуктов, финансовых институтов, региональную экономику и национальную экономику.

### Литература

1. Белехова Г.В. Оценка финансовой грамотности населения и пути ее повышения // Проблемы развития территории. 2012. №4 (60). С. 96-109.
2. Гагарина М.А., Сулейманова С.С. Финансовая грамотность и экономическое поведение лиц с различным соотношением мотивов сбережения и потребления // Мир науки. Педагогика и психология. 2017. Т. 5. №3. С. 47.
3. Повышение уровня финансовой грамотности населения Ивановской области на 2022-2023 годы. Постановление правительства в Ивановской области от 29.12.2021 №714-П «Об утверждении региональной программы // СПС Консультант Плюс.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
5. Распоряжение от 25.09.2017 года №2039-Р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы» Распоряжение от 25.09.2017 года №2039-Р // СПС Консультант Плюс.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. 2016. 1056 с.
7. Щербаль М.С. Сберегательное поведение населения в нестабильных социально-экономических условиях // Социологический журнал. 2013. № 2. С. 65-71.
8. Xu L., Zia B. Financial literacy around the world: an overview of the evidence with practical suggestions for the way forward //World Bank Policy Research Working Paper. 2012. №. 6107.

© Самвелян Г.А., Бибилова Е.А., 2023

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ООО «АГРОТОРГ»

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, является создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий.

Достижение этой цели, с одной стороны, предполагает совершенствование законодательной, финансовой, налоговой среды, в которой работают торговые предприятия, а с другой - требует кардинального улучшения работы самих предприятий в условиях рыночных отношений.

На современном этапе перехода к рыночным отношениям в нашей стране сервис начинает играть важную роль для успешной деятельности любого торгового предприятия. Возросшая конкуренция вынуждает предприятия идти на все большие уступки потребителям в сбыте своей продукции. Кроме того, объективным фактором возрастания роли сервиса является то, что эффективность рекламы снижается из-за растущих издержек и рекламной тесноты в средствах массовой информации. Кроме того, в условиях, когда магазины мало чем отличаются между собой по товарам, ценам и обстановке предоставление более качественного по сравнению с конкурентами обслуживания является эффективным способом дифференциации розничного предложения. Именно поэтому все большее число предприятий прибегает к повышению уровня сервиса, как к средству, которое может эффективно влиять на успешную деятельность любого торгового предприятия.

Процесс продажи представляет собой набор действий, предпринимаемых продавцом для подготовки покупателя к принятию решения о покупке товара. Выделяют следующие основные операции процесса продажи товаров, к которым торговому предприятию нужно уделять большое внимание, чтобы поддерживать или улучшать свой уровень конкурентоспособности (<https://clck.ru/35BDJK>):

– встреча покупателя – это первая и самая важная операция, во время которой обнаруживается и уточняется спрос покупателя. Важными условиями хорошей встречи покупателей, на которые торговое предприятие должно концентрировать большое внимание, являются привлекательная витрина, хороший внешний вид торгового зала, выкладка и размещение товаров, приветливое, внимательное отношение обслуживающего персонала;

– выгодное предложение и показ товаров активизирует продавца-консультанта, помогая выбрать товар и консультируя покупателей. Данная операция является немаловажной проблемой многих торговых организаций, т.к. на данном этапе необходимо профессиональное умение продавца-консультанта вести беседу. От данного умения зависят действия покупателя: либо он совершит покупку, либо уйдет в другой магазин;

– выбор товаров покупателем представляет собой операцию процесса продажи, когда покупатель останавливает свой выбор на конкретном товаре, который должен удовлетворить его потребность в чем-либо;

– расчет за отобранные товары осуществляют продавцы-кассиры или кассиры, которые должны в совершенстве владеть техникой работы на кассовом аппарате. Все расчеты могут осуществляться в наличной и безналичной форме – с помощью чековых книжек и кредитных карточек.

Все вышеперечисленные операции подразумеваются очень важными для коммерческих предприятий, т. к. от их качественного выполнения зависит уровень обслуживания покупателей, а значит, и уровень конкурентоспособности самих предприятий и их экономические показатели, такие как товарооборот и прибыль.

В предпродажное обслуживание входит:

- установка оборудования;
- предпродажная подготовка товаров;
- выкладка товаров;
- создание атмосферы в магазине: звуковые и визуальные компоненты
- места для пребывания детей.
- отдел заказов.
- места для парковки транспортных средств.

Первые четыре функции выполняются за счёт грамотного мерчендайзинга.

Мерчендайзинг представляет собой специфическую маркетинговую технологию, реализуемую на уровне розничных торговых предприятий, конечной целью которой является максимизация объемов продаж товаров конечным потребителям [1].

Мерчендайзинг является эффективным инструментом продвижения товара в точке продажи путем создания в магазине атмосферы, способствующей покупкам. Мерчендайзинг - это организация продаж товара и управление ими.

Мерчендайзинг, не являясь точной наукой, характеризуется посредством мероприятий, проводимых в рамках торгового маркетинга, и обычно ориентирован на определенный результат: стимулирование желания конечного потребителя выбрать и купить продвигаемый товар или услугу. Его основной целью является увеличение объемов продаж в сетях розничной торговли и привлечение новых покупателей.

Обобщая все представленные определения, можно сделать вывод, что мерчендайзинг - это системный процесс, направленный на максимизацию прибыли на единицу торговой площади за счет эффективной презентации, демонстрации товаров в торговой точке, управления запасами и адаптации ассортимента к ожиданиям покупателей [2].

Кроме того, мерчендайзинг имеет цель:

- создать конкурентное преимущество магазина и отдельных марок;
- эффективно представить товары на рынке;
- обеспечить покупателей необходимой информацией;

- сформировать приверженность к магазину и отдельным торговым маркам, увеличить число лояльных покупателей и завоевать новых;
- привлечь внимание покупателя к товарам, обращать внимание на новые продукты и специальные предложения;
- закрепить в сознании покупателей отличительные черты марок;
- оказывать влияние на поведение потребителей, соблюдая при этом социальную законность и этические нормы;
- повысить уровень принятия решений покупателем непосредственно в точке продажи, увеличить время пребывания покупателя в магазине и число совершаемых им покупок [3].

Для оценки качества торгового обслуживания ООО «Агроторг» в магазине «Пятерочка» №19673 был выбран методы «Тайного покупателя» и социального опроса.

На первоначальном этапе метода «Тайный покупатель» были выбраны следующие критерии оценки:

1. Внешний вид персонала.
2. Состояние оборудования торгового зала.
3. Компетентность работников.
4. Оперативность расчетов за покупку.
5. Выкладка продукции.
6. Широта ассортимента.
7. Обратная связь.

Оценка будет производиться по пятибальной шкале.

Вторым этапом стало непосредственно посещение магазина «Пятерочка» №19673.

1. Внешний вид персонала. Подавляющее большинство сотрудников носит фирменные жилетки, все сотрудники магазина имеют опрятный внешний вид, однако директор магазина, администратор и охранник ходят в свободной форме одежды. Оценка – 4.

2. Техническое состояние оборудования торгового зала – хорошее, за исключением мелких недочетов в виде поломанных держателей для ценников на стеллажах с товарами, однако на данную проблему все равно стоит обратить внимание, так как покупатели могут ронять данные держатели и чувствовать себя как минимум неловко. Оценка – 4.

3. Весь персонал компетентен в своих полномочиях, большинство сотрудников легко находят общий язык с покупателями и откликаются на просьбы, персонал лоялен к покупателям, за исключением пекарей, сотрудники общаются с посетителями в тягосту и плохо идут на контакт, что производит плохое впечатление. Оценка – 4.

4. При расчете на КСО, оплата за покупку происходит в основном в течении нескольких минут, очередь не заставляет долго ждать, в основном на КСО рассчитываются покупатели с небольшим количеством товара, в зоне КСО всегда находится как минимум 1 квалифицированный кассир, который помогает покупателям в случае возникновения неполадок, в час пик на КСО находятся 2 кассира. Ситуация с покупками на обычных кассах абсолютно противоположна, очередь идет гораздо медленнее, в частности из-за покупок большого количества товаров, все кассиры квалифицированы и своевременно решают

возникающие проблемы, даже не смотря на очереди кассиры оставляют положительные эмоции от обслуживания. Оценка – 5.

5. Выкладка продукции осуществляется ежедневно и своевременно, согласно нормам хранения определенных товаров, полки магазинов преимущественно наполнены, однако остается актуальной проблема с несвоевременными заменами ценников и испорченными товарами, количество сотрудников не позволяет успеть своевременно решить данные проблемы. Оценка – 3.

6. В магазине «Пятерочка» № 19673 ассортимент товаров довольно широк, в магазине насчитывается более 13000 наименований товаров различных категорий, однако данное явление отчасти является причиной возникновения проблем с выкладкой и мерчендайзингом, некоторые позиции товара долгое время могут стоять на палетах прямо в торговом зале, из-за отсутствия места на стеллажах и относительно маленькой площади подсобного помещения. Оценка -5

7. Компания предоставляет возможность обратной связи для покупателей в виде отзывов в мобильном приложении, отзыв оставить довольно просто, имеется возможность оценить каждый приобретенный товар, однако минусом является то, что такая возможность есть только у обладателей карт лояльности и мобильного приложения, также магазин всегда идет навстречу покупателям, которые приобрели испорченный товар и не заметили этого сразу, однако в частных случаях возврат может занимать много времени у покупателя. Оценка – 5.

Для структуризации собранной информации была составлена таблица оценки качества обслуживания магазина «Пятерочка» №19673:

Таблица

**Критерии оценки качества обслуживания**

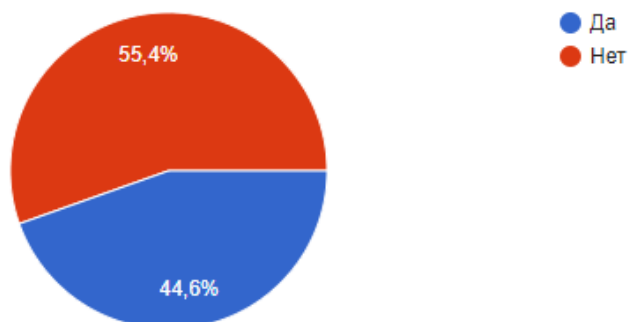
Критерии оценивания	Оценка
Внешний вид персонала	4
Состояние оборудования торгового зала	4
Компетентность работников	4
Оперативность расчетов за покупку	5
Выкладка продукции	3
Широта ассортимента	5
Обратная связь	5
Средняя оценка	4,2

Исходя из ранее упомянутых наблюдений об отсутствии формы некоторых сотрудников в анкете был предоставлен вопрос (рис. 1).



Замечали ли вы, при посещении магазина, сотрудников без фирменной одежды?

92 ответа



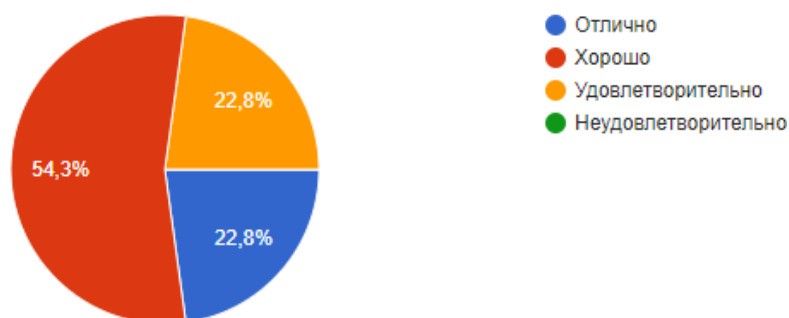
**Рис. 1. Наличие фирменной одежды у персонала**

Большое количество респондентов замечало персонал в свободной форме одежды, что говорит о довольно частом нарушении регламента компании.

В связи с действующим методом самообслуживания в торговой сети, основную массу времени в магазине покупатели обращают внимание и непосредственно пользуются техническим оборудованием магазина, на что также было обращено внимание в анкетировании (рис. 2).

Как бы вы оценили состояние технического оборудования торгового зала ?

92 ответа



**Рис. 2. Оценка состояния технического оборудования торгового зала**

Преобладающее большинство респондентов отметило хорошее и отличное состояние оборудования, однако каких-либо минусов можно не заметить в виду отсутствия потребности в определенных товарах, иными словами поведение покупателей в магазине слишком различно и нельзя делать выводы исключительно по данному вопросу в анкете, предусмотрев это, был добавлен дополнительный вопрос с указанием замечаний к оборудованию, на который ответило 17 респондентов (рис. 3, 4).

Если встречались недочеты в состоянии оборудования зала, опишите пожалуйста их подробнее

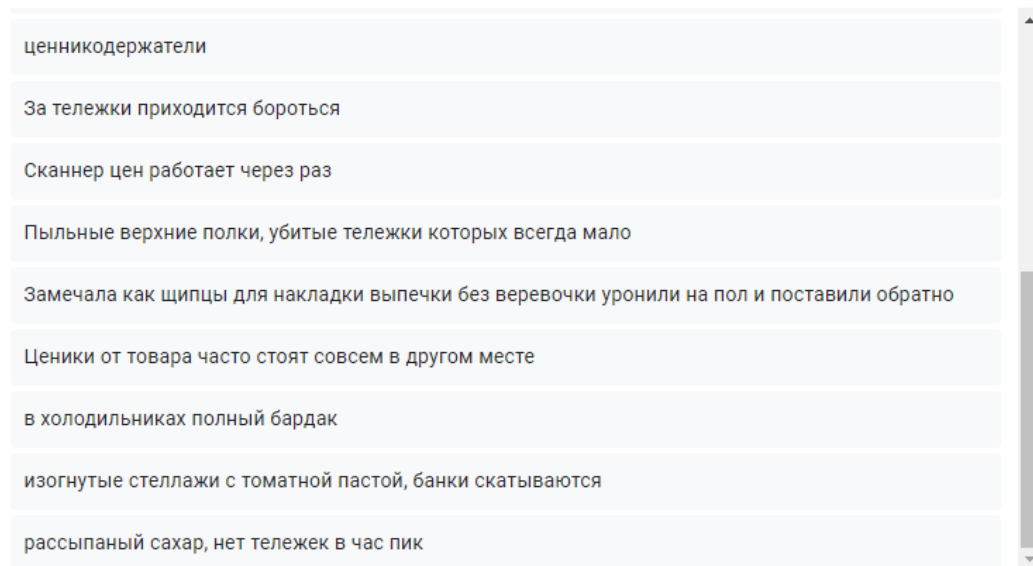
17 ответов



**Рис. 3. Недочеты в состоянии технического оборудования торгового зала**

Если встречались недочеты в состоянии оборудования зала, опишите пожалуйста их подробнее

17 ответов



**Рис. 4. Недочеты в состоянии технического оборудования торгового зала**

Исходя уже из этих данных можно отметить конкретные замечания и составить общую оценку состояния оборудования торгового зала магазина:

В общем и целом состояние оборудования хорошее, но магазину следует обратить внимание на:

- Состояние держателей ценников.
- Работоспособность устройств, считывающих штрих-коды.
- Санитарное состояние.

- Количество и состояние тележек для продуктов.
- Деформации определенных стеллажей.
- Щипцы для накладывания выпечки в зоне пекарни.

Следующим пунктом в анкете была оценка компетентности персонала магазина (рис. 5).

Как бы вы оценили компетентность персонала данного магазина?

92 ответа

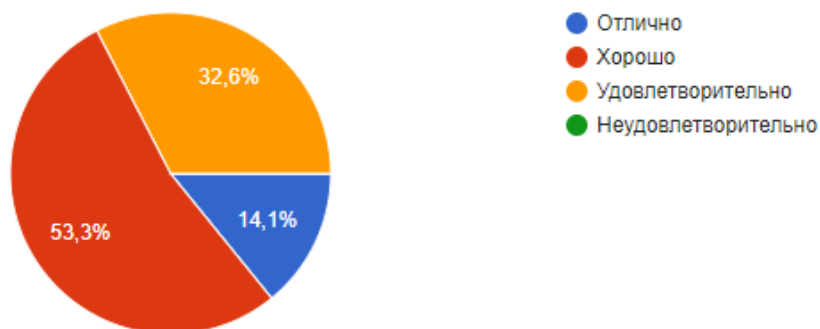


Рис. 5. Оценка компетентности персонала

Также как в оценке состояния оборудования данный вопрос был дополнен отдельным полем для описания конкретных негативных ситуаций (рис. 6):

Кратко опишите негативную ситуацию связанную с персоналом данного магазина, если такое случилось

5 ответов

Таких ситуаций не было
Женщина-пекарь очень грубо общалась с покупателями
Очень грубый пекарь
Хамят на кассах самообслуживания
несвоевременное устранение проблем с оборудованием

Рис. 6. Частные случаи покупателей с персоналом магазина

Исходя из этих данных, можно сделать выводы о редких негативных ситуациях, связанных с персоналом, а также отметить общую высокую оценку компетентности персонала. Однако, внимание администрации магазина должно быть направлено на устранение хамства покупателям и отслеживание возникающих проблем с оборудованием, пока негативных ситуаций наблюдается немного.

Метод самообслуживания позволяет экономить время покупателя от постоянного нахождения в очередях отделов магазина, однако иногда приводит к образованию очередей на кассах. Для дальнейшей оценки, респондентам был задан вопрос о скорости обслуживания на кассах (рис. 7).

Как вы оцениваете скорость расчета за покупки?

92 ответа

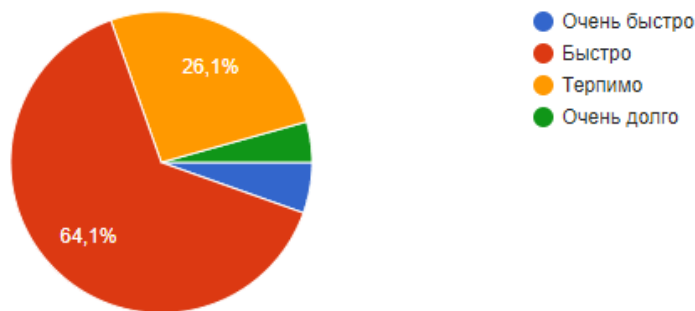


Рис. 7. Скорость расчета покупателей на кассах

Подавляющее большинство опрашиваемых отмечает быстрое обслуживание на кассах в магазине.

Оценка покупателей по выкладке товаров и ценников представлена на рисунке 8.

Как бы вы оценили выкладку товаров и ценников в данном магазине?

92 ответа



Рис. 8. Оценка выкладки товаров и ценников

Большинство респондентов (66%) отмечает аккуратную выкладку товаров на полки и зачастую отсутствующие ценники, также 15 покупателей отметило подчеркнуло не аккуратную выкладку и отсутствие ценников, что говорит о следующем, основная часть товаров аккуратно расположена на своих местах и имеет ценники, однако частные случаи с различными группами товаров обостряют внимание людей и способствует плохой оценке.

Ассортимент товаров покупатели оценили преимущественно как широкий – 56%. Остальные 44 % отметили среднюю ширину ассортимента товаров. Если сравнивать магазин с конкурентами форматом «У дома» то ассортимент действительно предоставляется довольно широкий.

В ходе опроса было выявлено что 44% респондентов пользуются обратной связью, предоставляемой компанией. Зачастую это оценка на кассах самообслуживания (42 респондента), а также отзывы в мобильном приложении (12 респондентов).

Опрашиваемым также была предоставлена возможность поставить общую оценку по обслуживанию в магазине (рис. 9).

Дайте общую оценку обслуживания в магазине по 5-ти бальной шкале

92 ответа

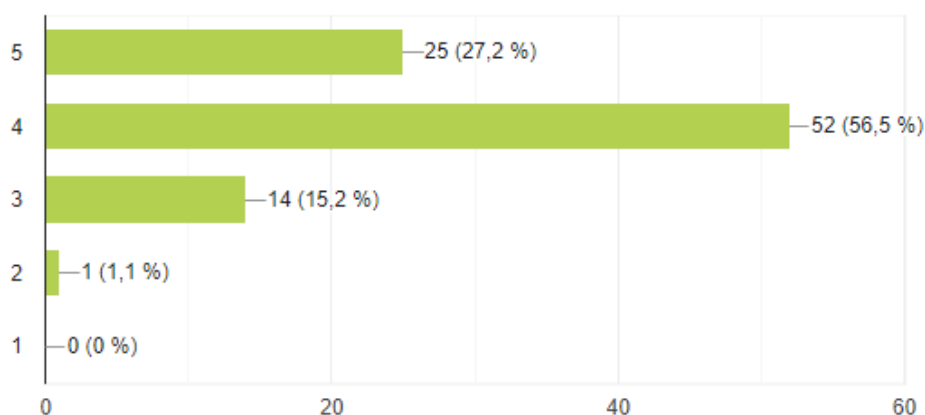


Рис. 9. Оценка обслуживания в магазине от респондентов

Среднеарифметическая оценка корреспондентов для магазина 4,09 балла.

В ходе работы были выполнены все поставленные задачи. Изучены требования, применяемые к сервисному обслуживанию, также изучена организация обслуживания покупателей. Проведено маркетинговое исследование по оценке качества обслуживания покупателей. Проанализировано качество обслуживания покупателей в магазине «Пятерочка» №19673.

Проведенное исследование указало на наличие определенной группы проблем, по которым были выдвинуты следующие рекомендации:

Проведение профилактических мероприятий на тему общения с покупателями.

Строгий контроль в рамках формы одежды на рабочем месте.

Усиление контроля санитарного состояния торгового зала.

Замена либо ремонт вышедшего из строя оборудования в магазине, регулярные проверки оборудования.

Дооснащение магазина тележками для продуктов, постоянный контроль наличия.

Усиление штата мерчандайзинга, найм дополнительных сотрудников на постоянную основу, повышение квалификации имеющихся сотрудников, исходя из предыдущего опыта практики в данном магазине, двух дополнительных сотрудников на смену достаточно для решения данной проблемы, весь план работы выполняется гораздо быстрее и у сотрудников появляется время решать другие проблемы в магазине.

Расширение складского помещения, в виду отсутствия места во владениях магазина стоит рассмотреть вариант аренды дополнительного помещения для складирования на территории торгового комплекса, где непосредственно находится магазин.

Повышение качества торгового обслуживания покупателей позволит как удержать постоянных покупателей, так и привлечь новых.

### Литература

1. Батюк Д.О., Яковлева И.Ю. Мерчендайзинг как специальная маркетинговая технология // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №2. С. 314-315.
2. Гулиева А.Ш., Минаева Н.В., Фукс А.Ю. Сущность мерчендайзинга и роль мерчендайзинга в коммерческой деятельности // Современные проблемы лингвистики и методики преподавания русского языка в ВУЗе и школе. 2022. №38. С. 732-737.
3. Семахин Е.А., Деулина С.А., Ромашова И.А., Калина А.А., Большакова Ю.С. Мерчендайзинг сетевых магазинов: оценка потребителей // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 1(51). С. 205-211.

© Светляков М.Е., 2023

УДК 519.85, 330.45

Симонов Д.К.

Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина  
г. Рязань, Россия**ОПТИМИЗАЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА**

Рассмотрим вопрос об организации оптимальной работы предприятия, деятельность которого делится на отдельные торговые периоды, путем составления динамического плана производства. Будем предполагать, что вся продукция, произведенная в течение каждого периода, гарантированно реализуется без складирования сразу в этом же периоде. Потоки лимитов расходуемых предприятием ресурсов спланированы заранее. Задача согласования производственного и ресурсного потоков решалась ранее [1]. Например, такая проблема существует при корректировке планов производства товаров, если заключены договоры на снабжение. При этом возникает задача оптимизации потока производства – распределенных по торговым периодам последовательностей объемов товаров, произведенных предприятием.

Ввиду того, что практическое решение поставленной задачи связано с анализом довольно большого количества данных, целесообразно произвести цифровизацию решения. С этой целью составим экономико-математическую модель.

Введем переменные:  $X = (x_{ij}) \geq 0$  – поток объемов производства, где  $i = \overline{1, n}$  и  $j = \overline{1, m}$  – номера торговых периодов и производимых товаров соответственно,  $n$  и  $m$  – количества рассматриваемых торговых периодов и производимых товаров соответственно.

Определим параметры предприятия:  $b_{ij}$  – отпускная цена товара  $j$  в периоде  $i$ ;  $a_{sj}$  – норма расхода ресурса  $s$  на товар  $j$  (предполагается постоянной во времени),  $s = \overline{1, k}$ ;  $c_{is}$  – оценка ресурса  $s$  в периоде  $i$  (закупочная цена на ресурс);  $h_{is}$  – величина лимита расхода ресурса  $s$  в период  $i$ .

Стоит отметить, что на практике отпускные цены на товары могут меняться нерегулярно, то есть изменения цен могут не совпадать с выбранными временными периодами, в связи с тем объемы производства тоже будут меняться. Тогда целесообразно изменить количество периодов так, чтобы во вновь выбранных периодах предположения о постоянстве цен были достаточно достоверны.

Для оценки полезности потока произведенных товаров, в зависимости от поставленных оптимизационных целей, определим следующие варианты целевых критериев:

$$f_1(X) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m b_{ij} x_{ij} \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$f_2(X) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m b_{ij} x_{ij} - \sum_{i=1}^n c_{is} \sum_{j=1}^m a_{sj} x_{ij} \rightarrow \max, \quad (2)$$

$$f_3(X) = \sum_{i=1}^n c_{is} \sum_{j=1}^m a_{sj} x_{ij} \rightarrow \min, \quad (3)$$

в которых целевые функции выражают экономический результат за рассматриваемое время:  $f_1(X)$  – выручка,  $f_2(X)$  – прибыль,  $f_3(X)$  – затраты на ресурсы. Выбор конкретного целевого критерия осуществляет лицо, принимающее решения в зависимости от текущей экономической задачи.

Введем ограничения. В каждом периоде  $i$  количество каждого используемого ресурса  $s$  на производство всех товаров не больше заданного лимита

$$\sum_{j=1}^m a_{sj} x_{ij} \leq h_{is}, \quad s = \overline{1, k}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (4)$$

Введем ограничения на производственный поток, связанные с внешней конъюнктурой. Если у предприятия есть договорные поставки, то объем проданного товара, должен быть не меньше заданной величины  $\underline{x}_{ij}$  – объема сбыта по договору. Если есть оценка максимального спроса, то объем проданного товара не должен превышать величины спроса –  $\overline{x}_{ij}$ . Тогда должны выполняться неравенства

$$\underline{x}_{ij} \leq x_{ij} \leq \overline{x}_{ij}, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (5)$$

Для контроля эффективности производства при использовании критериев (1)–(3) может быть использовано ограничение по рентабельности

$$f_1(X) \geq (1+R)f_3(X) \quad (6)$$

в котором  $R$  – минимальная планируемая рентабельность (устанавливается лицом, принимающим решения) за рассматриваемый промежуток времени

Итак, задача динамической оптимизации производства с критериями оптимальности (1)–(3) при ограничениях (4)–(6) сводится к транспортной задаче линейного программирования. Соответствующие расчеты эффективно реализуются в надстройке Данные/Поиск решения пакета Excel.

Отметим, что задачи линейного программирования обычно ставятся для статичного промежутка времени. В данном случае, дискретизируя время и вводя двухиндексную нумерацию объемов товаров, линейное программирование удалось использовать для анализа динамической проблемы оптимизации производства.

Допустим, для предприятия ставится задача оптимизация рентабельности. Тогда целевой критерия примет вид

$$f_4(X) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m b_{ij} x_{ij}}{\sum_{i=1}^n c_{is} \sum_{j=1}^m a_{sj} x_{ij} + T} \rightarrow \max, \quad (7)$$

где  $T$  – сумма постоянных издержек предприятия (не зависящих от объемов производства), например, плата за аренду помещений, коммунальные услуги и другое. Для критерия (7) естественно учитывать те же ограничения на переменные (4), (5). Итак, экономическая проблема оптимизации потока производства, формально сводится к транспортной задаче



дробно-линейного программирования. Для эффективного вычисления решения сведем ее к вспомогательной задаче линейного программирования путем замены переменных.

Пусть  $u_0 = 1 / \left( \sum_{i=1}^n c_{is} \sum_{j=1}^m a_{sj} x_{ij} + T \right) > 0$  – вспомогательная переменная. Введем обозначения

$u_0 x_{ij} = u_{ij}$ . Из величин  $u_{ij}$  составим матрицу  $U$ , которую будем рассматривать в качестве новой неизвестной величины во вспомогательной задаче, в которой целевой критерий примет вид

$f_1(U) \rightarrow \max$ . Ограничения (4) и (5) заменяются следующими неравенствами:  $\sum_{j=1}^m a_{sj} u_{ij} \leq u_0 h_{is}$ ,

$u_0 \underline{x}_{ij} \leq u_{ij} \leq u_0 \overline{x}_{ij}$ ,  $s = \overline{1, k}$ ,  $i = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, m}$ . Кроме того, из-за выполненной замены

переменных возникает дополнительное ограничение  $\sum_{i=1}^n c_{is} \sum_{j=1}^m a_{sj} u_{ij} + u_0 T = 1$ . Решив

вспомогательную задачу линейного программирования, получим оптимальные значения переменных  $U^*$  и  $u_0^*$ . Затем вычислим оптимальный производственный поток для предприятия

$X^* = \frac{1}{u_0^*} U^*$  и оптимальную рентабельность  $f_4(X^*) = f_1(U^*)$ .

Заметим, что численные эксперименты на тестовых данных демонстрируют эффект сокращения производства при использовании критерия (7) по сравнению с использованием критериев (1) или (2).

Рассмотрим пример для модели с критерием оптимальности (2) и с ограничениями вида (4), (6) при  $R = 0,06$ . Таблицы с экзогенными и эндогенными данными, а также с результатами расчетов, полученных в Excel на тестовых данных, показаны на рисунках 1-5.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
3		Прогноз закупочных цен на ресурсы					Прогноз цен продажи товаров		
4									
5	Период	Пластик	Чернила	Полиэтилен		Период	Картридж для принтера	Ручка	Маркер
6	Январь	5	14,5	20		Январь	633,975	63,13	74,365
7	Февраль	5,5	15,5	20,5		Февраль	666,075	66,875	78,11
8	Март	5,5	15,5	22		Март	690,15	68,48	81,32
9	Апрель	7,5	17	23		Апрель	762,375	77,04	91,485
10	Май	9,5	17,5	24		Май	818,55	83,46	100,58
11	Июнь	10	19	25		Июнь	866,7	88,81	105,93

**Рис. 1. Пример тестовых данных для расчетов для модели с критерием (2)**

	A	B	C	D
15		Количество проданного товара		
16				
17	Период	Картридж для принтера	Ручка	Маркер
18	Январь	2666	5	20000
19	Февраль	2000	10000	20000
20	Март	0	16666	26667
21	Апрель	0	20000	20000
22	Май	0	33332	13334
23	Июнь	0	16667	26666

**Рис. 2. Вычисленный в Excel на примере тестовых данных оптимальный поток товаров для модели с критерием (2) и ограничениями (4), (6)**

Период	Пластик	Чернила	Полиэтилен	Суммарные издержки	Период	Картридж для принтера	Ручка	Маркер	Суммарные выручка
Январь	500000	870000	1599900	2969900	Январь	1690177,35	315,65	1487300	3177793
Февраль	605000	1085000	1640000	3330000	Февраль	1332150	668750	1562200	3563100
Март	623331,5	929984,5	1540000	3093316	Март	0	1141287,68	2168560,44	3309848,12
Апрель	750000	1020000	1380000	3150000	Апрель	0	1540800	1829700	3370500
Май	1013327	1399965	1440000	3853292	Май	0	2781888,72	1341133,72	4123022,44
Июнь	1133320	1140000	1749975	4023295	Июнь	0	1480196,27	2824729,38	4304925,65
Суммарные затраты				20419803	Суммарная выручка				21849189,21
<b>Прибыль</b>						1429386,21			

Рис. 3. Пример вычисления целевой функции (2) в Excel

Нормы расхода ресурсов				Расход ресурсов				Ограничения по расходу ресурсов			
Период	Пластик	Чернила	Полиэтилен	Период	Пластик	Чернила	Полиэтилен	Период	Пластик	Чернила	Полиэтилен
Январь	100000	60000	79995	Январь	100000	60000	90000	Январь	100000	60000	90000
Февраль	110000	70000	80000	Февраль	110000	70000	80000	Февраль	110000	70000	80000
Март	113333	59999	70000	Март	113333	59999	70000	Март	120000	60000	70000
Апрель	100000	60000	60000	Апрель	100000	60000	60000	Апрель	130000	60000	60000
Май	106666	79998	60000	Май	106666	79998	60000	Май	140000	80000	60000
Июнь	113332	60000	69999	Июнь	113332	60000	69999	Июнь	150000	60000	70000

Рис. 4. Пример задания ограничений вида (4) в Excel

Рис. 5. Вычисление максимума целевой функции (2) при ограничениях (4) и (6) в Excel с помощью надстройки Поиск решения

В рамках данного примера, в частности, оказалось, что оптимальная прибыль не зависит от заданной рентабельности в ограничении (6) в диапазоне до 0,06. Однако, с учетом соотношения прогнозов цен в рамках модели при  $R > 0,07$  не существует оптимального потока. Это само по себе тоже является результатом применения модели.

В заключение сделаем выводы на основе проведенного исследования. Предложенный способ решения проблемы оптимизации производства путем построения математической модели имеет следующие преимущества:

- вводится эффективная вычислительная основа для цифрового анализа множества экономических параметров, связанных с принятием решения о графике работы предприятия;
- данную модель можно использовать для анализа различных сценариев изменения цен, для проверки чувствительности оптимального плана и прибыли к изменению начального капитала и т. д.

### Литература

1. Симонов Д.К. Оптимизационная модель согласования ресурсного и производственного потоков // На перекрестках наук: Мат-лы Всероссийского конкурса студенческих научных работ. Елец, 2022. С. 76–81.

© Симонов Д.К., 2023

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И НАСЕЛЕНИЯ ПО ВОПРОСАМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Взаимодействие органов местного самоуправления с населением является постоянным, эти отношения носят регулярный характер. Главным документом, регулирующим правовое обеспечение взаимодействия органов местного самоуправления с населением и общественными формированиями, является Конституция РФ [1]. Жители города должны иметь полную информацию о положении дел в городе, поскольку это отвечает принципам открытости власти для населения и их сотрудничества ради развития муниципального образования. Власти ожидают активности, внимания населения в различных сферах, включая муниципальную собственность. Население ожидает таких условий жизни, чтобы они отвечали на их запросы. Существует постоянный интерес к ответам партнера, поскольку местные власти должны руководствоваться Федеральным законом от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [3], в статье 12 которого сказано: «Письменное обращение, поступившее в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу в соответствии с их компетенцией, рассматривается в течение 30 дней со дня регистрации письменного обращения» [3]. Ответы на рассматриваемые обращения должны строиться на основе принципов обеспечения законных прав и интересов населения, а также удовлетворения общественных интересов и потребностей.

Решение вопросов владения, пользования и распоряжения муниципальным имуществом рассмотрим на примере города Нижневартовска.

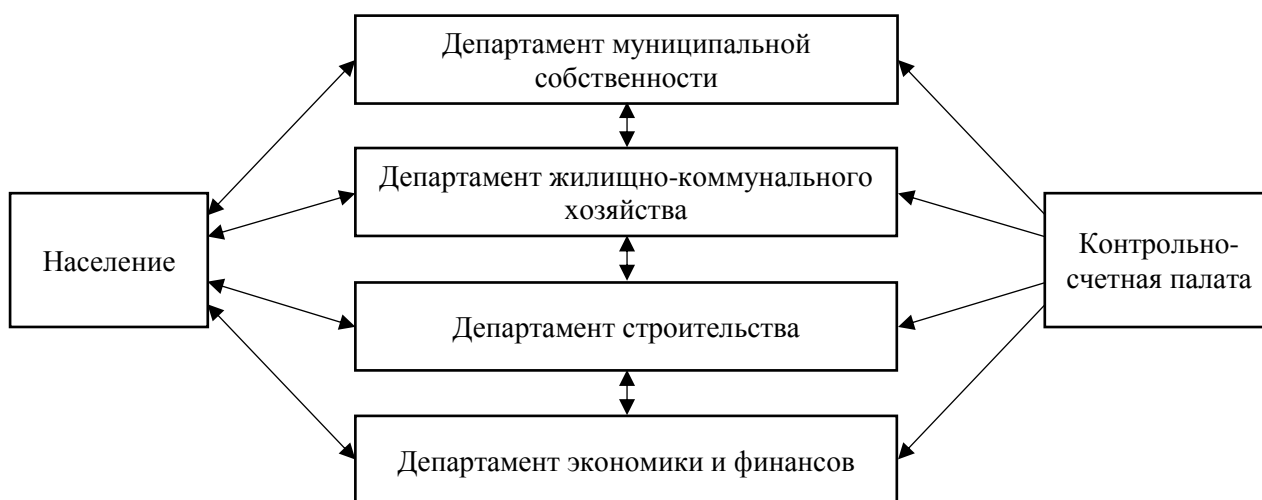
Управление муниципальным имуществом включает в себя следующие функции:

- принимать правовые акты по управлению муниципальным имуществом;
- приобретать имущество в собственность муниципалитета;
- осуществлять приватизацию и отчуждение объектов;
- устанавливать порядок ведения учета муниципального имущества;
- устанавливать размер арендной платы, подлежащей уплате за пользование имуществом;
- контролировать целевое использование муниципального имущества (<https://clck.ru/33e4wR>).

Для этого в исполнительном органе власти созданы три подразделения, которые отвечают за управление собственностью (департамент муниципальной собственности и земельных ресурсов, департамент жилищно-коммунального хозяйства, департамент строительства). Контролирующим органом за этими подразделениями является контрольно-счетный орган муниципального образования – счетная палата города Нижневартовска. Также одним из участников процесса управления муниципальным имуществом выступает население

города (в том числе индивидуальные предприниматели и представители МСП). Структура управления и взаимодействия между органами власти и населением представлена на рисунке 1.

Согласно представленной схеме, можно сказать, что существует устойчивая система взаимодействия между органами местной власти. Население тоже принимает участие в управлении собственностью. Мнение горожан чаще учитывается как мнение заказчика и имеет высокую ценность, поскольку от удовлетворения их запросов и потребностей зависит их вовлеченность, так как их запросы формируют решение вопросов касающихся муниципальной собственности. Это требует от обеих сторон активного участия, прозрачности и партнерства в процессе управления городскими ресурсами.



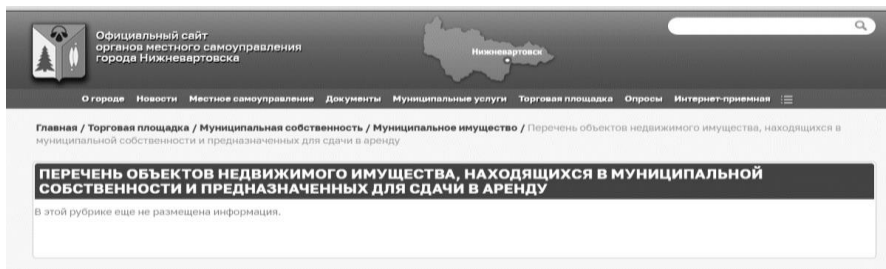
**Рис. 1. Система взаимодействия населения и местных органов власти по вопросам муниципальной собственности**

Базовая цель цифровизации в России – это цифровизация экономики. Цифровая экономика представляет собой экономику нового типа, она отличается от традиционной экономики. По своей сути цифровая экономика та же самая хозяйственная деятельность как и традиционная, но с использованием телекоммуникационных технологий [2].

С коммерческой стороны, большую заинтересованность в этой теме будут иметь преимущественно предприниматели, которых чаще всего интересуют вопросы аренды муниципальной собственности, включая помещения и землю. На основе этого интереса происходит пополнение местного бюджета в виде налогов и ренты, что повышает инвестиционную привлекательность и расширяет возможности расходной части. Таким образом, одним из путей для становления и развития коммерческой стороны электронного правительства в округе и муниципалитете является модель «Государство – бизнесу», G2B (Government-to-Business).

Для изучения возможностей применения моделей электронного правительства в муниципальном образовании, рассмотрим официальный ресурс в сети Интернет органа местного самоуправления в г. Нижневартовске – официальный сайт Администрации г. Нижневартовска.

В разделе с перечнем имущества, находящегося в муниципальной собственности, предназначенного для сдачи, можно видеть, что раздел вообще не обновляется и не имеет актуальной информации (рис. 2).



**Рис. 2. Перечень объектов для аренды на официальном сайте органов местного самоуправления города Нижневартовска (<https://clck.ru/33e5bg>)**

Не имея релевантной информации, человек уходит от идеи взять в пользование муниципальное имущество, и тем самым власти теряют потенциальный доход в бюджет от его сдачи. Необходимо развивать механизмы обратной связи и диалога между органами власти и населением. Для этого могут использоваться различные инструменты, такие как интернет-платформы, онлайн-опросы, анкетирование и другие методы. Это позволит населению выражать свои мнения и предложения, а также участвовать в процессах принятия решений, повышая тем самым качество принимаемых решений.

Вместе с тем, органами местного самоуправления было проведено исследование представителей МСП в динамике за 2019-2021 г., которое включало в себя вопросы, связанные с вопросами использования муниципальной собственности. Эти данные по годам представлены в таблице.

Таблица

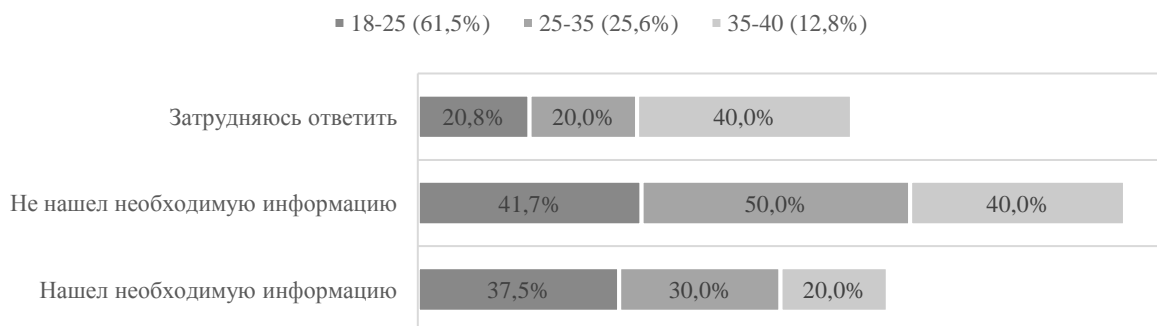
**Отдельные показатели оценки мнения представителей МСП города Нижневартовска (<https://clck.ru/33e5vL>)**

Виды барьера	2019 год	2020 год	2021 год
Сложность получения доступа к земельным участкам	13,90%	6,50%	18%
Неэффективность работы антимонопольной службы в части приема и рассмотрения жалоб и обращений представителей предпринимательского сообщества	2,00%	5,00%	5,30%

Согласно приведенным данным, показатель сложности получения доступа к земельным участкам, несмотря на снижение в 2020 году, в 2021 наблюдается рост до 18%, что может говорить как о сложности получения информации об участках, так и в целом физический доступ к ним. Неэффективность работы антимонопольной службы в части приема и рассмотрения жалоб – показатель вырос с 2% до 5,3% с 2019 к 2021 году.

Таким образом, на основе представленных данных, можно сказать, что представители МСП не могут получить поддержку и обратную связь по некоторым своим вопросам, а также релевантную информацию от органов власти.

В рамках исследования был проведен опрос для выяснения степени информированности населения по вопросам муниципальной собственности. Результаты опроса представлены на рисунке 3.



**Рис. 3. Результаты проведенного опроса**

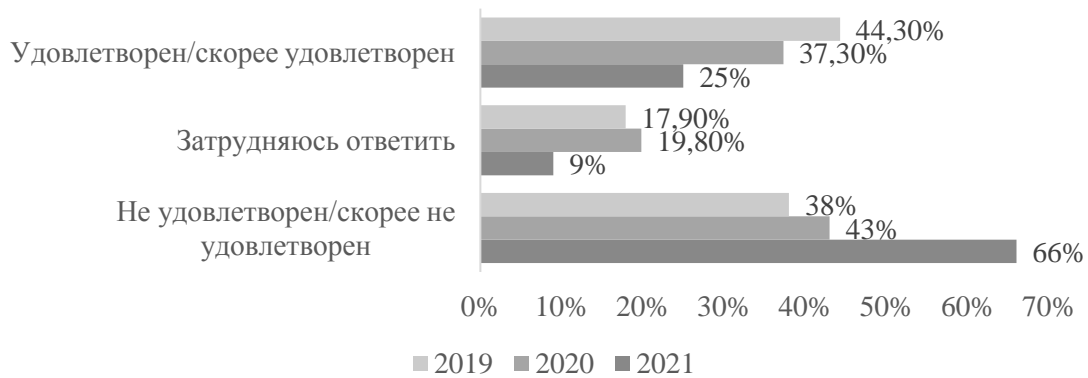
В опросе приняло участие 39 респондентов разных возрастных групп: от 18 до 25 лет (61,5% от общего числа опрошенных), от 25 до 35 лет (25,6% от общего числа опрошенных), от 35 до 40 лет (12,8% от общего числа опрошенных). Согласно представленной на диаграмме информации, можно говорить о том, что более молодое поколение (от 18 до 35 лет) склонны к поиску информации о муниципальной собственности. Тут наблюдается проблема, что большинство из респондентов не смогли найти нужную информацию на официальном сайте органов местного самоуправления в сети Интернет. Так, можно говорить о том, что население не может получить актуальную информацию и выйти на диалог с властью.

Одним из важнейших аспектов аренды муниципального имущества является качество и цена коммунальных услуг, поскольку от этого фактора зависят финансовые затраты арендаторов и состояние инфраструктуры арендованного имущества, влияющее на удобство и потенциал финансовой выгоды от пользования им. Арендаторы не хотят переплачивать, но при этом они ожидают достойный уровень качества оказываемых коммунальных услуг. Если цена на коммунальные услуги слишком высока, то это может стать причиной отказа от аренды объекта.

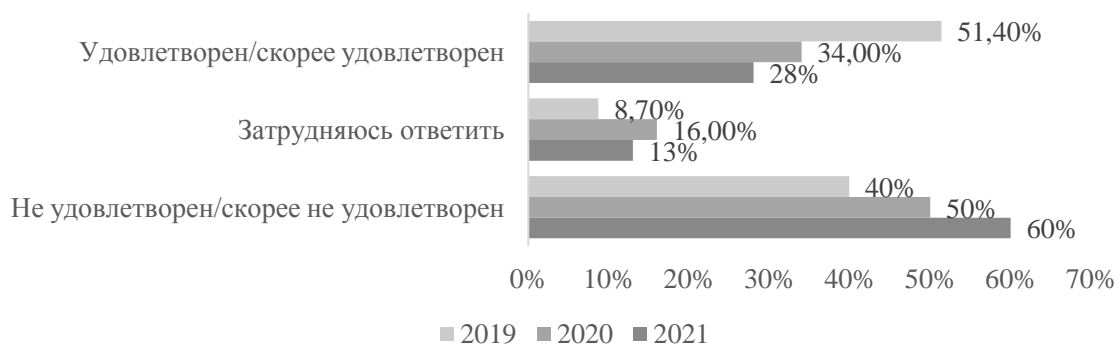
Для изучения этого фактора, рассмотрим удовлетворенность качеством услуг, оказываемыми в коммунальном секторе (рис. 4).

Согласно данным рисунка, удовлетворенность оказываемыми коммунальными услугами за период с 2019 по 2021 год снизилась примерно на 14%, в то же время неудовлетворенность выросла на 23%. Это говорит о том, что оказываемые услуги в сфере коммунального хозяйства не отвечают потребностям граждан.

Также необходимо рассмотреть уровень удовлетворенности ценами на оказываемые услуги в коммунальном секторе, представленный на рисунке 5.



**Рис. 4. Удовлетворенность коммунальными услугами (<https://clck.ru/33e5vL>)**



**Рис. 5. Удовлетворенность ценами на коммунальные услуги (<https://clck.ru/33e5vL>)**

Из диаграммы можно видеть, что процент удовлетворенности ценами имел максимум в 2019 году – 51,4%, в тот же год и процент удовлетворенности услугами тоже имел максимальный процент – 44,3%. Максимальные значения показателей неудовлетворенности качеством и ценами оказываемых коммунальных услуг наблюдаются в 2021 году – 66% и 60% соответственно. На основе этих данных, можно сказать, что население недовольно качеством и ценой оказываемых услуг – не удовлетворяются их потребности, как следствие недостаточной обратной связи между властью и населением.

Таким образом, можно сделать вывод, что представленные показатели позволяют говорить о том, что населению не хватает обеспечения информацией, открытости органов власти и согласованности действий власти с потребностями общества. Так, уровень взаимодействия населения, а рассмотренных в частности – предпринимателей, и органов местного самоуправления в отношении муниципальной собственности и не только можно оценить как удовлетворительный.

Для обозначения важности использования муниципального имущества, обратим внимание на их долю в неналоговых доходах в бюджет города за 2019-2022 год (рис. б).

Согласно представленным диаграммам, можно сказать, что доходы от муниципального имущества занимают большую долю среди неналоговых поступлений за рассмотренный период, следовательно, значительно влияют на общие доходы бюджета. Значит вовлечение как можно большего числа имущества в экономический оборот принесет денежные средства, которые могут перераспределены и в другие сферы.



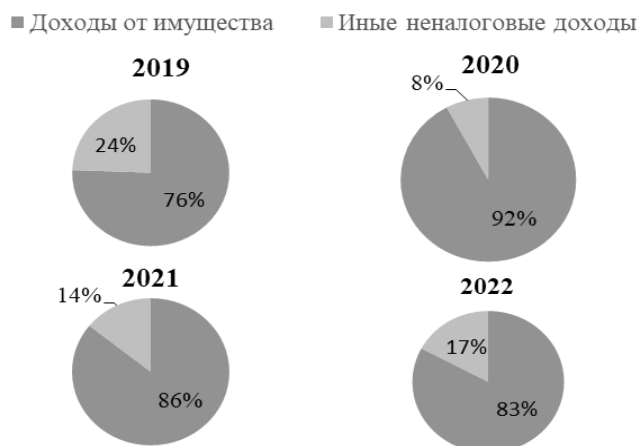


Рис. 6 Доля муниципального имущества в неналоговых доходах (<https://clck.ru/33e4yS>)

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что взаимодействие между органами местной власти и населением в управлении собственностью города является важным условием успешного развития города и повышения качества жизни жителей. горожане, в частности представители МСП, не всегда может получить релевантную информацию о муниципальной собственности и не только в быстрые сроки. В основном, информирование предпринимателей происходит закрытым способом либо при личном обращении, либо при организации каких-либо встреч, что закрывает вход на рынок для потенциальных предпринимателей, так как они не могут владеть релевантной информацией в удобной форме.

Для решения обозначенной проблемы, предлагается разработать Интернет-платформу с принципом «одного окна» для предоставления услуг, где будет организовано удобное для граждан взаимодействие с местными органами власти. Состоять эта платформа может из двух ответвлений: для рассмотрения проблем в сфере коммунального хозяйства; для изучения муниципальной собственности, доступной для аренды. Оба этих направления будут представлены в форме интерактивной карты города, где можно будет обозначить место проблемы или рассмотреть объект для аренды.

Также, для более полного удовлетворения потребностей граждан, предлагается продвижение существующей платформы цифровой информационной модели управления развитием территории города Нижневартовска (ЦИМ УРТ), где население предлагает свои идеи по территориальному развитию муниципалитета.

Таким образом, все мероприятия по модернизации взаимодействия актуальны, разработаны в соответствии с потребностью населения и могут быть запущены в реализацию с успешной результативностью.

### Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 01.07.2020 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 01.07.2020, № 31, ст. 4398.



2. Тагирова А.В. Проблемы цифровизации в экономике России // International Law Journal. 2022. Т.5. № 4. С. 56-60. EDN FPBAPR.

3. Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006 N 59-ФЗ // КонсультантПлюс: справочно-правовая система.

© Скворцов А.С., 2023

УДК 331.108.2

Соловьёва А.Е.

Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САЙТА ВАКАНСИЙ ДЛЯ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ

Организация не может существовать без персонала, поэтому одной из важнейших и первостепенных задач в управлении человеческими ресурсами является рекрутинг. Качественный подход к найму новых сотрудников позволяет организации поддерживать оптимальный уровень работы персонала, достигать ключевых показателей эффективности и удерживать конкурентное преимущество, что в совокупности формирует условия для успешного бизнеса. Данные обстоятельства предполагают использование современных и эффективных инструментов найма персонала, оптимизирующих процесс подбора и отбора кандидатов.

Актуальность исследования определяется тем, что в настоящее время есть ряд проблем при найме персонала. Согласно статистической информации компании Digixе за 2022 год, 76% работодателей испытывают трудности в поиске квалифицированных специалистов, из-за чего производительность организации снижается на 36% (<https://clck.ru/35BGEi>). По данным hh.ru, подобные проблемы также присутствуют в нефтегазовых компаниях, 62% работодателей из отрасли нефти и газа испытывают сложности в найме новых сотрудников (<https://clck.ru/35BGFT>). Данные трудности нивелируются применением современных инструментов подбора и отбора кадров. Одним из таких является сайт вакансий, который позволяет автоматизировать и ускорить процесс найма. Как отмечает компания Mirapolis (<https://www.mirapolis.ru/recruit/>), подобные инструменты способны повысить скорость подбора персонала минимум на 20%. Вышеперечисленные обстоятельства делают акцент на правильность формирования процесса найма.

Целью представленного исследования является, по результатам проведенного анализа, разработать рекомендации по совершенствованию найма персонала в нефтегазовой компании АО «Самотлорнефтегаз» г. Нижневартовска.

В связи с этим были поставлены и решены следующие задачи:

1. Рассмотрены теоретические аспекты найма персонала.
2. Изучена методика по разработке сайта вакансий.
4. Проанализирована система найма в АО «Самотлорнефтегаз».
6. Разработан проект сайта вакансий для АО «Самотлорнефтегаз»

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации понятий найма персонала и анализе методики по разработке сайта вакансий для организации.

Результаты практического исследования состоят в разработке рекомендаций по созданию и внедрению сайта вакансий в нефтегазовую компанию АО «Самотлорнефтегаз».

На данный момент единообразной формулировки понятия «найм персонала» в науке нет, рассмотрим подходы отечественных исследователей (табл. 1).

**Подходы к определению найма персонала**

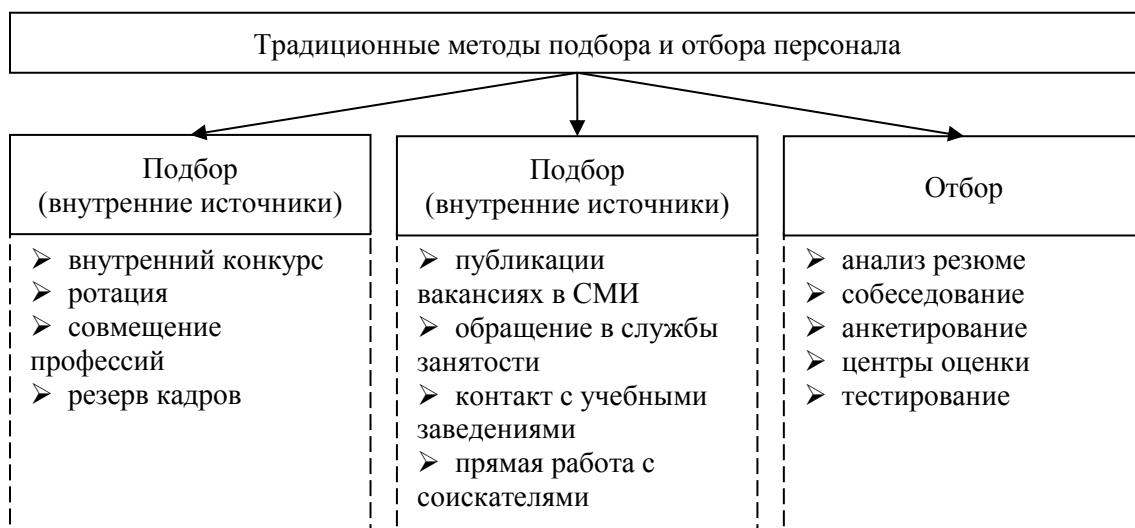
Авторы	Определение
Кибанов А.Я.	Найм персонала – это ряд действий, которые направлены на привлечение кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией [3, с. 314].
Дуракова И.Б.	Найм персонала – это комплекс организационных мероприятий, включающий все этапы набора персонала, а также оценку, отбора кадров и прием кандидатов на работу [1, с. 22].
Маслова В.М.	Найм персонала – это процесс подбора и отбора подходящих кандидатур на должность в организацию, с последующим приемом на работу [4, с. 138].

Из анализа вышеперечисленных определений можно выделить основную мысль: найм персонала предполагает собой поиск сотрудника на вакантную должность, который соответствует требованиям организации. Найм персонала состоит из двух основных этапов:

1. Подбор персонала – процесс поиска кандидатов на свободные рабочие места, который включает приём и анализ документов с учетом квалификационных требований к должности [4, с. 140].

2. Отбор персонала – это предпочтение из установленного круга потенциальных кандидатов сотрудника, максимально обладающего необходимыми профессиональными навыками, которые гарантируют исполнение должностных обязанностей [2, с. 6].

Развитие найма персонала в компаниях позволяет выделить традиционные методы подбора и отбора кадров, которые были проверены и испробованы на многих кандидатах (рис. 1).



**Рис. 1. Традиционные методы подбора и отбора персонала**

Применимость данных методов доказана временем, но в век цифровой экономики существуют современные инструменты найма персонала, которые позволяют улучшить процесс привлечения и выбор кандидатов. Сайт вакансий является одним из них. Рассмотрим методику разработки сайта вакансий (рис. 2).

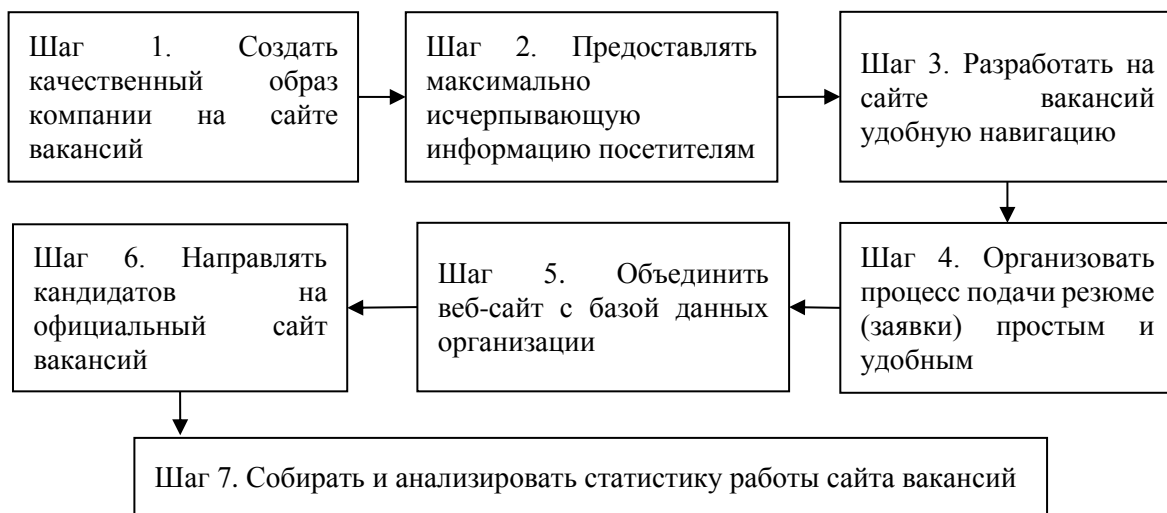


Рис. 2. Шаги по разработке сайта вакансий (<https://clck.ru/35BGCi>)

Описанные действия позволят превратить веб-сайт компании в инструмент найма персонала. Причины, по которым сайт вакансий может стать эффективным методом найма персонала, перечисляет директор центра кадровых технологий С. Замковой (<https://clck.ru/35BGCi>):

1. Среди посещающих сайт вакансий компании в силу профессиональных интересов могут оказаться высококвалифицированные специалисты, интересующиеся вакансиями.
2. Публикация вакансий на сайте вакансий компании становится нормой, и многие специалисты, желающие работать в конкретной организации, могут посещать сайт для того, чтобы ознакомиться с актуальными предложениями.
3. Сайт вакансий даёт возможность автоматизировать прием анкет, оценить кандидатов с помощью опросников, а также отправить им ответы по электронной почте.

Для крупных компаний сайт вакансий дает различные преимущества, которые помогают усовершенствовать процесс найма персонала, а также облегчить рутинную работу специалистов по подбору кадров.

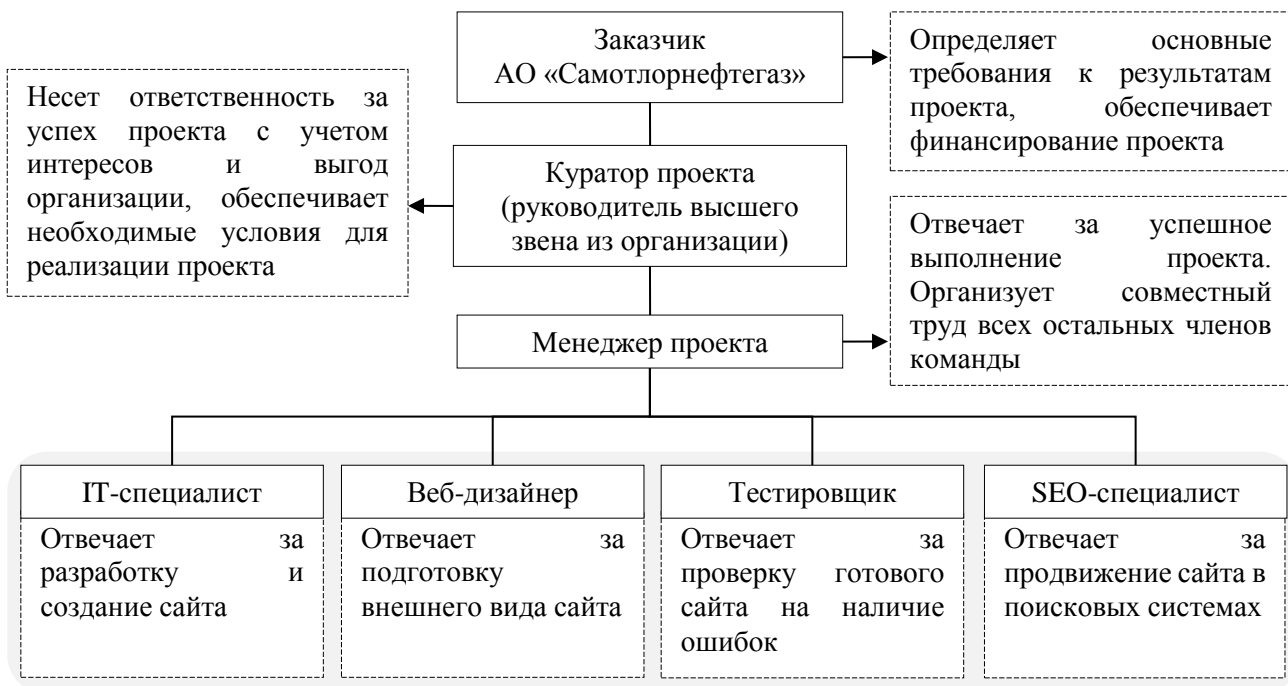
Нефтегазовая отрасль является центром крупных компаний, которые играют важную роль в экономике России. Сложности в поиске необходимых сотрудников являются сдерживающим фактором развития нефтегазовых компаний. Поэтому вопрос развития процесса найма в данных компаниях является стратегически важным.

АО «Самотлорнефтегаз» – одно из ключевых нефтегазодобывающих предприятий НК «Роснефть» в Западной Сибири. Проведя аналитику, было выявлено, что среднегодовое количество нанятых сотрудников в компанию составляет 600 человек. В среднем за год специалисты по найму персонала обрабатывают более 3000 заявок потенциальных кандидатов. Обработка анкет и резюме происходит вручную. В данной компании используются различные традиционные методы подбора и отбора кандидатов. При этом один из конкурентов – ПАО «Газпром» (<https://www.gazpromvacancy.ru/>) уже использует в своей деятельности сайт вакансий, что даёт ему ряд преимуществ.

Сайт вакансий ПАО «Газпром» оформлен в корпоративном стиле, позволяет соискателям увидеть открытые вакансии в компании и оставить своё резюме. Для подачи резюме на сайте вакансий предоставлена специальная форма, которая автоматически заполняет документ необходимой информацией и направляет специалистам компании.

На основе проведённого анализа для совершенствования процесса найма персонала в АО «Самотлорнефтегаз» рекомендуется создать и использовать сайт вакансий. В связи с этим был разработан проект по разработке сайта вакансий для АО «Самотлорнефтегаз». Рассмотрим основные положения данного проекта.

Разработка сайта предполагает наличие специалистов, которые должны работать в команде и качественно выполнять свои обязанности (рис. 3).



**Рис. 3. Команды проекта по разработке сайта вакансий**

Следующим важным аспектом проекта являются временные сроки его реализации. При календарном планировании было определено, что разработка сайта вакансий займёт четыре месяца. Задачи начальной фазы реализуются первые четыре недели. Подготовительные мероприятия по формированию команды и планированию проекта проводятся в течение месяца. Основную работу по разработке сайта вакансий предполагается осуществить в течение шести недель, а завершение проекта – в течение двух недель.

Для определения стоимости проекта были рассчитаны основные затраты (табл. 2).

Таблица 2

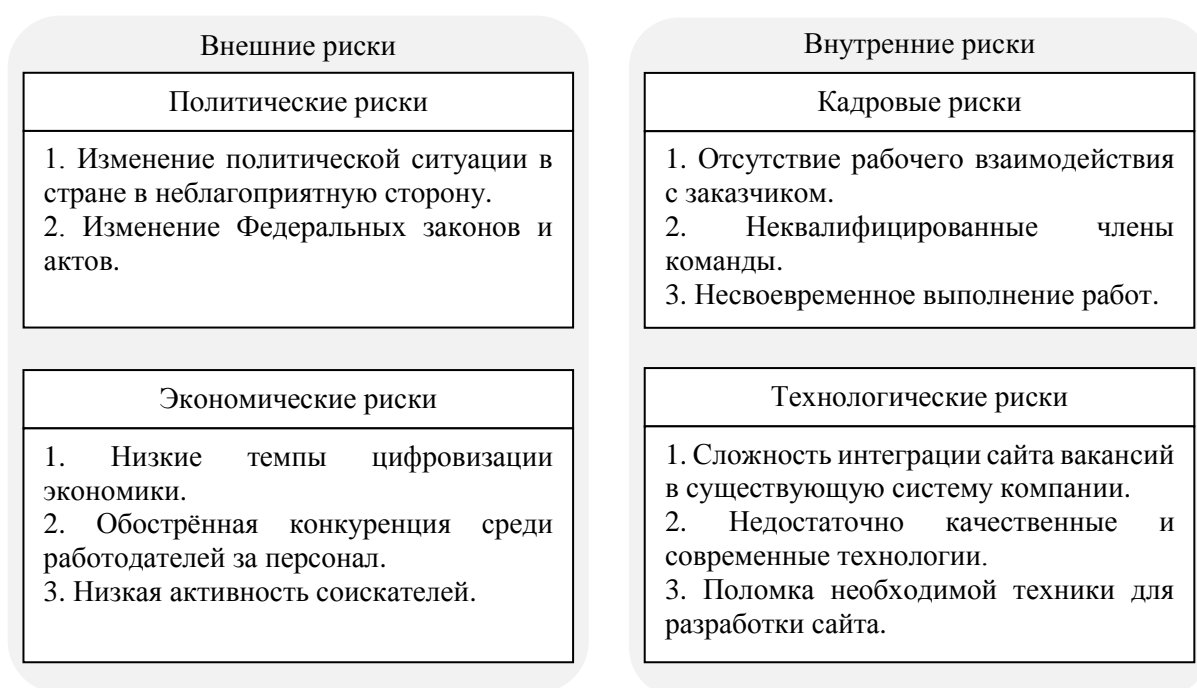
**Затраты проекта по разработке сайта вакансий**

Название ресурса	Стоимость (руб.)
Менеджер проекта	260 000
ИТ-специалист	90 000
Веб-дизайнер	45 000
Тестировщик	75 000
SEO-специалист	50 000

Мастер-класс по управлению командой	7 000
Тренинг по работе в команде	40 000
Всего затрат:	567 000

Стоимость услуг членов команды были рассчитаны на основе средней заработной платы специалистов по данным сайта ГородРабот.ру (<https://clck.ru/E2wjH>) за 2022 год. Наибольшая часть затрат приходится на услуги менеджера проекта – 260 тыс. руб. Это связано с тем, что менеджер работает над проектом 4 месяца. Также в затратах предусмотрены мастер-классы для специалистов, чтобы обучить их работе в команде и повысить эффективность. Сумма всех затрат составила 567 тыс. руб.

Чтобы снизить потери от возможных неблагоприятных ситуаций, были определены основные риски проекта (рис. 4).



**Рис. 4 Классификатор источников рисков по разработке проекта сайта вакансий**

Следует отметить, что риски всегда сопровождают проектные работы. Определение возможных рисков позволит их предотвратить или минимизировать. Для предотвращения внутренних рисков необходимо провести соответствующую работу с персоналом и быть готовым к решению технологических проблем. Внешние факторы непредсказуемы, поэтому их решение будет зависеть от быстроты реакции на турбулентность среды.

Для определения результатов проектной деятельности была проведена оценка эффективности по двум основным направлениям: финансовая и стратегическая ценность.

Финансовая ценность проекта находится на 2 уровне. Это связано с тем, что проект по разработке сайта вакансий не имеет прямой финансовой стоимости, так как направлен на повышение эффективности и автоматизации процесса найма. Данные преимущества потенциально могут снизить расходы на процесс найма персонала.

Стратегическая ценность проекта заключается в том, что использование сайта вакансий позволит АО «Самотлорнефтегаз» привлечь большее количество соискателей и приобрести конкурентные преимущества, но временного характера.

Таким образом, видно, что использование такого современного инструмента найма персонала, как сайта вакансий, в АО «Самотлорнефтегаз» будет эффективным. Данный проект обладает не прямой финансовой ценностью, но несёт в себе практическую значимость в совершенствовании процесса найма персонала. Применение современных инструментов найма персонала позволит привлекать в компанию человеческий капитал, что в конечном итоге позволит усилить экономическую эффективность организации.

### Литература

1. Дуракова И.Б. Управление персоналом. М.: ИНФРА-М, 2009. 393 с.
2. Ежукова И.Ф., Патрахина Т.Н. Менеджмент персонала: отбор, обучение, мотивация. М.: Знание-М, 2022. 75 с.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2021. 440 с.
4. Маслова В.М. Управление персоналом. М.: Юрайт, 2022. 431 с.

© Соловьёва А.Е., 2023



## РОЛЬ HR-АНАЛИТИКИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Система управления персоналом играет огромную роль в развитии любой организации. Ключевой задачей управления персоналом является поддержание и предоставление актуальных и точных данных о персонале.

Решение задач, стоящих перед отделом кадров, требует использования современных инструментов. Одним из актуальных направлений становится HR-аналитика.

HR-аналитика (HR Analytics, также называемая People Analytics, Workforce Analytics или Talent Analytics), представляет собой способ сбора, агрегирования и измерения ключевых HR - показателей, влияющих на общую эффективность бизнеса. Это специализированная отрасль анализа данных, применяющая статистические данные к «человеческому капиталу» организации с целью повышения производительности, стимулирования и удержания сотрудников, что приводит к улучшению результатов бизнеса и увеличению рентабельности инвестиций [5, с. 75].

Ключевое различие между HR-аналитикой и статистическим анализом заключается в том, что этот анализ находит применение повсюду.

Можно выделить следующие особенности аналитики человеческих ресурсов:

1. Объектом анализа являются не только корпоративные базы данных, но также и внешние источники, такие как социальные сети, базы данных государственных учреждений и т. д.
2. Применение передовых методов и инструментов, включая математическую лингвистику, искусственный интеллект, программы статистического анализа и прочие.
3. Использование современных методов и инструментов визуализации бизнес-данных.
4. Создание прогностических моделей для определения степени, в которой решения по управлению персоналом влияют на общие бизнес-процессы [1, с. 87].

Конечным продуктом анализа человеческих ресурсов является отчет, который помогает решить общие бизнес-проблемы компании (а не только отдела кадров).

Аналитика человеческих ресурсов в первую очередь основана на данных, что позволяет HR-специалистам использовать данные в таких функциях, как управление, набор, привлечение и удержание лучших специалистов в организации. Следовательно, надежные данные также способствуют лучшему принятию решений в этих областях.

У большинства организаций уже есть данные, которые регулярно собираются, но они не всегда имеют подробный анализ.

К сожалению, необработанные данные сами по себе не могут дать никакой полезной информации. Без качественной обработки данные становятся бесполезными.

Задачи, которые решает HR-аналитика:

- расчет уровня качества подбора персонала;

- структуризация персонала по квалификации;
- изучение заработных плат по различным позициям на рынке труда;
- мониторинг времени пребывания сотрудников на рабочем месте;
- анализ вовлеченности сотрудников;
- выявление наиболее перспективных специалистов;
- определение факторов текучести персонала;
- анализ вероятности увольнения сотрудника до окончания испытательного срока.

Аналитика в области управления персоналом позволяет выявить закономерности в текучести кадров, рассчитать сколько времени нужно, чтобы нанять сотрудников, оценить, как обучение и развитие влияет на производительность сотрудников и т. д.

Наличие рекомендаций, подкрепленных данными, означает, что организация может сконцентрировать внимание на внесении необходимых корректив в реализацию будущих планов [2, с. 249].

HR-аналитика состоит из нескольких этапов, которые взаимодействуют друг с другом. Первым шагом решения любой проблемы является сбор данных. Далее информацию необходимо отслеживать и сравнивать между собой с нормами и промежуточными значениями, что помогает определить тенденции или закономерности. Полученные результаты рассматриваются и анализируются на аналитическом этапе.

На практике аналитические данные учитывают в рамках одной технологии несколько показателей. Так, в организации в первую очередь учитываются такие показатели как:

- **Время найма**, т. е. количество времени между объявлением о вакансии и фактическим наймом. Данный показатель позволяет специалисту по управлению персоналом получить представление об эффективности процесса найма, много ли времени уходит на поиск подходящего кандидата, какие факторы могут повлиять на результат найма и др.

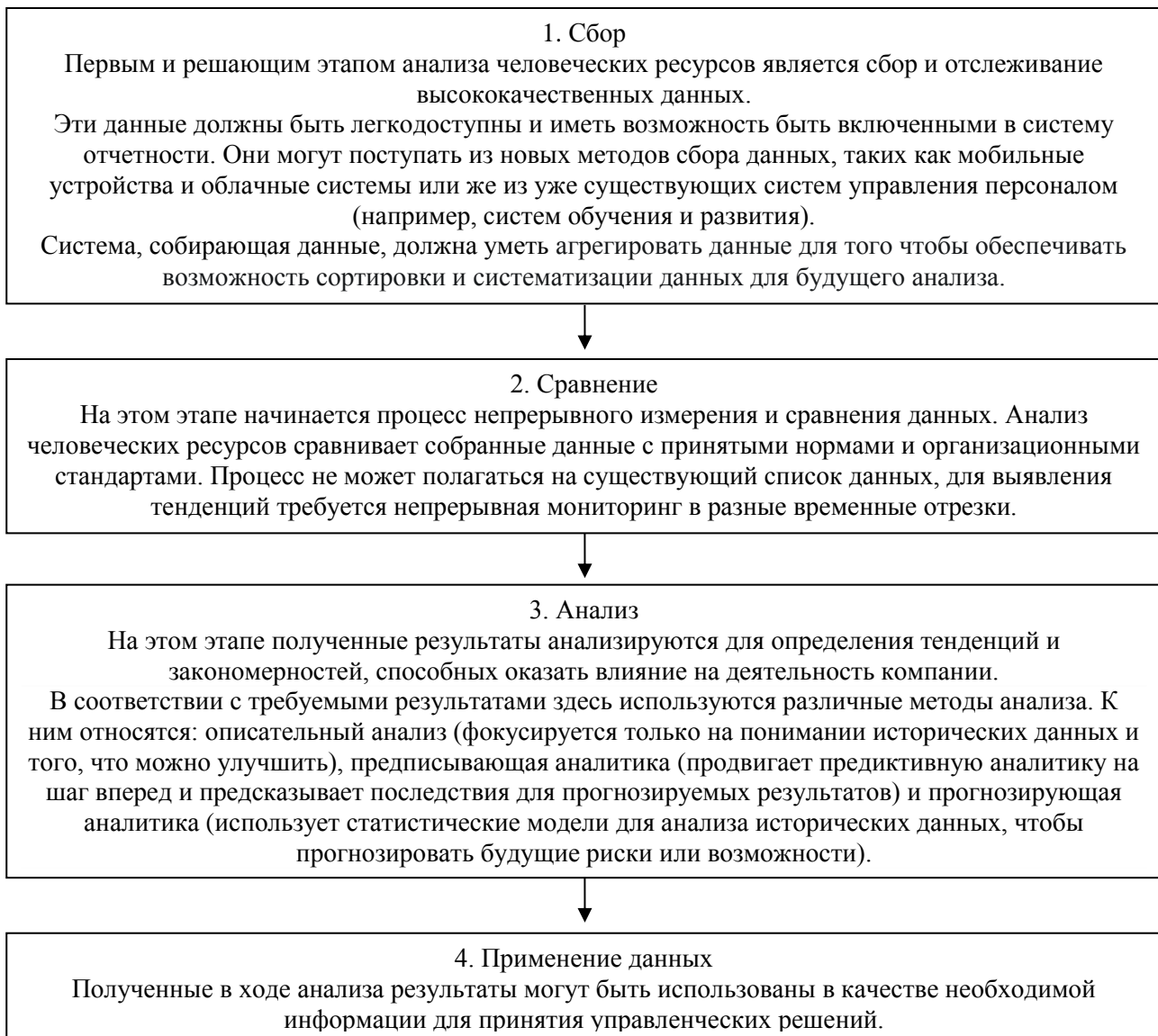
- **Текучесть** – коэффициент текучести кадров отражает скорость, с которой сотрудники покидают компанию после приема на работу. Анализ проводится, с целью определения данных о конкретных отделах организации, которые теряют больше сотрудников и выявления причин текучести кадров, а также позволяет обнаружить такие факторы, как неудовлетворенность рабочей средой или отсутствие профессиональной подготовки, карьерного роста и т. д.

- **Прогулы** – показатели, которые показывают частоту и время отсутствия сотрудников на работе. Данная информация может стать показателем вовлеченности сотрудников. Поскольку прогулы могут привести к значительной потере производительности в организации, этот показатель позволяет отделу по управлению персоналом исследовать возможные причины высокого уровня невыхода на работу и принимать меры по сокращению этих причин [3, с. 215].

Результаты анализа HR-процессов могут быть использованы в качестве аргументов для принятия управленческих решений. Так, если результаты показывают, что найм занимает слишком много времени, организация может принять решение о повышении результативности найма. Понимание того, почему сотрудники покидают организацию поможет применить

меры, чтобы предотвратить или уменьшить текучесть кадров. Определение причин долгого отсутствия сотрудников помогает организациям разрабатывать стратегии по совершенствованию факторов рабочей среды, влияющих на вовлеченность сотрудников в рабочий процесс [4, с. 47].

Как было отмечено выше, аналитика показателей в области управления персоналом трудоемкий и затратный по времени процесс. Подробнее этапы HR-аналитики представлены на рисунке.



**Рис. Этапы HR-аналитики**

HR-аналитика быстро становится актуальным дополнением к практике управления персоналом. Сегодня 70% руководителей компаний считают HR-аналитику главным приоритетом в своей организации

Данные, регулярно собираемые по всей организации, не представляют никакой ценности без агрегирования и анализа, что делает HR-аналитику ценным инструментом для успешного функционирования организации.

Хотя HR-аналитика предлагает перевести кадровую практику с операционного уровня на стратегический, она не лишена проблем. Основные преимущества и недостатки внедрения HR-аналитики представлены в таблице.

Таблица

**Преимущества и недостатки внедрения HR-аналитики в организации**

Преимущества	Недостатки
Позволяет более точно принимать решения, которые основаны на данных.	Отсутствие статистических и аналитических навыков для обработки больших массивов данных у специалистов по управлению персоналом.
Благодаря более глубокому пониманию причин, по которым сотрудники уходят или остаются в организации, появляется возможность разработать стратегию улучшения удержания сотрудников в компании.	Различные системы управления и отчетности в организации могут затруднить обобщение и сравнение данных.
Повышает вовлеченность сотрудников в рабочий процесс.	Отсутствие современных систем и технологий, доступа к высококачественным данным.
Анализируя и сравнивая данные нынешних сотрудников и потенциальных кандидатов, улучшает подбор персонала, который может быть лучше адаптирован к фактическим потребностям организации в определенном наборе навыков.	Необходимость применения высококачественного программного обеспечения, которое может использовать собранные данные для анализа отчетности.
Выявление тенденции и закономерности о человеческих ресурсах могут быть использованы для прогнозирования.	Использование новых технологий (например, облачных систем) для мониторинга и сбора больших объемов данных и основанных на них прогнозов может вызвать этические проблемы.

HR-отдел несет ответственность за то, чтобы сотрудники были продуктивны в своей работе и им были созданы благоприятные условия работы. Для более глубокого понимания проблем современные организации прибегают к качественному анализу трудовых ресурсов. Хорошим инструментом в данном случае выступает HR-аналитика. Такой подход позволяет оценить рабочую силу и обеспечить лучшее понимание ситуации и принятия более эффективных решений.

### Литература

1. Алексеева А.И. HR-аналитика: основные тенденции и направления развития // I Международная молодежная конференция по HR-аналитике. Выпуск 1: сборник научных трудов. М., 2019. С. 86-98.
2. Жукова Д.Ю., Погребняк М.И. HR-аналитика как средство поддержки принятия управленческих решений // Молодой ученый. 2016. №18. С. 248-250.
3. Иванова С.В., Ветлужских Е.Н., Вешнякова Е.А., Малыгина З.Е. Управление человеческими ресурсами. М.: Академия ERP, 2018. 335 с.
4. Коновалова В.Г. Прогностическая HR-аналитика обеспечивает повышение эффективности управленческих решений // Десятый юбилейный кадровый форум Черноземья: Сб. статей международного российско-китайского заседания. Воронеж, 2017. С. 47-51.



5. Нагибина Н.И. HR-аналитика в современных условиях // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров: Сб. мат-лов международного научно-практического семинара. Воронеж, 2015. С. 75-77.

© Султанова К.А., 2023

УДК 332.14

Тарасова Д.И., Дворядкина Е.Б.

Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург, Россия

## ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА

Современная обстановка с её активностью изменений, доминированием многоукладности в экономике, постоянно меняющимся мировым настроением, растущим количеством санкций ставит необходимым фактором стабилизации ситуации позиции субъектов Российской Федерации. В связи с этим анализ возможных угроз безопасности регионов должен прежде всего касаться выявления ограничений развития производства, препятствующих его активному росту.

Одним из способов оценки уровня развития субъектов является метод оценки уровня экономической безопасности. Данная методика весьма универсальна, но не позволяет учесть всех особенностей развития экономики регионов. Необходимо учесть, что в научной литературе представлены различные подходы к разработке методологии и инструментария мониторинга и обеспечения экономической безопасности регионов. Среди них можно, в частности, выделить работы исследователей из Центра экономической безопасности Уральского отделения Российской академии наук, которые разработали методы изучения различных вопросов, направленных на исследование системы экономической безопасности регионов. А.В. Гетманова и Н.С. Козырь предложили систему показателей экономической безопасности региона, которая базируется на финансово-экономических индикаторах, индикаторах социальной сферы, а также индикаторах, характеризующих уровень преступности и суицида в регионе [1, с. 52-53]. А.И. Татаркин и А.А. Куклин формирование индикаторов экономической безопасности региона рассматривают путем выделения тринадцати сфер, разделенных на три укрупненные группы [2, с. 31]: устойчивость, безопасность, развитие. Каждая из групп характеризуется набором соответствующих индикаторов. К.О. Тернавщенко, Н.Л. Малошенко, Т.В. Ильина, Н.В. Погребная разработали систему показателей для оценки региональной экономической безопасности [3, с. 7-8], которая включает одиннадцать индикаторов. Можно сказать, что в совокупности своей методики содержат практически одни и те же показатели. Мы предлагаем методику, рассмотренную на основе приведенных методик. Тогда основными показателями, помогающими оценить уровень экономической безопасности, являются: ВРП на душу населения от российского, доля в промышленном производстве обрабатывающих производств, степень износа основных фондов, доля инвестиций в ВРП, доля расходов на НИОКР в ВРП, доля в импорте продуктов питания, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, уровень безработицы и условный коэффициент депопуляции.

В России одними из промышленных регионов является субъекты с отраслью специализации – угледобывающая промышленность, например, Кемеровская область. Для таких типов регионов индикатор «доля обрабатывающих производств» является не

показательным в силу иной отрасли специализации. Отсюда и вытекает необходимость рассмотрения дополнительных индикаторов, которые будут характерны именно для регионов промышленного типа. Безусловно, в каждом субъекте своя отрасль промышленности: легкая, обрабатывающая, нефтяная и т. д. Но есть ряд особенностей, которые характерны для всех регионов промышленного типа.

Промышленный регион – это место концентрации крупных промышленных предприятий, которые создают промышленную специализацию. Можно сказать, что возникновение кризисных ситуаций остро отражается на экономике субъекта. Для промышленных регионов особо важное значение имеют кризисные ситуации в сферах производственного и научно-технического потенциалов.

В рамках кризисных ситуаций в сфере производственного потенциала обязательными индикаторами являются:

- фактический уровень спада производства в течение рассматриваемого периода;
- направления изменения отраслевой структуры хозяйства региона;
- текущее состояние основных производственных фондов;
- сравнительная величина и динамика производственных инвестиций.

Проведем расчет данных показателей (табл. 1) на примере Кемеровской области – Кузбасса, где отраслью специализации является угледобыча, и Свердловской области, где отраслью специализации является обрабатывающая промышленность. Для рассмотрения мы взяли диаметрально противоположные отрасли, с целью убедиться, что существующие риски экономической стабильности имеют общую причину возникновения и зависят, в том числе, от рационального хозяйствования.

Таблица 1

**Показатели в сфере производственного потенциала**

Показатель	Кемеровская область – Кузбасс Добыча полезных ископаемых			Свердловская область Обрабатывающая промышленность		
	2019 г.	2020 г.	2021г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Отраслевая структура валовой добавленной стоимости, в % к итогу РФ	36,7	26,3	19,0	32,5	31,9	31,7
Уровень спада производства, в % к предыдущему году	-13,75	-23,05	+98,69	+3,58	+5,34	+19,14
Степень износа основных фондов, %	51,30	52,20	51,10	60,20	61,30	64,50
Ввод в действие основных фондов, в % к предыдущему году	26,15	-34,9	138,03	-8,74	-5,61	-20,29
Объем инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	+30,16	-31,74	+25,33	+1,83	+2,6	-4,27

Таблица составлена по: <https://clck.ru/35VwmA>

По данным таблицы 1 мы видим, что в Кемеровской области наибольшую долю в валовой добавленной стоимости имеют: добыча полезных ископаемых, в Свердловской

области – обрабатывающие производства. Основные для этих областей виды экономической деятельности – добыча полезных ископаемых и обрабатывающие производства, имеют спад к 2020 г. на 7,3% в Кемеровской области и на 0,2% в Свердловской области, соответственно.

Спад производства к 2021 году отсутствует, идет, наоборот, наращивание объемов. Это говорит о том, что, несмотря на трудности пандемии 2020-2021 гг., экономика региона смогла восстановиться и продолжить своё позитивное развитие. Несмотря на то, что анализируемый показатель степени износа основных фондов в Кузбассе не имеет резкого снижения (-1,1% к 2021 г.), но отсутствие роста говорит о том, что в регионе происходит замена основных фондов по мере их износа. В Свердловской области же в рассматриваемом нами периоде наблюдается лишь увеличение степени износа, сохранение такой тенденции может привести к снижению объемов производств, которые пока имеют положительную динамику.

В Кузбассе имеется резкий прирост в отношении ввода в действие основных фондов к 2021 году, о чем также свидетельствует увеличение объема инвестиций в основной капитал. Данное увеличение может происходить как за счет привлеченных инвестиций, так и за счет собственных средств, в связи с тем, что доля производства увеличивается, соответственно и увеличивается доход предприятий, т. е. появляется возможность обновления основных фондов. В Свердловской области ввод в действие основных фондов к 2021 году имеют тенденцию к снижению.

В Свердловской области наблюдается снижение объема инвестиций в основной капитал. В своей аналитической записке Банк России по результатам опроса выявил основные причины сокращения инвестиций промышленных предприятий, в качестве которых названы: ограниченный доступ к финансированию, приоритетность неинвестиционного использования средств, условия неопределенности порождают сомнения в направлениях инвестирования (<https://clck.ru/35Bwpcf>).

Оценка региональных кризисных ситуаций в сфере научно-технического потенциала способствует выявлению масштабов разрушения научно-технического потенциала. Для оценки используются следующие показатели:

- численность занятых в науке и научном обслуживании;
- численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям;
- численность исследований с научными степенями;
- число разработанных передовых производственных технологий.

Для достижения показателей, характеризующих регион как экономически стабильный, решения задач модернизации основных фондов, необходимы специалисты различного уровня (высококвалифицированные рабочие специальности, бакалавры, магистры), готовые к творческой и инициативной деятельности, конкурентоспособные, умеющие комплексно сочетать исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность. Поэтому показатели кадрового научного потенциала очень важны для развития экономики региона в том числе (табл. 2).



**Показатели в сфере научно-технического потенциала, чел.**

Показатель	Кемеровская область			Свердловская область		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками	1 177	1 188	1 305	21 006	20 849	20 089
В том числе:						
– Исследователи	804	858	960	9 184	8 877	8 732
% в общей численности персонала	68,3	72,2	73,6	43,7	42,6	43,5
Из них, %:	58,1	54	53	28	29	29
Доктора наук, чел	132	120	121	644	651	632
Кандидаты наук, чел	335	350	341	1 983	1 954	1 909
– Техники	162	147	146	1 874	2 089	1 961
% в общей численности персонала	13,8	12,4	11,2	8,9	10,02	9,8
– Вспомогательный персонал	94	77	99	7 448	7 485	7 294
– Прочие	117	106	100	2 500	2 398	2 102
Число разработанных передовых производственных технологий	-	-	-	69	180	135

Таблица составлена по: <https://clck.ru/35VwmA>

Абсолютные показатели обеспеченности кадрами говорят о значительном преимуществе Свердловской области. Так, доля научного персонала в общей численности Кемеровской области составляет не более 0,05%, тогда как в Свердловской области это 0,47%. На каждые 10000 человек приходится соответственно 5 человек и 47 человека, занятых научными и исследовательскими разработками, по данным за 2021 год.

По данным динамического ряда таблицы видно, что в Кемеровской области доля исследователей в общей численности НИП колеблется от 68% до 73,6% и наблюдается стабильный рост в анализируемом периоде, в то время как в Свердловской области этот показатель находится на уровне 42-43%. В общем количество исследователей доля докторов и кандидатов наук в Кузбассе значительно превышает показатель в Свердловской области. В структуре исследователей в Кемеровской области на долю персонала с научными степенями приходится чуть более 50%, в то время как в Свердловской области этот показатель не превышает 30%. Но любые научные разработки должны иметь техническое сопровождение. Доля техников по данным динамического ряда таблицы в общей численности персонала в Кемеровской области находится на уровне 11-13% по годам, в то время как в Свердловской области не превышает и 10%. Данные показатели говорят о наличии положительных тенденций в развитии угольного региона, но находятся на критически низком уровне, не способном обеспечить экономическую безопасность Кемеровской области. Для Свердловской области стагнация данных показателей в динамике является важным сигналом для разработки программы развития региона, в том числе и по данному направлению.

Показателем эффективности наличия численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, является число разработанных передовых производственных технологий. Так на каждые 200 человек, занятых научными исследованиями в Свердловской

области приходится в 2021 году чуть более 1 разработанной технологии. Тем не менее, это ровно в 2 раза выше, чем в 2019 год, что говорит о положительной динамике в данном направлении.

К сожалению, проанализировать число передовых технологий Кузбасса не представляется возможным в связи с непубликацией данных в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2007 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (п. 5 ст. 4, ч. 1 ст. 9).

Также важным фактором для устойчивого развития промышленных регионов является концентрация в нем моногородов. Критерием отнесения к монопрофильным населенным пунктам является наличие предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на которых занято на основной работе более 25% экономически активного населения (<https://clck.ru/35Fmi8>). Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 г. № 1398-р, рассматриваемые нами регионы являются лидерами по количеству моногородов, 17 в Свердловской области и 24 в Кемеровской области – Кузбассе. В связи с этим возникает необходимость развития программ по диверсификации экономики в монопрофильных образованиях. До 2023 года существовал Фонд развития моногородов, который занимался созданием территорий опережающего социально-экономического развития, реконструкцией инфраструктуры в моногородах, реализацией инвестиционных проектов, направленных на развитие моногородов. В настоящее время в Российской Федерации реализуется Федеральный закон о территориях опережающего развития. Территория опережающего развития – это территория или часть территории субъекта Российской Федерации, ..., на которых в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения (<https://clck.ru/FRAL6>). В Кемеровской области Анжеро-Судженск занимает 3 место в рейтинге территорий опережающего социально-экономического развития, первое место в данном рейтинге занимает г. Краснотурьинск Свердловской области. Это говорит о том, что у обоих регионов имеется опыт по развитию моногородов, который может быть полезен для развития остальных моноотраслевых муниципальных образований (<https://clck.ru/35BwtR>).

Необходимо отметить, что программы государственной поддержки развития моногородов возможны в отношении муниципалитетов, в которых сложная социально-экономическая ситуация, где местные власти разработали конкретные перспективные планы развития территорий, а собственники градообразующих предприятий – актуальные проекты модернизации своих производств и создания новых высокотехнологичных рабочих мест.

Таким образом, мы видим, что рассмотренные индикаторы обеспечения экономической безопасности регионов промышленного типа зависят от ряда показателей, которые не конкурируют друг с другом, а именно дополняют. Переход к устойчивому экономическому развитию основывается на решении внутренних региональных, в том числе социальных, вопросов, которые способствуют росту ВРП в целом. Поэтому на основании проведенного анализа некоторых показателей стабильности региона, по нашему мнению, необходимо:

– увеличить коэффициент использования существующих производственных мощностей, что, в свою очередь, приведет к увеличению объемов производства, получению дополнительной прибыли предприятий, обновлению основных фондов;

– обновить основные фонды промышленных предприятий. Создание в штатной структуре предприятия службы, которая отвечает не только за управление и эксплуатацию ОФ, но обеспечивает их своевременное обслуживание, ремонт или модернизацию. А это требует наличие высококвалифицированного мотивированного персонала;

– создавать научные лаборатории, акселерации по компетенциям, актуальные для данного региона. Наличие научных профессиональных кадров является составляющей научно-технического потенциала экономики региона. Совместно с диверсификацией материально – технической базы, внедрением информационных ресурсов, формированием рациональной организационно – управленческой структуры позволит обеспечить инвестиционную привлекательность региона;

– привлекать инвесторов в регион через создание особых экономических зон, с использованием финансовых инструментов, льготного налогообложения.

Тем не менее, основная роль в обеспечении экономической безопасности региона принадлежит государству. Через механизм создания нормативно – правовых актов, оптимальной экспортно-импортной политики, принятия концепции по повышению инновационного развития страны государство способно обеспечить устойчивое развитие регионов.

### Литература

1. Гетманова А.В., Козырь Н.С. Экономическая безопасность РФ на основе инновационного развития региона // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук: сб. трудов Всероссийской научной конференции (г. Вольск, 15 марта 2017). Вольск, 2017. С. 52-54.
2. Татаркин А.И., Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // Экономика региона. 2012. №2. С. 25-39.
3. Тернавченко К.О., Малощенко Н.Л., Ильина Т.В., Погребная Н.В. Формирование параметрических оценок экономической безопасности на мезоуровне // Научный журнал КубГАУ. 2016. № 123(09).

© Тарасова Д.И., Дворядкина Е.Б., 2023

УДК 336

Тюрина О.Д.

Российский государственный гидрометеорологический университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЛАСТЕЙ ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА

В статье представлены характерные черты фьючерсных и форвардных контрактов, которые, с одной стороны, похожи, а с другой – имеют значительные отличия.

Возникновение срочного рынка уходит корнями в XVIII столетие. Ярким образцом для современных торговых площадок послужили сельскохозяйственные изделия. Срочный рынок представляет собой отдельный сегмент на бирже, в котором осуществляются операции сделки на покупку и продажу производных инструментов – срочных контрактов. До 70-х гг. XX века на срочном рынке ничего значительного, уникального и нестандартного не возникало. Однако монетарная политика, загубившая Бреттон-Вудскую валютную систему, поспособствовала существенной изменчивости валютных рынков вместе с концепцией плавающих курсов валют, что, безусловно, отразилось и на процентных ставках, которые начали заметно расти [2, с. 135]. Непосредственно данные факторы сыграли ключевую роль при осуществлении деловых решений. Вследствие этого в период с 1972 г. по 1985 г. по всему миру началось активное создание срочных рынков. В октябре 1992 г. в России также появился срочный рынок. Подчеркнем, что формирование срочного рынка в России произошло только как биржевого [1; 7].

К производным инструментам, продаваемым на срочном рынке, относятся форвардные контракты, фьючерсы и опционы. Фьючерс – это дериватив между покупающей и продающей сторонами, в соответствии с которым продавец обязан снабжать потребителя базовым активом согласно установленной цене и в конкретный период. Отметим, что фьючерсный контракт не представляет собой сделку купли-продажи актива или, в частности, ценных бумаг [3] – это только открытая позиция (длинная или короткая). Участниками фьючерсной сделки, соответственно, считаются покупатель, который обязуется приобрести актив согласно ранее обозначенной цене, вне зависимости от фактической цены, продавец, который должен продать этот актив по той же условленной цене, независимо от фактической цены, и биржа, которая является посредником между покупателем и продавцом. Заключение фьючерсного договора происходит в централизованных биржах, а гарантом его исполнения является клиринговый центр. В качестве базового актива может выступать как аграрная продукция, так и валюта, индексы, облигация и т. д. Например, покупатель и продавец заключают фьючерсный контракт на реализацию 100 акций компании НК «Роснефть» по 350 руб. за одну акцию через полгода. Таким образом, через полгода продавец обязан будет продать лицу, с которым был заключен договор, 100 акций компании НК «Роснефть» исключительно по 350 руб. за акцию. В свою очередь, покупатель обязан будет купить эти акции по 350 руб. независимо от остальных цен, имеющих на рынке. В случае, если рыночная цена станет выше 350 руб., то выгоду от этой сделки получит покупатель, так как ему удастся получить акции по цене ниже

рынка, если же рыночная цена, наоборот, станет ниже 350 руб., то в плюсе останется продавец, так как продаст по цене выше рынка.

Характерный стиль торгов на фьючерсной бирже имеет название «система открытого протеста». Человек, стремящийся заключить фьючерс, сообщает о своей инициативе товарному отделу. В результате участники могут выразить согласие или же представить другой вариант. Торг будет являться реализованным, если два участника примут решение занять обратные стороны в текущем контракте.

Несколько фьючерсов могут указывать на один и тот же базовый актив, исходя из этого контракты кодируются. Наименование контракта формируется из буквы инструмента (С), буквы расчетного месяца (М) и последней цифры года (Y). Образец: RTS-3.23 – фьючерс на индекс РТС, наиболее распространенный на срочном рынке. Данный фьючерс также имеет более короткое обозначение RИЗ, который указывает на завершение в марте 2023 г. В таблице 1 представлена кодировка фьючерсов по месяцам.

Таблица 1

**Кодировка фьючерсов по месяцам**

Месяц реализации	Год реализации
Январь	F
Февраль	G
Март	H
Апрель	J
Май	K
Июнь	M
Июль	N
Август	Q
Сентябрь	U
Октябрь	V
Ноябрь	X
Декабрь	Z

Фьючерсный контракт может быть как расчетным (их большая часть – около 95%), так и поставочным. Поставочный предполагает, что в раннее установленную дату (дату поставок) продавцу необходимо продать базовый актив, а покупателю купить его по полной стоимости. Вычисление проводится согласно стоимости, закрепленной в заключительную дату торгов. В случае невыполнения договора в установленную дату биржа выставляет штраф. Расчетный фьючерс, в свою очередь, не подразумевает действительную поставку базового актива. Производится денежный расчет: одной из сторон необходимо будет оплатить разницу между стоимостью актива на момент заключения договора и фактической стоимостью, которая будет закреплена на дату истечения договора.

Форвардный контракт представляет собой сделку купли-продажи актива согласно стоимости, определенной в настоящем, с осуществлением в будущем. Зачастую подобная формулировка дается в отношении фьючерсного контракта – двухсторонний договор купли-продажи биржевого продукта [5], однако у фьючерсного договора всё гораздо сложнее (детали его обращения рассмотрены выше).

Особенности форвардного контракта:

- 1) строго установлены число и тип продукта, приобретаемого или продаваемого в определенный период времени в будущем;
- 2) строго установлено место выполнения договора;
- 3) четко назначена стоимость;
- 4) продавец должен продать продукт согласно вышеперечисленным пунктам, а покупатель купить;
- 5) до назначенной даты выполнения контракта осуществляются только безденежные обмены между партнерами (кроме небольшой сервисной платы).

Форвардным договорам свойственны следующие фундаментальные параметры.

**Предмет контракта** – осуществляемый актив (может являться и реальным продуктом, и финансовым инструментом). **Количество актива**, относящегося к поставке (следует обозначать в подходящих клиенту единицах). **Дата поставки актива**, строго установленная, не подлежащая трансформации, также следует зафиксировать время доставки актива. **Цена поставки (исполнения)** – некоторая сумма, которую обязан выплатить покупатель актива продавцу (устанавливается в условиях договора, не подлежит изменению). **Форвардная цена** – та же цена поставки, но не преобразованная, а установленная на определенный момент времени. **Цена форвардного соглашения** – разница между форвардной ценой и ценой поставки (иногда ее нужно вычислить).

Форвардные договоры, безусловно, востребованы экономикой, их основная функция – хеджирование рисков [6]. Используются 3 вида форвардных договоров. Первый вид – поставочный – базовый актив, условленный в контракте, который обязан быть представлен покупателю продавцом. Второй вид – расчетный. Актив в действительности никак не переходит, а в определенную дату совершается перерасчет и возмещение разницы между рыночной стоимостью и указанной в договоре. Третий – валютный. Между покупающей и продающей сторонами происходит обмен валюты, курс которой не меняется.

Форвардные контракты делятся на две группы по виду базового актива. Товарные форварды предполагают материальный объект купли-продажи (аграрные изделия, сплавы, энергоресурсы и т. п.). В финансовых форвардах базовый актив является финансовым инструментом (промоакции, ставки, валюта и т. п.). Например, человек исследует обстановку на рынке дорогих металлов и подразумевает, что цена на золото, которая на данный момент составляет 2300 руб./гр., будет увеличиваться. Он заключает форвардный договор в приобретении золота за 2400 руб./гр. на 4 месяца. Через установленное время котировка золота соответствует 2600 руб./гр. Человек приобретает золото согласно цене, указанной в договоре, и продает по рыночной цене 2600 руб./гр. Таким образом, человек будет иметь доход в 200 руб./гр. Такой договор будет являться товарным. Пример финансового форварда может основываться на купле-продаже валюты. Человек желает продать банку 15000 \$, но не в настоящее время, а через 7 месяцев. Он заключает форвардный контракт с банковской организацией. В период заключения договора курс доллара соответствует 64 рублям. Согласно законам соглашения, следует заплатить аванс, установленный обеими сторонами (например, 30%). Человек вносит на банковский счет 4500 \$ по курсу 64 руб. Через 7 месяцев курс доллара

соответствует 76 руб. Человек отдает остальную сумму – 10500 \$, а банк, следовательно, обязан оплатить деньги в рублях по новому курсу.

Фьючерсные контракты и форвардные имеют определенные отличия. Фьючерсы заключаются в централизованных биржах, а форвардные договоры – вне биржи, между дилерами, которые могут находиться в разных местах. Фьючерсы способствуют участникам осуществлять доходы и утраты ежедневно, в форвардных договорах же доходы и утраты осуществляются только после окончания договора. При вхождении во фьючерсный договор необходимо внести некоторую долю на счет вступающего в контракт, который имеет название маргинальный счет. Чтобы вступить в форвардный контракт, необходимо, как правило, установить кредитную линию с дилером. Фьючерсные договоры регулируются, а форвардные не регулируются. Отказаться от фьючерсного контракта можно в любой день до даты поставки, закрыть свою позицию по контракту. До фиксированной даты поставки сложно закрыть свою позицию по форвардному контракту.

Хеджирование является одним из методов страховки вложений от разных экономических рисков [6]. По типу финансовых инструментов различают биржевое хеджирование (фьючерсные контракты, которые осуществляются исключительно на фондовой бирже) и внебиржевое (форвардные контракты, которые осуществляются на внебиржевых рынках). В таблице 2 представлены различия между данными инструментами хеджа.

Таблица 2

**Различия между инструментами хеджа**

	Форвард	Фьючерс
Заключение договора	Осуществляется на внебиржевом рынке	Осуществляется исключительно на бирже
Условия договора	Определяются по согласованию обеих сторон	Типовые, установленные биржей
Величина сделки	По согласованию	Типовая
Дата поставки	По согласованию	Типовая
Гарантия исполнения договора	Не имеет гарантий	Гарантию обеспечивает расчетная биржевая палата
Гарантийный взнос	Отсутствует	Залог

По условию хеджирования договоров различают односторонние и двухсторонние. При одностороннем хеджировании доход/убыль имеет лишь одна сторона договора. При двухстороннем – доход/убыль распределяется между обеими сторонами.

Хеджирование как метод управления рисками может быть: классическим, предвосхищающим (трейдер заключает договор на приобретение товара по определенной стоимости заранее), прямым (имея актив, теряющий свою стоимость в будущем, трейдер заключает договор на торговлю по установленной стоимости в дальнейшем), межотраслевым (активы одного сектора защищают от уменьшения стоимости с помощью приобретения срочного контракта на активы в другой области, которые станут двигаться в обратную сторону), перекрестным (в случае снижения имеющихся активов, заключается срочный

договор на приобретение в дальнейшем смежного финансового инструмента) и хеджирование направлением.

Хеджирование – это процесс снижения риска вероятных потерь, процедура страхования ценового риска договорами. Однако существует группа «знатоков», которые предпочитают не страховать риски, так как они убеждены в том, что процентные ставки, курсы валют не изменятся в будущем. Но вероятность того, что всё может произойти наоборот, высока, и цена этого вопроса для предпринимателя – закрытие бизнеса [4, с. 105-127]. Также не следует забывать о том, что существует некоторая группа участников рынка, которая не прибегает к применению инструментов хеджирования из-за недостаточного количества свободных денежных средств для этих целей.

### Литература

1. Досиков В.С., Бигдай О.Б., Радов А.Ю. Перспективы развития срочных рынков в России // Вестник СевКавГТИ. 2014. №16. С. 53-59.
2. Зайцева И.В., Белкина А.Ю., Старухин А.Ю. Устойчивость экономического развития бизнес-циклов макросистем // Моделирование производственных процессов и развитие информационных систем: 2-я Международная научно-практическая конференция. Ставрополь, 2011. С. 135-137.
3. Иванова-Паленова Е.В. Особенности заключения фьючерсного договора // NovaInfo.ru. 2012. №8. С. 162-165.
4. Сапожникова Н.Г. Производные финансовые инструменты: признание, оценка и учет. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2014. 232 с.
5. Селюков В.К. Управление рисками с помощью фьючерсных контрактов // Российское предпринимательство. 2005. №4. С. 46-49.
6. Скиба М.В. Разница использования фьючерсов и форвардов в хеджировании валютных рисков // Проблемы современной экономики. 2012. №9. С. 17-21.
7. Халилов Ф.З. Типы инвесторов на срочном рынке ценных бумаг: опыт Московской биржи // Наука в России. Угрозы и возможности: сб. научных статей (г. Москва, 29 мая 2015 г.) М., 2015. С. 71-76.

© Тюрина О.Д., 2023



УДК 332.14

Хасаева А.А.

Низневартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

### ВОЗМОЖНОСТИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ХМАО-ЮГРЕ

Обеспечение стратегического планирования на всех уровнях власти в РФ является результативным инструментом развития государства, решению проблемных направлений, повышению эффективности государственного управления. Реализация спланированных стратегических приоритетов развития является критерием долгосрочной стабильности государства даже в кризисном состоянии.

Существует множество определений понятия «стратегическое планирование». В таблице приведены формулировки категории «стратегическое планирование» с указанием авторов и источников, в которых были опубликованы эти определения.

Таблица

Трактовки категории «стратегическое планирование»

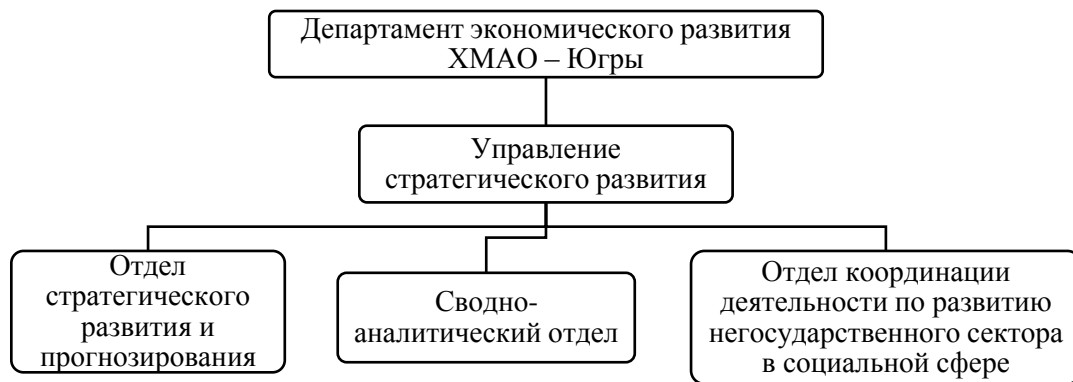
Автор (источник)	Определение
Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ	деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации ( <a href="https://clck.ru/33cgtQ">https://clck.ru/33cgtQ</a> ).
Министерство экономического развития РФ	механизм управления, направленный на достижение приоритетных целей государства, включающий процессы целеполагания, прогнозирования и планирования социально-экономического развития Российской Федерации ( <a href="https://clck.ru/33cguV">https://clck.ru/33cguV</a> ).
С.Е. Прокофьев	процесс выработки стратегии, т.е. определения основных направлений, приоритетных целей, задач их способов достижения устойчивого развития их национальной безопасности страны (регионов) [3, с. 248].
И.В. Бочкарева	особый вид практической деятельности людей – плановой работы, состоящей в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе [1, с. 11].
В.Е. Рохчин, К.Н. Знаменская	особый вид управленческой деятельности, состоящий в разработке стратегических решений, предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды [4, с. 9].
М.Н. Руденко, Ю.Д. Субботина	разработка долгосрочных направлений развития не только предприятий, но и страны и ее регионов разного типа, становится важнейшим методологическим приемом анализа и принятия решений в реальных рыночных условиях [5, с. 2407].

Исходя из приведенных вариаций и формулировок данного определения, можно сделать обобщенный вывод, что стратегическое планирование представляет собой процесс определения и изменения целей социально-экономической структуры, в том числе ресурсов, необходимых для их достижения, и политики, которая направлена на эксплуатацию и приобретение данных ресурсов. Стоит также отметить, что разработка стратегий регионального развития осуществляется на федеративном, региональном и муниципальном уровнях. Что касается развития региона, стратегическое планирование осуществляется на конкретной экономической основе – территориальном образовании, в котором осуществляется моделирование будущего, составляются цели развития и создается концепция долгосрочного регионального развития.

Стратегическое планирование в РФ базируется на принципах, изложенных в Федеральном законе от 28.06.2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Закон определяет правовые основы стратегического планирования в РФ, государственную координацию стратегического управления, полномочия федеральных органов власти, органов власти субъектов, органов местного самоуправления в области стратегического планирования.

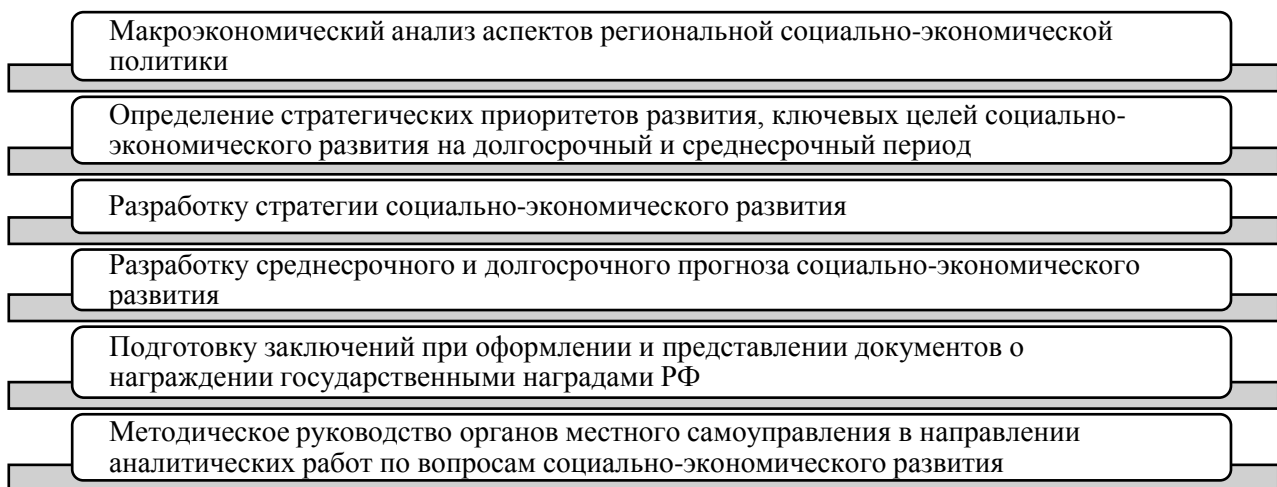
Вопрос стратегического планирования в Югре помимо основного федерального закона РФ № 172-ФЗ регулируется Законом ХМАО – Югры от 28 мая 2015 года № 46-оз «Об отдельных вопросах осуществления стратегического планирования в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» (с изменениями от 29 сентября 2022 года). Данный закон регулирует отдельные вопросы осуществления стратегического планирования, том числе определяет полномочия органов государственной власти автономного округа, устанавливает порядок осуществления стратегического планирования в автономном округе, регулирует отношения, связанные с разработкой документов стратегического планирования автономного округа, с осуществлением мониторинга и контроля их реализации.

В современных условиях при разработке стратегии развития региона нужен комплексный подход при соблюдении принципов устойчивости стратегического управления [2, с. 2]. Стратегическое планирование региона осуществляется органами государственной власти Югры. Департаментом экономического развития ХМАО – Югры реализуется деятельность в сфере стратегического развития с помощью прогнозирования, сводно-аналитической работы, а также координации работы в социальной сфере по развитию негосударственного сектора. Схема организационной структуры управления стратегического развития департамента экономического развития представлена на рисунке 1.



**Рис. 1. Схема организационной структуры управления стратегического развития департамента экономического развития**

Организационная структура департамента экономического развития, включает в себя управление стратегического развития, которое функционирует согласно постановлению правительства ХМАО – Югры от 25.06.2012 № 214-п «О Департаменте экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» (с изменениями на 1 июля 2022 года). Согласно данному документу, управления в департаменте экономического развития Югры взаимодействуют со всеми структурными подразделениями в порядке, определенным региональным правовым актом. Управление стратегического развития осуществляет деятельность в следующих сферах (рис. 2).



**Рис. 2. Полномочия управления стратегического развития департамента экономического развития ХМАО – Югры**

Основной задачей управления стратегического развития является осуществление функционирования Департамента экономического развития Югры по вопросам нормативно-правового регулирования в области стратегического развития, прогнозирования, анализа социально-экономического развития региона. Также управление занимается организацией деятельности местных органов власти по стратегическому планированию.

Структура стратегического планирования ХМАО – Югры представлена на рисунке 3.

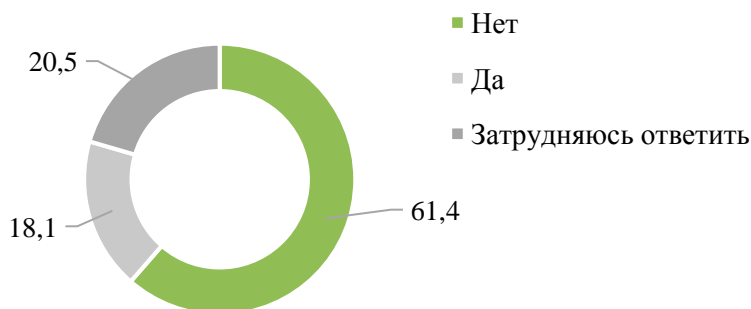


Рис. 3. Стратегическое планирование ХМАО – Югры

Таким образом, исследование документов, представленных на сайте администрации Югры, свидетельствует о том, что информация о стратегическом планировании без учета государственных программ субъекта составляет 483 страницы. Каждая государственная программа представлена отдельно на сайте администрации региона в текстовом формате. Следовательно, к сфере регионального стратегического планирования относятся документы, которые содержат в себе большой массив информационных данных сложных для восприятия населения, а также мониторинга его исполнения. Региональное стратегическое планирование направлено на улучшение жизни людей, значит, ключевую роль в разработке стратегии занимают жители региона. Соответственно, для облегчения понимания информации из документов следует визуализировать данные результатов стратегического планирования. Вследствие этого универсальным средством представления информации является графическое представление информации, которое способно представлять сложные для восприятия населения данные в доступной форме.

В данном случае, первостепенной задачей является подведение итогов исследования анкетирования с целью выявления потребности в визуализации данных результатов стратегического планирования ХМАО – Югры. В опросе населения приняло участие 83 человека, преимущественно состоящих в возрастной категории от 14 до 24 лет. Социальный статус доминирующих категорий являются студенты (39,8%) и работающие (32,5%).

Ответы на ключевые вопросы представлены в виде диаграмм. В частности, на вопрос готовы ли граждане читать информацию, которая состоит из более 200 страниц о стратегическом планировании представлена на рисунке 4.



**Рис. 4. Готовы ли Вы читать информацию, состоящую из более 200 страниц о стратегическом планировании региона?**

Из данной диаграммы можно сделать вывод, что большинство (61,4%) опрошенных, считают, что информация, которая содержит в себе более 200 страниц является неудобной формой представления сведений о стратегическом планировании.

На рисунке 5 представлен вопрос, касающийся определения основного типа восприятия информации у населения.



**Рис. 5. Какой тип восприятия информации для Вас предпочтительнее?**

Таким образом, можно отметить, что ключевым типом восприятия информации является визуальный (84,3%). Следовательно, визуализация стратегического планирования обеспечит населению удобство восприятия информации, так как региональное стратегическое планирование включает значительный перечень документов, представленных в виде документов на сайте администрации.

Предпочтительные форматы визуализации данных результатов стратегического планирования представлены на рисунке 6.

Исходя из приоритетности выбора формата их можно представить в следующем порядке: инфографика (54,2%), видео-формат (51,8%), интерактивная платформа (38,6%). Для визуального представления результатов стратегического планирования необходимо определить цветовую гамму (рис. 7).

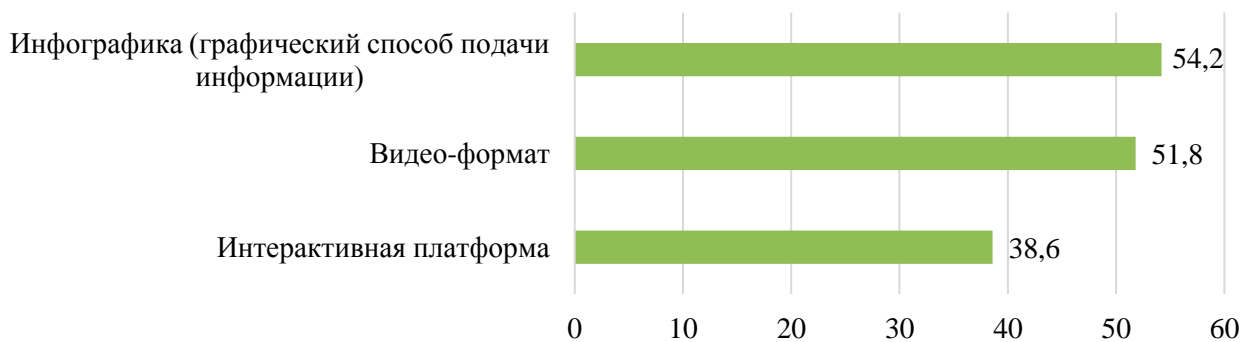


Рис. 6. В каком формате предпочтительнее представлять данные о результатах стратегического планирования ХМАО – Югры (можно выбрать несколько вариантов ответа)

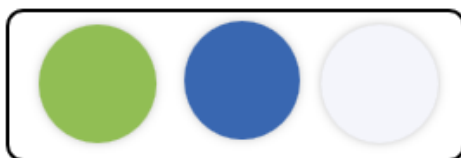


Рис. 7. Цветовая гамма для визуализации данных

Таким образом, в качестве макета, цветовые решения визуализации данных представлены в соответствии цветовой гаммы территориального брендинга ХМАО – Югры.

Макет визуализации представлен на рисунке 8.

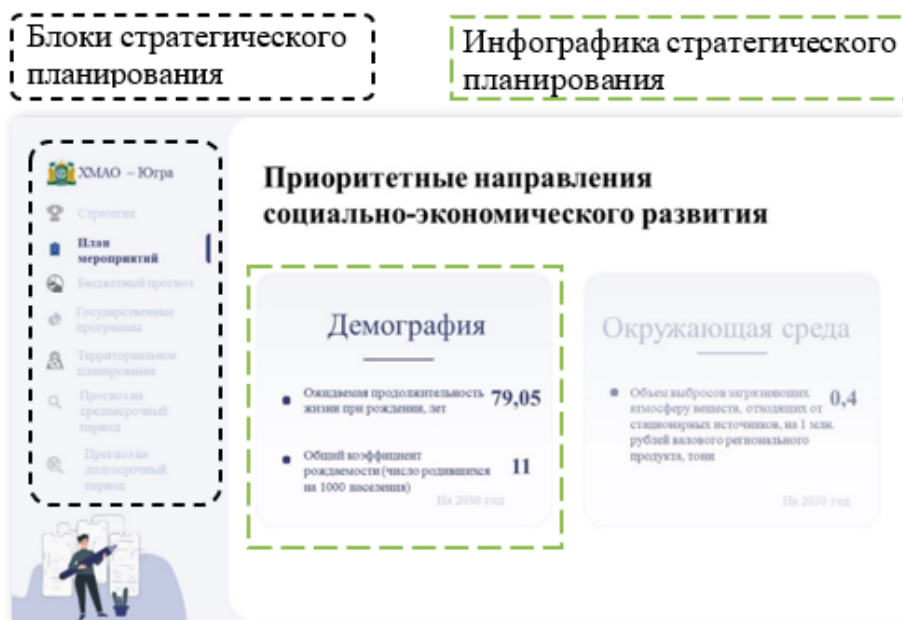


Рис. 8. Макет представления информации результатов стратегического планирования Югры

Следовательно, по результатам исследования документов стратегического планирования и анкетирования респондентов, можно сделать вывод, что проблема визуализации данных результатов стратегического планирования является актуальной в Югре. Выбранные варианты визуализации данных обоснованы своей актуальностью и эффективностью:

1. Инфографика является одним из средств визуализации информации. Инфографика позволяет сократить количество времени на восприятие информации, в отличие от текстовой информации, то есть делает удобнее коммуникацию с населением региона. Гораздо больше времени и энергии затрачивается на обработку сообщения, когда человеку приходится читать целый документ, особенно касающейся стратегического развития региона. В связи с этим население с меньшей вероятностью будут изучать материал, на который приходится тратить большое количество времени.

2. Еще одним вариантом представления данных в опросе населения ХМАО – Югры представлен видео-формат, в связи с тем, что мозг человека инстинктивно обрабатывает изображения и видео гораздо быстрее. Исследования на данную тему выявили следующий результат, что визуальные эффекты обрабатываются в 60 000 раз быстрее, чем текстовая информация. Зрительный нерв человека играет большую роль в понимании мозгом информации и процессом ее запоминания. При просмотре видео используются два из пяти чувств – зрение и слух. Дело в том, что чем больше в процессе задействовано чувств человека, тем легче сознанию обрабатывать данные.

3. В качестве варианта визуализации также представлена интерактивная платформа – информационное пространство, которое является соединением предыдущих форм процесса визуализации стратегического планирования региона. Данное средство также эффективно, так как является синергией инфографики и видео-формата, расположенное на одном сайте.

Таким образом, визуальные средства являются эффективным инструментом, которые можно использовать при обнародовании стратегического планирования региона, муниципального образования или же государства. Данную возможность необходимо использовать в виду того, что конечным потребителем стратегического планирования субъекта является именно население.

### Литература

1. Бочкарева И.В., Тумунбаярова Ж.Б. Стратегическое планирование. Чита: ЗабГУ, 2020. 185 с.
2. Козлова О.А., Петрова В.С. Трансформация подходов к управлению устойчивым развитием региона: опыт ХМАО-Югра // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т.7. № 2(23). С. 161-164.
3. Прокофьев С.Е., Рождественская И.А., Красюковой Н.Л. Государственное управление региональным развитием. М.: Юрайт, 2022. 331 с.
4. Рохчин В.Е., Знаменская К.Н. Стратегическое территориальное планирование в России: анализ, проблемы, предложения: аналитический доклад. СПб.: РНЦ ГМУ, Северо-Западный филиал; ИРЭ РАН, 2001. 68 с.
5. Руденко М.Н., Субботина Ю.Д. Понятие и сущность стратегии и стратегического планирования регионального развития // Российское предпринимательство. 2018. Т.19. №9. С. 2403-2414.

© Хасаева А.А., 2023

УДК 368.01

Христова С.М.  
Южный федеральный университет  
г. Ростов-на-Дону, Россия

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Страховой рынок, являясь одним из ключевых финансовых институтов, функционально проявляется в защите имущественных интересов бизнеса и населения, организаций от многообразных рисков, способствует перераспределению капитала, генерирует инвестиционные потоки и служит фактором роста национальной экономики. В связи с этим, критически важно, чтобы и сам институт страхования был способен сохранять устойчивость [4], что особенно затруднительно в условиях экономической турбулентности (табл. 1), растущей неопределенности и риска. Развитие страхового рынка в указанных условиях детерминируется еще и тем, каковы его ресурсные возможности и адаптационный потенциал с учетом сложившейся к настоящему времени и прогнозируемой рыночной конъюнктуры в части ответов на вызовы и угрозы, которые продиктованы геополитической ситуацией (например, эффекты от санкционного давления и ограничение доступа на финансовые рынки), состоянием экологическо-климатической повестки (уровень загрязнения, выбросы парниковых газов и т. д.), постпандемийными эффектами.

Таблица 1

Сопоставление «турбулентности» в классическом понимании и на страховом рынке

Причины «турбулентности» в классическом понимании	Причины «турбулентности» на страховом рынке
Термоконвекция (вследствие неравномерности прогрева поверхности);	Неравномерность страхования в территориальном аспекте;
Вследствие трения движущихся воздушных потоков о шероховатый рельеф;	Столкновение интересов стейкхолдеров;
Вследствие неоднородности характера воздушных потоков в направлении и скорости, волновых движений на инверсионных и изотермических слоях.	Неравномерность развития отраслей страхования.

Под экономической турбулентностью понимается такое функционирование экономики, при котором достигается высшая точка степени нестабильности экономической системы [5], в которой экономические субъекты ориентируются на стратегии выживания с опорой на институты, позволяющие преодолеть кризисные явления с меньшими потерями.

Эффекты экономической турбулентности детерминируют особенности развития российского страхового рынка:

– уход с рынка иностранных страховых компаний в условиях санкций. Данный процесс больше всего затронул такой сегмент страхового бизнеса, как перестрахование. Дело в том, что им по большей части занимались иностранные страховые компании. Институт перестрахования позволяет снижать нагрузку со страховых компаний, позволяет «передать» риски, тем самым минимизируя их. Доля перестраховщиков в страховых резервах по данным



Центрального банка РФ составляла на 2020 г. – 4,1 %, на 2021 г. – 4,6%, на III квартал 2022 г. – 5% (<https://clck.ru/35FnLh>; <https://clck.ru/35FnNS>). Кроме того, следует учитывать тот факт, что комплексное экологическое страхование в России осуществляли лишь иностранные страховые компании (данный вид позволяет застраховать риск нанесения вреда окружающей среде). В настоящее время на российском рынке получило развитие страхование экологической ответственности (применяется при нанесении вреда третьим лицам при технологической аварии), однако этого не достаточно для устойчивого развития института страхования в рамках ESG-повестки.

– усложненная процедура признания осуществляемой деятельности страховых компаний странами, с которыми на данный момент активно осуществляется экономическая деятельность (дружественные страны). Дело в том, что у российских страховых компаний есть определенные сложности с включением в международные рейтинги (<https://clck.ru/35FnQP>).

– снижение привлекательности страховых продуктов (характерно в условиях санкций и пандемии). Увеличение ключевой ставки с 9,5% до 20% 28 февраля 2022 года способствовало повышению привлекательности депозитов и в виду этого снизился спрос на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), так как ставки по депозитам были более выгодными. Но напротив, снизился спрос среди населения на кредиты, что оказало негативное давление на «кредитное» страхование. В итоге, данные сегменты потеряли лидерство (хотя раньше были ключевыми факторами роста), что привело к снижению по сборам страховых премий за I квартал 2022 года (<https://clck.ru/35FnN3>). Снижение объемов кредитов также наблюдалось в условиях пандемии COVID-19, что отразилось в падении рынка страхования жизни. Режим самоизоляции привел к снижению покупки автомобилей и снижению платежеспособного спроса, что способствовало падению такого вида страхового бизнеса, как автокаско (<https://clck.ru/35FnPd>).

– усложненная процедура осуществления инвестиционной деятельности (характерно в условиях санкций, осложненной природно-климатической ситуацией). «Введенные санкции оказали влияние на волатильность российского финансового рынка, а также снижение котировок на мировых финансовых рынках и отрицательную переоценку валютной части активов из-за укрепления рубля» (<https://clck.ru/34XXWb>), что сказалось на ИСЖ: страховые компании несли убытки от осуществляемых капиталовложений. Справедливо отметить, что в июне 2022 года данный сегмент страхования вошел в стадию роста: страховщики активно инвестировали в российские компании. В условиях осложненной климатической повестки страховые компании должны способствовать сохранению природного ландшафта, поэтому должны инвестировать в экологичные «зеленые» проекты и не осуществлять капиталовложения в углеродную экономику [1].

– изменение привычного типа работы (характерно в условиях пандемии). Условия неопределенности трактуют новые внешние эффекты, в которых любым финансовым и нефинансовым компаниям следует адаптироваться. Так, примером является COVID-19, усиливший цифровую трансформацию экономику. В период самоизоляции начали

заклучаться договора страхования дистанционно, страхование ушло в режим онлайн, что позволило избежать падения рынка.

В частности, антироссийское санкционное давление со стороны ряда западных стран затронуло всю российскую экономику. В настоящее время страховой рынок трансформировался под сложившиеся условия и ориентируется на рост (табл. 2).

Таблица 2

**SWOT-анализ страхового рынка в условиях антироссийского санкционного давления**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– внедрение новых страховых продуктов и совершенствование старых;</li> <li>– быстрое реагирование страхового рынка на волатильность экономики;</li> <li>– развитая дифференциация в страховании;</li> <li>– наличие кэптивных страховщиков, способных управлять банковскими рисками [2]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осложнение осуществления валютных операций;</li> <li>– уход иностранных IT компаний с российского рынка (<a href="https://clck.ru/34XWyu">https://clck.ru/34XWyu</a>);</li> <li>– замедление осуществления ESG-трансформации в рамках осуществления стратегии устойчивого развития ООН</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– выход на азиатский страховой рынок;</li> <li>– развитие отечественных перестраховочных мощностей;</li> <li>– развитие российского экологического страхования (в частности, комплексного);</li> <li>– инвестирование в отечественные компании</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уход с рынка западных перестраховщиков;</li> <li>– падение платежеспособности населения и снижение спроса;</li> <li>– ухудшение динамики по сборам страховых премий в некоторых сегментах страхового бизнеса (автострахование, экологическое страхование, страхование судов и др.);</li> <li>– увеличение рисков потребителей, ведущие к наибольшим выплатам по договорам страхования;</li> <li>– осложненная процедура инвестирования СР;</li> <li>– высокие темпы инфляции;</li> <li>– низкое страховое доверие</li> </ul>

Преодолению отрицательных эффектов экономической турбулентности применительно к развитию страхового рынка могут способствовать следующие меры:

1. Поддержка национальных перестраховочных компаний. Государство, стремясь поддержать страховую отрасль, увеличило капитал Российской национальной перестраховочной компании (РНПК) с 71 млрд до 300 млрд руб. (<https://clck.ru/34XXWb>), что является хорошим фундаментом для эффективного функционирования сегмента перестрахования и способствует усилению устойчивости страхового рынка. Далее планируется «секьюритизация перестрахования (выпуск страховщиками катастрофических облигаций), выплаты по которым зависят от реализованных убытков по страховому портфелю» (<https://clck.ru/35FnPd>).

2. Признание российских рейтинговых агентств. Данная мера будет способствовать тому, что у страховых компаний в России появятся отечественные кредитные рейтинги, что позволит функционировать не только внутри своей страны, но и выходить на рынок с дружественными странами (в первую очередь, на рынок перестрахования) (<https://clck.ru/35FnQP>).

3. Поддержка страховых продуктов, действующих в рамках ухудшения природно-климатической обстановки. Осложненная климатическая повестка способствовала развитию

страхования от ЧС в сфере сельского хозяйства (агрострахование). Данный вид страхового бизнеса оказался востребованным не только благодаря содержательному наполнению, но и меньшей сумме по сравнению с другими страховыми продуктами. Это связано с тем, что сельхозпроизводители оплачивают 20% страховой суммы, а 80% приходится на государство, которое стремится содействовать институту страхования в условиях неопределённости (<https://clck.ru/34XXSy>).

4. Переориентация страхового рынка: внедрение новых продуктов. В условиях неопределенности страховому рынку важно адаптироваться под возникшие экономические условия, учитывать потребительский спрос и платежеспособность населения. В виду этого во время пандемии появилась телемедицина (как страховой продукт), благодаря которой можно получить онлайн-консультацию врача, не выходя из дома (<https://clck.ru/34XXQo>). В настоящий момент Банк России планирует обязать страховщиков жизни выплачивать дополнительный инвестиционный доход по договорам добровольного страхования жизни (ИСЖ и НСЖ) независимо от санкций (<https://clck.ru/34XXU3>). Основным драйвером роста страхового рынка был и остается такой сегмент, как страхование жизни (около 30% от сбора страховых премий (<https://clck.ru/35FnNS>)). В связи с этим, на данном рынке скоро появится «система гарантирования по договорам страхования жизни», которая ориентирована на долгосрочную перспективу и будет служить некой подушкой безопасности для граждан. Помимо этого, появится новый страховой продукт – долевое страхование жизни, в отличие от предыдущего, данный продукт будет сочетать не только долгосрочную перспективу, но и гибкость в инвестировании (<https://clck.ru/35FnQP>).

5. Надзорные послабления. В условиях турбулентности страховой рынок нуждается в содействии со стороны государства, не только выраженном в виде материальной поддержки, но и в регуляторном воздействии. Так, на государственном уровне страховому рынку разрешено: фиксировать стоимость курсов ценных бумаг; выполнять требования от ЦБ в более длительном сроке; использовать рейтинги кредитоспособности облигаций, которые выпустила иностранная компания; рассрочка длительностью в 10 лет по замороженным дивидендам; смягчение требований к достаточности капитала страховщиков, несмотря на то, что до обострения геополитической ситуации данное требование росло из года в год в рамках внедрения риск-ориентированного подхода с целью повышения устойчивости страхового рынка и т. д. (<https://clck.ru/34XXVP>).

6. Развитие рынка медицинского страхования. Страховым компаниям очень важно быть клиентоориентированными в данном сегменте страхования. В перспективе добровольное медицинское страхование (ДМС) должно дополнять обязательное медицинское страхование (ОМС), они должны представлять единую систему, а не заменять друг друга. В рамках данной темы планируется повышение качества ОМС и внесение туда дополнительных программ, в виде профилактики заболеваний, чтобы люди из разных платежеспособных сегментов смогли получить квалифицированную помощь, несмотря на условия турбулентности [3].

7. Развитие цифровой мощности страхового рынка. Несмотря на состояние турбулентности, страховому рынку следует двигаться вперед в рамках цифровизации

экономики. Это касается и перехода многих видов страхования в режим онлайн, и страхования киберрисков, и иных цифровых страховых продуктов. Что касаясь усложненной климатической повестки, то будет создан риск-офис по стихийным бедствиям. На данном этапе следует осуществить полный переход на цифровое страхование [3].

Таким образом, страховой рынок в условиях турбулентности функционировал при уходе иностранных страховых компаний, при усложненной процедуре признания осуществляемой деятельности страховых компаний дружественными странами, при снижении привлекательности страховых продуктов, при усложненной процедуре осуществления инвестиционной деятельности, при изменении привычного типа работы. Но, вопреки этому, чтобы способствовать устойчивости страхового рынка, государством и Банком России в виде мегарегулятора применяются следующие меры: поддержка национальных перестраховочных компаний, признание российских рейтинговых агентств, поддержка страховых продуктов, действующих в рамках ухудшения природно-климатической обстановки, переориентация страхового рынка (внедрение новых страховых продуктов страховыми компаниями), надзорные послабления, развитие рынка медицинского страхования и цифровой мощности страхового рынка.

#### Литература

1. Влияние климатических рисков и устойчивое развитие финансового сектора Российской Федерации / Банк России, 2020.
2. Пашкова Е.Н. Развитие страхового рынка России в условиях санкций // Научный результат. Экономические исследования. 2022. Т. 8. № 4. С. 99-109.
3. Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2022 № 4355-р «Об утверждении Стратегии развития финансового рынка РФ до 2030 года».
4. Савенко О.Л., Болотин Ю.О. Устойчивое развитие страхового рынка в современных условиях: концептуальные основы и инструменты обеспечения // Вестник евразийской науки. 2019. №4.
5. Щетинина Е.Д., Кучерявенко С.А., Климова Т.Б., Коннова А.В. Система факторов и причин возникновения турбулентности как меры хаотичности и неопределенности развития экономики // Вестник БГТУ имени В. Г. Шухова. 2016. №7.

© Христова С.М., 2023

## **АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В современном мире проблемы экономической и международной интеграции приобрели важное значение, интеграционные сообщества играют все большую роль в мировых хозяйственных и политических процессах, соответственно необходим постоянный анализ их деятельности для своевременного внесения поправок в быстроменяющиеся текущие интеграционные процессы.

Опыт создания и развития Европейского союза – и позитивный, и негативный, оказавший благотворное воздействие на общую ситуацию в Европе, заслуживает сегодня пристального изучения. Европейский союз, как демократический и интеграционный проект, в настоящее время представляет собой уже вполне очевидный центр силы современного мира, который привлекателен как для ближнего окружения Европы, так и для более отдаленных стран [1]. Политическое руководство ЕС на принципах международного доверия старается находить новые аспекты взаимодействия с целью широкого международного сотрудничества в борьбе с глобальными вызовами

Сопоставляя Евросоюз с другими центрами силы, необходимо иметь в виду ряд его фундаментальных особенностей. Создание общего рынка и зоны евро хотя и способствовало сближению условий воспроизводства в странах ЕС, минимизировало отличия между различными хозяйственными моделями членов этих сообществ, однако не устранило их специфики.

Образование общего хозяйственного комплекса не превратило Евросоюз в гомогенное образование, аналогичное США или Китаю. В отличие от них ЕС продолжает состоять из суверенных субъектов международных экономических отношений, передавших наднациональным органам лишь часть суверенитета в хозяйственных вопросах. ЕС и еврозона, объединяющие соответственно 27 и 19 государств с разнонаправленными интересами, сегодня остаются аренами соперничества между странами-членами, что ослабляет управляемость интеграционными процессами [3, с. 54].

Европейский союз вступил в 2022-й год более уверенным и подготовленным, чем год назад. В первом полугодии 2022 года европейская экономика продолжила сильный восстановительный рост, прежде всего за счет открытия туризма после антиковидных ограничений, однако до полной победы над пандемией еще далеко. Принятые, пусть и с опозданием, на наднациональном уровне меры борьбы с коронавирусом демонстрируют стремление сохранить те основы, на которых зиждется ЕС. Как бы парадоксально это ни звучало, именно пандемия COVID-19 придала новый импульс интеграционным процессам.

Принятие необходимых и своевременных мер в борьбе с пандемией стимулировала углубление и расширение интеграции в таких областях, как здравоохранение,

биомедицинские исследования, энергоснабжение, которые традиционно находились в национальной компетенции. Запуск программы по восстановлению экономики ЕС *Next Generation EU* дал положительный импульс рынкам. Прогнозы отдельных аналитиков относительно перспектив экономического роста на 2022 год для еврозоны выглядел более оптимистически, чем они были до пандемии. Если размер экономики 27 стран Евросоюза составлял в 2021 году 14 трлн евро, то в 2022 году ВВП ЕС предварительно оценивается в 17,2 трлн долл (<https://clck.ru/33VbLE>).

Среди положительных результатов, с которыми Евросоюз вошел в 2022 год, можно отметить и усиление институционального баланса ЕС в пользу наднационального уровня регулирования с целью реализации многочисленных отраслевых политик. На передний план вышли аспекты интегрированного развития цифровой и зелёной экономик с бюджетом 2021–2027 годов в 1,8 трлн евро. Решение до 2050 года превратить Европу в климатически нейтральный регион потребует согласованных действий всех секторов экономики ЕС.

В июле 2022 года достигнутое Советом Евросоюза и Европарламентом соглашение по политической программе до 2030 года «Путь к цифровому десятилетию» («*Path to the Digital Decade*»), позволит в перспективе обеспечить «цифровое лидерство» Евросоюза. Благодаря программе ускорится развитие европейской промышленности, модернизируется госсектор, а жизнь граждан станет легче, считает вице-премьер по цифровизации, председательствующей в Совете ЕС Чехии Иван Бартош (<https://clck.ru/33VbXh>).

Однако в настоящее время парадигма европейской интеграции все чаще подвергается критике. Страны Европы на сегодняшний день сталкиваются с целым рядом политических и экономических факторов, внутренних и внешних проблем, усложняющих интеграционные процессы. Острой внутренней проблемой ЕС являются отношения с Польшей, которая упрекнула Берлин и Париж в том, что они управляют Евросоюзом в стиле «олигархии» [2, с. 71]. Актуальными продолжают оставаться и нерешенные социальные аспекты, как снижение рождаемости, старение населения и сокращение численности трудоспособного населения, приток мигрантов сохраняет проблемы, связанные с их недостаточной интеграцией в принимающие общества, наблюдается рост социально-политических издержек [2, с. 74].

Сегодня для ЕС на первый план вышли внешние проблемы. Усиление украинского конфликта, имеющий место миграционный кризис, напряжение отношений с КНР, США и Россией вынуждают Европу ускоренными темпами продвигаться к стратегической самостоятельности. Повышение роли в международных делах останется главной задачей для ЕС на ближайшее будущее. По мнению председателя Европейского совета Шарля Мишеля, «чтобы стать более эффективным и активным на международной арене, Евросоюзу необходимо расширить свои возможности действовать автономно как экономическая сила – через наш единый рынок, стандарты (климат, энергетика, цифровая, промышленная политика), а также в сфере безопасности и обороны ЕС» (<https://clck.ru/33VbLE>).

Со стороны Брюсселя продолжается введение очередных пакетов жестких санкций против России, в настоящее время Евросоюз (ЕС) принял девятый пакет санкций, затрагивающий еще большее число физических и юридических лиц в различных областях

экономики России. Ускоренными темпами в настоящий момент идет работа над десятым пакетом антироссийских санкций, в который войдут меры, исключая «лазейки» для неисполнения действующих ограничений. Однако введенные ограничения негативным образом отразилось на государствах-участниках ЕС, в виде роста цен, инфляции и усугубления энергетического кризиса [6, с. 156]. Самой серьезной проблемой для 93% европейцев является бурный неконтролируемый рост стоимости жизни, а для 82% - страх бедности по причине ухудшения личного финансового положения. На фоне военной и финансовой поддержки Украины очевидным стал рост протестных настроений и снижение покупательной способности жителей западных стран, при этом со стороны лидеров стран ЕС происходит игнорирование интересов своих народов и возможные последствия экономического кризиса. Как следствие, наблюдается ослабление экономической активности, с достаточно высокой вероятностью перехода к рецессии в конце 2022 года – начале 2023 года.

Другая европейская проблема, связанная с высоким регулированием рынка коммунальных услуг, привела к росту числа заявлений о банкротстве европейских предприятий на 16,3% по сравнению с итогами II квартала 2022 года и этот показатель растет уже пять месяцев подряд. В ЕС искусственно создан «идеальный шторм» для развала промышленности и экономики. Предприятия рискуют сократить производство на 10–60 % от уровней 2021 года, что повлечет и к сокращению рабочих мест, под которые могут попасть 16 миллионов европейцев.

Инфляция для ЕС является более острой проблемой, причем даже за пределами энергетической: без нее цены в зоне евро год к году растут на 6,9% против 2% год назад, а рост цен на продовольствие год к году достиг в октябре 2022 года 12,5% (<https://clck.ru/33VbQh>).

На борьбу с последствиями энергетического кризиса, вызванного антироссийскими санкциями, Европейский союз потратит 1,6 триллионов евро. Об этом заявляют аналитики консалтинговой компании «Яков и Партнеры» (<https://clck.ru/33VbZk>). Кроме того, конфликт привел к крупномасштабному кризису беженцев в Европе: менее чем за три месяца Украину покинуло почти 6 млн человек, что потребовало перераспределения средств в пользу актуальных вызовов, в частности, расходов на обустройство новой волны прибывших в ЕС граждан Украины в ущерб заявленным целям «зеленого перехода» и цифровизации.

Кроме того, аналитики предостерегают торговую войну между ЕС и США в связи с вступлением в силу 1 января 2023 года американского закона о сокращении инфляции, который предусматривает снижение налогов и льготы в сфере энергообеспечения новых предприятий. Евросоюз (ЕС), опасаясь, что из-за законопроекта США о снижении инфляции новые инвестиции пойдут в Соединенные Штаты, а не в Европу, разрабатывает чрезвычайную схему для субсидирования ключевых высокотехнологичных отраслей с помощью собственного фонда европейского суверенитета. В свою очередь, ЕС обвинил американскую сторону в получении сверхприбыли из-за кризиса на Украине и в Европе.

В целом на фоне отказа от импорта углеводородов из России Европа рискует надолго стать регионом с самой высокой стоимостью энергоресурсов в мире, о чём ранее заявлял

президент Владимир Путин (<https://clck.ru/33VbLE>). По его мнению, такое положение дел может серьёзно подорвать конкурентоспособность значительной части европейской промышленности.

Кроме того, беспрецедентные санкции в истории могут послужить наукой для других, и заставят такие страны, как Китай, более внимательно вести свои отношения с ЕС и США.

Сегодня в Европе разгорается дискуссия о будущем ЕС. Германия, как «европейский локомотив» в лице канцлера Олафа Шольца призывает к дальнейшему расширению и масштабному реформированию Европейского Союза, в частности, к отказу от права вето. В случае принятия решения ЕС, как союза суверенных государств, об его отмене, по мнению немецкого руководства, произойдет резкий скачок в развитии ЕС, его превращение в федерацию (<https://clck.ru/33VbZk>). Однако, отказ же от остатков суверенитета нереален в связи с нарушением самой концептуальной основы ЕС и нежеланием многих государств-членов. В свою очередь, президент Франции Эммануэль Макрон предлагает идею Европейского политического сообщества – площадки, объединяющей страны, которые имеют разную степень заинтересованности в евроинтеграции и готовности присоединиться к ЕС (<https://clck.ru/33VbZk>).

Пока нет единого пути выхода объединённой Европы из этого тупика и ответа на серьёзные вызовы, с которыми столкнулась она в настоящее время. Возможны следующие сценарии экономической интеграции:

– ослабление ЕС: основная проблема состоит в том, что ЕС «перерасширен», так как включает в себя много гетерогенных, отличающихся стран, различия между которыми в отношении политических, экономических и социальных вопросов в будущем будут только расти, вызывая сложности в принятии общеевропейских решений. Кроме того, принятие новых членов состав ЕС осложнит ситуацию в объединении, потребовав колоссальных финансовых вливаний. Существуют реальные опасения со стороны властей других стран вводить у себя в оборот евро из-за возможного ценового шока и хаоса, примером может быть Хорватия, где всего за неделю цены в местных магазинах выросли на 70-80 процентов. С 1 января 2023 года Хорватия стала 20-м членом еврозоны и 27 членом Шенгенского региона. Существующий конфликт и оказание со стороны США давления на Европу, полностью изменил позицию Европейского Союза как объединения и направил его к американо-британскому центру евроатлантических связей с утратой геополитического потенциала;

– усиление политической и экономической интеграции. По мнению П. Клавин, беспокойные времена могут побудить к активным действиям и новым идеям, которые могут способствовать более эффективным формам сотрудничества. Перемены тяжелы. Но в издержках также кроются и возможности [4]. Представители компании *McKinsey* отмечают, отказ от российского газа так или иначе в перспективе предвещает экономический подъем, возрастет шанс стимулировать переход на зеленые источники энергии (<https://clck.ru/33VbTb>). Также многие экономисты считают, что появление беженцев – плюс для некоторых европейских стран, где в настоящее время остается значительное количество незакрытых



вакансий, на которые они могут претендовать, тем самым – причем довольно быстро – превратить краткосрочные издержки в прибыль для принимающей экономики.

Примерно 2% совокупного валового внутреннего продукта европейских стран или 300-350 миллиардов евро, страны ЕС намерены вложить в закупку оборудования, предназначенного для производства зеленой энергии, что делает государства сильнее при объединении ресурсов. С целью снижения воздействия на окружающую среду будет изменена одноразовая упаковка, разработаны новые правила для кофейных капсул, пластиковых бутылок для воды, контейнеров и других товаров в сфере производства продуктов питания. В целом потребуется затратить порядка 25 трлн долл. США за 30 лет, чтобы перевести мировую экономику с текущей траектории на путь достижения нулевого уровня выбросов углерода к середине столетия.

В целом, говоря о тенденциях и перспективах развития евроинтеграции на современном этапе следует отметить, что на сегодняшний день это интеграционное объединение подвержено ряду как внешних, так и внутренних рисков и проблем, которые делают интеграцию более уязвимой с целью противостояния современным вызовам. Но, история развития Европейского союза, начиная с 1950-х гг., зарекомендовала себя, как история преодоления кризисов, из которых, как правило, ЕС выходил всегда адаптированным к новым реалиям [5, с. 165]. На сегодняшний день проделаны достаточно существенные шаги в достижении беспрецедентных интеграционных результатов. Несмотря на все вызовы и противоречия, Евросоюз реализует новые проекты углубления интеграции, особенно в сфере внешней политике и политике безопасности. В рамках Стратегии Европы 2020 продолжают углубляться интеграционные процессы – возрастание солидарности, слаженности действий между странами в координации работы по восстановлению и перезапуску экономики, развитие новых «зеленых» технологий, переход к цифровому обществу, создание экономики высокой занятости, корректировка приоритетов хозяйственного развития и другие.

### Литература

1. Гуляков А.Д. Судьба Евросоюза и уроки для России. М.: РИОР, 2022. 248 с.
2. Дмитриева А.Б. Особенности, проблемы и перспективы интеграционных процессов в европейском союзе на современном этапе его развития // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2019. Т. 5(71). № 3. С. 68–79.
3. Кавешников Н.Ю. Европейский союз. История, институты, политика. М.: Аспект-Пресс, 2018. 320 с.
4. Клавин П. Потрясения и уроки истории // Финансы и развитие. 2022. С.16-19
5. Цыганков А.П. Международные отношения: традиции русской политической мысли. М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 336 с.
6. Щербак И.Н. Стратегия кризисного реагирования Евросоюза в условиях глобальных вызовов // Современная Европа. 2022. № 4. С.151-160.

УДК 334.722

Черняк А.В.

Полесский государственный университет  
г. Пинск, Республика Беларусь

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь, как в государстве с рыночным типом экономики, малый и средний бизнес (МСБ) является важным элементом системы хозяйствования, способствующим повышению уровня и качества жизни населения, построению конкурентной и эффективной экономики.

Для выявления проблематики развития малого и среднего предпринимательства необходимо проанализировать его состояние в динамике, определить некоторые тенденции. Анализ изменения количества субъектов МСБ в Республике Беларусь в период с 2016 по 2021 год представлен на рисунке 1:



Рис. 1. Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь за 2016-2021 гг. Источник: собственная разработка на основе (<https://clck.ru/35FoAj>)

Представленные данные свидетельствуют о том, что общее количество предприятий МСБ и индивидуальных предпринимателей в период с 2016 по 2021 год изменялось с незначительной волатильностью. При этом отмечают тенденции непрерывного увеличения числа индивидуальных предпринимателей: в течение последних 6 лет, средний темп прироста составил 2,97%. Количество индивидуальных предпринимателей в 2021 году по сравнению с 2016 годом увеличилось на 15,73%. Суммарное количество организаций МСП на 2021 год составило 111 908 единиц, что на 4,2% больше в сравнении с базисным периодом, при этом наблюдалось общее сокращение числа таких субъектов в 2019 году, что обусловлено неблагоприятными экономическими условиями. Средний темп прироста микроорганизаций в период с 2016 по 2021 гг. составил 0,97%, малых организаций прирастало гораздо меньше, в среднем на 0,11%, что обусловлено сокращением их количества в 2018 и 2021 годах. Что касается средних предприятий, то здесь стоит отметить постоянное сокращение их численности в рассматриваемый период в среднем на 1,33%, в 2021 году по сравнению с базисным периодом их количество сократилось на 6,48% (<https://clck.ru/35FoBW>).

В структуре организаций МСБ на 2021 год наиболее многочисленными являются микроорганизации (87%), далее малые (11%) и средние предприятия (2%), а численность организаций МСБ уступает количеству индивидуальных предпринимателей (<https://clck.ru/35FoBW>).

Из всего вышеизложенного можно выявить *следующие закономерности изменения численности субъектов МСБ за 2016-2021 гг.*: количество индивидуальных предпринимателей непрерывно растёт, общее число юридических лиц также прирастает, что обусловлено увеличением наиболее численно превышающих микроорганизаций, однако количество средних предприятий, удельный вес которых наименьший, постоянно сокращается. Сложившийся неоднозначный тренд свидетельствует об отсутствии общего развития малого и среднего бизнеса, ведь более предпочтительным для развития экономики является рост малых и средних предприятий [2].

Значимость малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии Республики Беларусь можно оценить на основе анализа вклада субъектов МСБ в основные макроэкономические показатели. В динамике удельный вес вклада субъектов МСБ в основные макроэкономические показатели социально-экономического развития Республики Беларусь представлен в таблице 1:

Таблица 1

**Удельный вес вклада субъектов МСБ в основные макроэкономические показатели социально-экономического развития Республики Беларусь, %**

Показатель	Год						Базисный прирост
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Валовый внутренний продукт (ВВП)	23,6	24,6	24,6	25,6	25,8	26,6	3,0
Валовая добавленная стоимость (ВДС)	27,3	28,4	28,6	29,4	29,5	30,5	3,2
Средняя численность работников	32,8	33,5	33,9	35,0	34,7	34,7	1,9
Выпуск товаров и услуг	21,8	22,3	22,7	23,4	24,1	24,1	2,3
Объём промышленного производства	17,8	17,8	18,4	18,4	19,8	19,2	1,4
Инвестиции в основной капитал	36,0	34,4	35,5	39,0	40,1	35,6	- 0,4
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	40,0	42,8	43,8	43,2	42,2	41,6	1,6
Экспорт товаров	45,7	47,2	51,0	47,8	42,8	43,3	-2,4
Объём налоговых поступлений	30,9	32,3	34,8	34,4	35,5	34,9	4,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных (<https://clck.ru/35FoCn>) [1]

Таким образом, в Республике Беларусь можно выявить положительную тенденцию роста доли МСБ в обеспечении многих макроэкономических показателей, что является благоприятным для экономики страны. Однако изменения не являются существенными и не указывают на значительный прорыв в развитии. Некоторые колебания доли в инвестициях, в выручке обусловлены проблемами экономического и эпидемиологического характера в государстве. Сокращение удельного веса малого и среднего бизнеса в экспорте товаров в 2020 году на 4,4 пп. определено экономическими трудностями в государстве и сокращением числа организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Вклад МСБ в ВВП и процент численности занятых в данном секторе в Республике Беларусь по сравнению с иными государствами представлен в таблице 2:

Таблица 2

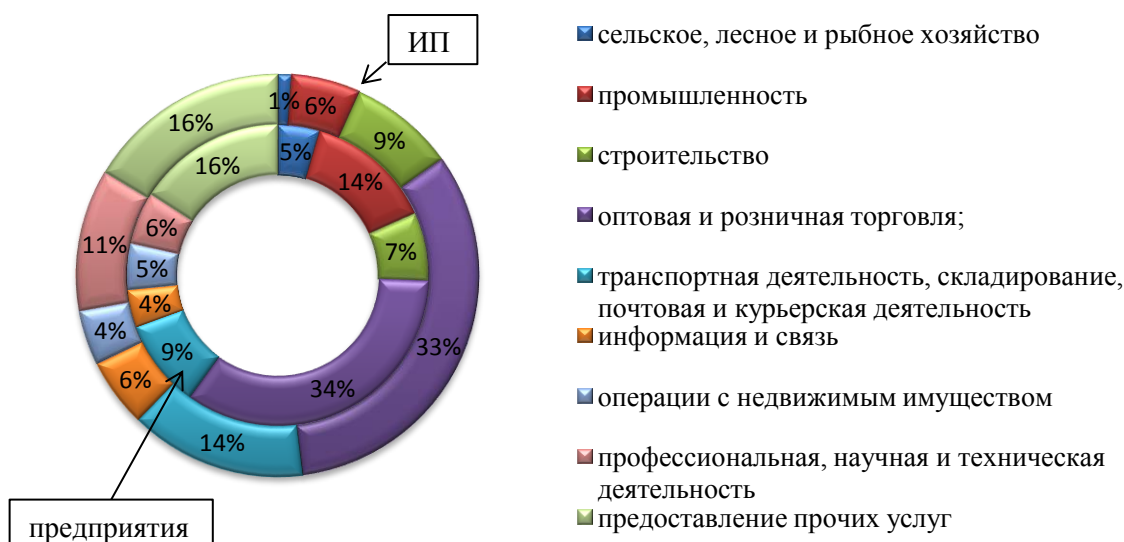
**Удельный вес МСБ в ВВП и удельный вес численности занятого населения в МСБ в 2021 году в РБ по сравнению с другими государствами**

№	Страны	Удельный вес в ВВП, %	Удельный вес занятых, %
1.	Израиль	62,3	68,7
2.	КНР	60,0	83,0
3.	США	56,0	52,0
4.	Япония	55,0	72,0
5.	Германия	43,0	57,0
6.	ЮАР	42,0	47,0
7.	Вьетнам	40,0	50,0
8.	Беларусь	26,6	34,7
9.	Россия	20,8	27,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [3]

Таким образом, МСБ вносит значительный вклад в ВВП в странах с развитой экономикой (Израиль – 62,3%, Китай – 60%), что может быть обусловлено высоким уровнем благосостояния таких стран. Также имеют место исторические предпосылки, а именно более раннее развитие сектора МСП. В соответствии с изложенными причинами, значения по Республике Беларусь несколько ниже по сравнению другими государствами, но выше, чем в Российской Федерации.

Рассмотрим распределение субъектов МСБ по видам экономической деятельности (рис. 2):



**Рис. 2. Распределение субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь по видам экономической деятельности за 2021 год. Источник: собственная разработка на основе (<https://clck.ru/35FoCn>)**

В соответствии со статистическими данными, приведёнными в диаграмме, МСБ в большей степени сосредоточен в сфере услуг. Так, наибольшее количество индивидуальных предпринимателей и предприятий МСБ представлено в сфере оптовой и розничной торговли,

ремонте автомобилей и мотоциклов (удельный вес в общей структуре – 33% и 34% соответственно).

Предпочтение заниматься оптовой и розничной торговлей среди представителей МСБ объясняется тем, что данный сектор экономики не требует больших капитальных вложений, но при этом обеспечивает быстрый оборот денег. Так как бизнес ориентирован на платежеспособный спрос потребителей, то целесообразно заниматься розничной торговлей продовольственных товаров, однако более развитые и более крупные торговые сети будут вытеснять субъектов МСБ. В то же время низкие доходы потенциальных покупателей не дают возможности МСБ реализовать свой потенциал в сфере услуг транспорта, образования и общественного питания [3, с. 65-66]. Следовательно распределение субъектов малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности даёт возможность объяснить некоторые причины недостаточного развития данного сектора экономики в Беларуси.

Отличия между ИП и предприятиями МСП в распределении по видам деятельности определены их структурными и правовыми особенностям, а соответственно и их экономическими возможностями. Здесь стоит отметить, что ИП в большей степени занимаются профессиональной, научной и технической деятельностью, в то время как предприятия МСБ больше сосредоточены в промышленности, сельском и лесном хозяйстве.

Состояние и развитие малых и средних предприятий в Республике Беларусь можно охарактеризовать рядом следующих показателей (табл. 3):

Таблица 3

**Основные показатели деятельности организаций малого  
и среднего предпринимательства за 2016-2021 гг.**

Показатели	Годы					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Средняя численность работников тыс. чел	1148,6	1151,6	1158,1	1192,9	1146,2	1121,8
Объём производства продукции (работ, услуг) млн. руб.	40 657,6	47 516,7	62 882,6	62 882,6	69 670,1	85 617,8
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	91 630,4	114775,7	137999,7	142953	145986,8	175063,6
Чистая прибыль, млн. руб.	3 170,9	3 843,9	3 986,2	7 420,7	5 294,9	9 133,8
Рентабельность продаж (организаций), %	7,0	7,2	7,2	6,9	8,2	8,4
Удельный вес убыточных организаций, %	24,4	21,4	20,9	20,1	22,3	19,1
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	6 729,7	7 225,7	8 866,1	11 230,0	11 872,8	11 051,1
Экспорт, млн. долларов США	10 641,2	13 699,3	17 073,0	15 607,3	12 271,1	17 039,9

Примечание – Источник: собственная разработка на основе (<https://clck.ru/35FoAj>)

Данные таблицы свидетельствуют о поступательном росте объёма производства предприятий МСБ, поэтому выручка от реализации также постоянно возрастает (средний прирост за 6 лет составил 16,06% и 13,82% соответственно). Динамика остальных показателей нестабильна, в основном их снижение наблюдается в 2019-2020 годах, что определено

кризисным положением в этот период вследствие пандемии и подрыва макроэкономической стабильности в государстве, которые негативно сказались на покупательском спросе граждан и привели к снижению некоторых показателей развития предприятий МСБ. Однако если сравнить показатели 2021 года с 2016, то значения базисного прироста будут следующими: рентабельность продаж – 20%, инвестиции в основной капитал – 64,21%, экспорт – 60,13%. Удельный вес убыточных организаций МСБ в 2021 году сократился на 21,72% по сравнению с 2016. Средняя численность работников в изучаемый период в среднем уменьшилась на 0,47%, что может быть связано с их оттоком на более крупные предприятия государственного сектора.

Учитывая некоторые тенденции в развитии предприятий МСБ можно сделать ещё вывод о том, что именно благоприятная макроэкономическая ситуация является причиной роста изучаемого сегмента, но в то же время сами предприятия МСБ обеспечивают экономический рост в государстве, что подчёркивает необходимость постоянно развивать сектор малого и среднего предпринимательства в Беларуси.

Показатели экономического развития индивидуальных предпринимателей характеризуются непрерывным увеличением численности физических лиц, привлекаемых ИП, сумм поступивших платежей в бюджет, экспорта в среднем на 9,71%, 12,52% и 31,62% соответственно. Выручка от реализации в 2021 году по сравнению с базисным периодом увеличилась на 22,31%. Также можно наблюдать постепенную тенденцию снижения импорта в среднем за период на 3,69% (<https://clck.ru/35FoAj>).

В результате анализа показателей деятельности индивидуальных предпринимателей можно сделать вывод о том, что их деятельность постоянно развивается, однако этот сегмент экономики не является для неё значительным, соответственно несущественно улучшает социально-экономическое положение Республики Беларусь.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь является перспективным сектором экономики, его вклад в развитие страны постепенно увеличивается, однако для более прогрессивного развития требуется повышение поддержки в период экономических кризисов. В то же время анализ показал, что малый и средний бизнес имеет ещё и большой нереализованный потенциал.

На основании выявленных проблем, зарубежного опыта, учитывая нынешние тенденции, можно предложить следующие перспективные *направления развития МСБ* в Беларуси на современном этапе:

**1. Формирование рыночного национального самосознания. Повышение финансовой и экономической грамотности населения, в частности предпринимателей.**

**2. Совершенствование законодательства в сфере малого и среднего бизнеса:** унификация определения малого и среднего бизнеса, как на уровне основного законодательства, так и на уровне коммерческих банков и иных институтов поддержки субъектов МСБ.

**3. Улучшение благоприятных условий открытия и ведения бизнеса в государстве.**

**4. Упор на инновационную деятельность малого и среднего бизнеса.**

Как показывает мировой опыт, при перечисленных условиях наиболее успешной можно считать инновационную деятельность, то есть использование интеллектуального капитала. А созданная в Республике Беларусь широкая инфраструктура поддержки МСБ сможет обеспечить предоставление консультационных и имущественно-финансовых услуг по поддержанию предпринимательства.

#### **5. Создание более эффективных инструментов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков МСП, развитие микрокредитования.**

Данное направление включает в себя следующие мероприятия:

- Создание системы гарантирования (поручительства) банковских кредитов для МСБ.
- Использование новых мер государственной финансово-кредитной поддержки субъектов МСП в период экономических и политических кризисов.
- Развитие новых институтов микрокредитования.

Для более успешного продвижения микрофинансирования в Республике Беларусь необходимо также активизировать работу по инвестированию и популяризации его идей на всех уровнях с использованием различных средств массовой информации.

– Развитие венчурного финансирования. На сегодняшний день данный инструмент не используется в Беларуси, венчурный капитал практически отсутствует. Однако данная форма показала свою эффективность в Японии, Западной Европе, США [3, с. 69].

#### **6. Государственная поддержка имиджа предпринимательства как в Беларуси, так и за её пределами. Повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции с целью наращивания экспортного потенциала.**

При поддержании субъектов МСБ в наибольшей степени необходимо делать упор именно на средние предприятия, так как их количество в стране сокращается, а экономическая значимость возрастает.

Таким образом, разработанные направления и все вышеуказанные меры будут способствовать формированию бизнес-среды, развитию предпринимательства в Республике Беларусь, и дальнейшему экономическому росту, что приведет к повышению уровня и качества жизни населения.

### **Литература**

1. Интерактивная информационно-аналитическая система распространения официальной статистической информации // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. <https://clck.ru/35Bzz5>
2. Короткевич А.И., Стефанович А.И. Малый и средний бизнес Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития // Экономическая наука сегодня. 2022. №15. С. 57-72.
3. Сибекова А.Р. Малый и средний бизнес России в условиях санкций екова // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №4-2(86). С. 126-130.

© Чернак А.В., 2023

**Шамсутдинова А.Ш.**  
Нижевартовский государственный университет  
г. Нижневартовск, Россия

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА**

На сегодняшний день в сфере управления персоналом существует проблема оценки эффективности обучения. Организации тратят существенные материальные и временные ресурсы на обучение сотрудников, но не всегда получают желаемые результаты. Это определяет потребность в правильной организации процесса оценки эффективности обучения персонала. Однако проводить качественную эффективную оценку обучения, которая будет давать результаты, положительно влияющие на компанию, не просто. Данный процесс трудоемкий, для его организации необходимы определенные знания и ресурсы. Именно поэтому, сегодня многие компании минимально используют научные методы и автоматизацию данного процесса, предпочитая первичную оценку эффективности обучения. Данное обстоятельство определило актуальность темы.

Оценка эффективности обучения персонала – это комплексная процедура анализа полученных знаний, приобретенных навыков и общего развития работников (<https://clck.ru/35FpXY>).

Как показывает практика, часто этап оценки эффективности обучения сводится к формальному заполнению анкет. Слушатели делятся реакцией и выражают благодарность наставнику. Более сложный и глубокий анализ не проводится, потому что HR-менеджеры или руководители (<https://clck.ru/hcntT>):

- недооценивают его важность и отдают предпочтение другим задачам;
- не знают, как его организовать;
- не получают соответствующих требований от руководства;
- опасаются увеличить себе объём работы дополнительными обязанностями.

Правильно организовав процесс оценки эффективности обучения, можно проанализировать функционирование всей системы обучения, определить её недочеты и определить пути оптимизации. Также, появится возможность, увидеть самое важное – какие результаты приносит обучение сотрудников для компании в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим алгоритм процесса оценки эффективности обучения персонала (<https://clck.ru/hcntT>):

### 1. Постановка цели.

HR-специалисту важно понимать, что он будет делать с полученными в ходе оценки эффективности обучения результатами. Поэтому первый и главный вопрос, который стоит задать: зачем нужна эта процедура? Важно ответить не только с позиции менеджера по персоналу, но и с позиции руководства и сотрудников, проходящих обучение.

Обучение должно соответствовать стратегическим целям организации (к примеру, выход на новый рынок, увеличение прибыли) и решать конкретные задачи в разрезе этих



целей. По итогам обучения далеко не последним аспектом оценки является соответствие приобретённых навыков и знаний работников этим целям.

**2. Определение критериев.**

Следует конкретизировать, то есть определить, что для компании будет означать продуктивность обучающей программы, и в чём она будет выражаться. О критериях оценки эффективности обучения нужно сообщить всем участникам образовательного проекта: руководству, слушателям, тренерам, HR-специалистам.

**3. Выбор метода.**

Важно изучить разные методы и сравнить между собой их преимущества и недостатки. Выбрав метод, следует обратить внимание, как он будет соотноситься с основной целью оценки.

**4. Определение бюджета.**

Расходы на оценку обучения персонала – важный фактор при выборе метода, будь то самостоятельная реализация или оценка с привлечением независимого эксперта. Некоторые методы требуют вложения настолько значительных ресурсов: финансовых, временных и трудовых – что у руководителей вызывает вопросы окупаемость уже самой оценки, а не обучения персонала.

**5. Проведение оценки и получение результатов.**

После того, как проект оценки обучения персонала будет реализован, его итоги должны быть озвучены всем участникам.

Стоит дополнить, что, как обучение персонала, так и его оценка должны сопровождаться определенными документами.

Существует множество моделей и методов проведения оценки эффективности обучения персонала. Наиболее популярной является модель оценки Дональда Киркпатрика (табл. 1) (<https://clck.ru/hcntT>; <https://clck.ru/reo7K>).

Таблица 1

**Обобщенная модель оценки эффективности обучения Д. Киркпатрика**

Уровень оценки	Название	Сущность	Метод оценки
1-й уровень	Реакция (Reaction)	Оценка удовлетворенности потребителей. Реакция обучаемых.	Интервьюирование и анкетирование сразу после обучения.
2-й уровень	Научение (Learning)	Изменение установок, улучшение знаний и совершенствование навыков участников.	Тестирование до и после обучения, проведение деловых игр, кейс-тестов, отчет руководителя структурного подразделения.
3-й уровень	Поведение (Behavior)	Изменение поведения участников на рабочем месте.	Оценка «360 градусов» и оценка по KPI, наблюдения руководителя.
4-й уровень	Результаты (Results)	Изменения, которые произошли в связи с тем, что участники прошли обучение. Влияние на результаты бизнеса.	Внутренняя сертификация, сравнение данных «до и после» по ключевым показателям для этих специалистов (например, заявкам, продажам, привлечённым клиентам, удержанию существующих клиентов, удовлетворённости клиентов и тому подобное).

Данная модель систематизирует процесс, позволяет проводить оценку обучения качественно, так как оценка проходит несколько уровней, на каждом из которых используются различные методы.

Однако проведение такой оценки после каждого обучения является весьма трудоемкой работой. Специалисты будут тратить большое количество ресурсов, например, времени, как своего, так и сотрудников, а также усилий в организации и проведении оценки обучения. Следовательно, такая работа не будет являться эффективной.

В связи с этим, рекомендуется автоматизировать процесс оценки эффективности обучения персонала, взяв за основу модель оценки Д. Киркпатрика.

Процесс автоматизации будет происходить следующим образом: в модели Д. Киркпатрика имеется 4 уровня, на каждом из которых применяются разные методы оценки обучения. Так, были выбраны методы оценки каждого уровня модели:

- 1 уровень «Реакция» – метод анкетирования.
- 2 уровень «Научение» – решение кейсов.
- 3 уровень «Поведение» – метод «360 градусов».
- 4 уровень «Результаты» – оценка по ключевым показателям специалистов.

Далее для каждого метода оценки были подобраны инструменты автоматизации:

- 1 уровень «Реакция»: метод анкетирования будет проводиться в «Гугл-форме».
- 2 уровень «Научение»: решение кейсов в формате видео, которые будут решаться устно в форме рассуждения.
- 3 уровень «Поведение»: метод «360 градусов», который тоже будет проводиться в «Гугл-форме».
- 4 уровень «Результаты»: в электронном формате (например, в «Excel») будут приведены ключевые показатели для специалистов, которые будут сравниваться до обучения и после. Однако на результативность ключевых показателей могут повлиять различные факторы, поэтому сравнение будет осуществляться среди всех специалистов, имеющих схожие ключевые показатели и прошедших одинаковое обучение.

Автоматизация процесса и его результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Методические рекомендации по автоматизации модели оценки Д. Киркпатрика**

Уровень оценки модели Д. Киркпатрика	Методы оценки эффективности обучения	Инструменты автоматизации	Результаты
1 уровень «Реакция»	Метод анкетирования	«Гугл-форма»	Позволит специалисту быстрее собирать и анализировать информацию.
2 уровень «Научение»	Решение кейсов	Решение кейсов в формате видео, которые будут решаться устно в форме рассуждения	Можно будет оценить, насколько сотрудники, прошедшие обучение, усвоили новые знания, могут ли они сразу применить их.
3 уровень «Поведение»	Метод «360 градусов»	«Гугл-форма»	Специалист по оценке обучения сможет быстро собрать нужную информацию, проанализировать и получить результаты оценки.

4 уровень «Результаты»	Оценка по ключевым показателям специалистов	Электронный формат (например, в «Excel»)	Это позволит сразу сравнить и оценить результаты.
---------------------------	--	---	--

Таким образом, использование разнообразных методов оценки обучения, которые будут автоматизированы, позволит мобильно получать качественные результаты оценки.

Данные рекомендации улучшат качество процесса оценки обучения, при этом благодаря автоматизации упростится процесс работы и экономии ресурсов.

Определим роль процесса оценки обучения персонала.

Проводить оценку эффективности обучения необходимо, потому что это будет оказывать положительное влияние на самого работника, на его руководителя, на специалиста по оценке обучения, специалиста по обучению и на компанию в целом.

На сегодняшний день компании и их сотрудники понимают значение обучения, поэтому стараются проходить различные тренинги, курсы и т. д. Однако многие не задумываются, для чего конкретно работникам необходима оценка их обучения. Она нужна для того, чтобы:

- сотрудники понимали, насколько улучшились их знания и навыки, фиксируется ли положительная динамика;
- сотрудники понимали, насколько эффективно они использовали свои ресурсы (например, было ли полезно потрачено время на обучение);
- повысить мотивацию сотрудников (к примеру, знания и навыки работника после обучения улучшились, его за это похвалили, поэтому у работника появилась мотивация работать усерднее);
- сотрудники тоже осознавали эффективность пройденного обучения, с целью дальнейшего планирования траектории развития.

Для руководителя, сотрудник которого прошел обучение, тоже важны его результаты оценки. Это позволит руководителю понять:

- какие новые знания и навыки приобрел сотрудник;
- какие задания ему можно делегировать;
- насколько возросла эффективность сотрудника;
- как он может оптимизировать свой процесс работы.

Руководитель и сотрудник работают в одной команде, им важно, чтобы результаты их деятельности были как можно лучше, поэтому им необходимо знать эффективность пройденного обучения.

В свою очередь, специалисту по оценке эффективности обучения важно получить результаты оценки, так как это позволит определить:

- какие методы оценки являются наиболее эффективными;
- какие методы оценки лучше всего использовать для конкретного вида обучения;
- какие ошибки возникают при оценке обучения и как их избежать;
- как улучшить процесс оценки обучения.

Ответы на эти вопросы помогут специалисту по оценке эффективности обучения улучшить свои знания и навыки, он будет набираться опыта, чтобы оптимизировать данный процесс в дальнейшем.

Результаты оценки эффективности обучения помогают и специалистам по обучению:

- они анализируют, какие программы и курсы обучения были действительно эффективными, и их можно снова проводить для других работников, а какие лучше заменить;
- после процесса оценки специалисты по обучению учитывают мнение сотрудников, чтобы понять, какие ошибки были совершены при проведении обучения, каковы были положительные стороны;
- на основе результатов оценки специалисты смогут оптимизировать процесс обучения.

Немаловажно, что результаты оценки эффективности обучения являются очень значимыми для компании. Ведь именно они показывают, как обучение повлияло на результаты деятельности организации в целом. Так, после проведения оценки обучения компания может:

- определить эффективность вложенных в обучение ресурсов;
- сравнить уровень профессионализма сотрудников до и после обучения;
- скорректировать свои цели или определить новые;
- спланировать или определить новую стратегию развития.

Таким образом, оценка эффективности обучения персонала является важным процессом для компании и её сотрудников. Автоматизация данного процесса облегчит работу специалистам по оценке эффективности обучения, а также повысит производительность и качество их труда.

© Шамсутдинова А.Ш., 2023

УДК 338.2, 519.8

Юдин Д.В.

Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина  
г. Рязань, Россия**ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТОКА**

Рассмотрим предприятие, производственный процесс которого полностью соответствует модельным предположениям, представленным в работе [1]. Будем предполагать, что процесс производства является стационарным. Для предприятия возникает проблема, связанная с размерами начальных объемов производства и непроизводственного потребления, ассоциированного с каждым видом продукции на любом этапе производства продукции. Для решения этой проблемы естественно применить оптимизацию какого-либо экономического показателя предприятия (прибыли, выручки) за некоторый перспективный промежуток времени.

Итак, рассмотрим стационарную модель работы предприятия [1]

$$x(n+1) = A \cdot x(n) + f, \quad (1)$$

в которой вектор-функция  $x(n) \in R^m$  – производственный поток,  $m$  – количество производимых видов продукции,  $n$  – номер торгово-производственного периода времени,  $A$  –

матрица размерности  $m \times m$  с коэффициентами вида  $\frac{a_i \cdot c_j}{b_i}$  ( $i, j = \overline{1, m}$ ),  $f$  –  $m$ -мерный вектор

состоящий из компонент  $-\frac{y_i}{b_i}$  ( $i = \overline{1, m}$ ), для каждого вида продукции ( $i = \overline{1, m}$ ): цена продажи

–  $c_i$ , себестоимость –  $b_i$  (заметим, что для рентабельных видов продукции  $\frac{c_i}{b_i} > 1$ ), доля

суммарной выручки –  $a_i$ , полученная в течение периода времени  $n$ , которая направлена на оплату затрат производства продукции и на непроизводственное потребление  $y_i$ , причём

$$\sum_{i=1}^m a_i \leq 1.$$

С учетом формулы  $A^n = (trA)^{n-1} A$ , установленной в работе [1], запишем выражение для вычисления потока объемов производства

$$x(n) = (trA)^{n-1} \cdot A \cdot x(0) + \left( A \cdot \sum_{k=1}^{n-1} (trA)^{k-1} + E \right) \cdot f. \quad (2)$$

в котором  $x(0) \in R^m$  – вектор начальных объемов производства,  $trA$  – след матрицы  $A$ ,  $E$  – единичная матрица размерности  $m \times m$ .

В качестве целевого критерия за определенное количество  $N$  торгово-производственных периодов времени для модели (1) могут рассматриваться:

- 1) максимум выручки

$$V(x(0), y) = \sum_{n=1}^N c^T \cdot x(n) \rightarrow \max, \quad (3)$$

2) максимум прибыли

$$P(x(0), y) = \sum_{n=1}^N (c^T - b^T) \cdot x(n) \rightarrow \max, \quad (4)$$

3) минимальная себестоимость всей продукции

$$Z(x(0), y) = \sum_{n=1}^N b^T \cdot x(n) \rightarrow \min. \quad (5)$$

В силу равенства (2) целевые функции (3), (4), (5) – это линейные функции от величин  $x(0)$ ,  $y$ , которые будем считать неизвестными. Поэтому при наличии линейных ограничений на эти переменные проблемы оптимизации производства в рамках модели (1) сводятся к задачам линейного программирования, которые эффективно решаются на компьютере.

Подставим (2) в (3), (4), (5). Получим явные зависимости целевых функций от  $x(0)$ ,  $y$ . В условии (3) имеем

$$V(x(0), y) = \alpha \cdot x(0) - \beta \cdot y, \quad (6)$$

где  $\alpha = c^T A \cdot \sum_{n=1}^N (trA)^{n-1}$  и  $\beta = c^T \sum_{n=1}^N \left( A \cdot \sum_{k=1}^{n-1} (trA)^{k-1} + E \right) B^{-1}$ . Целевая функция из условия (5)

имеет аналогичный вид с той лишь разницей, что вектор-строка  $c^T$  в (6) заменяется на  $b^T$ . В условии (4) имеем

$$P(x(0), y) = \gamma \cdot x(0) - \eta \cdot y \rightarrow \max, \quad (7)$$

где  $\gamma = (c^T - b^T) \cdot A \cdot \sum_{n=1}^N (trA)^{n-1}$  и  $\eta = (c^T - b^T) \cdot \sum_{n=1}^N \left( A \cdot \sum_{k=1}^{n-1} (trA)^{k-1} + E \right) B^{-1}$ .

Определим перечень целесообразных ограничений на переменные  $x(0)$ ,  $y$ .

Исходя из конструктивных особенностей модели (1), формально не исключается, что производственный поток  $x(n)$ , начиная с некоторого периода времени, содержит отрицательные объемы производства. При ограничении  $x(0) \geq \left( E - \frac{1}{trA - 1} \cdot A \right) f$  на начальные объёмы производства поток  $x(n)$  в любом периоде  $n$  является положительным и возрастающим.

Если предприятие работает лишь за счёт собственных оборотных средств и первоначально обладает денежными средствами в размере  $z_0$ , то на начальном производственном периоде затраты на производство не могут превышать  $z_0$ . Тогда должно выполняться неравенство  $b^T \cdot x(0) \leq z_0$ .

Допустим, лицом, принимающим решения, задана минимальная допустимая рентабельность  $R$  производства за рассматриваемое количество периодов  $N$ . Тогда возникает

ограничение на соотношение суммарной выручки и суммарных затрат

$$\sum_{n=1}^N (c^T - b^T) x(n) \geq R \sum_{n=1}^N b^T x(n).$$

Кроме того, для объёмов производства каждого вида продукции  $x_i(n)$ , составляющих производственный поток, могут быть учтены ресурсные ограничения  $\sum_{i=1}^m p_{ji} \cdot x_i(n) \leq r_j(n)$ ,

$j = \overline{1, m}$ ,  $n = \overline{1, N}$ , в которых  $p_{ji}$  – норма расхода ресурса  $j$  для производства продукции вида  $i$  (эти величины определяются по применяемой технологии),  $r_j(n)$  – заданный поток лимита ресурса  $j$ . Если лимиты ресурсов даны на весь прогнозируемый промежуток времени без учета графика использования ресурсов, то ресурсные ограничения имеют вид  $\sum_{n=1}^N \sum_{i=1}^m p_{ji} \cdot x_i(n) \leq r_j$ .

Дополнительно могут учитываться элементарные интервальные ограничения по максимальным объёмам продаж и по минимальному спросу на выпускаемую продукцию (или же минимальные объёмы продаж по договору). Соответствующие неравенства имеют вид  $s_i(n) \leq x_i(n) \leq \tilde{x}_i(n)$ ,  $i = \overline{1, m}$ ,  $n = \overline{1, N}$ , где  $\tilde{x}_i(n)$  и  $s_i(n)$  – спрогнозированные (или известные по договорам) потоки максимальных объёмов продаж и минимального спроса соответственно. Если ограничения на продажи не привязаны к определенным периодам, а распределены на все рассматриваемые периоды времени, то следует учесть условия типа  $s_i \leq \sum_{n=1}^N x_i(n) \leq \tilde{x}_i$ .

Поскольку в соотношениях (6), (7) все компоненты вектора  $y$  имеют отрицательные коэффициенты, то для реализации целевого критерия целесообразно ввести ограничение на минимальное суммарное потребление  $\sum_{i=1}^m y_i \geq Y$  или же рассмотреть минимальное потребление  $y_i \geq \tilde{y}_i$ , связанное с каждым видом продукции ( $i = \overline{1, m}$ ).

Итак, решение проблемы оптимизации производственного потока формально сводится к решению задач линейного программирования для переменных  $x(0), y$  с целевыми функциями (6) или (7) и с ограничениями перечисленных выше типов. Соответствующие вычисления эффективно реализуются на компьютере.

**Пример.** Рассмотрим работу предприятия, которое производит и реализует 2 вида продукции. Допустим, на  $N = 10$  следующих периодов есть прогнозы (в условных величинах): цен  $c = \begin{pmatrix} 73 \\ 53 \end{pmatrix}$ , себестоимостей  $b = \begin{pmatrix} 64 \\ 40 \end{pmatrix}$ , а также определены доли выручки  $a = \begin{pmatrix} 34/100 \\ 66/100 \end{pmatrix}$ .

Оптимизируем целевую функцию вида (6), вычислив при заданных выше ограничениях переменные  $x(0), y$ . Соответствующие вычислительные процедуры реализованы в пакете программ компьютерной алгебры Maple и продемонстрированы ниже на рисунках 1-3.

```

Ввод модельных данных
Прогнозируемые векторы: цен - c, себестоимостей - b, долей выручки - a и глубина прогноза - N
> c:=matrix([[70],[53]]): b:=matrix([[64],[40]]): B:=diag(b[1,1],b[2,1]): a:=matrix([[34/100],[66/100]]): N:=1
Обозначения эндогенных переменных: x0 - начальные объёмы производства, y - величины непроедственного потребления
> x0:=matrix([[x01],[x02]]): y:=matrix([[y1],[y2]]):
Параметры ограничений: 1) финансовых: z0 - начальные средства, R - минимальная рентабельность
2) рыночные (стационарные): g - максимальные объёмы продаж и s - минимальные величины спроса
3) ресурсные: norm_r - нормы расхода, r - лимиты суммарных ресурсов, Y - минимальное суммарное потребление
> z[0]:=250: R:=1/100: g:=matrix([[23],[16]]): s:=matrix([[7],[5]]):
norm_r:=matrix([[1,2],[3,1/2]]): r:=matrix([[150],[263]]): Y:=3:
E - единичная матрица
> E:=matrix([[1,0],[0,1]]):

Определение коэффициентов модели  $x(n+1)=A*x(n)+f$ 
Определим матрицу A и вектор-столбец f, а также запишем систему  $x(n+1)=A*x(n)+f$ , которая описывает производственный процесс
> A:=multiply(multiply(inverse(B),a),transpose(c)): f:=evalm(multiply(inverse(B),y)*(-1)):
eq1:=x[1](n+1)=A[1,1]*x[1](n)+A[1,2]*x[2](n)+f[1,1]: eq2:=x[2](n+1)=A[2,1]*x[1](n)+A[2,2]*x[2](n)+f[2,1]:

Вычисление производственного потока
Производственный поток u - частное решение системы  $x(n+1)=A*x(n)+f$ 
> u:=rsolve({eq1,eq2},{x[1],x[2]}): `нач. данные`:=x[1](0)=x01,x[2](0)=x02:
x[1](n):=subs(`нач. данные`,subs(u[1],x[1](n))): x[2](n):=subs(`нач. данные`,subs(u[2],x[2](n))):

```

Рис. 1. Пример определение коэффициентов модели (1) на тестовых данных в пакете Maple

```

Определение коэффициентов целевой функций выручки

$$\alpha = c^T A \cdot \sum_{n=1}^N (trA)^{n-1}$$

1) Вычислим компоненты вектора
> alpha:=evalm(multiply(transpose(c),A)*sum(trace(A)^(n-1),n=1..N)):

$$\beta = c^T \sum_{n=1}^N \underbrace{\left( A \cdot \sum_{k=1}^{n-1} (trA)^{k-1} + E \right)}_{M1} B^{-1}$$

2) Вычислим компоненты вектора
Вычислим вспомогательную матрицу M1
> M1:=evalm(evalm(evalm(A*sum(trace(A)^(k-1),k=1..n-1))&*inverse(B))+evalm(E&*inverse(B))):
> beta:=multiply(transpose(c),matrix([[sum(M1[1,1],n=1..N),sum(M1[1,2],n=1..N)],
[sum(M1[2,1],n=1..N),sum(M1[2,2],n=1..N)])):

Определение целевой функции
Целевая функция выручки
> `Выручка`:=evalf(evalm(alpha&*x0-beta&*y)[1,1],5):
Выручка = 2849.5 x01 + 2157.5 x02 - 136.32 y1 - 165.14 y2

```

Рис. 2. Пример вычисления коэффициентов целевой функции *выручки* вида (6) в пакете Maple

```

Определение коэффициентов и целевой функций затрат
Определение коэффициентов и целевой функций прибыли
Ввод ограничений
Ограничения на: минимальные начальные объёмы производства - h1, h2; первоначальные затраты - expenses; минимальную рентабельность - minprof; минимальное суммарное потребление - Y
> h1:=evalm((E-(1/(trace(A)-1)*A))*f)[1,1]<=x01: h2:=evalm((E-(1/(trace(A)-1)*A))*f)[2,1]<=x02:
expenses:=b[1,1]*x01+b[2,1]*x02<=z[0]: minprof:=`Прибыль`>R*`Затраты`: mincon:=y1+y2=Y:
Ресурсные ограничения - res1, res2; ограничения на максимальные объёмы продаж - g1, g2 и минимальный спрос - s1, s2
> res1:=evalf(sum(norm_r[1,1]*x[1](n)+norm_r[1,2]*x[2](n),n=1..N)<=r[1,1]):
res2:=evalf(sum(norm_r[2,1]*x[1](n)+norm_r[2,2]*x[2](n),n=1..N)<=r[2,1]):
g1:=evalf(sum(x[1](n),n=1..N)<=g[1,1]): s1:=evalf(sum(x[1](n),n=1..N)<=s[1,1]):
g2:=evalf(sum(x[2](n),n=1..N)<=g[2,1]): s2:=evalf(sum(x[2](n),n=1..N)<=s[2,1]):
Система ограничений
> systema:=simplify({expenses,minprof,res1,res2,h1,h2,g1,g2,mincon,s1,s2}):

Вывод результата
Начальные объёмы производства, величины потребления, при которых выручка максимальна; максимальная выручка
> ex:=evalf(maximize(`Выручка`,systema,NONNEGATIVE)):
`Макс. выручка`:=evalf(subs(ex[1],ex[2],ex[3],ex[4],`Выручка`)):
ex = {y1 = 0, y2 = 7.844776122, x02 = .5000000002, x01 = .2241293533}
Макс. выручка = 421.8905473

```

Рис. 3. Пример вычисления в пакете Maple оптимального плана  $(x(0), y)$  во вспомогательной задаче линейного программирования для модели вида (1) (вычисление затрат и прибыли аналогично вычислению *выручки* – см. рис. 2)



Продемонстрированные компьютерные вычислительные процедуры включают экзогенные переменные (цены, себестоимости, а также ресурсные ограничения и прочее) в качестве исходных данных. Благодаря этому появляются возможности анализа влияния сценариев варьирования этих данных на устойчивость оптимальных планов, на критические значения параметров модели (1). Таким образом, решается проблема неточности коэффициентов для составления модели (1) из-за выбора исходных данных (прогнозов цен, лимитов ресурсов и пр.). В частности, могут быть проанализированы влияния параметров  $R$ ,  $z_0$  на итоговую выручку предприятия к периоду  $N$ . Примеры такого анализа, построенные на тестовых данных, представлены на рисунке 4. В частности, для данных из приведенного примера установлены следующие параметры: максимально возможное значение допустимой рентабельности  $R=0,29$  и минимально возможное значение начальных средств  $z_0=11$  при  $R=0,01$ .

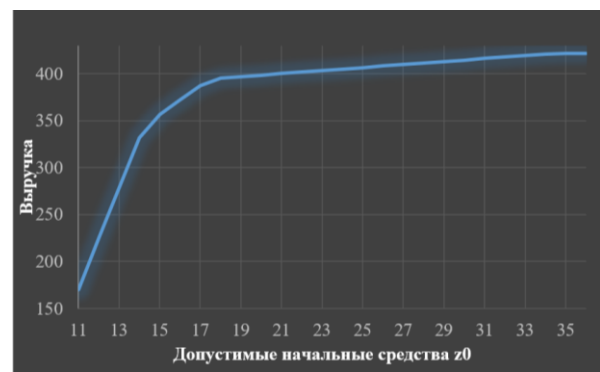
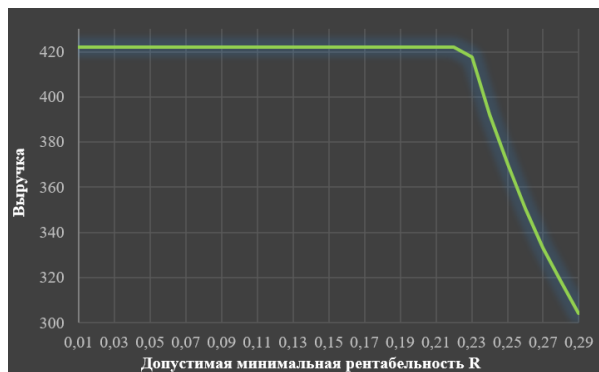


Рис. 4. Зависимости максимальной выручки (6) от заданной минимальной рентабельности и от начальных средств в рамках модели (1) на данных из примера

### Литература

1. Юдин Д.В., Абрамов В.В. Моделирование дискретной динамики производства // XXIV Всероссийская студенческая научно-практическая конференция Низневартовского государственного университета (г. Нижневартовск, 5-6 апреля 2022 г). Ч. 4. Нижневартовск: Изд-во НВГУ, 2022. С. 615-620.

© Юдин Д.В., 2023

УДК 336

**Ярмолинская К.В., Барсегян Л.М.**

Институт бизнеса Белорусского государственного университета  
г. Минск, Беларусь

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ**

Современная экономика характеризуется возрастающей ролью частных и государственных инвестиций в обновлении производства и создании новых, социально значимых технологий. При этом реализация долгосрочных инновационных проектов требует возобновляемых источников финансирования и профессионального управления инвестиционными процессами.

Инвестиции, как инструмент финансового обеспечения этих проектов, получают всё большее признание у разработчиков новой продукции и услуг, так как их привлечение в большей степени гарантирует успешное прохождение всех стадий жизненного цикла проекта, чем, например, его поэтапное кредитование. Банки, как правило, требуют залога и строгой выплаты кредитных процентов, в то время как производственные риски, экономические кризисы могут нарушить планы разработчика, серьёзно повлиять на сроки перехода к новой стадии работ. Для вновь созданных предприятий, не имеющих кредитной истории, более реальным источником обретения стартового капитала является взаимодействие с инновационными фондами, выделяющими средства на возвратной основе, но по заранее оговоренной схеме, устойчивой ставке рефинансирования. Ещё один путь – обращение в венчурные фонды, которые выдвигают менее выгодные условия, но способны финансировать проект в больших объёмах и долгий период. При этом венчурные фонды способны взять на себя часть рисков реализации проекта, а также подключиться к проекту, недостаточно финансируемому другим инвестором.

Одним из социально значимых и коммерчески привлекательных направлений в экономике развитых стран мира является телемедицина – раздел здравоохранения, связанный с обменом медицинской информацией и возможностью дистанционного взаимодействия врачей между собой, а также их взаимодействия с пациентами.

Пандемия коронавируса радикально изменила развитие мирового рынка телемедицины. Её технологиями стали заниматься не только отдельные компании, но и гиганты IT-индустрии – корпорации Apple, IBM, Philips, Samsung, Yandex и др. Их активность обусловлена целой группой факторов: резко возросли запросы населения на телемедицинские услуги, сформировалась технологическая база телекоммуникаций, появились государственные заказы и др. Телемедицинские сервисы развитых стран уже конкурируют между собой, становятся, по сути, обязательным звеном работы медицинского учреждения. В других странах этот сектор услуг тоже востребован, но только начинает развиваться. Процессы создания и освоения телемедицинских технологий требуют поиска источников финансирования, причем как в среде технических разработчиков, так и в самих центрах их внедрения – клиниках, научных центрах, медицинских университетах и т. д.

Целью настоящего исследования являлся анализ перспектив развития финансирования инвестиционных проектов в области телемедицины.

Материалами исследования служили нормативно-правовые документы в области инвестиционной деятельности и развития телемедицины в Республики Беларусь, обзорные материалы в сфере информационных технологий, учебные и научные пособия, бизнес-планы инновационных предприятий-резидентов Китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень».

В ходе исследования применялись следующие общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение научного и фактического материалов, сопоставление финансовых моделей частных проектов.

Прямые инвестиции – наиболее эффективный путь увеличения реальных активов предприятия и роста объёмов прибыли. В исследуемой области целью производства является создание новых видов медицинской продукции – приборов домашнего самоконтроля, мобильных приложений, программных средств удаленного сбора, хранения и обработки данных, обеспечение пользователей надёжными устройствами телекоммуникации. Однако продажа этой продукции сама по себе не даёт большой прибыли. Ещё необходима организация сервиса по оказанию консультативных услуг, то есть требуется клиентская база, с одной стороны и наличие консультативного звена, с другой. Таким звеном является, как правило, медицинское учреждение, обладающее лицензией, и у которого достаточно много пациентов. В дальнейшем усилия направляются на рост объёмов и ассортимента дистанционных услуг, рекламу нового сервиса и др., что в конечном итоге приносит доходы трём участникам процесса: производителю техники и программных средств, консультативному центру и провайдеру интернет-связи (отсюда неподдельный интерес телеоператоров к телемедицине, интернету вещей, хранению больших данных). Однако прямому извлечению доходов ещё предшествуют сертификация приборов, получение необходимых лицензий, проработка правового поля, методологии построения сервиса, согласования позиций государственных органов и частных компаний, защита объектов интеллектуальной собственности и др. Что, опять-таки, связано с привлечением специалистов смежных отраслей и растущими материальными затратами.

Даже перед теми, кто уже преодолел начальные стадии, порой встают новые задачи. Государственный регулятор стремится к стандартизации сервисов и единым тарифам на оказание услуг, требует применения единых подходов к построению телемедицинских комплексов, их интеграции в государственную информационную систему. А для этого нужны единые протоколы обмена информацией, форматы сбора данных, структуры баз данных и т. д. Если речь идёт о капитальном строительстве, например, здания специализированного медицинского центра, приобретении передового телекоммуникационного оборудования, оснащении лабораторий и кабинетов первичного приёма пациентов, то затраты на выполнение проекта вновь увеличиваются и требуют поиска источников дополнительного капитала.

Изучение нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности в Республике Беларусь показывает наличие широких возможностей для привлечения инвестиций. В числе основных документов отметим следующие:

1. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. №63-З «О концессиях».
2. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. №53-З «Об инвестициях».
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. №10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь».
4. Указ Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. №413 «О предоставлении физическим и юридическим лицам полномочий на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь».
5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 августа 2011 г. №1058 «О мерах по реализации Декрета Президента Республики Беларусь от 6 июня 2011 г. №4» (<https://clck.ru/35FqFC>).

Отметим, что непременным условием инвестиционного соглашения является его взаимная выгодность для обеих сторон или группы участников. Стратегические интересы основателя проекта и инвесторов должны совпадать и подтверждаться финансовой моделью проекта и текущими стадиями его выполнения.

Что касается телемедицины, то в белорусском законодательстве эта деятельность регулируется Приказом Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 31 октября 2017 г. №1250 «О некоторых вопросах проведения телемедицинского консультирования в Республике Беларусь» и Постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 28 мая 2021 г. №65 «Об утверждении Положения об особенностях оказания медицинской помощи с применением телемедицинских технологий», которое расширило возможности оказания телемедицинских услуг населению, но при условии, что коррекция ранее назначенного лечения осуществляется после очного приёма пациента врачом.

Вместе с тем, Закона о телемедицине, аналогичного Закону Российской Федерации, принятому 01.01.2018 г. №242-ФЗ (<https://clck.ru/35FqAP>), в Беларуси пока нет. Связано это с тем, что рынок телемедицинских услуг в Беларуси лишь начинает развиваться. Точнее, речь идёт о правовом обеспечении консультативных услуг населению, так как дистанционное взаимодействие специалистов между собой в стране осуществляется уже почти десятилетие.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие (производственных, научных, медицинских) на конкретном этапе своей деятельности, возможно использование реальных инвестиций следующего характера:

1. Обязательные инвестиции – это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предприятие могло развивать уже начатую деятельность.
2. Инвестиции в повышение эффективности работ (цель инвестиций – создание условий для снижения затрат (на производство приборов или оказание услуг).
3. Инвестиции в расширение ассортимента (техники, программных средств, услуг).

4. Инвестиции в создание новых производств и видов услуг (например, организация ночного или производственного мониторинга сатурации крови, электрокардиограмм, легочных функций),

5. Инвестиции в создание сети региональных цифровых телемедицинских платформ и их интегрирования в государственную информационную систему и др.

Не менее актуальными в этой сфере остаются портфельные инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные, например, совместным акционерным обществом (например, созданным совместно банком-кредитором, производственным предприятием, медицинским центром и телеоператором), или государством (в случае частно-государственного партнерства) и т. д.

Интеллектуальные инвестиции или инвестиции в нематериальные активы – весьма важный раздел долгосрочного финансирования проекта. Он предусматривает вложение средств в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых информационных технологий (облачного сервиса, доменных имен и др.). Особую роль сегодня играют инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, так как продажа разработок, технологий и самого предприятия при наличии патентов, свидетельств на регистрацию программных продуктов, лицензий, сертификатов обретает принципиально другие масштабы и оценки.

В настоящий период для развития телемедицины в Республике Беларусь становятся значимыми практически все известные виды инвестиций:

- частные инвестиции (средства физических лиц и предпринимательских организаций, в том числе иностранных);
- государственные инвестиции (средства государственных предприятий, государственного бюджета разных его уровней, средства государственных бюджетных фондов, например – Белорусского инновационного фонда;
- совместные инвестиции (инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов в создание совместных предприятий);
- иностранные инвестиции (вложения, осуществляемые иностранными гражданами, иностранными юридическими лицами и государствами);
- гранты из самых различных источников.

Принимая во внимание, что в текущий период государственные инвестиции затруднены и в силу экономического кризиса не могут быть значительными, источники инвестирования инновационных проектов следует искать преимущественно в частном секторе и зарубежье.

При этом предпочтение следует отдавать долгосрочным инвестициям, так как рассматриваемые виды проектов реализуются достаточно долго, а покупательская способность населения нашей страны и ближайших регионов невелика. Тем не менее, ставку в этом виде бизнеса следует делать на перспективный рост платежеспособного населения и рост его образованности в части понимания ценностей здоровья. Внедрение разработок можно начать параллельно – как в своей стране, так и в странах евразийского союза, странах Азии (Китай, Индия, Индонезия и др.). Но нужно понимать, в последнем случае защита авторских

прав должна быть обеспечена до входа на эти рынки. А патентование разработок в дальних странах – долгая и затратная процедура. Оптимистический подход состоит в том, что другим странам может быть (дорого) продана целая технология, а не ее отдельные элементы (приборы, услуги) и тот факт, что периоды кризисов – это всегда неплохой шанс закрепиться на рынке, что капитал не исчезает – происходит его перераспределение и инвесторы сами ищут стратегически выгодные проекты.

На начальном этапе становления телемедицинских услуг государство также способно помочь, хотя бы частично. Достаточно обратиться инновационные фонды, государственные научно-технические программы, фонды помощи экспорту, союзные программы. Государство определяет темпы и порядок цифровизации всей экономики, формирует стратегию развития здравоохранения. Оно способно выступить заказчиком и инвестором региональных телемедицинских платформ, например, на уровне областных или районных бюджетов. Оно может на высоком уровне инициировать создание международного консультативного телемедицинского центра и привлечь этим иностранные инвестиции, для оказания, в будущем, услуг иностранным гражданам. Пользуясь государственной поддержкой, предприятие-разработчик телемедицинской продукции вправе рассчитывать на следующие её формы:

- бюджетный кредит – предоставление средств государственного бюджета на возвратной или платной основе;
- предоставление государственных гарантий по возмещению части вложенных инвестором финансовых ресурсов в случае срыва выполнения инвестиционного проекта не по вине инвестора;
- финансовая поддержка высокоэффективных проектов;
- финансирование в рамках государственных научно-технических программ (ГНТП), целевых и отраслевых (ОНТП) программ;
- финансирование инновационных проектов;
- финансирование проектов в рамках программы Союзного государства;
- финансирование в рамках государственных внешних заимствований;
- финансирование победителей конкурсов стартапов, лучших молодежных инновационных проектов года и др.

Отметим, что в некоторых странах действуют национальные программы развития телемедицины, выделяются всевозможные гранты, объявляются конкурсы, тендеры и т. д. А если говорить о масштабах частного финансирования телемедицинских проектов, то достаточно привести такие примеры: стартап Amwell – один из многих американских медицинских стартапов, которым удалось привлечь крупные инвестиции. За первую половину 2020 года этот стартап получил \$194 млн. Весьма успешным стартапом является также шведский проект CRY, который получил за первые два квартала 2020 г. \$155 млн инвестиций (<https://clck.ru/35Fq9z>).

Вероятным участником и исполнителем телемедицинских проектов в Беларуси станет Республиканский научно-практический центр медицинских технологий, информатизации, управления и экономики здравоохранения (РНПЦ МТ), который является головным

учреждением по выполнению и координации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам организации, управления, экономики и информатизации здравоохранения. Целью деятельности этого Центра являются научные исследования по совершенствованию функционирования системы здравоохранения, разработка стратегии и тактики, новых организационных мероприятий по совершенствованию медицинской помощи населению. Предметом его деятельности, как указано на сайте, является анализ показателей здоровья населения и функционирования системы здравоохранения. Это означает, что разработка телемедицинских технологий полностью отвечает интересам названного Центра, а учитывая, что её собственные разработки пока рассчитаны только на взаимодействие медицинских специалистов между собой, но не с населением, инициативы по созданию нового сервиса – сервиса для коммуникации врачей и их пациентов, должны получить государственную поддержку. РНПЦ МТ может успешно сотрудничать с частными приборостроительными компаниями и IT-сектором страны, и на этой основе быстро спроектировать все элементы требуемой системы телемедицинского мониторинга здоровья населения. Примером таких частных компаний-партнеров являются резиденты Китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень» – научно-производственные предприятия «Дельфида» и «Дельфихэлс». Эти компании уже сформировали свои производственные бизнес-планы, осваивают новое производство и ищут медицинские учреждения, заинтересованные в сотрудничестве и привлечении инвестиций в сферу телемедицины. Финансовые модели предприятий демонстрируют высокие объемы производства различных телемедицинских приборов и почти десятикратный рост доходов от их внедрения, то есть – оказания консультативных (медицинских), образовательных, научных, спортивно-оздоровительных и иных услуг. При этом продукция предприятий запатентована на уровне евразийского союза и включает почти два десятка патентов на промышленные образцы, полезные модели и изобретения. Характерно, что после тщательной проработки проектов и консультаций в инвестиционных фондах, в банковском секторе и государственных структурах эти предприятия перешли к пошаговому самофинансированию проектов, взяв на себя все его риски.

Предприятиям частного бизнеса также рекомендуется устанавливать контакты с уже состоявшимися центрами телемедицины (их признанным мировым лидером является американская компания Teladoc) или крупными медицинскими центрами своей страны. Обладая большими финансовыми ресурсами, такие центры охотно пойдут на сотрудничество, если инновационный проект будет способен повысить их доходы. Следует изучать интересы и возможности отечественных страховых компаний, медицинских учреждений, действующих при больших производствах, особенно в сырьевой сфере, обслуживающих банковский сектор, академическую науку и т. д. Всё это повышает шансы основателей новых проектов найти дополнительный источник финансирования проекта или, по меньшей мере, будущего заказчика продукции.

1. Инвестиционная деятельность является сегодня фундаментом планирования высокотехнологических и социально важных проектов. Их эффективное выполнение требует

возобновляемых и надежных источников финансирования, четкой ориентации – на какой стадии проекта какой источник является оптимальным. Учитывая, что потенциальные инвесторы проектов становятся все более разборчивыми и профессионально подготовленными, основатель проекта должен обеспечить максимум гарантий его успешной реализации и доказать инвестору выгодность предложенного сотрудничества.

2. В данном исследовании рассмотрен широкий спектр источников реальных и портфельных инвестиций, которые способны ускорить реализацию проекта и повысить его эффективность. Перспективными направлениями финансирования телемедицинских проектов является их государственная и частная поддержка. В первом случае это участие в государственных инновационных программах, использование различных государственных фондов, грантов и местных бюджетов, во втором – создание новых предприятий с участием частных инвесторов или венчурных фондов, акционирование компании, привлечение зарубежного капитала, организация совместных производств и центров оказания услуг.

3. Телемедицина, в силу её высокой социальной значимости и коммерческой привлекательности, получает все большую поддержку на национальном уровне, а потому поиск реальных инвестиций не является сложной задачей. На примере предприятий – резидентов индустриального парка показана возможность самофинансирования начальных стадий производства основных компонентов телемедицинского комплекса.

4. Учитывая определенную инертность госсектора в формировании телемедицинских услуг для населения и создании необходимой для этого правовой базы, предприятиям, ведущим предметные разработки (приборов, программ, сервисов), следует проявить большую активность и инициативу, чтобы в период экономического кризиса и санкций своевременно занять место на отечественном рынке таких услуг и не уступить его иностранным компаниям.

© Ярмолинская К.В., Барсегян Л.М., 2023



## ОРГКОМИТЕТ

Председатель оргкомитета – Горлов Сергей Иванович, д-р физ.-мат. наук, профессор, ректор;

Заместитель председателя – Погоньшев Денис Александрович, канд. биол. наук, доцент, первый проректор, проректор по научной работе.

### Члены оргкомитета

Шульгин Олег Валерьевич – канд. экон. наук, доцент, начальник управления научных исследований;

Давыдова Светлана Александровна – канд. пед. наук, доцент, декан факультета физической культуры и спорта;

Долгина Екатерина Станиславовна – канд. культурологии, доцент, декан гуманитарного факультета;

Иванов Вячеслав Борисович – канд. пед. наук, доцент, декан факультета экологии и инжиниринга;

Истрофилова Олеся Ивановна – канд. пед. наук, доцент, декан факультета педагогики и психологии;

Павловская Анастасия Анатольевна – канд. пед. наук, доцент, декан факультета искусств и дизайна;

Пащенко Оксана Ивановна – канд. пед. наук, доцент, декан факультета информационных технологий и математики.

## СОДЕРЖАНИЕ

Аксенова А.Ю. <b>ОЦЕНКА ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТИ «SOYLENT» И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДОРАБОТКЕ ПРОДУКТА .....</b>	<b>4</b>
Антонова В.А., Кузнецова Е.В. <b>ТРЕНДЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИЙ .....</b>	<b>10</b>
Болгова С.Р., Рассолова А.А., Ковалева И.П. <b>НАЛИЧИЕ КАПИТАЛА В СТРАНЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ .....</b>	<b>16</b>
Бондарь А.В., Терентьева А.Г. <b>ПРИЗНАКИ АКТУАЛЬНОСТИ ЯВЛЕНИЯ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</b>	<b>22</b>
Васильев А.В. <b>ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ООО «ПЭК» – ФИЛИАЛА В г. БЛАГОВЕЩЕНСКЕ .....</b>	<b>27</b>
Вердиханов Ф.Н. <b>ГЕЙМФИКАЦИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>34</b>
Гаврилова Ю.С. <b>ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ С ПРИСВОЕНИЕМ ВЫПУСКНИКУ НЕСКОЛЬКИХ КВАЛИФИКАЦИЙ .....</b>	<b>40</b>
Гарькова Е.И., Гут А.В. <b>САМОЗАНЯТОСТЬ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА, ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ БИЗНЕСА</b>	<b>44</b>
Грызина В.С. <b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВ И БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ) .....</b>	<b>49</b>
Давыдова А.В. <b>УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .....</b>	<b>55</b>
Давыдова В.А. <b>ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИММИГРАЦИИ В США .....</b>	<b>61</b>
Журавлева Н.Н. <b>ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДБОРА И РАССТАНОВКИ КАДРОВ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ .....</b>	<b>67</b>
Загоренко А.А. <b>РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БИЗНЕСА .....</b>	<b>73</b>
Зензин П.И. <b>ОСОБЕННОСТИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ .....</b>	<b>78</b>
Иванова В.А., Мазнева Ю.А. <b>МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>84</b>

Капустина А.Ю., Капустина Ю.А. <b>ЭКОНОМИКА ХАКТИВИЗМА: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НОВОГО СЕКТОРА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</b> .....	91
Колмыкова К.О., Михайлова А.И. <b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ МАДОУ 38 «ДОМОВЕНОК»)</b> .....	98
Кузина Н.С. <b>ЗЕЛЁНЫЕ ФИНАНСЫ ДЛЯ ЗЕЛЁНОГО РОСТА</b> .....	104
Кулаев А.Р., Агаев М.В. <b>СОЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕТЕЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ</b> .....	109
Курманова И.С., Теренина А.С. <b>НАЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ</b> .....	115
Лаптева Е.В. <b>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</b> .....	121
Леонтьева Е.Д. <b>ВИДЫ И МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА</b> .....	127
Лопин И.А., Шумаков В.С. <b>МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ</b> .....	132
Майкова А.А., Остафичук Е.С. <b>АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС: COVID-19 И САНКЦИОННЫЙ РЕЖИМ</b> .....	138
Македонов К.С. <b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ</b> .....	142
Миронов Д.С., Шаманина Е.И. <b>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ</b> .....	149
Мисник А.Г., Седлер Т.И., Бухтик М.И. <b>ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</b> .....	154
Митин В.А. <b>АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</b> .....	161
Морозевич М.И. <b>УДАЛЕННАЯ РАБОТА В УСЛОВИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ</b> .....	168
Нетребко М.Д. <b>АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ ПРИ COVID-19</b> .....	174

Павленко Е.В., Сочков А.Л. <b>ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ САМООРГАНИЗУЮЩИХСЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ</b> .....	180
Павлова Ю.С. <b>ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТНИКА И КАДРОВЫЕ РИСКИ</b> .....	186
Пиндик Е.И. <b>БРЕНД И ИМИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ США</b> .....	191
Поргкрас А.Д. <b>НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ НИЖНЕВАРТОВСКЕ</b> .....	197
Прокопнёва О.А., Винник О.Г. <b>УРОВЕНЬ ЖИЗНИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ</b> .....	204
Рунова А.В. <b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА МАДОУ ГОРОДА НИЖНЕВАРТОВСКА ДС № 52 «САМОЛЁТИК»</b> .....	212
Русаков В.А., Шифрин И.О. <b>РЕФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО - ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНОЙ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	219
Рычагова О.Д. <b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧАТ-БОТА ПРИ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»</b> .....	225
Самвелян Г.А., Бибикина Е.А. <b>ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЗАЛОГ РОСТА ЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ</b> .....	231
Светляков М.Е. <b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ООО «АГРОТОРГ»</b> .....	237
Симонов Д.К. <b>ОПТИМИЗАЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА</b> .....	247
Скворцов А.С. <b>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И НАСЕЛЕНИЯ ПО ВОПРОСАМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ</b> .....	252
Соловьёва А.Е. <b>ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САЙТА ВАКАНСИЙ ДЛЯ НАЙМА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ</b> .....	259
Султанова К.А. <b>РОЛЬ HR-АНАЛИТИКИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</b> .....	265
Тарасова Д.И., Дворяжкина Е.Б. <b>ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА</b> .....	270

Тюрина О.Д.	<b>ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЛАСТЕЙ ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА .....</b>	<b>276</b>
Хасаева А.А.	<b>ВОЗМОЖНОСТИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ХМАО-ЮГРЕ .....</b>	<b>281</b>
Христова С.М.	<b>ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ .....</b>	<b>288</b>
Цибарева А.А., Кафтулина Ю.А.	<b>АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....</b>	<b>293</b>
Чернак А.В.	<b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....</b>	<b>298</b>
Шамсутдинова А.Ш.	<b>АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>304</b>
Юдин Д.В.	<b>ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТОКА .....</b>	<b>309</b>
Ярмолинская К.В., Барсегян Л.М.	<b>ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ .....</b>	<b>314</b>
	<b>ОРГКОМИТЕТ .....</b>	<b>321</b>

Научное издание

**XXV Всероссийская студенческая  
научно-практическая конференция  
Нижевартовского государственного университета**

**Часть 6**

*Экономика. Менеджмент*

*Нижевартовск, 4-5 апреля 2023 г.*

ISBN 978-5-00047-682-6



Под общей редакцией: *Д.А. Погоньшева*

Редактор: *И.С. Анцева*

Технический редактор: *Д.В. Вилявин*

Обложка: *Д.В. Вилявин*

Подписано в печать 10.08.2023

Формат 60×84/8

Гарнитура Times New Roman. Усл. печ. листов 18,60

Электронное издание. Объем 10,9 МБ. Заказ 2282

Издательство НВГУ

628615, Тюменская область, г. Нижневартовск, ул. Маршала Жукова, 4

Тел./факс: (3466) 24-50-51, E-mail: red@nvsu.ru, izdatelstvo@nggu.ru