

Электронный научно-практический журнал

Наука и практика регионов

№ 1 (30) - 2023

ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

www.meb-journal.ru

Курская региональная общественная организация «Знание»

www.znaniekursk.ru

E-mail: meb-journal@ya.ru

тел. 8 (4712) 70-82-56

Электронный научно-практический журнал «Наука и практика регионов»

Основной задачей электронного научного журнала «Наука и практика регионов» является оперативное и достоверное распространение информации о научных исследованиях, проводимых учеными и специалистами на территории России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

Ежеквартальный теоретический и научно-практический журнал	Редакционный совет журнала	Редакционная коллегия журнала
<p>Учредитель: ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», Курская региональная общественная организация Общества «Знание» России</p> <p>Главный редактор Окороков В. М.</p> <p>Заместитель главного редактора Зюкин Д. В.</p>	<p>Председатель совета Лахова Е. Ф. – к. полит. н., доцент</p> <p>Багдасарян В. Э. – д. и. н., профессор</p> <p>Климов С. М. – д. э. н., профессор</p> <p>Московцев В. В. – д. э. н., профессор</p> <p>Новиков В. Г. – д. э. н., д. с. н., профессор</p> <p>Сафронов В. В. – к. э. н., профессор</p> <p>Слатинов В. Б. – д. п. н., доцент</p> <p>Толстых Т. О. – д. э. н., профессор</p> <p>Цыбовский В. Л. – к. п. н., доцент</p>	<p>Веревкина Ю. И. – к. и. н., доцент</p> <p>Гусева И. В. – к. п. н., профессор</p> <p>Еськова Н. А. – к. г. н., доцент</p> <p>Ефремова Л. И. – к. п. н., доцент</p> <p>Жиляков Д. И. – д. э. н., доцент</p> <p>Иноземцева Л. Н. – к. э. н., доцент</p> <p>Кликунов Н. Д. – к. э. н., доцент</p> <p>Муха И. В. – к. с. н., доцент</p> <p>Окороков В. М. – к. э. н., профессор</p> <p>Федоров А. В. – к. ф.-м. н., доцент</p> <p>Федорова Е. И. – к. э. н., профессор</p> <p>Филонович А. В. – д. т. н., профессор</p>
<p>Дата выхода журнала 30. 03. 2023г.</p>		
<p>Адрес редакции и издательства: 305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, к. 108 Тел. 8 (4712) 70-82-56 E-mail: meb-journal@ya.ru Сайт: www.meb-journal.ru</p>		

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ЖУРНАЛА	5
Гордеева Н. В., Попова А. А. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ	6
Зюкин Д. А. ПРОБЛЕМА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КРУПНЕЙШИХ ХЛЕБОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РФ	10
Кулешова Л. В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОБОРОННОМ СЕКТОРЕ	15
Святова О. В. О ЦЕНАХ НА МОЛОКО В РЕГИОНАХ НА ЧЕРНОЗЕМЬЯ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ	23
Демченко А. А., Поддубных А. А. МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ	28
Сапунов А. В. УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТОЙ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ	32
Кравченко М.И. РАСШИРЕНИЕ РЫНКОВ СБЫТА КАК ЧАСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
Зюкин Д. А. СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЗЕРНА И ПРОДУКТОВ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В РФ	45
Сапунова Т. А. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ	50
Святова О. В. О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЦЕН НА МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ В РЕГИОНАХ ЦЧР	55
Сапунова Т. А. ИССЛЕДОВАНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	60
Сапунов А. В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	63
Демченко А. А., Тохунц А. А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ В ОПЕРАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	67

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

Кликунов Н. Д., Окороков В. М., Зюкин Д. В. ЕДИНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКЗАМЕН. ПРИРАЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И/ИЛИ МЕХАНИЗМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ	72
--	----

Веревкина Ю. И. РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	80
Петров И. Ф. О СПЕЦИФИКЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА	85
Сергеева В. С., Поначугин А. В. ИТ-ПРОЕКТ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	89
Окороков А. В. СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В НЕКОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	92
Петрова С. И. СУБСТАНЦИОНАЛЬНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ	97
Орнацкая Т. А. ХАБАРОВСКИЙ И ТОКИЙСКИЙ УГОЛОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ: ВОПРОСЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ	101
Галоян С. М. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ	105
Афонин Я. Г., Гусева И. В. РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЛИЧНО	110
НАУКА. КУЛЬТУРА. ИСКУССТВО.	
Гусева И. В., Свиридова Н. С. МОЛОДЕЖНЫЙ САМОДЕЯТЕЛЬНЫЙ ТЕАТР КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ	116

Дорогие авторы и читатели!
Вышел 30-й номер электронного научно-практического журнала
«Наука и практика регионов».



Появлению журнала «**Наука и практика регионов**» предшествовала кропотливая работа редакции и редакционной коллегии, связанная с проработкой концепции издания, созданием специального Интернет-ресурса, сбором, рецензированием, редактированием и размещением научных публикаций.

В самом первом номере журнала 2015 года было опубликовано всего десять статей, посвященных гуманитарной проблематике в области экономики, менеджмента, юриспруденции, философии и вопросам

образования.

В марте 2023 года выходит юбилейный 30-й номер журнала!

За эти годы в журнале было опубликовано более 570 статей!

Отрадно, что среди авторов нашего журнала есть молодые начинающие исследователи – студенты, магистранты и аспиранты, которые в своих статьях делятся с научным миром результатами проделанных изысканий. Авторами статей нашего журнала являются ученые, уже достигшие определенных успехов в науке, – это кандидаты и доктора наук, преподаватели вузов и эксперты в области различных отраслей.

Сегодня перед нашим журналом стоят амбициозные задачи, направленные на развитие современного гуманитарного знания и международного научного сотрудничества с использованием последних достижений в области информационных технологий. Наш журнал открыт для интеллектуальных дискуссий и обмена мнениями по широкому кругу научных вопросов. Уверен, что электронный-научный журнал «Наука и практика регионов» станет интересной и содержательной национальной и международной площадкой для обсуждения актуальных вопросов, связанных с развитием современной гуманитарной науки.

Выражаю коллективу редакции, редакционной коллегии, авторам искреннюю признательность за проявленный интерес и активное участие в развитии журнала с самых первых шагов его становления. Приглашаю к еще более активному сотрудничеству всех коллег из регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

Желаю всем авторам и читателям журнала творческих успехов в научных исследованиях и новых свершений!

В добрый путь!

Владимир Михайлович Окорок,
ректор Курского института менеджмента, экономики и бизнеса
кандидат экономических наук, доцент

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Гордеева Наталья Васильевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ», г. Донецк, Донецкая Народная Республика
E-mail: n.v.gordeeva@bk.ru

Попова Анастасия Андреевна,

обучающийся образовательной программы магистратуры ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ» г. Донецк, Донецкая Народная Республика
E-mail: borishovetsk@bk.ru

Аннотация. В статье представлена характеристика системы налогообложения в современных условиях; установлены условия применения упрощенной системы налогообложения в зависимости от ставки налога; представлены сводные данные налоговой нагрузки малого предпринимательства.

Ключевые слова: оптимизация, налог, налоговая нагрузка, эффективность, налогообложение.

CHARACTERISTICS AND ANALYSIS OF THE TAXATION SYSTEM IN THE CONDITIONS OF DIGITAL REALITY

Annotation. Presents the characteristics of the taxation system in modern conditions; the conditions for the application of a simplified taxation system depending on the tax rate are established; summary data of the tax burden of small businesses are presented.

Keywords: optimization, tax, tax burden, efficiency, taxation.

Любая коммерческая организация в условиях рыночной экономики нацелена на получение максимально возможной прибыли, как следствие, стремится к предельному уровню снижения затрат, в том числе налоговых платежей, являющихся обязательной и постоянной статьей расходов. Поэтому определение наиболее эффективной системы налогообложения относится к одному из самых главных управленческих решений, результаты которых оказывают существенное влияние на деятельность предприятия в целом, на его финансовые результаты.

Вопросами, связанными с налогообложением, занимаются многие научные деятели современности: В.Г. Пансков, А.Д. Выварец, В. В. Петрушевская, И.А. Майбуров, Е.В. Ядренникова, М.И. Литвин и др.

Целью данного исследования является анализ и оптимизация применяемой системы налогообложения на примере коммерческого предприятия – субъекта малого предпринимательства.

Выявлено, что налоги – обязательная основа финансовой структуры страны, которая взимается прямо или косвенно с физических и юридических лиц за услуги, предоставляемые правительством или его ведомствами. Теоретически экономическая природа налога заключается в определении источника обложения (капитала, дохода) и того влияния, которое оказывает налог в конечном итоге на макро– и микроэкономические процессы, так как реальный процесс налогообложения осуществляется государством и зависит от степени развития его демократических форм.

Налоговая система, по мнению В.Г. Панскова, представляет собой совокупность предусмотренных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения или отмены, уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществлению налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства [1].

Например, структура системы РФ в области налогообложения имеет три уровня: федеральный, региональный и местный. На каждом из этих уровней принимаются соответствующие законодательные акты, которые не должны противоречить нормативно–правовым актам государства. Характерной особенностью налоговой системы России является наличие специальных налоговых режимов. В разделе 8 НК Российской Федерации предусмотрены режимы налогообложения, призванные упростить исчисление и уплату налогов для отдельных категорий налогоплательщиков или отдельных видов деятельности. Перечень специальных режимов, действующих на территории Российской Федерации, представлен в табл. 1 [3; 6].

Таблица 1 – Специальные налоговые режимы Российской Федерации

Наименование	Ставка/сумма
Единый сельскохозяйственный налог	6 % (доходы–расходы)
Упрощенная система налогообложения	6 % (доходы) 15 % (доходы–расходы)
Упрощенная система налогообложения (для индивидуальных предпринимателей на основе патента, доход не больше 10 млн руб., средняя численность сотрудников не более 15 человек)	фиксированная сумма (базовая доходность по виду деятельности, устанавливается каждым регионом*6 %, зависит от вида деятельности). Например, деятельность такси – 7200 руб.; сдача в аренду – 600000 руб.
Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	15 %; фиксированная сумма в зависимости от вида деятельности (базовой доходности) и коэффициента–дефлятора
Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции	в соответствии со ст. 346 НК РФ

Как видно из таблицы, в государстве действуют 5 специальных режимов, общим для всех является строгая привязка к виду деятельности юридического лица (индивидуального предпринимателя), лимиты по доходам.

Исследователь И.А. Майбуров характеризует специальный налоговый режим как особый вид налогов, а в определенных случаях – и особый порядок налогообложения, переход на исчисление и уплату которых освобождает от обязанности по уплате некоторых других налогов и сборов [4].

Сравнение применения упрощенной системы налогообложения в зависимости от объекта налогообложения представлено в табл. 2. Как следует из таблицы 2, применение упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы–расходы» требует более высокой организации бухгалтерского учета на предприятии, чем применение упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы».

Таблица 2 – Условия применения упрощенной системы налогообложения в зависимости от ставки налога

Признак	УСН, 6 %	УСН, 15 %
Налоговая база	доходы	доходы–расходы
Учет доходов	Кассовый метод	Кассовый метод
Учет расходов	Отсутствует	В соответствии со ст. 34616 НК РФ, ограниченный список
Уменьшение налога на сумму страховых взносов	Не более 50 % от суммы налога	–
Ставка страховых взносов	30 %, при применении определенных видов деятельности, перечисленных в п. 8 ч. 1 ст. 58 ФЗ «О страховых взносах» № 212 – 20 %	30 %, при применении определенных видов деятельности, перечисленных в п. 8 ч. 1 ст. 58 ФЗ «О страховых взносах» № 212 – 20 %
Преимущества	Простой расчет, отсутствие рисков, связанных с ошибочным учетом расходов	Можно повлиять на сумму налога за счет увеличения расходов
Минимальный налог	Отсутствует	Обязателен в случае убытка – 1 % от суммы выручки
Недостатки	Невозможен перенос убытка в счет будущих расходов	Ограниченный список расходов, уменьшающих налогооблагаемый доход, трудоемкий учет расходов, минимальный налог при отрицательном финансовом результате

На примере субъекта малого предпринимательства по официальной методике и нескольким авторским проведём анализ налоговой нагрузки (табл. 3) [4–5].

Таблица 3 – Сводная таблица налоговой нагрузки исследуемого субъекта малого предпринимательства за 2015–2017 гг.

Методика	2019 г.	2020 г.	2021 г.
ФНС России	19,10	9,11	9,28
Автор Е.А. Кирова	65,13	34,36	66,03
Автор М.И. Литвин	20,78	10,34	10,07
Автор О.Н. Кузнецова	9,78	3,31	8,38

При анализе налоговой нагрузки исследуемого субъекта малого предпринимательства по различным методикам сделаем следующие выводы: в течение трехлетнего анализируемого периода по трем методикам было снижение налоговой нагрузки в 2020–2021 гг., но при этом сумма налогов и страховых взносов возросла.

Связываем это с одним из главных показателей для расчета – выручкой, которая в течение последних двух лет увеличилась.

Список использованных источников

1. Пансков, В.Г. Налоговая система РФ: проблемы становления и развития: монография. М.: Вузовский учебник: ИНФРА–М. – 2017. – 246 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая) принят от 31.08.1998 г. № 146–ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (дата обращения: 21.11.2022).
3. Майбуров, И.А., Выварец А.Д., Ядренникова Е.В. Налоги и налогообложение: учебник / Под ред. И.А. Майбурова. 5–е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ–ДАНА. – 2015. – 591 с.
4. Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. – 2017. – №5.
5. Кузнецова, О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник БГУ. – 2012. №3 (1). – С. 36–38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-nagruzka-na-predpriyatie-i-sposoby-ee-optimizatsii> (дата обращения: 21.11.2022).
6. Петрушевская, В. В. Анализ законодательного обеспечения сферы налогообложения в Донецкой Народной Республике / В.В. Петрушевская // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». – 2020. – № 3(19). – С. 60–71. – EDN VMFUXH.
7. Жилияков Д.И. Характеристика бюджетной политики города Курска / Д.И. Жилияков // Актуальные вопросы инновационного развития агропромышленного комплекса (материалы Международной научно-практической конференции, 28-29 января 2016 г., г. Курск, ч. 1). – Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2016. - С. 103-107.
8. Жилияков Д.И. Оценка и направления совершенствования планирования доходов местных бюджетов / Д.И. Жилияков // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2019. - № 1. - С. 113-118.

9. Зюкин Д. В., Зюкина Л. И., Бровкина О. В. Большие расходы и маленькие доходы -бюджетные проблемы муниципального образования/Д. В. Зюкин, Л. И. Зюкина, О. В. Бровкина//Наука и практика регионов. -2016. -№3 (4). -С. 39-45
10. Ильин, А.Е. О доходах и расходах населения Курской области [Текст] / А.Е. Ильин, Д.В. Зюкин, А.С. Миреев // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2016. - № 2. - С. 24-28.

ПРОБЛЕМА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КРУПНЕЙШИХ ХЛЕБОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РФ

Зюкин Данил Алексеевич,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова,
E-mail: nightingale46@rambler.ru*

Аннотация. В статье рассматривается состояние кредиторской задолженности крупнейших хлебопроизводителей РФ на примере 10-ти лидеров рынка по объему выручки в 2021 году. Установлено, что за последние 3 года состояние кредиторской задолженности лидеров хлебопекарной отрасли ухудшилось, что выражается в снижении показателей оборачиваемости кредиторской задолженности и роста ее объема, и обусловлено дальнейшим инфляционным ростом цен в экономике на фоне усиления санкционного давления, ставшего потрясением для экономики.

Ключевые слова: пищевая промышленность, хлебопекарная отрасль, финансово-хозяйственная деятельность, кредиторская задолженность.

THE PROBLEM OF ACCOUNTS PAYABLE OF THE LARGEST BREAD PRODUCERS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article examines the state of accounts payable of the largest bread producers of the Russian Federation on the example of 10 market leaders in terms of revenue in 2021. It is established that over the past 3 years, the state of accounts payable of the leaders of the bakery industry has deteriorated, which is reflected in a decrease in the turnover of accounts payable and the growth of its volume, and is due to further inflationary price increases in the economy against the background of increased sanctions pressure, which has become a shock to the economy.

Keywords: food industry, bakery industry, financial and economic activity, accounts payable.

Между производителями зерна и перерабатывающим сегментом существует тесная связь и взаимозависимость. Рост цен на зерно на рынке неизбежно приводит к повышению расходов на производство хлеба и хлебобулочных продуктов, а учитывая высокую социальную значимость хлеба, поддержание оптимального уровня потребительских цен крайне важно [1, 2]. Дисбаланс, формируемый вследствие роста себестоимости сырья и снижения

реальных доходов населения в условиях кризиса, ставит хлебопроизводителей в трудное положение, тем самым снижая рентабельность их деятельности и негативно отражаясь на финансовой устойчивости и ликвидности [3, 4]. Ухудшение результативности производственно-экономической деятельности может приводить к росту кредиторской задолженности переработчиков перед производителями зерна, тем самым нарушая товарное обращение «товар-деньги-товар» [5, 6].

При оценке состояния кредиторской задолженности крупнейших хлебопроизводителей РФ использовались данные о кредиторской задолженности и ее оборачиваемости в разрезе ТОП-10 лидеров рынка хлебопродуктов России [7], на основе которых проведена сравнительная оценка изменения ситуации до и после усиления кризиса - в 2019 и 2021 гг. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных, общенаучные и экономико-статистические инструменты анализа.

Лидером по объему выручки является АО ПК «ЛИМАК», где в 2021 году показатель составил 6,98 млрд. руб. Второй по величине является выручка в АО «КБК «Черёмушки», где показатель к 2021 году вырос до 5,09 млрд. руб. Третью позицию по объему выручки занимает АО «Владимирский хлебокомбинат», где показатель вырос до 2,38 млрд. руб. В свою очередь на предприятиях, занимающих 4-9 места рейтинга, в 2021 году объем выручки варьировал в пределах 1-2 млрд. руб. Замыкает ТОП-10 лидеров рынка хлебобулочных изделий АО «Хлебопек», где объем выручки к 2021 году вырос до 979 млн. руб. (рисунок 1).

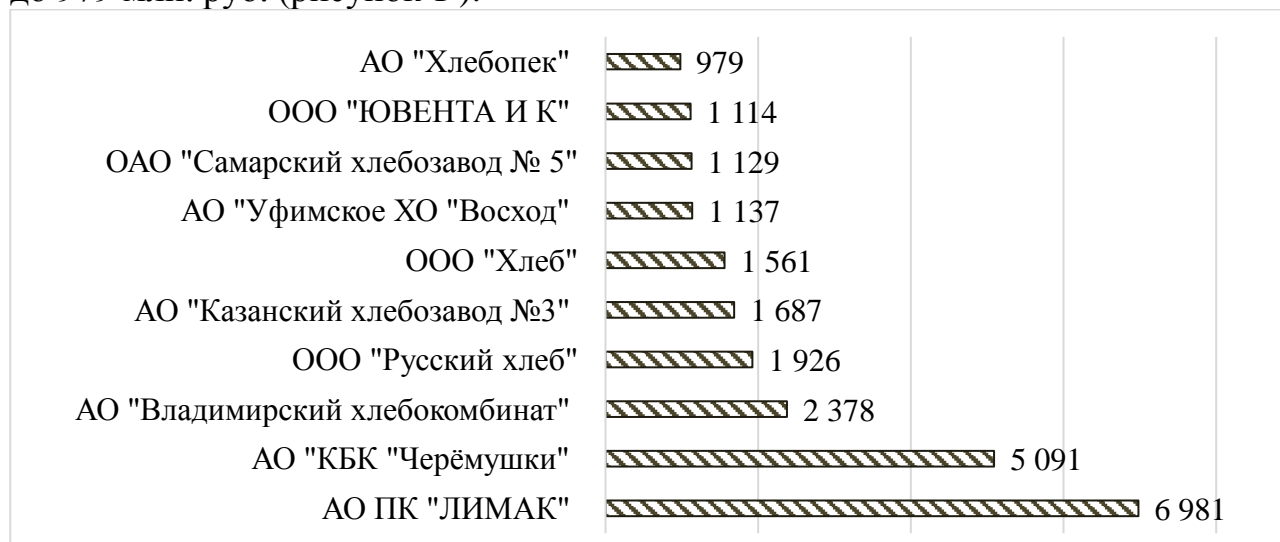


Рисунок 1 – Оценка выручки в разрезе ТОП-10 крупнейших производителей хлебобулочных изделий России в 2019 и 2021 гг., млн. руб.

Сравнительная оценка размера кредиторской задолженности в 2019 и 2021 годах показала, что для большинства предприятий-лидеров хлебобулочной отрасли общей тенденцией является рост показателя, при этом сохраняется дифференциация, обусловленная неравными масштабами деловой активности предприятий. Исключение составляет ООО «Русский хлеб», где кредиторская задолженность сократилась в 3 раза – с 907,4 до 352,7 млн. руб. (рисунок 2).

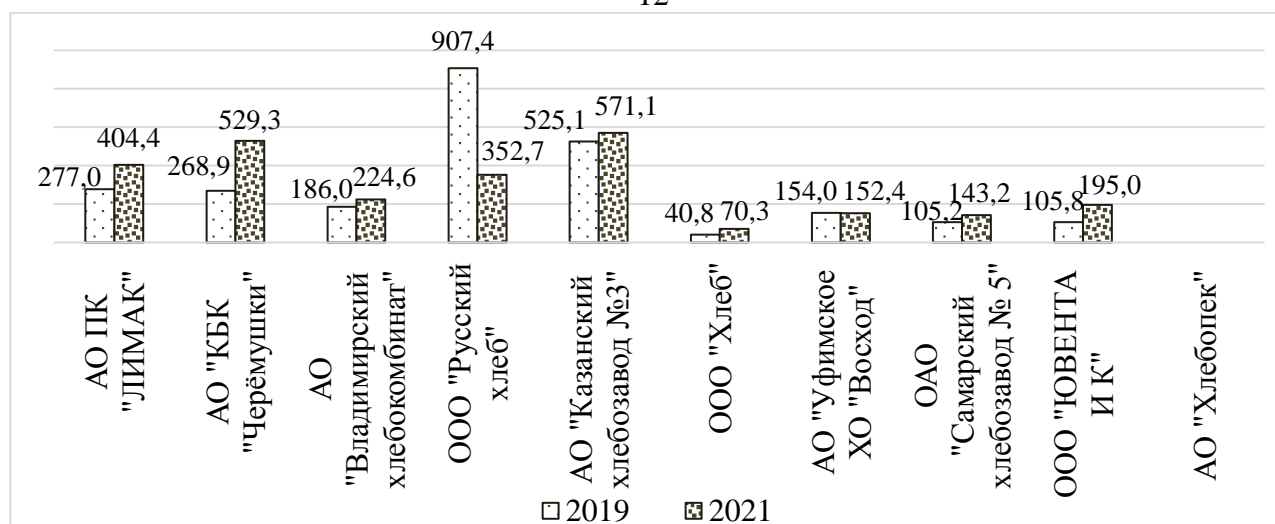


Рисунок 2 – Оценка кредиторской задолженности разрезе ТОП-10 лидеров производителей хлебобулочной продукции в России в 2019 и 2021 гг., млн. руб.

Единственным предприятием, где кредиторская задолженность в исследуемом периоде отсутствует, является АО «Хлебопек», также кредиторская задолженность в размере менее 100 млн. руб. отмечается ООО «Хлеб». Сопоставляя объем кредиторской задолженности в первой пятерке рейтинга с предприятиями, занимающими 6-10 места, стоит отметить, что в лидерах отрасли по объему выручки и размер кредиторской задолженности на порядок выше, в 2021 году варьирует в пределах 225-571 млн. руб. При этом в занимающих 6-10 места предприятиях показатель варьирует в пределах 70-195 млн. руб.

Помимо абсолютного объема кредиторской задолженности, важное значение имеет скорость ее оборачиваемости. Среди рассматриваемых лидеров рынка хлебопродуктов также отмечается вариация оборачиваемости кредиторской задолженности, при этом в базисном периоде самое высокое значение наблюдается для ООО «Хлеб», где за год совершалось более 71 оборота, однако уже в 2021 году скорость оборота сократилась втрое – до 26 оборотов (рисунок 3).

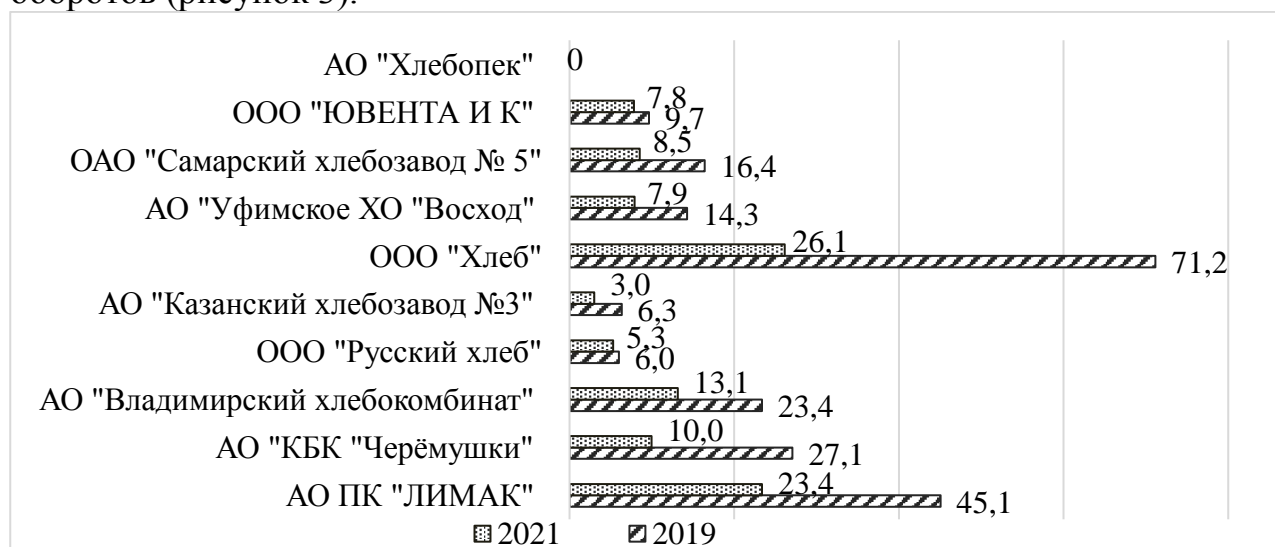


Рисунок 3 – Оценка оборачиваемости кредиторской задолженности разрезе ТОП-10 лидеров производителей хлебобулочной продукции в России в 2019 и 2021 гг., оборотов

Также в базисном периоде высокая оборачиваемость кредиторской задолженности отмечалась в топ-3 рейтинга - АО ПК «ЛИМАК», АО «КБК «Черёмушки» и АО «Владимирский хлебокомбинат». Общей тенденцией для всех предприятий является снижение оборачиваемости кредиторской задолженности к 2021 году, что обусловлено ухудшением финансового положения бизнеса на фоне усиления кризисных явлений в экономике. В 2021 году только в 2-х предприятиях из 10-ти кредиторская задолженность совершала более 20 оборотов за год, еще в 2-х других – более 10-ти оборотов, в других 4-х – более 5 оборотов, а в оставшемся АО "Казанский хлебозавод №3" – менее 5 оборотов в год.

Говоря о периоде оборота кредиторской задолженности, стоит отметить, что самый короткий период в базисном периоде отмечался в ООО «Хлеб» и АО ПК «ЛИМАК» - менее 10 дней, а самый большой – в ООО «Русский хлеб» и АО «Казанский хлебозавод №3» (более 57 дней), что свидетельствует о низкой деловой активности. При этом в отчетном периоде вариация периода оборота кредиторской задолженности выросла до 14-121 дней, где наименьшее значение отмечено в ООО «Хлеб», а наибольшее – в АО «Казанский хлебозавод №3» (рисунок 4).

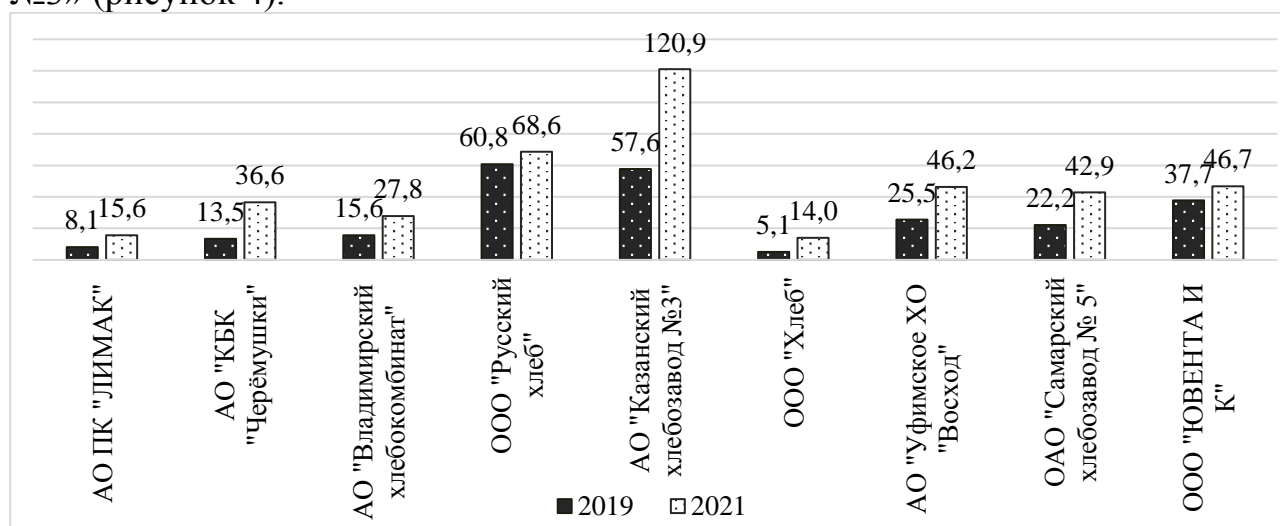


Рисунок 4 – Оценка периода оборота кредиторской задолженности разрезе ТОП-10 лидеров производителей хлебобулочной продукции в России в 2019 и 2021 гг., дней

Также стоит отметить, что среди ТОП-3 лидеров рейтинга период оборота кредиторской задолженности на порядок ниже, чем в прочих. Общей тенденцией в сопоставляемых годах является рост периода оборота, что является следствием ухудшения деловой активности и свидетельствует о снижении финансовой устойчивости. Это в конечном итоге может негативно отразиться и на других игроках рынка, участвующих в товародвижении, поскольку снижение активности в одном элементе цепочки способствует нарушению сложившихся производственно-экономических связей.

В результате, оценка основных показателей, характеризующих состояние кредиторской задолженности в разрезе ТОП-10 лидеров рынка хлеба и хлебопродуктов за последние 3 года, показала устойчивую динамику к ухудшению ситуации с течением времени, что во многом также обусловлено и

дальнейшим инфляционным ростом цен в экономике на фоне усиления санкционного давления, ставшего потрясением для экономики. В сложившихся обстоятельствах важное значение приобретает государственная поддержка как зернопроизводителей, так и рынка игроков хлебобулочных изделий, выражающаяся в субсидировании и предоставлении ряда льгот.

Список использованных источников

1. Вейберов А.В. Современное состояние и тренды развития рынка хлеба в Российской Федерации // *Инновации. Наука. Образование*. 2021. № 32. С. 1331-1338.
2. Стабильность цен на хлебобулочные изделия как фактор обеспечения продовольственной безопасности России / Зюкин Д.А., Сергеева Н.М., Наджафова М.Н., Волкова А.В. // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2022. № 9. С. 197-203.
3. Развитие сельскохозяйственного производства России в условиях социально-экономических диспропорций / Зюкин Д.А., Фомин О.С., Скрипкина Е.В., Латышева З.И., Жилинкова Л.А., Лисицына Ю.В. // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2022. № 6. С. 188-194.
4. Алтухов А.И. Пространственное развитие зернового хозяйства в условиях нового административно-территориального деления страны // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2020. № 8. С. 44-52.
5. Каманина Р.В. Состояние и тенденции развития рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Российской Федерации // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2019. Т. 1. № 3. С. 32-38.
6. Власова О.В., Латышева З.И. Результаты региональной политики в области управления инвестиционной привлекательностью // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. 2022. № 4. С. 132-137.
7. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/bo/> (дата обращения 11.03.2023 г).
8. Жилияков Д.И. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организаций АПК / Д.И. Жилияков // *Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы. Сборник научных статей 19-й Международной научно-практической конференции*. Курск. - 2020. - С. 161-163.
9. Петрушина О.В., Жилияков Д.И. Направления оптимизации государственного регулирования цен и поддержки зернового производства // *Инновации в АПК: проблемы и перспективы*. 2021. № 3. С. 149-157.
10. Жилияков, Д. И. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая // *Вестник Орловского государственного аграрного университета*. – 2010. – № 3(24). – С. 58-64.
11. Соловьева, Т. Н. О некоторых аспектах функционирования рынка хлебопродуктов (муки) в Курской области / Т. Н. Соловьева, О. В. Петрушина, А. А. Золотарева // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. – 2011. – № 1. – С. 37-39.

12. Зюкин, Д.В. Направления повышения производительности труда в организации / Д.В. Зюкин, Д.И. Жилияков, С.Ю. Горшков // Наука и практика регионов. - 2021. - № 1 (22). - С. 14-19.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОБОРОННОМ СЕКТОРЕ

Кулешова Лариса Васильевна,

*доцент, канд. экон. наук, доцент ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ», г. Донецк*

E-mail: lara-kuleshova@mail.ru

Аннотация. В статье обобщены подходы и особенности формирования механизма государственных закупок стран мира в сфере обороны, дан краткий обзор организационных и правовых основ функционирования системы закупок для министерств обороны зарубежных стран. Определено, что в международной практике закупки в сфере обороны и безопасности носят централизованный характер, подкреплены законодательными и нормативными актами, способствуют тому, чтобы вооруженные силы получали необходимое оборудование и материалы своевременно и с минимальными затратами.

Ключевые слова: закупки, государство, оборона, оборонный сектор, централизованное управление

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN ORGANIZING PUBLIC PROCUREMENTS IN THE DEFENSE SECTOR

Annotation. The article summarizes the approaches and features of the formation of the mechanism of public procurement of the countries of the world in the field of defense, gives a brief overview of the organizational and legal foundations for the functioning of the procurement system for the ministries of defense of foreign countries. It has been determined that in international practice, procurement in the field of defense and security is centralized, supported by legislative and regulatory acts, and helps to ensure that the armed forces receive the necessary equipment and materials in a timely manner and at minimal cost.

Keywords: procurement, state, defense, defense sector, centralized management

Закупки продукции для оборонных нужд в России в большинстве случаев осуществляются с использованием конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей, далее – поставщиков), предусмотренных законодательством РФ о контрактной системе [1]. В совокупности проблем организации закупок продукции для оборонных нужд их решение будет зависеть также от изучения зарубежного опыта организации государственной закупочной деятельности и будет полезным для отечественных предприятий и организаций, входящих в оборонный комплекс страны.

Вопросами исследования зарубежного опыта управления сектором безопасности и обороны занимаются такие зарубежные и отечественные исследователи как: Н. Григин, Д. Денисов, О. Мирошник, Н. Огородная, Г. Писковская, А. Рубан, Г. Сытник, Д. Снайдер, Н. Яковенко и другие.

Цель статьи заключается в сравнении и обобщении зарубежного опыта осуществления государственных закупок в сфере обороны, их правового обеспечения и особенностей проведения.

Государственные закупки в оборонном секторе связаны с приобретением правительством товаров, услуг или работ, необходимых для военных целей или для поддержания национальной безопасности. Эти закупки обычно проходят в соответствии с особыми правилами и регуляциями, которые обеспечивают прозрачность и честность процесса. Они также могут включать специальные условия и ограничения, связанные с секретностью или национальной безопасностью.

Централизованное управление государственными закупками (далее госзакупки) в оборонном секторе представляют собой систему, в которой государство контролирует и координирует все процессы, связанные с закупками на оборону через единый орган или агентство. Этот процесс может включать в себя выбор поставщиков, оценку заявок, заключение контрактов и мониторинг исполнения. Цель централизованного управления – обеспечить более эффективное, экономичное и прозрачное управление закупками в оборонном секторе.

В иностранных государствах одними из важнейших документов в сфере обеспечения национальной безопасности и, в частности, в вопросах процесса принятия решений и управления, занимают концептуальные основополагающие документы политического характера. В основном их названия соответствуют национальным традициям и особенностям, однако в целом согласно функции, которую они выполняют, они типичны: в США это «Стратегия национальной безопасности США», в ФРГ это «Белая книга» о безопасности, в Турции – «Политический документ о национальной безопасности» и т.д. Эти основополагающие документы включают в себя систему официальных взглядов на роль государства в мировом порядке, его национальные ценности, задачи, цели и интересы, которых оно пытается достичь и обеспечить во внешней и внутренней политике. Вместе с тем, содержит и нормы о силах, средствах и способах предупреждения или обезвреживания угроз как извне, так и внутри государства. На основе таких стратегий выстраивается законодательная база, которая уже определяет основы организации и управления оборонным сектором.

Анализ исследований показал, что характеристика централизованного управления государственными закупками в оборонном секторе в общем включают следующее (табл.1):

Таблица 1– Характеристика централизованного управления государственными закупками в оборонном секторе

№ п.п	Особенность	Характеристика
1	Управление	все решения и процессы контролируются и координируются через единый орган или агентство;

2	Прозрачность:	все процессы закупок и принятые решения доступны для общественной оценки, что уменьшает риски коррупции и повышает доверие к государственным закупкам;
3	Эффективность принятия решений:	единый орган или агентство может быстрее и эффективнее принимать решения, чем множество отдельных агентств;
4	Экономические эффекты:	централизованное управление может помочь снизить расходы на закупки, используя общие контракты и экономию на процессах закупок.
5	Обеспечение национальной безопасности:	централизованное управление позволяет контролировать источники поставок и обеспечить высокие стандарты качества и безопасности;
6	Экономия ресурсов:	централизованное управление позволяет экономить финансовые и временные ресурсы, уменьшая дублирование усилий и повышая эффективность.

Среди особенностей следует выделить

1. Высокие требования безопасности: в связи с тем, что оборонные закупки часто связаны с национальной безопасностью, поэтому требуется строгое соблюдение правил безопасности.

2. Сложный процесс закупок: оборонные закупки часто связаны с высокотехнологичными продуктами и услугами, поэтому требуется сложный и детальный процесс оценки заявок и контрактов.

3. Необходимость конфиденциальности: многие аспекты оборонных закупок должны оставаться конфиденциальными в целях национальной безопасности.

Также процесс организации госзакупок зависит от следующих факторов:

- технологическая зрелость: наличие или отсутствие технологически зрелых продуктов может влиять на централизованное управление;

- конкуренция: наличие или отсутствие конкурентов на рынке может влиять на централизованное управление и на цены на продукты;

- ресурсы: наличие или отсутствие финансовых и людских ресурсов может влиять на централизованное управление;

- политические факторы: политическая стабильность и риски, приоритеты;

- законодательные ограничения: государства могут вводить ограничения на закупки в оборонном секторе для защиты национальных интересов или в соответствии с международными соглашениями. Это может влиять на централизованное управление и ограничить возможность закупки определенных товаров или от определенных поставщиков;

- ресурсы: управление закупками требует существенных финансовых и людских ресурсов. Отсутствие достаточных ресурсов может отрицательно влиять на эффективность централизованного управления;

- опыт: опыт и квалификация персонала, занимающегося управлением закупками, является важным фактором.

- регуляторные ограничения: наличие строгих законов и нормативных актов, регулирующих государственные закупки, может влиять на эффективность централизованного управления.

Учитывая изложенное, можно выстроить механизм реализации централизованного управления государственными закупками в оборонном секторе поэтапно (рис. 1)



Рисунок 1 – Этапы реализации централизованного управления государственными закупками в оборонном секторе

Рассмотри данные этапы подробнее.

Планирование: правительство определяет свои потребности в оборонных закупках и составляет план закупок.

Запрос: правительство издает запрос предложений (RFP) или приглашение к участию в торгах (IFB) на закупку товаров или услуг оборонного назначения.

Оценка: правительство рассматривает и оценивает предложения или заявки, представленные потенциальными подрядчиками, чтобы определить, какое предложение лучше всего соответствует потребностям правительства.

Присуждение контракта: правительство присуждает контракт подрядчику, представившему лучшее предложение или заявку.

Администрирование контракта: правительство наблюдает за работой подрядчика и соблюдением условий контракта. Это может включать отслеживание графиков поставок, проверку товаров и согласование любых изменений в контракте.

Закрытие: в конце срока действия контракта правительство оценивает работу подрядчика, улаживает все окончательные обязательства по контракту и архивирует соответствующие документы.

Важно отметить, что особенности процесса закупки, включая конкретные этапы, могут различаться в зависимости от юрисдикции и конкретной закупки.

Для многих правительств характерно централизованное управление закупками в оборонном секторе. Примеры таких стран включают США, Россию, Китай, Великобританию, Францию, Индию, Казахстан и другие страны. Конкретные детали того, как осуществляется централизованное

управление закупками в этих странах, могут различаться, но общая идея заключается в том, чтобы единый орган или агентство отвечало за закупку оборонного оборудования и предметов снабжения. Это может помочь упростить процесс закупок и обеспечить принятие решений о закупках с учетом потребностей национальной безопасности.

Например, механизм централизованного управления закупками в оборонном секторе США обычно включает следующие этапы [2]:

Планирование: первый шаг включает в себя определение потребностей в оборудовании и расходных материалах и разработку плана закупок. Обычно это делается Министерством обороны (DoD) в консультации с другими соответствующими агентствами и ведомствами.

Запрос: включает в себя отправку запроса предложений (RFP) или запроса котировок (RFQ) потенциальным поставщикам. RFP/RFQ описывает требования к закупаемому оборудованию или расходным материалам и включает информацию о процессе закупки.

Оценка: после получения ответов на RFP/RFQ они оцениваются по критериям, указанным в RFP/RFQ. Обычно этим занимается группа по закупкам или комиссия, по оценке Министерства обороны США.

Присуждение контракта: по результатам оценки контракт присуждается победившему поставщику. Контракт обычно включает подробную информацию о закупаемом оборудовании или расходных материалах, графики поставок и условия оплаты.

Администрирование контракта: после присуждения контракта он находится в ведении Министерства обороны. Это включает в себя мониторинг работы поставщика, обеспечение своевременной доставки оборудования или расходных материалов в соответствии с требуемыми спецификациями, а также обработку платежей поставщику.

Закрытие: после завершения контракта Министерство обороны закрывает закупку. Это включает в себя проведение окончательного обзора закупок, проверку выполнения всех требований и архивирование записей о закупках.

Необходимо отметить, что в США уделяют особое внимание аудиту оборонных закупок, которым занимается Оборонное агентство Договора аудита (ДСАА), входящее в структуру Департамента обороны США под руководством заместителя министра обороны (контролер). Оно было основано в 1965 году для выполнения всех аудиторских проверок контрактов для Министерства обороны. Раньше различные виды военной службы несли ответственность за собственные проверки контрактов [3]. В обязанности ДСАА входят финансовые и бухгалтерские консультационные услуги для Министерства обороны в связи с переговорами, администрированием и урегулированием контрактов и субподрядов.

Это общая схема процесса закупок в Соединенных Штатах, и конкретные детали могут различаться в зависимости от используемого метода закупок, типа закупаемого оборудования или расходных материалов и других факторов.

Трудно сделать общее заключение об эффективности централизованного механизма закупок для оборонных закупок в Соединенных Штатах, поскольку она может варьироваться в зависимости от ряда факторов, таких как

конкретный процесс закупок, тип закупаемых товаров или услуг, и деятельность отдельных государственных учреждений, участвующих в этом процессе. Однако в целом процесс централизованных закупок в оборонном секторе США призван обеспечить прозрачность, конкуренцию и рентабельность закупок товаров и услуг для национальной обороны. Этот механизм во многих случаях успешно достиг своих целей, хотя были и случаи неэффективности, расточительства и коррупции. В конечном счете, эффективность централизованного механизма закупок в оборонном секторе США можно повысить за счет постоянного мониторинга и оценки его эффективности и проведения необходимых реформ.

Закупки стран, входящих в Евросоюз, по-прежнему осуществляются органами государственного управления согласно национальному законодательству. Однако при этом во внимание принимаются не только национальные правила закупок, но и законодательство и рекомендации Европейского сообщества (Директива ЕС по закупкам в области обороны и безопасности (англ. European Union Defense and Security Procurement Directive) [4].

В Великобритании централизованное управление государственными закупками в оборонном секторе осуществляется через организацию Defense Equipment and Support (DE&S). DE&S, которая отвечает за закупку и поддержку всего оборонного оборудования и расходных материалов для вооруженных сил Великобритании. Это торговая и совместно оборонная организация в составе Министерства обороны Великобритании. Она начала свою деятельность 2 апреля 2007 г. после слияния Агентства оборонных закупок МО и Организации оборонного материально-технического обеспечения под руководством главного исполнительного директора отдела оборонного оборудования и поддержки. Для закупок оборонной продукции в Великобритании используются закрытый конкурс [5].

Процесс закупки обычно включает следующие этапы:

1. Определение требований: DE&S работает с Министерством обороны и вооруженными силами Великобритании, чтобы определить их потребности в оборудовании и поставках. Это включает в себя определение конкретных требований для каждого элемента, таких как технические характеристики и графики поставок.

2. Исследование рынка: DE&S проводит исследование рынка, чтобы определить наличие потенциальных поставщиков и оценить возможность закупки необходимых товаров.

3. Тендер: DE&S приглашает поставщиков подавать заявки на закупку необходимых товаров. Этот процесс может включать в себя предварительную квалификацию, когда потенциальные поставщики оцениваются на основе их опыта, возможностей и финансовой устойчивости.

4. Оценка предложений: DE&S оценивает предложения, представленные поставщиками, чтобы определить наиболее подходящее. Это может включать технические оценки, переговоры о цене и коммерческие оценки.

5. Присуждение контракта: DE&S заключает контракт с успешным поставщиком, который затем начинает производство изделий и поставляет их вооруженным силам Великобритании.

6. Мониторинг и анализ: DE&S контролирует производительность поставщика и доставку товаров, чтобы убедиться, что они соответствуют согласованным спецификациям и графикам. Это может включать регулярные отчеты о ходе работ, проверки и обзоры работы поставщика.

В целом, централизованное управление государственными закупками в оборонном секторе Великобритании направлено на то, чтобы вооруженные силы Великобритании получали необходимое оборудование и материалы своевременно и с минимальными затратами.

Во Франции централизованное управление государственными закупками в оборонном секторе реализуется через следующие этапы [2]:

1. Планирование: Министерство обороны Франции отвечает за разработку стратегии оборонных закупок и определение оборудования, систем и услуг, необходимых для национальной обороны.

2. Составление бюджета: Министерство обороны разрабатывает годовой оборонный бюджет и выделяет средства на закупки.

3. Подготовка тендера: Министерство обороны готовит тендерную документацию и приглашает компании участвовать в торгах по оборонным контрактам.

4. Оценка предложений: Министерство обороны оценивает предложения и выбирает наиболее выгодное предложение с точки зрения стоимости, технических возможностей и графика поставок.

5. Присуждение контракта: Победитель торгов получает контракт и начинает работу над проектом.

6. Управление контрактом: Министерство обороны управляет контрактом, наблюдая за ходом работ, обеспечивая соответствие подрядчика требованиям и решая любые возникающие вопросы.

7. Доставка: Подрядчик поставляет оборудование, системы или услуги, как указано в контракте.

8. Приемка: Министерство обороны принимает поставку и начинает использовать оборудование, системы или услуги в целях национальной обороны.

В целом механизм внедрения централизованного управления государственными закупками в оборонном секторе во Франции предназначен для обеспечения прозрачности, справедливости и эффективности процесса закупок, а также для того, чтобы Министерство обороны Франции могло приобретать оборудование, системы и услуги, необходимые ему для выполнения своих оборонных обязанностей.

В Республике Казахстан вопросы закупок в сфере обороны и безопасности возложены на Комитет государственного оборонного заказа Министерства индустрии и инфраструктурного развития. Он занимается формированием и реализацией государственной политики в области формирования, размещения и выполнения государственного оборонного заказа, а также обеспечением Вооруженных Сил Республики Казахстан, других войск

и воинских формирований, специальных государственных и правоохранительных органов Республики Казахстан современными товарами (продукцией) военного назначения, товарами (продукцией) двойного назначения (применения), работами военного назначения и услугами военного назначения. Основным документом, регламентирующим закупки в сфере обороны и безопасности, является Закон Республики Казахстан «Об оборонной промышленности и государственном оборонном заказе» [6].

Особенности проведения государственных закупок в интересах Министерства обороны Республики Казахстан утверждены в «Правилах взаимодействия структурных подразделений Министерства обороны, Генерального штаба и Вооруженных Сил Республики Казахстан при формировании государственного оборонного заказа и осуществлении государственных закупок в интересах Министерства обороны Республики Казахстан» [7]. В параграфе 3 данных правил рассмотрен процесс организации государственных закупок для Министерства обороны Республики Казахстан.

Проект государственного оборонного заказа формируется по заявкам получателей государственного оборонного заказа в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан, Законом Республики Казахстан «Об оборонной промышленности и государственном оборонном заказе» [6] и другими нормативными правовыми актами, стратегическими планами центральных исполнительных органов, меморандумами государственных органов, непосредственно подчиненных и подотчетных Президенту Республики Казахстан, и международными договорами и обязательствами Республики Казахстан. При формировании республиканского бюджета разрабатывается проект государственного оборонного заказа на соответствующий плановый период в соответствии с правилами формирования, размещения и выполнения государственного оборонного заказа.

Таким образом, в международной практике закупки в сфере обороны и безопасности носят централизованный характер, подкреплены законодательными и нормативными актами, в которых четко определены государственные структуры, на которые возложена такая функция как – формирование оборонного заказа, а также способы определения поставщиков для оборонных нужд.

Список использованных источников

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения и муниципальных нужд : федер. закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.
2. Григин Н.В. Организация системы закупок вооружения и военной техники для Министерств Обороны ведущих стран НАТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sistemy-zakupok-vooruzheniya-i-voennoy-tehniki-dlya-ministerstv-oborony-veduschih-stran-nato>
3. Агентство аудита оборонных контрактов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://alphapedia.ru/w/Defense_Contract_Audit_Agency
4. European Union Defense and Security Procurement Directive - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.researchgate.net/publication>

/362432555_The_EU

_Defence_and_Security_Procurement_Directive_A_Step_Towards_Affordability)

5. GOV.UK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/organisations/defence-equipment-and-support>

6. Закон Республики Казахстан Об оборонной промышленности и государственном оборонном заказе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.akorda.kz/ru/security_council/national_security/ob-oboronnoy-promyshlennosti-i-gosudarstvennom-oboronnom-zakaze

7. «Правила взаимодействия структурных подразделений Министерства обороны, Генерального штаба и Вооруженных Сил Республики Казахстан при формировании государственного оборонного заказа и осуществлении государственных закупок в интересах Министерства обороны Республики Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/G22B0000684#z20>.

О ЦЕНАХ НА МОЛОКО В РЕГИОНАХ НА ЧЕРНОЗЕМЬЯ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Святова Ольга Викторовна,

доктор экономических наук, профессор доцент кафедры экономики и учета Курский государственный университет,

E-mail: olga_svyatova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции изменения цен на молоко в регионах на Черноземья в условиях снижения реальных доходов населения на основе анализа основных показателей продовольственного рынка в 2018-2021 гг. Установлено, что в отчетном периоде потребительские цены в регионах ЦЧР выросли более чем на 9%, а реальная заработная плата – только на 5%. При этом цены на молоко за последний год выросли на 6-10% в рассматриваемых регионах, а лидером по цене за 1 литр молока пастеризованного в 2021 году стала Тамбовская область.

Ключевые слова: АПК, молочная промышленность, потребительские цены, снижение доходов населения.

ABOUT MILK PRICES IN THE REGIONS OF THE BLACK EARTH REGION IN THE CONTEXT OF A DECLINE IN REAL INCOMES OF THE POPULATION

Annotation. The article discusses trends in milk prices in the regions of the Black Earth region in the context of a decline in real incomes of the population based on the analysis of the main indicators of the food market in 2018-2021. It was found that in the reporting period consumer prices in the regions of the Central Bank increased by more than 9%, and real wages – only by 5%. At the same time, milk prices have increased by 6-10% over the past year in the regions under consideration, and the Tambov Region became the leader in price for 1 liter of pasteurized milk in 2021.

Keywords: agro-industrial complex, dairy industry, consumer prices, reduction of household incomes.

Продовольственное эмбарго стало первым важным мероприятием в рамках формирования устойчивой системы продовольственной безопасности России, результатом реализации которого стал динамичный рост внутреннего производственного потенциала страны [1]. Одним из негативных следствий продовольственной автономии РФ стал инфляционный рост цен на продукты питания, что в условиях общего снижения реальных доходов населения формирует социально-экономическую угрозу [2, 3]. Для сохранения прежнего уровня жизни населения темпы роста заработной платы должны находиться на том же, либо на более высоком уровне, чем рост цен на потребительском рынке [4, 5].

Для проведения исследования использовались данные Росстата [6] о динамике реальной заработной платы населения, а также об индексах потребительских цен и средних потребительских ценах на молоко пастеризованное в разрезе регионов Черноземья в 2018-2021 гг.

Сравнительная оценка реальной заработной платы и индексов потребительских цен в регионах ЦЧР показала, что в период 2018-2019 гг. средняя заработная плата во всех регионах росла более высокими темпами, чем потребительские цены. Вместе с тем, в последние 2 года отмечается усиление темпов роста цен при одновременном снижении реальной заработной платы. Так, реальная средняя заработная плата в базисном периоде в регионах ЦЧР росла на уровне 6-8,7% относительно уровня предыдущего года, а уже в 2019 году произошло снижение темпов роста реальной заработной платы на 2,2-5,3%. В результате, в 2019 году самое низкое значение отмечено в Тамбовской области, где реальная заработная плата составила 101,9% от уровня предыдущего года, а самое высокое – в Белгородской области (104%). При этом наибольшее снижение темпов роста реальной заработной платы произошло в Воронежской области – на 5,3%.

В последние 2 года тенденция к снижению темпов роста реальной заработной платы сохранилась во всех регионах, кроме Воронежской области, в которой отмечен прирост на уровне 0,6%, а показатель составил 103,8%. Среди прочих областей в 2021 году наиболее высокие темпы роста реальной заработной платы наблюдаются в Белгородской и Курской областях, где показатель составил 104,4%, а наименьшее значение сохраняется в Липецкой области – 101,2% (рисунок 1).

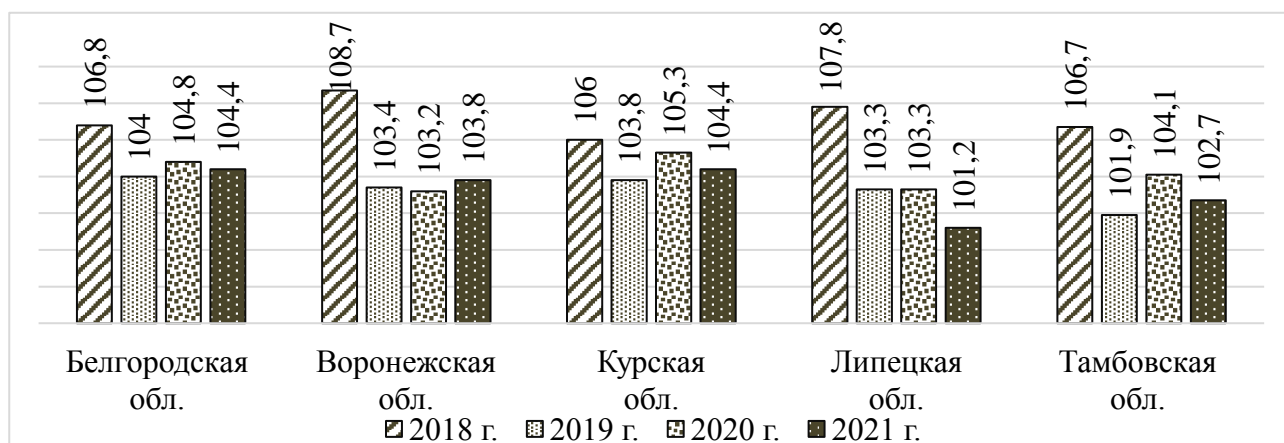


Рисунок 1 – Динамика реальной среднемесячной начисленной заработной платы в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., в % к предыдущему году

Говоря об индексах потребительских цен в регионах ЦЧР стоит отметить, что в 2019 году общей для всех областей тенденцией было снижение темпов роста цен с 104,4-105,7% до 102,6-104%, однако уже в 2020 году произошло усиление темпов инфляции на потребительском рынке до 5-7%. В результате, в 2020 году самое высокое значение индекса потребительских цен наблюдалось в Воронежской области, а самое низкое – в Белгородской (рисунок 2).

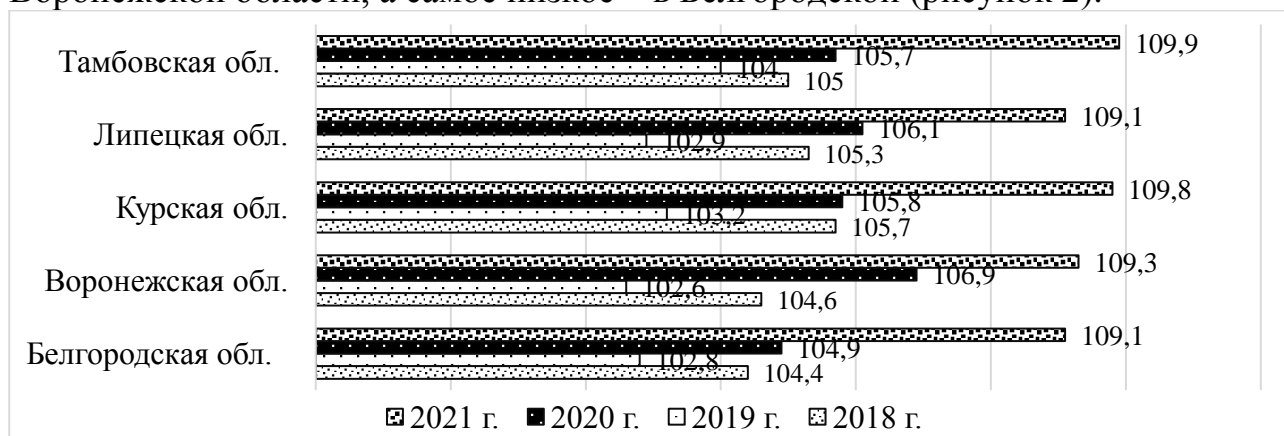


Рисунок 2 – Динамика индексов потребительских цен в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., %

В 2021 году, на фоне усиления кризиса в экономике, в стране и регионах произошло существенное усиление темпов инфляции на потребительском рынке. В результате, в разрезе регионов Черноземья в 2021 году индексы потребительских цен превышали 109%, что свидетельствует о высоком темпе инфляции на потребительском рынке, в то время, когда реальная заработная плата росла менее значительно.

Сравнительная оценка индексов потребительских цен на молоко питьевое пастеризованное в регионах Черноземья показала схожие тенденции изменения показателя по годам. Так, в 2018 году в Белгородской и Липецкой области отмечалось снижение цен на молоко на уровне 1,1-2,3% по сравнению с данными предыдущего года, а в оставшихся 3-х регионах – прирост на уровне не более 1%, что свидетельствует об относительной стабильности цен на рынке молочной продукции (рисунок 3).

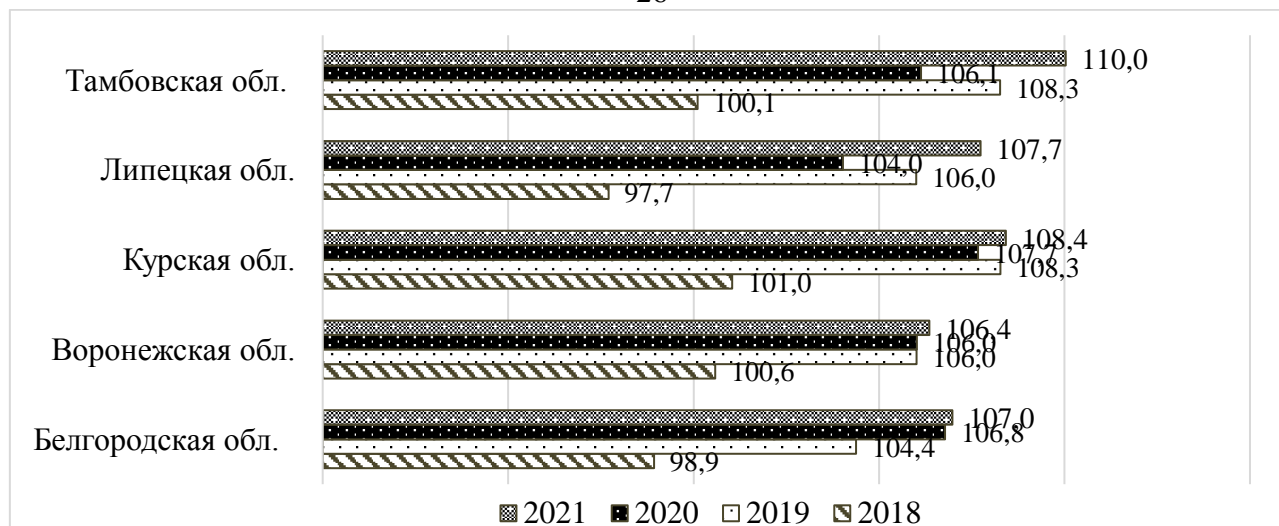


Рисунок 3 – Динамика индексов потребительских цен на молоко пастеризованное 2,5-3,2% жирности в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., %

Вместе с тем, уже в 2019 году отмечается усиление темпов роста цен на потребительском рынке во всех регионах, при этом наибольший прирост наблюдается в Курской и Тамбовской областях – на уровне 8,3%, а наименьший – в Воронежской области (4,4%). В последние 2 года темпы роста цен на молоко пастеризованное только усилились, в результате чего в 2020 году рост цен составил 4-7,7%, а в 2021 году – 6,4-10%. При этом в отчетном периоде в наибольшей степени выросли цены на молоко в Тамбовской области, а в наименьшей – в Воронежской области.

Вместе с тем, средние потребительские цены на молоко пастеризованное в разрезе регионов Черноземья дифференцированы не существенно и сохраняют динамику к росту. Так, в базисном периоде 1 литр молока пастеризованного стоил 42,5-49,1 руб. в регионах ЦЧР, при этом наименьшая цена отмечена в Белгородской области, а наибольшая – в Воронежской области. В 2019 году в наибольшей степени выросла цена на молоко в Липецкой и тамбовской областях – более чем на 3 рубля. В 2020 году отмечается усиление темпов роста цен на молоко в рассматриваемых регионах, при этом наиболее существенно выросла стоимость в Курской (4,5 руб.) и Тамбовской (3,9 руб.) областях; в наименьшей степени – в Липецкой области, а не изменилась – в Воронежской области. (рисунок 4).

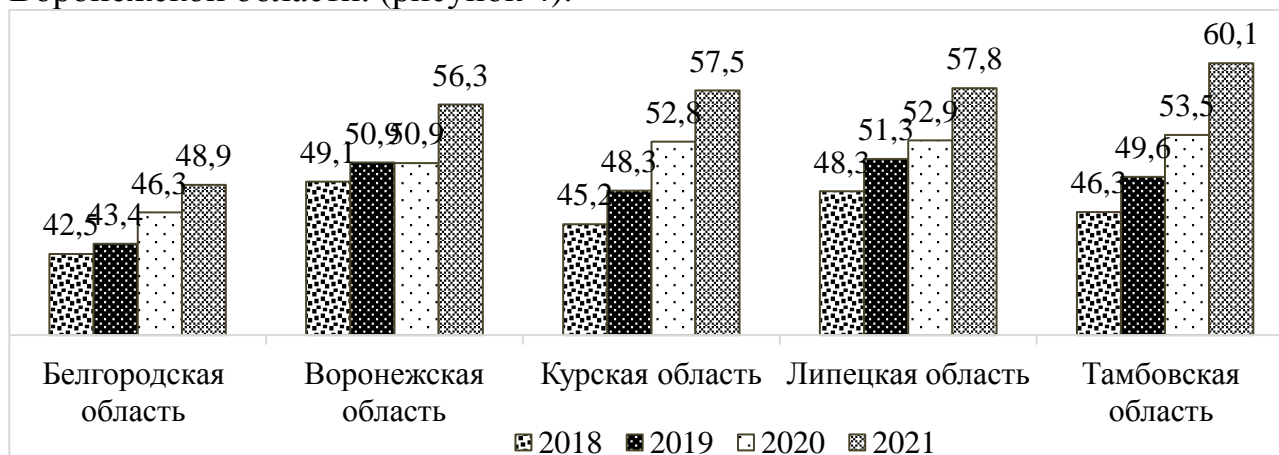


Рисунок 4 – Динамика средних цен на молоко пастеризованное 2,5-3,2% жирности в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., руб. / литр

В свою очередь в отчетном периоде, на фоне усиления темпов инфляции в экономике, произошло усиление темпов роста цен на молоко во всех регионах Черноземья, в результате чего разброс цен составил 48,9-60,1 руб. за 1 литр молока. При этом наименьшая цена отмечается в Белгородской области, а наибольшая – в Тамбовской области. Стоит отметить, что во всем рассматриваемом периоде цены на молоко являются самыми низкими в Белгородской области, что обусловлено аграрной специализацией региона на производстве молочной продукции. При этом в Тамбовской области, напротив, цены на молоко являются довольно высокими.

Таким образом, в последние 2 года темпы инфляции на продовольственном рынке регионов Черноземья превышали темпы роста реальной заработной платы, что свидетельствует о снижении ценовой доступности продовольствия для населения. Так, в отчетном периоде потребительские цены в регионах ЦЧР выросли более чем на 9%, а реальная заработная плата – только на 5%. При этом цены на молоко за последний год выросли на 6-10% в рассматриваемых регионах, а лидером по цене за 1 литр молока пастеризованного в 2021 году стала Тамбовская область.

Список использованных источников

1. Черникова С.А. Угрозы продовольственной безопасности в РФ // Московский экономический журнал. 2019. № 7. С. 29.
2. Большчева Е.А., Фадеева В.С. Проблема продовольственной безопасности РФ // Аллея науки. 2018. Т. 6. № 5 (21). С. 918-922.
3. Развитие сельскохозяйственного производства России в условиях социально-экономических диспропорций / Зюкин Д.А., Фомин О.С., Скрипкина Е.В., Латышева З.И., Жилинкова Л.А., Лисицына Ю.В. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 6. С. 188-194.
4. Перькова Е.Ю., Латышева З.И. Уровень жизни и меры социальной поддержки населения Курской области в условиях пандемии // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 9. С. 216-222.
5. Шаркаева Г.А., Ильченко А.Н. Современное состояние рынка молочной продукции в Российской Федерации // Теория и практика современной науки. 2022. № 6 (84). С. 276-284.
6. Росстат. Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bi.gks.ru/biportal/contourbi.jsp?allsol=1&solution=Dashboard&project=%2FDashboard%2FPrices> (дата обращения 12.03.2022 г.).
7. Проблемы и перспективы развития отрасли животноводства в регионе / Д. И. Жилияков, Ю. В. Плахутина, В. Г. Зарецкая [и др.] // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2022. – № 1. – С. 97-105.
8. Региональные аспекты развития отрасли животноводства / Ю. В. Плахутина, Д. И. Жилияков, Ю. А. Волошина, Т. М. Рустамов // Молодежная наука - развитию агропромышленного комплекса : Материалы II Всероссийской (национальной) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Курск, 21 декабря 2021 года. – Курск: Курская

государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, 2021. – С. 80-86.

9. Зюкин Д.В., Косинова Л.Н., Косинова О.С. Оценка динамики и численности человеческих ресурсов Курской области // Просветительство как основа развития личности и общества. Сборник материалов XV международной научно-практической конференции. - Курск: Изд-во: ЧОУ ВО МЭБИК. - 2015. - С 75-79

10. Ильин, А.Е. О доходах и расходах населения Курской области [Текст] / А.Е. Ильин, Д.В. Зюкин, А.С. Миреев // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2016. - № 2. - С. 24-28

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

Демченко Алина Алексеевна,

канд. экон. наук, доцент, ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», доцент кафедры экономики

E-mail: daapost@gmail.com

Поддубных Анастасия Андреевна,

студентка 3 курса ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Курский филиал), г. Курск, Россия.

E-mail: n.poddubnykh@icloud.com

Аннотация. В данной статье рассмотрены методы повышения качества продукции и услуг в операционном менеджменте на примере ООО «Орими Трейд».

Ключевые слова: качество, операционный менеджмент, дом качества, оценка качества.

METHODS OF HANGING THE QUALITY OF PRODUCTS AND SERVICES

Annotation. This article discusses methods of improving the quality of products and services in operational management using the example of «Orimi Trade» LLC.

Keywords: quality, operational management, quality house, quality assessment.

ООО «Орими Трейд» является лидером по производству высококачественного чая в России, а также является крупнейшим российским импортером чайно-кофейного сырья [1]. «Орими Трейд» выпускает чай под такими торговыми марками, как: «Greenfield», «Tess», «Принцесса Нури». Но помимо чая, компания производит кофе под торговыми марками: «Jardin», «Жокей».

Благодаря тому, что компания осуществляет собственное производство натурального чая и кофе, продукция проходит все фазы контроля, что обеспечивает высокое качества выпускаемой продукции [1].

Для того, чтобы провести оценку качества работы предприятия, мы воспользуемся методом, рассматриваемым в операционном менеджменте. «Дом качества» - инструмент оценки качества, который дает возможность структурировать свойства и характеристики продукции, а также сконцентрировать внимание на важнейших из них для конкретного потенциального клиента[2,6].

При построении «Дома качества» необходимо проанализировать основные операционные и потребительские требования [3]. Операционные требования позволяют нам определить какие требования необходимо выполнить для функционирования операционной системы. Потребительские требования включают в себя особенности той или иной продукции, которая удовлетворяет необходимые потребности человека.

Рассмотрим основные требования для составления «Дома качества» в таблице, представленной ниже:

Таблица 1 – Основные требования

Основные требования потребителей	Основные операционные требования
<ul style="list-style-type: none"> • Высокое качество продукции. • Доступные цены. • Безопасность. • Внешний вид упаковки. • Большой ассортимент чая. • Натуральный состав чая. 	<ul style="list-style-type: none"> • Квалификация персонала. • Соответствие стандартов качества по ГОСТ. • Модернизация оборудования. • Разнообразие ассортимента. • Качественное сырье. • Наличие рекламной политики. • Автоматизация производства. • Анализ конкурентной среды.

После того, как мы рассмотрели операционные и потребительские требования, построим матрицу «Дома качества», в которой оценим требования потребителей по 10-балльной шкале, а также на пересечении требований отметим степень важности оценками: 1, 3 и 9. Где единица означает незначительную взаимосвязь требований покупателей и операционных возможностей предприятия, а 9 – сильное влияние показателей друг на друга. Оценка 3 – средняя корреляция между показателями.

Далее проведем расчеты интегрального показателя важности, с помощью которого мы определим наиболее важный фактор, влияющий на качество готовой продукции. Построим «Дом качества».

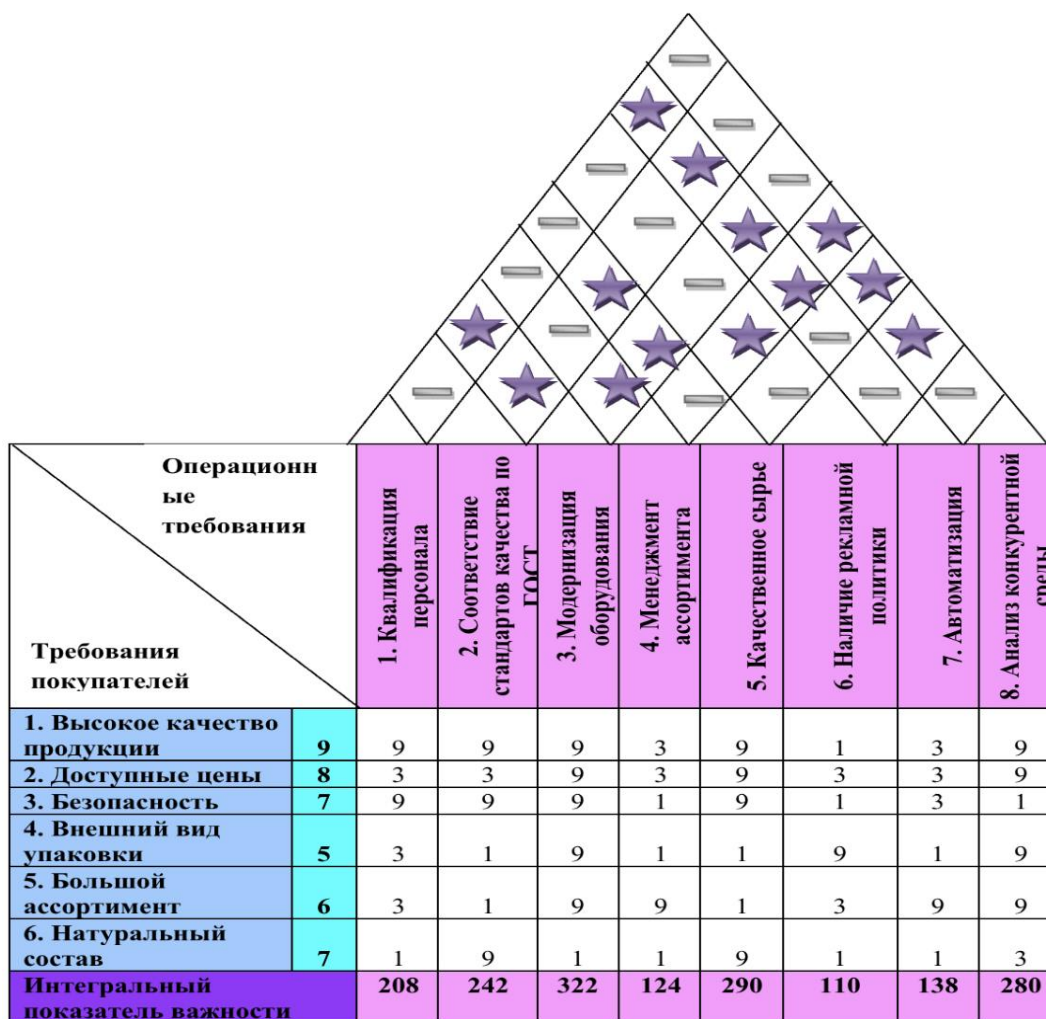


Рисунок 1 - «Дом качества»

Проанализировав «Дом качества» мы выявили наиболее важный фактор, влияющий на качество готовой продукции – модернизация оборудования. Для того, чтобы компания производила качественную продукцию необходимо модернизировать оборудование и увеличивать контроль качества на предприятии[5]. Также, модернизация оборудования позволяет компании увеличивать её конкурентоспособность[4].

Для того чтобы оценить конкурентоспособность ООО «Орими Трейд» в области качества необходимо рассмотреть «Дом качества» более детально. Необходимо отметить главнейших конкурентов компании, ими являются ОАО «Май» и ООО «Unilever». В таблице, представленной ниже, мы отметим основные требования покупателей: высокое качество продукции, доступные цены, безопасность, внешний вид упаковки, большой ассортимент и натуральный состав продукции, а также оценим конкурентоспособность каждой компании по 5-балльной системе.

Оценка конкурентоспособности					
X - ОРМИ ТРЭЙД					
A - Unilever					
B - Май					
5-лучший результат					
	1	2	3	4	5
1. Высокое качество продукции			B	A	X
2. Доступные цены			A	X	B
3. Безопасность		B	A	X	
4. Внешний вид упаковки		B		A	X
5. Большой ассортимент		B		A	X
6. Натуральный состав		B	X	A	

Рисунок 2 – Оценка конкурентоспособности компании

Проанализировав рисунок 2, стоит отметить, что по мнению потребительских требований компания ООО «Орми Трейд» занимает лидирующее место. Компания занимает первое место в области качества, дизайна упаковки и большого ассортимента, что является важнейшими потребительскими требованиями при выборе той или иной продукции.

Также стоит дать некоторые рекомендации по улучшению конкурентоспособности компании. Необходимо снизить цены на выпускаемую продукцию или же производить товары в меньшем объеме для людей с низкой платежеспособностью. Компании также необходимо увеличить уровень безопасности продукции, для этого нужно увеличить уровень контроля поставок и проводить различные профилактические мероприятия.

Подводя итог, хочется отметить, что составление «Дома качества» для любой компании актуально и поможет принять необходимые операционные решения, что позволит предприятию обеспечить высокую конкурентоспособность и прибыльность.

Список использованных источников

1. Анализ состояния чайного бизнеса в России на примере компании "ОРИМИ ТРЭЙД" / А. С. Бардина, Е. В. Столяров, В. М. Кошелев, С. М. Архипова // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2021. №2(36). С.71-78.
2. Демченко А.А., Евченко А.В., Есенкова Г.А. Развитие теории и практики стратегирования управления качеством продукции промышленных предприятий с применением модели «шести сигм»// Актуальные вопросы развития современного общества: Сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции; в 2-х томах. Курск: Финуниверситет при Правительстве Российской Федерации, Курский филиал, 2020. Т. 1. С. 149-157.
3. Демченко А.А., Евченко А.В., Есенкова Г.А.. Обеспечение стандартов управления качеством в системе менеджмента и производственно-сбытовой деятельности с учетом особенностей реализуемых бизнес-процессов предприятия// Наука и практика регионов, 2020. № 2 (19). С. 56-66.
4. Демченко А.А., Сезонова О.Н. Особенности концепций "холистического" маркетинга // Маркетинг. 2012. № 1 (122). С. 84-90.

5. Евченко А.В., Демченко А.А., Есенкова Г.А. Совершенствование методики и инструментария сквозного планирования функционирования и развития предприятия промышленности в условиях цифровой экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019. Т. 9, № 6. С. 115-125.
6. Дом качества: Метод структурирования нужд и желаний потребителя - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.elitarium.ru/dom-kachestva-potrebitel-produkt-harakteristika-informaciya-dannye-pokazatel-stoimost-rezultat-sikl-planirovanie-metod/>
7. Буровникова Ю.В. Конкурентный анализ бизнес-среды и рыночных позиций предприятия / Ю.В. Буровникова, Д.В. Зюкин, Д.И. Жилияков // Наука и практика регионов. - 2020. - № 3 (20). - С. 14-22.
8. Жилияков Д.И. Меры предупреждения банкротства организаций в России и в мире в условиях пандемии COVID 19 / Д.И. Жилияков, Д.В. Зюкин, А.Н. Крыжановская // Наука и практика регионов. - 2020. - № 3 (20). - С. 26-31

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТОЙ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

Сапунов Андрей Владимирович,

кандидат экономических наук, доцент НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» г. Краснодар, Россия

E-mail: dismallll@mail.ru

Аннотация. Позитивное мышление как фактор управленческой эффективности - это влияние концепции, применяемой в контексте мотивационного развития личности, на эффективность работы сотрудников на руководящих должностях. В современной психологии большое внимание уделяется позитивным аспектам жизнедеятельности. Эта тенденция берет свое начало в идеях гуманистической психологии XX-го века. Позже появилось отдельное направление - позитивная психология. Оптимизм российского бизнеса сейчас, конечно, не на пике, но лучше сохранять веру в лучшее будущее. Дело в том, что безнадежность «убивает» и людей, и бизнес. Почему хорошо быть оптимистом и как пессимист может изменить свое мировоззрение.

Ключевые слова: позитивное мышление, управление, коллектив, бизнес.

MANAGING THE EFFECTIVE WORK OF A MANAGER IN AN ORGANIZATION WITH THE HELP OF POSITIVE THINKING

Annotation. Positive thinking as a factor of managerial efficiency is the influence of the concept applied in the context of motivational personality development on the effectiveness of employees in managerial positions. In modern psychology, much attention is paid to the positive aspects of life. This trend originates in the ideas of humanistic psychology of the twentieth century. Later, a separate direction appeared - positive psychology. The optimism of Russian business is certainly not at its peak

now, but it is better to keep faith in a better future. The fact is that hopelessness "kills" both people and business. Why it's good to be an optimist and how a pessimist can change his worldview.

Keywords: positive thinking, management, team, business.

Позитивная психология возникла в США в конце 1990-х годов. Этот подход был инициирован психологом Мартином Селигманом, который занимался проблемой выученной беспомощности. А немецкий психиатр Н. Пезешкиан развил направление в психотерапии, которое подчеркивало положительные качества личности. Таким образом, позитивная психология и позитивная психотерапия стали новым направлением в науке. И главным их отличием от традиционного преподавания в этой области была тенденция перехода от концепции болезни к концепции здоровья.

Во второй половине 20-го века возникло мнение, что оптимизм является адаптивной чертой человека, возникшей в процессе естественного отбора. Оптимизм может возникнуть только тогда, когда люди начнут предвидеть, потому что это означает думать о будущем. Поскольку можно предвидеть не только хорошее, но и плохое, необходим механизм для преодоления страха перед неблагоприятными событиями, который парализует волю. Позитивное мышление является следующим этапом в развитии личностного мышления. Это позволяет вам видеть преимущества во всех событиях и явлениях вокруг вас.

Мышление - это когнитивный умственный процесс, направленный на поиск закономерностей и связей. Другими словами, это то, как человек видит окружающий мир, что он в нем видит: возможности или препятствия, опыт или потери, собственную ответственность за свою жизнь или несправедливость других и саму Вселенную. Самое главное - мыслить позитивно в любой ситуации! Но это не так просто, как кажется на первый взгляд, потому что такой образ мышления зависит не только от внешних факторов, но и от самого человека [1].

Современные психологи, изучающие оптимизм и пессимизм, рассматривают эти явления как расстройства личности, которые отражают позитивные или негативные ожидания относительно будущего в целом или конкретных ожидаемых событий. Типы личности различаются не только по характеру ожиданий, но и по эмоциональному состоянию и настроению. Оптимистам свойственна вера в себя и окружающую среду и позитивный настрой. Пессимисты чаще довольствуются малым, уступают трудностям и принимают страдания как должное. Позитивное мышление характеризуется следующими особенностями:

1) самоанализ предполагает отделение себя от образов и ситуаций с негативным эмоциональным содержанием. Субъект наблюдает за своими переживаниями и отделяется от них. Такое разделение ослабляет переживание и освобождает образы от эмоциональной энергии,

2) Самостоятельные размышления происходят на фоне внутреннего спокойствия. Повторение стрессовых ситуаций происходит на фоне расслабления, что смягчает эффект. Образы, наполненные обидой, стыдом или

страхом, постепенно теряют свое эмоциональное содержание и больше не вызывают репродуктивного стресса [2].

3) мышление основано на специфической репрезентации контролируемых ментальных состояний. Таким образом, размышляя об обиде, человек понимает структуру обиды, ее строение. Это дает возможность для самосовершенствования, для улучшения психического здоровья,

4) человек с позитивным мышлением обладает способностью погружаться в состояние покоя и умиротворения. Самообучение является важным элементом, позитивное мышление требует развитого уровня концентрации, сосредоточенности. Если внимание отвлечено, самоанализ невозможен.

Позитивные психологи утверждают, что каждый человек должен самостоятельно сформировать позитивную мотивацию к той деятельности, которая для него важна. Учитываются индивидуальные особенности. Человек трансформирует свои диспозиции в соответствии со своими мотивами и выбирает стратегию поведения. Это пошаговый механизм развития ориентации на позитивный результат, который влияет на базовые компетенции для решения жизненных проблем. Это помогает освободиться от страха неудачи и сформировать позитивный взгляд на мир.

Формирование позитивной мотивации в интересующей области - одна из практических задач, которую решает позитивная психология. Это формирование происходит непосредственно через мышление. На мотивационную ориентацию, мотивацию избегать неудач и достигать успеха, влияют такие факторы, как: самооценка, уровень амбиций, глобальность, локус контроля [3].

Если преобладают позитивные мысли, человек мотивирован на успех; если преобладают негативные мысли, он мотивирован на то, чтобы не избежать неудачи.

Если у человека низкие устремления и низкая самооценка, он, скорее всего, будет ставить перед собой более низкие цели и будет доволен своим нынешним положением (даже если оно его не устраивает, он боится, что попытки изменить ситуацию приведут к ухудшению). Люди этой группы, как правило, очень осторожны и боятся несчастных случаев. Они чаще попадают в такие неприятности [4].

Люди с сильным стремлением к успеху обычно добиваются большего, чем люди со слабым стремлением. Но даже небольшие неудачи могут быть болезненными для них и осложнять жизнь. Эти люди обычно полностью мобилизованы и сосредоточены на достижении своих целей. Они предпочитают долгосрочное планирование и достаточно амбициозны. Они выбирают цели достижимые, средней сложности или несколько амбициозные. Время воспринимается как целенаправленное и быстрое, а не бесцельное. При общем оптимизме люди, ориентированные на успех, чаще используют свои возможности и достигают своих целей, потому что они активнее учатся на своих ошибках, отказываются от гипотез, как только убеждаются в их несостоятельности, и быстрее находят оптимальные решения [5].

Когда мы говорим о лидерах в бизнесе, мы обычно говорим об оптимистах. Серьезных исследований на этот счет не существует, поэтому если бы руководители компаний не были оптимистами, они не были бы лидерами. В конце концов, если у руля стоит пессимист, возрастает риск того, что ничего не получится. Для успешной реализации потенциала компании, помимо позитивного мышления, необходимо:

1. Полный набор так называемых «Problem Solving Skills». Это включает в себя способность кратко, емко и четко сформулировать проблему; не столько через субъективные эмоциональные оценки, сколько через количественные показатели и факты.

2. Качество корреспонденции. К сожалению, руководитель, который может написать короткое, полное, легкое для понимания деловое письмо, все еще является редким зверем. Но без него вы не сможете продвинуться вперед. Если вы хотите, чтобы менеджер был не просто контролером, а создателем культуры и передового опыта, он должен писать всесторонне и полезно, комментировать представленные материалы, решать проблемные ситуации, назначать встречи, готовить вектор вопросов для предстоящих обсуждений и т.д.

3. Создание презентаций (в Power Point или другом редакторе). Самые светлые умы работающего человечества регулярно совершают «крестовый поход» против Power Point, утверждая, что это слишком долго, слишком много и бесполезно. Хорошие презентации - помогают людям лучше понять друг друга, структурировать и фиксировать договоренности. И менеджер должен использовать этот инструмент вместо того, чтобы описывать преимущества проекта на словах и жестах коллегам и заинтересованным сторонам.

4. Создание простых рабочих документов и контрольных списков. Некоторые из наших компаний утопают в бюрократии, в то время как другие представляют собой лесные банды, где каждый решает задачи в меру своих возможностей, а лучшие способы ведения дел не изучаются, не описываются и не копируются.

5. Основы мышления, основанного на данных. Современный руководитель умеет работать с информацией: он знает аналитические возможности ИТ-систем компании, способен запросить стандартный отчет или умело сформулировать запрос на индивидуальный отчет.

6. Проекты, основанные на анализе данных, являются одними из самых интересных. Такие проекты обычно выполняются командой специалистов в области ИТ и HR и включают в себя обучение навыкам и доработку программных модулей, а также семинары/конференции по стратегиям повышения аналитической культуры менеджеров.

Все это может успешно происходить только в том случае, если менеджер или другой сотрудник приходит на работу не потому, что «должен», а потому, что ему это приносит удовольствие. Система позитивного мышления состоит из набора концепций, убеждений и действий, которые создают позитивную перспективу у человека и резонируют с другими. Главная цель такой системы мышления - создать у человека постоянное ощущение комфорта и радости. Делать общение максимально комфортным для других, понимать различия

между людьми и не осуждать их за их мнение, искать точки соприкосновения там, где другие ищут конфликт. Видеть возможности. Позитивное мышление наиболее успешно, когда человек видит возможности там, где другие видят только проблемы. Это дает возможность не задерживаться на чем-то одном в трудные времена, а выбирать из целого списка.

Такой подход гарантирует успех в бизнесе. Любовь к себе, упорный труд и отсутствие фатализма помогут вам справиться со всеми трудностями. То, как мир и другие люди относятся к человеку, зависит от его отношения к самому себе. Этот принцип отвечает на вопрос "как сформировать позитивное мышление". Такое отношение оказывает полезное влияние на работу каждого человека, независимо от его должности. Важно понимать, что работа над изменением отношения к жизни заключается не только в применении различных способов позитивного мышления, но и в развитии состояния спокойствия.

Позитивное мышление позволяет человеку ожидать (и, что более важно, получать) от жизни все блага, которые он желает: здоровье, счастье, радость, успех, богатство, но чтобы быть эффективным, нужно не только концентрироваться на позитивных мыслях и положительных эмоциях, но и действовать грамотно.

Список использованных источников

1. Сапунов А.В. Анализ особенностей реализации кадровой стратегии организации. Вестник Академии знаний 2022. №50 (3). С. 271-274.
2. Киселев М. Оптимизм как фактор устойчивости: почему важно сохранять позитивное мышление [Электронный ресурс] Sber.pro: информационно-справочный портал. // URL: <https://sber.pro/publication/optimizm-kak-faktor-ustoichivosti-pochemu-vazhno-sokhraniat-pozitivnoe-myshlenie>
3. Сапунова Т.А. Роль организации трудового процесса в управлении предприятием. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №10-2 (80). С.98-100.
4. Нойманн А. Как руководителю развить позитивное мышление и перестать беспокоиться о мелочах [Электронный ресурс] www.kom-dir.ru: онлайн - журнал. // URL: <https://www.kom-dir.ru/article/2674-kak-razvit-pozitivnoe-myshlenie>
5. Досаева З. Позитивное мышление [Электронный ресурс] Inbrain.top: информационно-правовой портал. // URL: <https://inbrain.top/myshlenie/pozitivnoe.html>

РАСШИРЕНИЕ РЫНКОВ СБЫТА КАК ЧАСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кравченко Михаил Ильич,

к.э.н., доцент ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ», г. Донецк

E-mail: mikhailcravchenko@yandex.ru

Аннотация. В данном исследовании был рассмотрен теоретический материал, позволяющий установить особенности сбытовой деятельности как одного из элементов конкурентоспособности предприятия. Были представлены стратегические направления ориентации на рынок, основные элементы сбытовой системы и их задачи, уровни освоения рынков, стратегическая карта по достижению финансовых результатов, а также основные стратегии расширения рынков сбыта предприятия.

Ключевые слова: система сбыта, конкурентоспособность, стратегия сбыта.

EXPANSION OF SALES MARKETS AS PART OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Annotation. In this study, the theoretical material was considered, which makes it possible to establish the features of sales activity as one of the elements of the competitiveness of the enterprise. The strategic directions of market orientation, the main elements of the sales system and their tasks, the levels of market development, the strategic map for achieving financial results, as well as the main strategies for expanding the company's sales markets were presented.

Keywords: sales system, competitiveness, sales strategy.

В современных условиях конкурентоспособность предприятия, его развитие требует расширение рынков сбыта продукции, что предполагает соответствующую стратегию, основные закономерности и особенности её формирования.

При работе над данной статьёй были использованы научные изыскания таких авторов как Быкова Е.С., Шубина Н.Н. [1], Наумов В. Н. [2] и Грязев Е.И., Шевченко С.А. [3].

Актуальность исследования обусловлена тем, что на сегодняшний день ни одна серьёзная компания для того, чтобы преуспеть на различных рынках не способна обойтись без оценки собственного конкурентного положения и конкурентоспособности производимой продукции. При наличии разнообразия среди методов и форм ведения конкурентной борьбы предприятие стремится выбрать собственную конкурентную стратегию с целью достижения рыночного успеха, составляя определённую относительную интегральную характеристику, которая отражает отличительные черты собственного товара от товара конкурентов и, следовательно, предприятие-субъект внешнеэкономической деятельности стремится определить и впоследствии повысить

привлекательность товара в глазах потребителя. Тем не менее данная проблема нуждается в верной идентификации содержания описанной выше характеристики в связи с тем, что неправильные трактовки способны породить заблуждения сказывающиеся на эффективности предприятия. Соответственно прежде чем предприятие начнёт формировать стратегию, связанную с производимой продукцией ему необходимо учитывать следующую особенность – конкурентоспособность содержит в себе три ключевые элемента:

1. Конкурентоспособность жёстко увязана с выпускаемой продукцией, и таким образом в большинстве случаев сводится к её качеству;

2. Конкурентоспособность связана в равной степени и с экономикой создания, сбыта и сервиса товара, и с экономическим потенциалом, и с различными ограничениями потребителя;

3. Конкурентоспособность отражает особенности, связанные с приятием или неприятием потребителем как покупателем, как человеком, как членом определённой социальной группы и т.д. предоставляемой на иностранном рынке компанией товара и/или услуги [1].

Цель статьи – рассмотреть суть сбытовой деятельности как части конкурентоспособности предприятия, а также выявить ключевые этапы, которые должно проходить предприятия для достижения поставленных финансовых целей и основные стратегии расширения рынков сбыта.

Изложение основного материала исследования. С постоянно возрастающей конкуренцией и насыщением рынков товарами растёт значимость сбытовой функции компании, предприятия-производители совершают переход от производственно-сбытовой концепции к рыночно-ориентированной концепции маркетинга, определяющая роль в последней принадлежит каналам, которые связывают производителей с потребителями. Данная взаимосвязь представляет собой не столько рутинный обмен сообщениями между отправителями и получателями, сколько партнёрский характер коммуникаций, который даёт возможность предприятию осуществлять контроль над всем процессом взаимодействия с потребителями. Стоит отметить, что в подобном случае внимание компании-продавца акцентируется не только непосредственно на продажах, но также на предоставлении клиентам таких ценностей, которыми не способны конкуренты переманить потребителей. При осуществлении данного тезиса покупатель избирает в качестве продавца ту компанию, которая способно обеспечить наилучшую комбинацию ценностей.

В качестве примера можно привести триаду ценностей, описанных Ф. Котлером и К. Келлером: качество, сервис и цена. Данная триада указывает на ключевые, но не на все потребности потребителя среди которых также можно выделить время, которое затрачивает покупатель на приобретение товара и/или услуги, репутацию компании, компетентность её сотрудников, доверие к марке и т.д.

Профессор Петер Винкельманн описал пять стратегических направлений управления компанией, где усилия ориентированы на рынок:

1. Ориентация на клиента, т.е. с учётом удовлетворения потребностей и ожиданий потребителя;

2. Ориентация на технологию подразумевает по собой нацеленность на товары и услуги, которые обеспечивают выгоду для клиента и достижение преимуществ перед конкурентами;

3. Ориентация на конкуренцию. Данное стратегическое направление ставит цель по формированию долгосрочных конкурентных преимуществ;

4. Ориентация на партнёров по сбыту, что позволяет привлекать союзников по сбыту и создавать новые или усиление имеющихся каналов сбыта;

5. Ориентация на результат в разрезе экономики предприятия.

В этой связи предоставим общий вид системы сбыта предприятия (рис. 1).

Как следует из рис. 1 в системе сбыта предприятия в общем представлении находится шесть элементов/подсистем. К подсистеме органы сбыта следует отнести: отделы сбыта, отделы продаж, которые занимаются поиском и установлением контактов с потенциальными клиентами (посредниками, потребителями), а также взаимодействуют с постоянными клиентами; региональные сбытовые структуры предприятия; различного уровня руководители компании, отвечающие напрямую или косвенно за результаты сбытовой деятельности (например, генеральный директор, коммерческий директор, директор по развитию и т.д.). В качестве основополагающих функций органов сбыта выделяют управление, планирование, координацию сбытовой деятельностью предприятия и проведение различных взаимодействий с участниками (т.е. посредниками или потребителями) каналов сбыта.

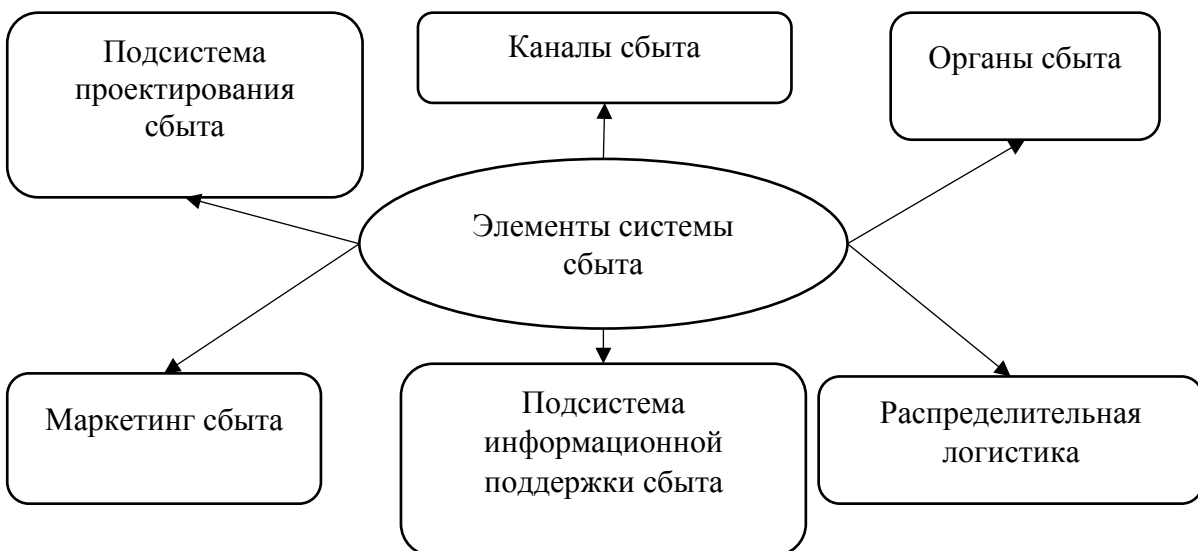


Рисунок 1. Основные элементы/подсистемы системы сбыта предприятия

При рассмотрении задач проектирования сбыта необходимо обозначить следующие: создание каналов сбыта, подбор бизнес-участников системы сбыта, налаживание сервисного обслуживания, выработка стратегий продаж и развития структуры сбыта и т.д. При реализации этапа проектирования системы сбыта кроме указанных задач является необходимым определиться с числом, размером и расположением товарных складов, потребностями в количестве и

типе транспорта, и числе логистических услуг.

Подсистемой, обеспечивающей работу органы сбыта, является маркетинговая поддержка сбыта (маркетинг сбыта). Данная подсистема предоставляет предприятию необходимую рыночную информацию, разрабатывает программы продвижения продукции, разрабатывает систему поддержки отношений с клиентами, формировать различные прогнозы, определяя направления развития сбыта. Среди задач маркетинга сбыта следует отметить проведение аудита и контроллинг сбыта и логистики, оценка удовлетворённости клиентов, а также осуществление торговой разведки и бенчмаркинга сбыта.

Также существенной в оказании воздействия на последующие действия предприятия является подсистема информационных технологий (поддержки). Среди задач подсистемы информационного обеспечения сбыта выделяют организацию информационных потоков для отделов сбыта и закупок, руководства предприятия-субъекта ВЭД, кроме того между предприятием и его партнёрами. Первостепенные обязанности данной подсистемы — это предоставление полной, достоверной и оперативной информации. Эффективность подсистемы информационной поддержки сбыта можно установить с помощью уровня совершенствования программных продуктов, квалификации персонала предприятия и отлаженности бизнес-процессов.

Подсистема распределительной логистики рассматривает своей главной задачей своевременную доставку заказанной продукции потребителю оперативно с минимизацией собственных затрат, кроме этого подсистема ставит своей задачей поддержку оптимального размера товарных запасов.

Исходя из представленной информации следует уточнить, что Ф. Котлер выделял следующие три уровня освоения рынков сбыта:

потенциальный рынок подразумевающий совокупное количество потребителей, которые проявляют достаточную степень интереса к определённом рыночному предложению;

доступный рынок предполагает наличие совокупности потребителей, которые проявляют интерес, имеют доход, а также свободный доступ к конкретному рыночному предложению;

рынок проникновения определяется как совокупность потребителей уже приобретающих товар, который производит предприятие.

Таким образом следует отметить, что предприятие при выходе за пределы рынка проникновения должно определить конечную цель данных действий. Основопологающей целью для коммерческих организаций рассматривается получение максимальной прибыли, т.е. предприятие стремится получить благоприятные финансовые результаты. В связи с этим предприятие может воспользоваться стратегической картой, которая изображена на рис. 2 в виде дерева целей от перспективы обучения до перспективы финансов. Стратегическая карта представляет собой исходный документ, для которого подготавливают стратегический план маркетинга. При этом должен осуществляться контроллинг реализации маркетинговых стратегий представленный в виде модели, которая отражает канал сбыта как систему бизнес-процессов. Кроме того, модель должна иметь заранее определённые

метрические показатели, которые в наибольшей степени будут объективно оценивать ход осуществления стратегий.

В связи с представленным выше следует обозначить, что действия, указанные на рис. 2 также в процессе реализации, оказывают воздействие на каналы сбыта (см. рис. 1) формируя синергетический эффект.



Рисунок 2. Стратегическая карта с ключевыми целями взаимодействия, которые позволяют реализовать финансовые результаты

Таким образом управляемые каналы сбыта обладают синергетическим потенциалом, первоначально вследствие объединения организационных и материальных ресурсов и, соответственно, благодаря эффекту масштаба. Тем не менее анализ, существующих в данном направлении научных исследований, проведённый В. Н. Наумовым продемонстрировал отсутствие теоретических и методологических рекомендаций, позволяющих провести оценку синергии в каналах сбыта. Вследствие этого автор определил потенциал возникновения синергетического эффекта в процессе стратегического взаимодействия в каналах сбыта, который осуществляется на основе концепций власти и доверия.

Синергизм возможен при любом варианте реализации концепции находясь при этом в зависимости от уровня координации действий участников канала в области управления, маркетинговых, логистических операций и уровня личных контактов.

Действия, направленные на получение синергии с помощью применения власти в канале, реализовываются либо путём институциональных, организационных и маркетинговых мероприятий, либо путём созданного взаимного доверия, где синергия получает своё развитие благодаря исключению определённых формальных процедур транзакционного коммуникационного обмена.

Рассматривая ситуацию с позиции синергетического эффекта корпоративный канал приобретает определённое превосходство по отношению к каналу, где на доверии основывается принцип управления. С противоположной точки зрения, возрастающие издержки корпоративного канала, обусловленные различными действиями по координации, компромиссам и ригидности структуры, которая в конечном счёте может оказывать негативное влияние на уровень получаемой прибыли. Кроме того, важно подчеркнуть, что потенциал усиления синергетического эффекта возрастает при объединении как концепции власти, так и концепции доверия. Власть имеющая в основе доверие, а не только принуждение обладает способностью содействовать наибольшему синергетическому эффекту, который в работе автора В. Н. Наумова предлагается устанавливать посредством применения коэффициента мультипликации, который учитывает изменения переменных и постоянных издержек до и после осуществления мероприятий, которые способствуют возникновению синергии.

Кроме того, что было указано по поводу сбытовой деятельности, стоит выделить такое терминологическое словосочетание как ключевые факторы успеха (КФУ). КФУ являются дополнением к финансовым показателям и представляют собой оценку деятельности предприятия как в условиях рыночной среды, так и в системе сбыта. При высоком уровне КФУ происходит содействие формированию добавочного капитала предприятия в виде доверия или власти, позволяющее участникам канала сбыта извлекать сверхприбыль. Также важно обозначить, что для того, чтобы определить стоимость капитала доверия или власти необходимо использовать подход, который основан на установлении экономического эффекта как разности между результатами и полными затратами на их осуществление с учётом дисконтирования финансовых потоков [2].

Принимая во внимание вышеизложенные элементы системы сбыта (см. рис. 1) и представленную стратегическую карту (см. рис.2), нацеленную на получение благоприятных финансовых результатов, предприятие может принять решение, направленное на выход на потенциальный рынок, т.е. расширить собственный рынок сбыта. В соответствии с этим необходимо выделить четыре основные стратегии, связанные с расширением рынка сбыта предприятия:

1. Географическое расширение. Данная стратегия заключается в переходе от регионального масштаба к национальному, расширение (или выход) в другую страну или регион. Предприятие, применяющая стратегию географического расширения в целях достижения успеха должны вкладывать существенные средства в логистику, инфраструктуру дистрибуции и ко всему прочему развивать собственное предприятие с учётом имеющегося механизма

или применить опыт работающей на новом рынке организации для адаптации под новое место размещения. Как следует из описанного географическое расширение может происходить по пути от локального к региональному с последующим переходом к национальному рынку. При необходимости предприятие может развивать партнёрство в виде альянсов или выходить на доступные рынки путём слияния с компаниями, имеющими возможность осуществления более обширного продвижения товаров и/или услуг.

2. Выход на новые сегменты рынка. Вторая стратегия реализуется через расширение, которое осуществляется за счёт новых сегментов рынка. При разработке данной стратегии предприятию следует сфокусировать выбор на нижеперечисленном:

темп потребления. Данный критерий предполагает наличие людей, не пользующихся по различным причинам предлагаемым товаром;

канал распределения. Выход предприятия на новый сегмент рынка происходит посредством открытия нового канала распределения;

возрастная периодизация. Данная категория предполагает производство товара и/или услуги, направленные на определённые возрастные группы. При этом предприятие выбравшее целевой аудиторией одну возрастную группу теряет потребителей других групп. В случае расширения на другие возрастные группы предприятию следует разработать новый товар и/или услугу, учитывающие их потребности;

требования. Под данной категорией подразумевается, что производитель устанавливает более высокие требования к производимому товару, проводя изменения характеристик в сторону улучшения;

предназначение. Предполагает, что тот, кто представляет услуги в своей отрасли, ориентируется на потребности потребителей, интегрирует новые функции в услуги, впоследствии удовлетворяющие затрагиваемые потребности. Данная категория полезна при поиске новых рынков, т.к. способствует не только выходу на новые рынки, но и на расширение рынков присутствия.

3. Вертикальная интеграция. Вертикальную интеграцию следует разделить на: интеграция вперёд и интеграция назад. Под интеграцией вперёд понимают объединение у производителя последних стадий производственного цикла – создание и продвижение товара на рынок. Под интеграцией назад обозначают инвестиции в источники сырья и материалов, т.е. происходят действия обратные интеграции вперёд.

Для оценки необходимости вертикальной интеграции необходимо оценить потенциальные выгоды и издержки данной стратегии. К примеру, в случаях, когда основополагающим фактором для успеха предприятия является доступ к источнику сырья, т.к. при возникновении форс-мажорных обстоятельств имеется риск остаться без сырья и материалов, что негативно отразится на прибыли. Таким образом предприятие, обеспечившее себя заранее (интеграция назад) сырьём и материалами остаются в выигрыше.

Также необходимо отметить, что вертикальную интеграцию можно применять для осуществления полного контроля над товарами и услугами. При возникновении необходимости у предприятия изменить собственный статус, и в соответствии с этим повысить уровень качества продукции, может быть

применена вертикальная интеграция назад (обеспечение себя производственными ресурсами) или вертикальная интеграция вперёд (прямой контакт с конечным потребителем), позволяющими предприятию повысить статус, и тем самым повысить качество продукта и/или услуги.

4. Франчайзинг. Данная стратегия расширения рынка сбыта предприятия может применяться при недостаточном наличии капитала, или иным причинам, не позволяющим предприятию свободно осуществлять дополнительную деятельность. При этом у предприятия имеются точки приносящие высокую прибыль с продаж, в такой случай используется стратегия франчайзинга. Данная стратегия подразумевает коммерческую концессию идеи или имени бизнеса заинтересованным лицам.

Кроме того, также стоит рассмотреть стратегии расширения рынка сбыта, которые применяются маркетологами для того, чтобы предприятие повысило собственную конкурентоспособность, увеличило процент потребителей и приток денежных средств, а также максимизировало привлекательность товаров и/или услуг на рынке:

1. Разработка новых способов применения существующих товаров и услуг. Суть данной предполагает расширение рынка сбыта при обнаружении хотя бы одного нового способа применения товаров и/или услуг. Каждый новый способ потенциально может найти собственную целевую аудиторию, при этом необходимо ориентироваться на количественную полноту данной аудитории. Кроме того, при наличии взаимодействия с потребителями нельзя исключать, что они сами найдут новые способы применения товаров и/или услуг;

2. Интенсификация выпускаемого товара, которая подразумевает использование психологическое воздействие на потребителя, т.е. предприятие-производитель убеждает потребителя, что при потреблении товара и/или услуги, потребитель получает значительную выгоду, повышая собственную эффективность.

Таким образом учитывая изложенное выше следует отметить, что предприятие должно быть заинтересовано в расширении рынка сбыта, т.к. расширение приведёт предприятие осуществляющее собственное развитие в данном направлении будет успешно проводить конкурентную борьбу за лидирующие позиции на рынке и в соответствии с этим максимизировать прибыль. Расширение рынка сбыта предприятия представляет собой не только выход на новые рынки (выход на новый уровень), но и успешное развитие на новых сегментах существующего рынка (осуществляется через выпуск модернизированных товаров учитывающие потребности определённых групп потребителей) [3].

Вывод. Подводя итог данной работы следует отметить, что грамотное, продуманное расширение рынков сбыта предприятия будет являться одним из составляющих повышения конкурентоспособности предприятия в целом и конкурентоспособности товара в частности. В этой связи были рассмотрены основные стратегические направления управления, ориентированные на рынок, описаны основные элементы системы сбыта. Также была представлена стратегическая карта с ключевыми целями взаимодействия, которые позволяют

реализовать финансовые результаты, предполагающая, что предприятие должно во время достижения первостепенной цели коммерческой организации – получения максимальной прибыли – пройти такие перспективы как «обучение», «процессы», «клиенты» и «финансы». В статье были изложены важность управления каналами сбыта которые могут основываться на синергетическом эффекте, а также были представлены основные стратегии расширения рынка сбыта. Таким образом необходимо подытожить, что сбытовая деятельность, в частности разработка способов и стратегий расширения рынков сбыта и в соответствии с этим повышение общей конкурентоспособности должна быть увязана с деятельностью взаимодействующих между собой динамически развивающихся бизнес-субъектов.

Список использованных источников

1. Быкова Е.С., Шубина Н.Н. Взаимосвязь конкурентоспособности с объёмами продаж и рисками предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-konkurentosposobnosti-s-obemami-prodazh-i-riskami-predpriyatiya>
2. Наумов В. Н. Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/distribution_system.htm
3. Грязев Е.И., Шевченко С.А. Расширение рынка сбыта продукции как способ повышения прибыли предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rasshirenje-rynka-sbyta-produktsii-kak-sposob-povysheniya-pribyli-predpriyatiya>
4. Жилияков, Д. И. Рынок животноводческой продукции и обеспечение продовольственной безопасности в регионе / Д. И. Жилияков, С. В. Лукьянчикова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – Т. 7. – № 34(127). – С. 51-62.
5. Жилияков Д.И., Зюкин Д.В., Крыжановская А.Н. Меры предупреждения банкротства организаций в России и в мире в условиях пандемии Covid19 // Наука и практика регионов. - 2020. - № 3 (20). - С. 26-31

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЗЕРНА И ПРОДУКТОВ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ В РФ

Зюкин Данил Алексеевич,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова,
E-mail: nightingale46@rambler.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции изменения состояния рынка зерна и продуктов его переработки в РФ на основе анализа основных показателей рынка за период 2017-2021 гг. Установлено, что общей тенденцией последних 5 лет на рынке зерна и продуктов его переработки России является

динамичный рост цен на приобретенное промышленными организациями сырье, главным образом на пшеницу, что оказывает существенное влияние на состояние и производственно-экономическую деятельность производителей хлеба и хлебопродуктов.

Ключевые слова: АПК, рынок зерна, переработка зерна, мука, цены на муку, рынок хлеба и хлебобулочных изделий.

THE STATE OF THE GRAIN MARKET AND ITS PROCESSED PRODUCTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article discusses trends in the state of the grain market and its processed products in the Russian Federation based on the analysis of the main market indicators for the period 2017-2021. It is established that the general trend of the last 5 years in the market of grain and its processed products in Russia is a dynamic increase in prices for raw materials purchased by industrial organizations, mainly wheat, which has a significant impact on the condition and production and economic activity of producers of bread and bread products.

Keywords: agro-industrial complex, grain market, grain processing, flour, flour prices, bread and bakery products market.

Несмотря на устойчивое снижение потребления хлеба и прочих хлебобулочных изделий в России в последнее десятилетие, в продовольственном обеспечении страны они по-прежнему играют немаловажную роль, составляя сегодня, как и прежде, наряду с мясом основу питания населения [1]. Сырьевой основой функционирования рынка хлебобулочных изделий является рынок зерна, поддержание оптимального состояния которого важно для формирования высокого уровня продовольственного обеспечения. Одним из факторов, определяющих цены на хлеб, является стоимость зерна на соответствующем рынке [2]. Изменение ситуации на рынке зерна и продуктов его переработки, способствовавшей росту цен производителей, стало причиной роста цен в том числе и в продовольственном сегменте, что становится проблемой в рамках поддержания оптимального уровня потребительских цен в условиях снижения доходов населения [3, 4].

При проведении исследования использовались данные баланса ресурсов и использования зерна, а также объемы производства муки различных видов, на основе которых проведена оценка состояния рынка зерна и продуктов его переработки в РФ в период 2017-2021 гг. [5]. Период исследования определен наиболее актуальными статистическими данными за последние 5 лет, отражающими ситуацию на зерновом рынке в условиях усиления кризиса. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных, общенаучные и экономико-статистические инструменты анализа.

Валовой сбор зерна в России за последние 5 лет варьировал волнообразно, а наибольшее значение отмечалось в базисном году – 135,4 млн. т. При этом в 2018 году произошел существенный спад валовых сборов зерна –

на 16,3% до 113,3 млн. т, а в период 2019-2020 гг. наметилась устойчивая динамика к росту до 133,4 млн. т., что практически соответствует уровню базисного периода. Однако 2021 год также отметился отрицательной динамикой валового сбора зерна, в результате чего он достиг 121,4 млн. т, что ниже уровня базисного периода на 10% (рисунок 1).

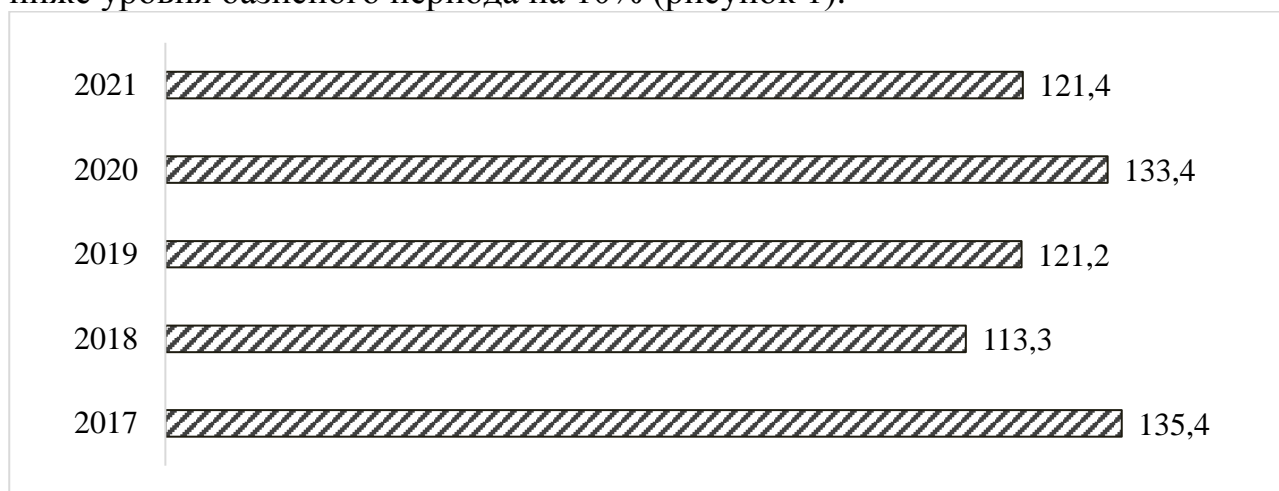


Рисунок 1 – Динамика общего объема валового сбора зерна в России в 2017-2021 гг., млн. т

При этом объем переработки зерна в муку и прочие виды продуктов переработки имеет общую тенденцию к росту: если в 2017 году показатель находился на уровне 53,4 млн. т, то после снижения в 2018 году до 52,5 млн. т, начиная с 2019 года начал расти вплоть до 2021 года, где составил 57,1 млн. т, что выше уровня 2018 года на 9%. Говоря о доле зерна, перерабатываемого в муку, можно отметить, что наибольшее значение наблюдалось в 2018 и 2021 годах – 46%, что связано с существенным спадом валовых сборов. (рисунок 2).



Рисунок 2 – Динамика общего объема валового сбора зерна, объема и удельного веса переработки зерна в муку, крупу и комбикорма в России в 2017-2021 гг.

В свою очередь самая низкая доля переработки зерна в муку наблюдалась в базисном периоде в 2020 году – 39% и 42%, что, напротив, является следствием роста валовых сборов зерновых культур. При этом стоит отметить, что объем переработки зерна в муку является относительно устойчивой

величиной в исследуемом периоде и лишь только к 2021 году показала более высокую динамику роста.

При этом общий объем производства муки всех видов в последние 5 лет устойчиво составляет чуть более 10 млн. т, но вместе с тем общей тенденцией является снижение показателя: за 2017-2019 гг. – на 1,6%, за 2019-2021 гг. – еще на 2,9%, в результате чего в отчетном периоде в РФ было произведено 10,43 млн. т муки (рисунок 3).

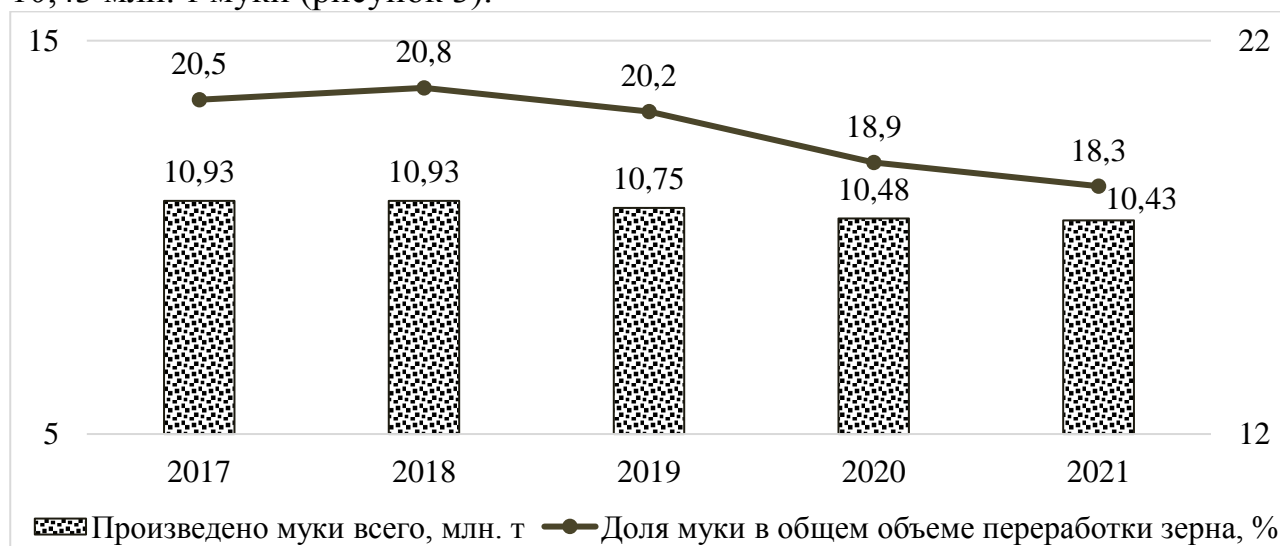


Рисунок 3 – Динамика общего объема производства муки в России в 2017-2021 гг.

В целом, удельный вес всех видов муки в общем объеме переработки зерновых в 2017-2019 гг. превышал 20%, а в последние 2 года начал устойчиво снижаться, достигнув к 2021 году 18,3%. Вместе с тем, по-прежнему можно говорить о том, что производство муки является весомым направлением в структуре зернопереработки, что во многом обусловлено потребностями хлебопекарной отрасли, а также использованием муки в быту населением.

Динамика изменения средних цен на приобретенное промышленными организациями зерно в разрезе основных видов зерновых культур показала сохранение устойчивого роста, особенно в последние 3 года. Если в базисном периоде цена за тонну пшеницы составляла 9,34 тыс. руб., то уже к 2019 году показатель вырос на треть – до 12,35 тыс. руб. К 2021 году также отмечен прирост на уровне более трети, в результате чего средняя цена составила 16,56 тыс. руб. за тонну (рисунок 4).

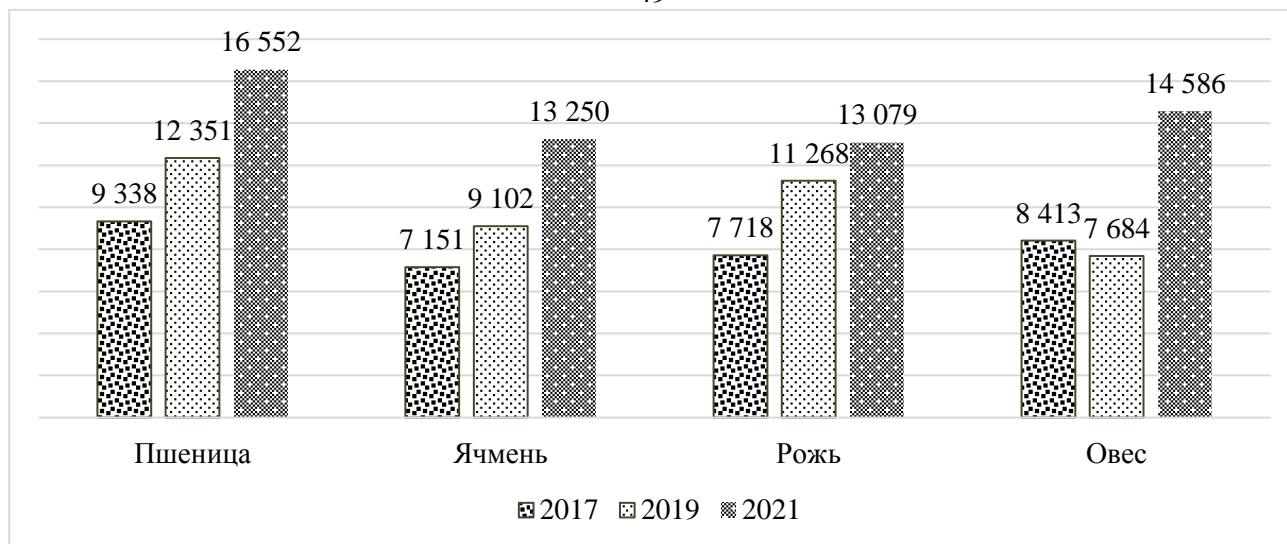


Рисунок 4 – Динамика средних цен на приобретенное промышленными организациями зерно для основного производства в России в 2017-2021 гг., руб. за тонну без НДС

Наиболее динамичным ростом цен в последние 3 года характеризуется ячмень, для которого прирост составил 46%, а цены выросли за 5 лет вдвое – с 7,15 до 13,25 тыс. руб. за тонну. В свою очередь в первые 3 года наиболее динамично выросли цены на рожь – на 46%, в результате чего в 2019 году средняя цена за тонну составила 11,27 тыс. руб. В последние 3 года общая динамика к росту также сохранилась, в результате чего цена тонны ржи составила 13,08 тыс. руб. Отдельно стоит выделить овес, средняя цена за тонну которого к 2019 году снизилась на 8,7% - до 7,68 тыс. руб., а затем резко выросла к 2021 году до 14,59 тыс. руб., что свидетельствует о двукратном приросте.

Таким образом, общей тенденцией последних 5 лет на рынке зерна и продуктов его переработки России является динамичный рост цен на приобретенное промышленными организациями сырье, главным образом на пшеницу, что оказывает существенное влияние на состояние и производственно-экономическую деятельность производителей хлеба и хлебопродуктов. Рост стоимости сырья приводит к необходимости повышения отпускных цен на хлебобулочные изделия, что ограничено на фоне высокой социальной роли рынка хлеба в продовольственном обеспечении.

Список использованных источников

1. Алтухов А.И. Пространственное развитие зернового хозяйства в условиях нового административно-территориального деления страны // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 8. С. 44-52.
2. Зюкин Д.А., Солошенко Р.В. Направления активизации инновационной деятельности в зернопродуктовом подкомплексе РФ // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2019. № 7. С. 161-168..
3. Старкова О. Производство и потребление зерновой продукции в Российской Федерации // Journal of Science. Lyon. 2021. № 20-2. С. 7-10.
4. Стабильность цен на хлебобулочные изделия как фактор обеспечения продовольственной безопасности России / Зюкин Д.А., Сергеева Н.М.,

- Наджафова М.Н., Волкова А.В. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 9. С. 197-203.
5. Сельское хозяйство в России. 2021: Стат.сб./Росстат – М., 2021. – 100 с.
6. Жилияков, Д. И. Модель оценки эффективности государственной поддержки развития зернового производства / Д. И. Жилияков, О. В. Петрушина // Московский экономический журнал. – 2022. – Т. 7. – № 4.
7. Directions and prospects for expanding the export of russian wheat / D. A. Zyukin, O. N. Pronskaya, O. V. Svyatova [et al.] // Revista de la Universidad del Zulia. – 2021. – Vol. 12. – No 32. – P. 87-101.
8. Харченко Е.В. Успехи развития аграрного производства в Курской области и значение государственной поддержки / Е.В. Харченко, Д.И. Жилияков, Д.А. Зюкин // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2021. - № 1 (379). - С. 53-56.
9. Зюкин, Д.В. Направления повышения производительности труда в организации / Д.В. Зюкин, Д.И. Жилияков, С.Ю. Горшков // Наука и практика регионов. - 2021. - № 1 (22). - С. 14-19

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

Сапунова Татьяна Алексеевна,

*кандидат экономических наук, доцент НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» г. Краснодар, Россия
E-mail: zipow@mail.ru*

Аннотация. В статье определены ключевые направления процессов импортозамещения, отрасли и сферы требующие оперативных действий по созданию качественно новой и необходимой продукции отечественного производства, государственная политика импортозамещения, успешные примеры импортозамещения.

Ключевые слова: санкции, импортозамещение, отрасли, приоритеты, финансовые вложения, потребительский сектор, автопроизводители, фармрынок.

IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA UNDER THE CONDITIONS OF SANCTIONS AND UNSTABLE ECONOMIC SITUATION

Annotation. The article identifies the key areas of import substitution processes, industries and spheres requiring prompt actions to create qualitatively new and necessary products of domestic production, the state policy of import substitution, successful examples of import substitution.

Keywords: sanctions, import substitution, industries, priorities, financial investments, consumer sector, car manufacturers, pharmaceutical market.

Впервые в России вопрос импортозамещения остро встал в 2014 году. Россия столкнулась с первой волной санкций, которая существенно подорвала

деловые и партнерские отношения нашей страны с рядом государств, а в частности с Евросоюзом и США. Введенные против нас ограничения, привели к исчезновению привычных товаров с полок магазинов. Из-за недостатка импортных комплектующих под угрозой оказались энергетическая и оборонная промышленность России, также произошел рост инфляции в стране [1].

Актуальность темы импортозамещения в России многократно возросла в марте 2022 года на фоне обострившейся геополитической обстановки в мире. Россия, в условиях продолжающейся санкционной политики Запада и международной изоляции, активно проводит политику импортозамещения. Международная изоляция ограничивает доступ страны к мировым финансовым рынкам, технологиям.

Импортозамещение – это замещение импортных товаров на национальные, произведенные в нашей стране и за счёт наших технологий.

Эволюция Российской политики импортозамещения представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Эволюция Российской политики импортозамещения

Периоды	Условия	Меры
2000-2008	Динамичный рост российской экономики, смягчение бюджетных ограничений	Активное привлечение паевых инвестфондов, использование зарубежных технологий, встраивание в глобальные цепочки и международное регулирование
2009-2013	Замедление экономического роста, посткризисные ограничения, проблемы в доступе к передовым технологиям	Стимулирование инновационной активности, технологической модернизации, усиление требований к локализации производств, создание институтов развития
2014-2021	Ухудшение отношений с рядом развитых стран, первая волна санкций, коронакризис	Поддержка ускоренного развития собственных научно – технологических компетенций, отраслевые планы импортозамещения
2022-	Радикальное ухудшение отношений с большинством индустриально и технологически развитых стран, масштабные санкции и риски их эскалации	Восполнение недостающих элементов в цепочках, заполнение ниш на рынках, снижение импортозависимости, технологический суверенитет

Стоит отметить, что импортозамещение имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Импортозамещение, с одной стороны, может привести к росту цен на товары, усилению роли государства в экономике и потребовать больших финансовых затрат для своего осуществления. С другой стороны, данный процесс способствует развитию инновационного сектора экономики, созданию новых компаний, повышению конкурентоспособности продукции, снижению зависимости от зарубежных контрагентов [3].

Рассматривая вопросы импортозамещения по отраслям, согласно данным РАН, необходимо направить усилия в первую очередь на следующие отрасли экономики:

- промышленное станкостроение (доля импортных станков более 50% в пищевой промышленности и более 60% в нефтедобывающей и тяжелой промышленности);
- электронная промышленность (доля импорта 80 – 90%);
- легкая промышленность (доля импорта 70 – 90%);
- медицинская промышленность (доля импорта 70 – 80%);
- тяжелое машиностроение (доля импорта 60 – 80%);
- машиностроение для пищевой промышленности (доля импорта 60-80%);
- фармацевтическая отрасль (доля импорта около 50%) [4].

Приоритетами развития являются:

- для промышленности – диверсификация производства;
- для массовой продукции – обеспечение ценовой конкурентоспособности;
- для машиностроения – обеспечение технологического развития, в том числе завоевание новых рынков.

Политика импортозамещения в России проявляется в поддержке государством национальных предприятий и организаций. Поддержка проявляется в виде предоставления льгот, субсидий, снижения ставок по кредитам, возможности частичного погашения задолженностей.

Государственная политика импортозамещения, разработанная до 2035 г. позволит выйти малому и среднему бизнесу России на новый качественный уровень, реализовать лидирующий статус России в таких областях как сельское хозяйство, энергетика, промышленность, программирование и укрепить национальную безопасность.

Осуществления политики импортозамещения и повышения ее эффективности потребуют значительные финансовые вложения. В настоящее время инвестиции в реальный сектор экономики будут складываться из поступлений бюджетов всех уровней и поступлений от предпринимателей.

Россия проводит политику импортозамещения уже около 15 лет и смогла существенно сократить долю импорта по многим позициям. В последние годы использование импорта в промышленном комплексе России не превышало 40%. Это значительно ниже, чем у Канады, Нидерландов, Польши, Австралии, Германии, Саудовской Аравии и ряда других крупных экономик, и примерно на одном уровне с США и Индией [5].

В большинстве отраслей российской экономики за последние годы произошел рост обеспеченности отечественной продукцией, наиболее существенный – в машиностроении для пищевой промышленности, сельскохозяйственном и тяжелом машиностроении.

Наиболее высокий уровень обеспеченности отечественной продукцией – в промышленности строительных материалов (96%), транспортном машиностроении (92%) и в черной металлургии (90%), наименьший – в станкоинструментальной промышленности (24%), фармацевтической промышленности (35%) и в индустрии детских товаров (31%) [6].

Эксперты ВШЭ сделали обзор результатов политики импортозамещения

в разных отраслях и привели успешные кейсы. Например, отечественные производители труб освоили производство труб большого диаметра для магистральных нефте – и газопроводов, в том числе подводных. «Восточная Сибирь – Тихий океан», «Северный поток – 1» и «Северный поток – 2», «Сила Сибири», «Турецкий поток» – все эти системы построены из российских труб.

Одним из самых известных успешных примеров импортозамещения можно назвать историю с композитным крылом новейшего авиалайнера МС-21. Сначала планировалось использовать зарубежные композитные материалы, но в 2018 году иностранцы отказались от контрактов из-за санкций. Работа в части композитов велась в России с 2015 года, и этот технологический задел позволил организовать в стране собственное производство, и уже 25 декабря 2021 года МС-21-300 с полностью российским «черным крылом» впервые поднялся в небо.

Также мало кто верил, что после ухода в прошлом году иностранных автокомпаний российские автопроизводители смогут быстро оправиться. Но, например, «КАМАЗ» сразу пообещал, что наладит выпуск самых современных грузовиков пятого поколения и без партнеров из недружественных стран. И вот в феврале этого года был собран первый обновленный магистральный тягач серии К5 (КАМАЗ-54901), причем с улучшенными техническими характеристиками. Значительная часть импортных комплектующих была локализована, а по остальным были найдены поставщики из дружественных стран.

Есть и весьма удачные примеры замещения импорта в потребительском секторе. В прошлом году после ухода шведской ИКЕА оказалось, что продукцию для нее производили множество отечественных предприятий, которые быстро сориентировались и предложили потребителям широкую линейку товаров. Например, «Шуйские ситцы» уже в апреле 2022-го вывели на рынок постельное белье под брендом YERRNA, аналогичное тому, что продавалось в ИКЕА.

Еще до санкционного цунами 2022 года в России постоянно росло собственное производство бытовой техники. С 2017 по 2021 год, по данным Росстата, оно выросло в 1,7 раза. За первые 7 месяцев 2022 года отгрузки бытовой техники подскочили на 23% по сравнению с тем же периодом 2021 года. Благодаря развитию и локализации производства отрасль была во многом защищена от санкций, связанных с уходом западных производителей.

На фармрынке сегодня есть и отечественные аналоги известных зарубежных лекарств, и уникальные препараты. Например, инновационный препарат «Илсира» – иммунодепрессивное средство для лечения аутоиммунных заболеваний, блокирующее возникновение цитокинового шторма при тяжелых формах коронавируса.

В основе этих и многих других успешных кейсов – доступные технологии, прямые иностранные инвестиции, ориентированность на экспорт. Экспортная деятельность дает развитую систему хозяйственных связей, и, как следствие, уменьшается импортозависимость, повышается гибкость реагирования на внешние шоки и разрывы в цепочках.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что проблема

импортозамещения в настоящее время актуальна как никогда и должна стать первоочередной задачей экономической стратегии страны. Процесс импортозамещения имеет управляемый характер и ориентирован на развитие отечественного производства, поиск точек роста отечественной экономики. Реализация политики импортозамещения требует эффективного стратегического планирования и системного подхода, подразумевающего использование управленческого, финансового, производственного потенциала всех участников. Успешная реализация мер по импортозамещению будет способствовать укреплению национальной экономики, снижению зависимости от импортной продукции, что в свою очередь приведет к повышению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников

1. Сологубова Д. В., Черинько А. Г., Мартюхина А. Ю. Импортозамещение в России сегодня, 2022г. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_50271192_71183907.pdf (дата обращения 04.03.2023г.)
2. Шевцова О.Н., Науменко С.М., Шумилова Е.Ю. Импортозамещение: возможности и проблемы в современных условиях развития экономики, журнал Университетская наука №1, 2022год. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_49066083_49429604.pdf (дата обращения 04.03.2023г.)
3. Сапунова Т.А. Управление предприятием в условиях пандемии коронавируса. Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №4-2 (74). С.124-128.
4. Сапунов А.В. Анализ тенденции развития внешней торговли России в условиях пандемии. Естественно-гуманитарные исследования. 2021. №34 (2). С. 185-188.
5. Сапунов А.В., Сапунова Т.А. Формирование стратегии развития России в санкционный период. Наука и практика регионов. 2022. №2 (27). С.73-77.
6. Лядова Ю.О. Импортозамещение, как фактор, влияющий на финансовую устойчивость предприятия в условиях нестабильной экономической обстановки. Ученые записки Международного банковского института. 2022г. № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_48392461_60392587.pdf (дата обращения 03.03.2023г.)

О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЦЕН НА МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ В РЕГИОНАХ ЦЧР

Святова Ольга Викторовна,

доктор экономических наук, профессор, доцент кафедры экономики и учета Курский государственный университет,

E-mail: olga_svyatova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается проблема дифференциации цен на молочную продукцию в разрезе регионов Черноземья на основе анализа потребительских цен за период 2018-2021 гг. Установлено, что в регионах Черноземья сохраняется динамика к росту потребительских цен и ее усиление в последние 2 года на фоне сохранения кризисных явлений в экономике. В 2021 году самые высокие средние цены на творог отмечались в Воронежской области, а на сливочное масло в Курской области - 320 и 603 руб. за кг соответственно.

Ключевые слова: Черноземье, АПК, молочная промышленность, рынок молочной продукции, потребительские цены.

ON DIFFERENTIATION OF PRICES FOR DAIRY PRODUCTS IN THE REGIONS OF THE

Annotation. The article deals with the problem of differentiation of prices for dairy products in the context of the regions of the Black-earth region based on the analysis of consumer prices for the period 2018-2021. It is established that in the regions of the Black-earth region, the dynamics of consumer price growth and its strengthening in the last 2 years have been maintained against the background of the persistence of crisis phenomena in the economy. In 2021, the highest average prices for cottage cheese were recorded in the Voronezh region, and for butter in the Kursk region - 320 and 603 rubles per kg, respectively.

Keywords: Black-earth region, agro-industrial complex, dairy industry, dairy products market, consumer prices.

Обеспечение стабильности цен на продовольственном рынке России в условиях сохраняющегося кризиса и снижения реальных доходов населения приобретает все большее значение и направлено на обеспечение социально-экономического благополучия [1, 2]. Однако высокие темпы инфляции в экономике на фоне внешнеполитического кризиса и возникших санкционных ограничений способствовали динамичному росту цен на сырье и материалы, что делает невозможным сохранение адекватного уровня цен на ключевые виды продовольствия, к числу которых относится и молочная продукция [3, 4]. При этом в разрезе регионов сохраняется дифференциация, обусловленная логистическими издержками уровнем аграрной специализации [5, 6].

В рамках исследования, с использованием данных Росстата о динамике потребительских цен [5], проводится сравнительный анализ индексов потребительских цен и средних потребительских цен на основные виды

молочных продуктов в разрезе регионов Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧР) в период 2018-2021 гг. В качестве базисного периода был выбран 2018 год, отражающий ситуацию на продовольственном рынке в условиях продовольственного эмбарго. При этом проводится сравнение данных с 2021 годом, что позволяет провести оценку изменений, произошедших за период кризиса на фоне пандемии.

В результате, оценка индексов потребительских цен на творог в регионах Черноземья показала дифференциацию темпов роста цен в областях. Так, в базисном периоде высокие темпы роста цен на творог отмечались в Курской (117,3%) и Тамбовской (121,8%) областях, в то время как в оставшихся регионах темпы роста цен не превышали и 3%. В свою очередь период 2019-2021 гг. характеризуется относительной стабильностью в росте цен на творог в регионах ЦЧР. Так, в 2019 году цены на творог росли в пределах 2,3-8,4%, при этом наибольший прирост отмечен в Липецкой области. В 2020 году темпы роста потребительских цен на творог в регионах Черноземья находились в пределах 103,6-105,1%, при этом наиболее высокий темп роста также сохраняется в Курской области. В 2021 году разброс индексов потребительских цен на творог в разрезе регионов ЦЧР находился в пределах 101,2-108%, при этом самые низкие темпы роста цен отмечались в Тамбовской области, а самые высокие – в Липецкой области (рисунок 1).

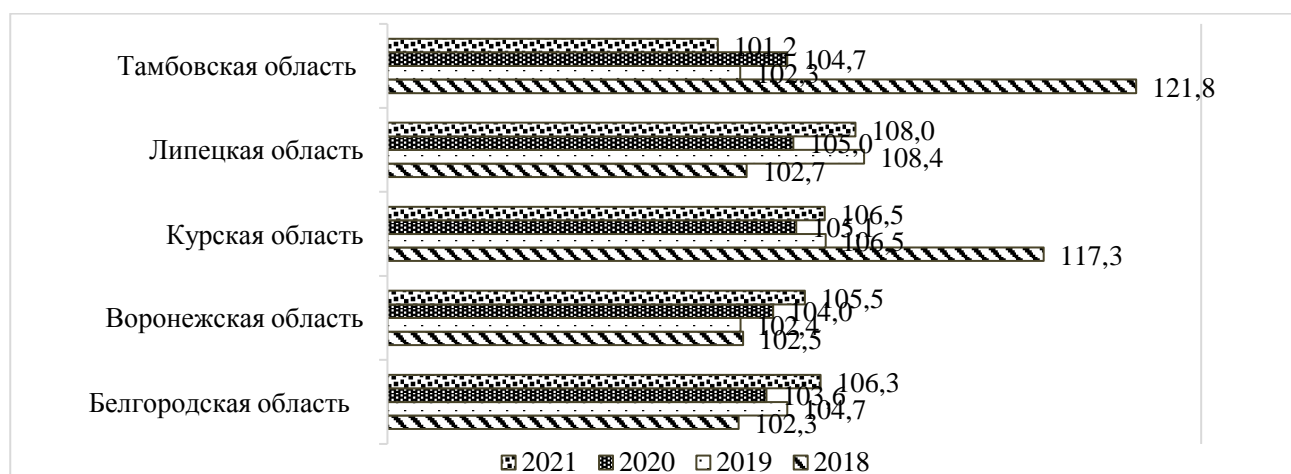


Рисунок 1 – Сравнение индексов потребительских цен на творог в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., %

Индекс потребительских цен на сливочное масло в базисном периоде в разрезе рассматриваемых регионов находился на достаточно низком уровне и варьировал в пределах 102,6-106,6%. При этом самый низкий темп роста цен на сливочное масло отмечен в Белгородской области, а самый высокий – в Тамбовской области. Однако уже в 2019 году отмечается усиление темпов роста цен на сливочное масло до 108-114,4%, при этом в наибольшей степени выросли цены в Липецкой и Тамбовской областях (рисунок 2).

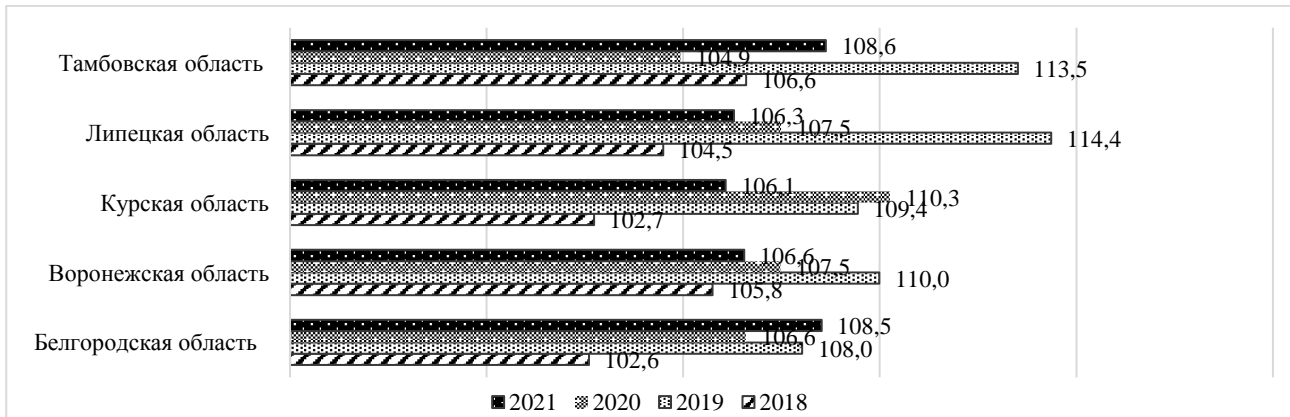


Рисунок 2 – Динамика индексов потребительских цен на масло сливочное в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., %

В 2020 году во всех регионах Черноземья, кроме Курской области, индексы потребительских цен на сливочное масло снизились по сравнению с уровнем предыдущего года, в результате чего показатель варьировал в пределах 104,9-107,5%, а в Курской области превысил 110%. В 2021 году, на фоне усиления темпов инфляции в экономике, индексы потребительских цен на сливочное масло выросли и составили 106,1-108,6%, при этом наибольшее значение наблюдается в Тамбовской области.

При этом средние потребительские цены на творог в регионах Черноземья в базисном периоде варьировали в пределах 229,2-271,3 руб. за кг, при этом наименьшая цена отмечалась в Белгородской области, а наибольшая – в Воронежской. При этом в 2019 году во всех регионах наблюдается динамика к росту цен на творог, при этом в наибольшей степени выросла цена за 1 кг творога в Воронежской (на 33,4 руб.) и Липецкой областях (на 22,7 руб.), а в наименьшей – в Тамбовской области (на 12,1 руб.). В 2020 году отмечается снижение темпов роста цен на творог в регионах Черноземья, при этом Воронежская область является единственным регионом, где средняя цена творога снизилась относительно уровня предыдущего года и составила 299,6 руб., что является самым высоким уровнем среди прочих регионов. Вместе с тем в 2020 году наибольший рост цены на творог наблюдается в Курской области, где показатель достиг 289,2 руб., что выше уровня предыдущего года на 16,6 руб. (рисунок 3).

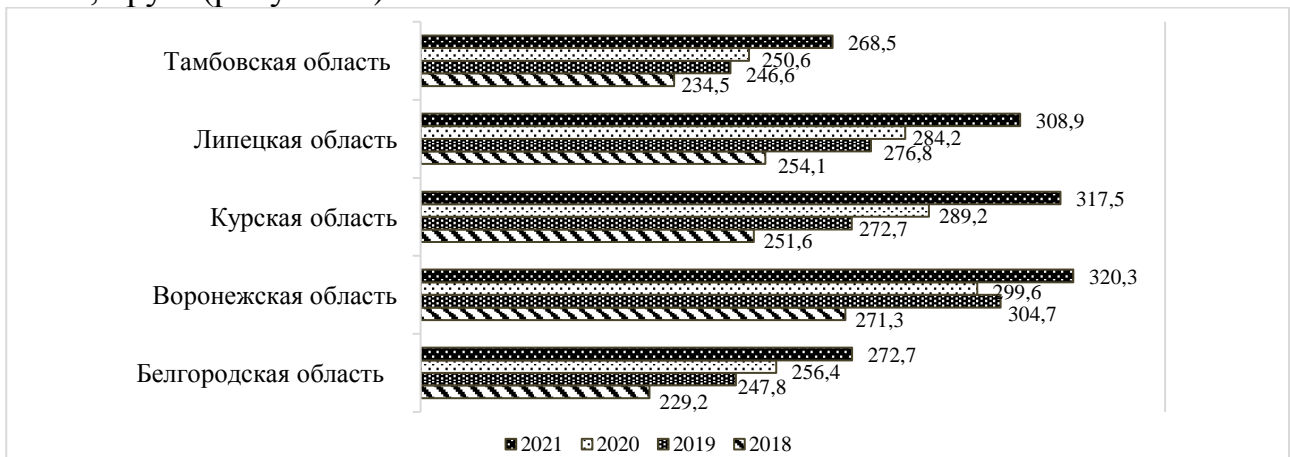


Рисунок 3 – Динамика средних цен на творог в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., руб. за кг

В свою очередь в 2021 году отмечается очередное усиление темпов роста цен на творог в регионах Черноземья, при этом в Липецкой, Курской и Воронежской областях показатель превысил 300 руб. за кг. За последний год в наибольшей степени средняя стоимость 1 кг творога выросла в Курской и Липецкой областях – на 28,3 руб. и 24,7 руб. соответственно. В результате, как в базисном, так и в отчетном периоде самая высокая цена на творог сохраняется в Воронежской области.

Средние потребительские цены на сливочное масло в 2018 году по регионам Черноземья варьировали в пределах 447,5-516,2 руб. за кг, при этом наибольшая цена отмечается в Воронежской области. В 2019 году цены на сливочное масло более чем на 50 руб. выросли в Липецкой, Воронежской и Тамбовской областях, а вариация средних потребительских цен в разрезе регионов Черноземья в данный период находилась в пределах 484,1-576,1 руб. за кг. В 2020 году во всех регионах ЦЧР, кроме Воронежской области, где показатель снизился до 557,1 руб. за кг, сохранилась динамика к росту средних цен на сливочное масло, которые составили 515-560,4 руб. за кг, при этом наибольший прирост отмечается в Курской области, где средняя стоимость увеличилась на 57 руб. - до 560,4 руб. за кг (рисунок 4).

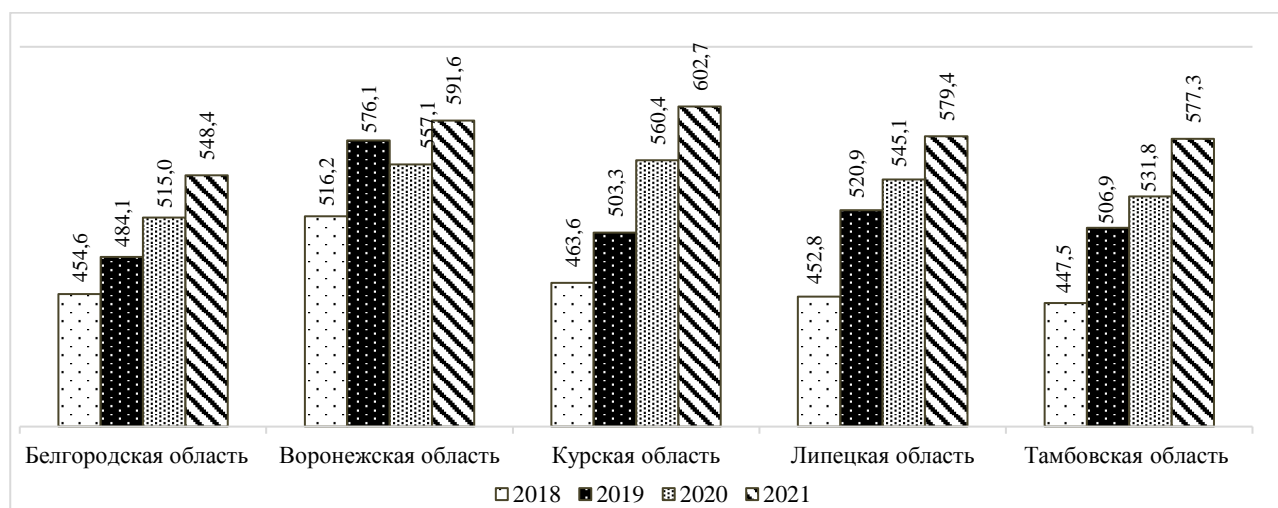


Рисунок 4 – Динамика средних цен на масло сливочное в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг., руб. за кг

В 2021 году средняя стоимость 1 кг сливочного масла в регионах Черноземья выросла на 33-45 руб., при этом наибольшая цена отмечается в Курской области – 602,7 руб., а наименьшая – в Белгородской области (548,4 руб.).

Таким образом, оценка динамики средних потребительских цен на основные виды молочной продукции в регионах Черноземья показала, что сохраняется динамика к росту и ее усиление в последние 2 года на фоне сохранения кризисных явлений в экономике. В 2021 году самые высокие средние цены на творог отмечались в Воронежской области, а на сливочное масло в Курской области - 320 и 603 руб. за кг соответственно.

Список использованных источников

1. Угрозы продовольственной безопасности РФ и мероприятия по их нивелированию / Петрунина А.Д., Конопелько К.В., Мальцев Н.П., Мутовина Д.В., Мехдиев М.М., Марков А.А. // Экономика и предпринимательство. 2019. № 7 (108). С. 254-257.
2. Социально-экономические последствия пандемии и способы их нейтрализации в мировой практике / Беляев С.А., Зюкин Д.А., Пасечко В.В., Алехина А.А., Большчева Е.А. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 2. С. 142-150.
3. Анализ тенденций и прогнозирование производства молока в Курской области / Векленко В.И., Малахов А.В., Солошенко Р.В., Долгополов А.В. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 8. С. 156-160.
4. Шаркаева Г.А., Ильченко А.Н. Современное состояние рынка молочной продукции в Российской Федерации // Теория и практика современной науки. 2022. № 6 (84). С. 276-284.
5. Развитие сельскохозяйственного производства России в условиях социально-экономических диспропорций / Зюкин Д.А., Фомин О.С., Скрипкина Е.В., Латышева З.И., Жилинкова Л.А., Лисицына Ю.В. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 6. С. 188-194.
6. Оценка специализации отрасли растениеводства и результативности использования земельных ресурсов Центрального федерального округа / Головин Ар.А., Головин А.А., Спицына А.О., Зюкин Д.А. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 7. С. 183-192.
7. Росстат. Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bi.gks.ru/biportal/contourbi.jsp?allsol=1&solution=Dashboard&project=%2FDashboard%2FPrices> (дата обращения 12.03.2022 г.).
8. Жилияков Д.И. Анализ эффективности производства продукции отрасли животноводства в регионе / Д.И. Жилияков, Ю.В. Плахутина, Т.М. Рустамов, Т.О. Оласунканми // Молодежная наука - развитию агропромышленного комплекса. Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. - 2020. - С. 103-109.
9. Ильин, А.Е. О доходах и расходах населения Курской области [Текст] / А.Е. Ильин, Д.В. Зюкин, А.С. Миреев // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2016. - № 2. - С. 24-28
10. Рост реальных доходов населения как инструмент решения проблем занятости и бедности / А.А. Мадыаров, Д.В. Зюкин, И.А. Наджафов и др. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2021. - № 4. - С. 117-123.

ИССЛЕДОВАНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Сапунова Татьяна Алексеевна,

кандидат экономических наук, доцент НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» г. Краснодар, Россия

E-mail: zipow@mail.ru

Аннотация: В данной оценивается демографическая ситуацию и прогнозирование численности населения, в настоящее время наблюдаются негативные тенденции - уровень смертности превышает уровень рождаемости. В 2022 году убыль населения составила практически 600 тыс. чел., против 1042675 человек в 2021 году. Число родившихся в 2022 году уменьшилось на 6,9% по сравнению с 2021 годом.

Ключевые слова: демография, численность населения, прогноз, рождаемость, смертность.

RESEARCH AND DETERMINATION OF THE FORECAST VALUES OF THE POPULATION IN RUSSIA

Annotation. This article evaluates the demographic situation and population forecasting, currently there are negative trends - the mortality rate exceeds the birth rate. In 2022, the population decline amounted to almost 600 thousand people, compared to 1042675 people in 2021. The number of births in 2022 decreased by 6.9% compared to 2021.

Keywords: demography, population, forecast, fertility, mortality.

Согласно статистике, население России на 1 января 2023 года составило 146,4 миллиона человек. За последние пять лет их число сократилось, и результаты за 2021 год показывают, что число россиян снизилось на 1 мил человек - рекордное снижение с 2005 года, вызванное коронавирусом. 2022 год отмечен эмиграцией - с января по апрель страну покинули примерно 1,2 миллиона человек. За 2022 год население сократилось 556 тыс. человек [1].

Статистика Росстата в разделе «Демография» за 2022 год показывает, что 75% россиян живут в городах, а четверть - в сельской местности. Плотность населения, если рассматривать страну в целом, составляет 8,5 человек на квадратный километр. Население России распределено неравномерно: более 4 000 человек на квадратный километр в Москве и 0,07 человека в Чукотском автономном округе. Чтобы проследить динамику численности населения России в 2022 году, в стране проводится:

- 1) Всероссийская перепись населения. Последняя состоялась в 2021 году, а более ранняя - в 2010 году;
- 2) Мониторинг населения. Проводится между переписями населения в России для оценки демографической ситуации в стране;

3) Учет и регистрация естественных перемещений популяции.

Осуществляется Росстатом;

4) Регистрация миграционных процессов. Функция миграционного учета возложена на паспортные столы [2].

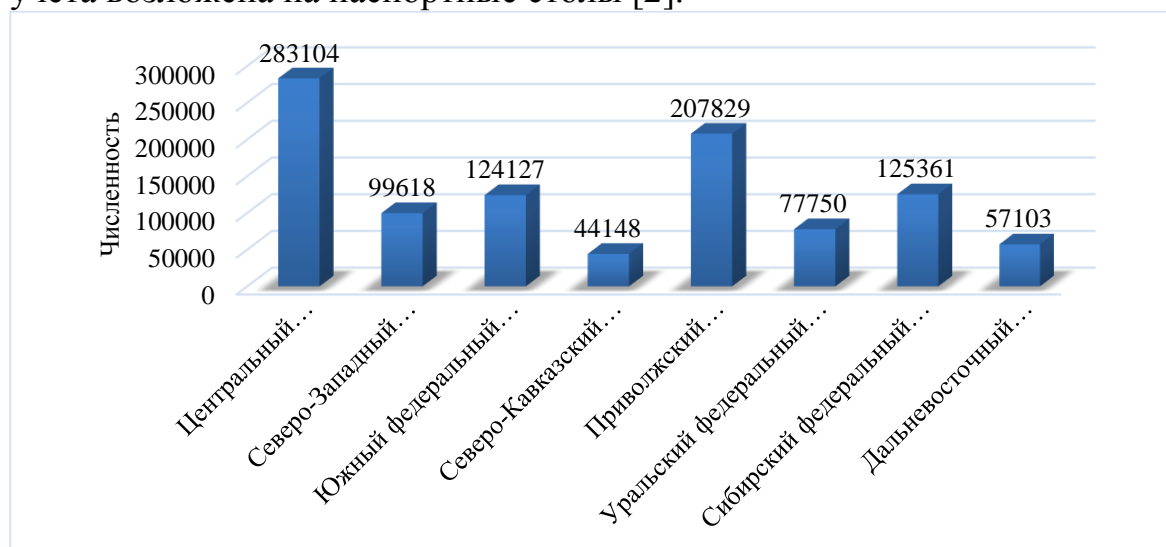


Рисунок 1 – Снижение численности населения по федеральным округам

На рисунке 1 отражена динамика снижения численности населения по федеральным округам. Из этого рисунка видно, что наименьшая убыль населения наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе - 44 148 человек, а наибольшая - в Центральном федеральном округе - 283 104 человека [3].

История России фиксирует рост населения с 1952 года, когда началось восстановление экономики после Великой Отечественной войны. Однако с 1995 года рост был отрицательным. В 2010-х годах он несколько стабилизировался благодаря появлению материнского капитала. По оценкам Росстата, население Российской Федерации в 2022 году будет состоять в основном из пожилых людей в возрасте 70 лет и старше (14,8 млн человек) и молодежи в возрасте 35-39 лет (12,5 млн человек). Ожидаемая продолжительность жизни в Российской Федерации постепенно увеличивается с 1990 года и в 2019 году достигнет 73,3 года. Однако из-за пандемии в 2020 году смертность увеличилась, а продолжительность жизни сократилась. Согласно докладу о демографической ситуации в России от 1 мая 2022 года: уровень рождаемости снизился в 77 субъектах, а уровень смертности - в 57, смертность среди 65 человек была в 1,5-3,4 раза выше, чем рождаемость, положительный естественный прирост наблюдался в 10 субъектах страны, в 71 регионе пожилых людей больше, чем детей: в Тамбовской области в 2 раза, в Смоленской области в 1,8 раза [4]. В 2022 году Росстат насчитал 16 российских городов с населением более 1 миллиона человек.

Таблица 1– Список городов России с численностью населения более 1 млн. чел.

№	Город	Численность на 1 января 2023 года, мил.чел.
1	Москва	13004
2	Санкт-Петербург	5596
3	Новосибирск	1634
4	Екатеринбург	1551

5	Казань	1309
6	Нижний Новгород	1226
7	Челябинск	1190
8	Красноярск	1188
9	Самара	1173
10	Уфа	1145
11	Ростов-на-Дону	1142
12	Омск	1126
13	Краснодар	1107
14	Воронеж	1058
15	Волгоград	1051
16	Пермь	1034

В западной части страны самая высокая плотность населения - 4 925,9 человек на квадратный километр в Москве и 3 848,4 человек на квадратный километр в Санкт-Петербурге. Для сравнения, в Тюменской области плотность населения составляет 3,4 человека на квадратный километр. В Центральном федеральном округе самая высокая плотность населения в России. На 650,2 тысячи квадратных километров приходится 39,1 миллиона жителей. Наиболее густонаселенной является Москва и Московская область - 20,4 миллиона человек. Кирилл Маслиев, доцент Российской академии народного хозяйства и государственной службы, прокомментировал влияние пандемии коронавируса на россиян. Эксперт заявил, что средняя продолжительность жизни сократилась на 2 года, платежеспособность снизилась на 7%, а цены на лекарства выросли более чем на 10%. Росстат разделяет мнение эксперта и ожидает, что число граждан будет уменьшаться на 600 000 человек каждый год [5]. Демографический прогноз Росстата до 2036 года был подготовлен для трех случаев: благоприятной демографической ситуации, нейтральной или неблагоприятной. То есть население России:

- 1) увеличится до 150,126 млн. человек. Уровень смертности снизится, количество иммигрантов увеличится - если прогноз будет положительным;
- 2) снизится до 142 миллионов. Миграция не улучшится, смертность будет расти при среднем прогнозе;
- 3) снизится до 134 миллионов. Эмигранты будут покидать страну, иммигранты не будут въезжать, смертность будет исчисляться - с негативным прогнозом.

4) По прогнозам ООН, к 2050 году в российских городах будет проживать 110 миллионов человек, что составит 83,3% городского населения. В то же время число россиян сократится до 134 миллионов человек, что поднимет Россию с девятого на 18-е место в мировом рейтинге. Согласно отчету Высшей школы экономики, страна столкнется с тенденцией демографического старения. К 2030 году число занятых в возрасте 40 лет и моложе сократится на 4,6% и составит 37,4 вместо нынешних 42%. Это приведет к снижению ВВП на 1-1,5% в год.

В настоящее время известны основные причины, влияющие на рост или снижение численности населения страны. Увеличению численности населения способствует социально-экономическое благополучие большинства граждан,

улучшение окружающей среды и успехи современной медицины, позволяющие снизить уровень смертности. Соответственно, снижение социально-экономических показателей, ухудшение медицинского обслуживания и плохая экология приводят к росту смертности, снижению рождаемости и естественной убыли населения.

Список использованных источников

1. Численность населения России [Электронный ресурс] Novomoscow.ru: информационно-справочный портал. // URL: <https://novomoscow.ru/info/chislennost-naseleniya-rossii-v-2022-godu/>
2. Сапунов А.В., Сапунова Т.А. Исследование демографических тенденций в России и определение их социально-экономических последствий. Вестник Академии знаний. 2021. №43 (3). С.194-198.
3. Демография становится непредсказуемой [Электронный ресурс] www.rosbalt.ru: информационно-справочный портал. // URL: <https://www.rosbalt.ru/blogs/2022/07/27/1967906.html>
4. Сапунова Т.А. Оценка демографической ситуации в Российской Федерации в период пандемии коронавирусной инфекции. Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №3-2 (85). С.144-116.
5. Ученые определили «вилку» численности населения России до конца XXI века Большая часть прогнозов предусматривает сокращение количества россиян [Электронный ресурс] www.rbc.ru: информационно-правовой портал. // URL: <https://www.rbc.ru/economics/26/07/2022/62de7e0f9a7947e84216786d>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Сапунов Андрей Владимирович,

*кандидат экономических наук, доцент НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ» г. Краснодар, Россия
E-mail: dismallll@mail.ru*

Аннотация: стратегическая конкурентоспособность - основная составляющая компании, характеризующая ее устойчивость к длительным и негативным изменениям условий деятельности на рынке товаров и услуг. В статье рассмотрен ряд внутренних и внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия. При помощи анализа научной литературы изучены стратегии повышения конкурентоспособности, среди которых можно выделить: недифференцированный маркетинг, инновации, узкую специализацию и дифференциацию. Приведены соответствующие примеры. В заключении, были сделаны выводы и подведены итоги исследования.

Ключевые слова: ограниченность ресурсов, экономическая активность, рыночные отношения, прибыль, управление.

COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF STRATEGIC DEVELOPMENT

Annotation. Strategic competitiveness is the main component of a company that characterizes its resistance to prolonged and negative changes in the conditions of activity in the market of goods and services. The article considers a number of internal and external factors affecting the competitiveness of the enterprise. Using the analysis of scientific literature, strategies for improving competitiveness have been studied, among which one can distinguish: undifferentiated marketing, innovation, narrow specialization and differentiation. Relevant examples are given. In conclusion, conclusions were drawn and the results of the study were summed up.

Keywords: limited resources, economic activity, market relations, profit, management.

В современной экономической системе, конкурентоспособность выступает одним из самых главных факторов стратегического развития. В условиях ограниченности ресурсов, каждый производитель ищет способы сокращения издержек, снижения себестоимости и пути выхода на новые рынки. Касаемо нашей страны, сейчас активно развивается политика протекционизма, при помощи которой отечественные производители могут занять освободившиеся места на рынке, разработав собственную стратегию развития компании, т.е. конкретный план мероприятий по достижению определенных целей.

Помимо грамотно составленной стратегии развития, на конкурентоспособность организации влияют такие факторы как:

1. Политическая ситуация внутри страны и за ее пределами. В 2022 г. этот фактор колоссально повлиял на все экономическое мировое сообщество в целом. Вследствие проведения российской специальной военной операции на территории Украины, наша страна лишилась иностранных партнеров в сфере информационных технологий, логистики, автомобилестроения, легкой и тяжелой промышленности и пр. Данное мероприятие сократило экономическую активность России, однако, подобные события ослабят зависимость Российской Федерации от иностранных организаций. Политика и экономика тесно связаны друг с другом, по этой причине не стоит недооценивать представленный фактор.

2. Меры государственного регулирования в различных отраслях экономики. В сложившейся ситуации, крайне важно поддерживать малый и средний бизнес, т.к. он терпит наибольшие убытки по причине высокой уязвимости и зависимости от экономических колебаний. Правительство РФ активно работает над увеличением доли промышленного роста и развития [1].

3. Ёмкость рынка аналогичных товаров представляет собой фактор, суть которого заключается в оптимальном распределении производителей по всем видам выпускаемой продукции. Например, в 2022 г. российским компаниям необходимо завоевывать клиентов, потребности которых удовлетворяли иностранные компании. Такая стратегия не только принесет прибыль организации, но и способствует оптимальному распределению объемов рыночных сделок внутри страны.

4. Тип рынка – еще один крайне важный фактор, влияющий на конкурентоспособность организации. В зависимости от вида рынка, руководитель компании должен задать правильные цели развития, опираясь на специфические особенности функционирования каждого из типов рынка.

5. Наличие конкурентов в отрасли зависит от уровня спроса на предоставляемые товары и услуги. Даже если организация имеет большое количество конкурентов, с целью увеличения собственного преимущества, она должна разработать и внедрить новую уникальную концепцию, которая будет выделять определенную фирму среди остальных. Например, введение системы лояльности поможет увеличить долю клиентов, т.к. скидки и бонусы на подсознательном уровне создают у покупателя положительный образ фирмы.

6. Конкурентный потенциал предприятия зависит от всех вышеперечисленных факторов в совокупности с разработкой индивидуального стратегического развития, который будет подробно описывать сферу деятельности организации, образ потенциальных покупателей и такие виды маркетинговых исследований как SWOT-анализ, ABC-анализ, матрица БКГ и т.д.

Все рассмотренные факторы влияют на уровень прибыли организации [2]. Игнорирование хотя бы одного из них может принести компании колоссальные убытки и снизить привлекательность для клиентов.

При помощи анализа научной литературы, автором были рассмотрены следующие стратегии повышения конкурентоспособности:

1. Стратегия недифференцированного маркетинга заключается в сокращении издержек производства, следствием чего становится снижение себестоимости в совокупности с ростом потребительской заинтересованности и спроса. Подобная стратегия оптимально функционирует в случае большого количества конкурентов в отрасли, когда каждый потребитель борется за покупателя, привлекая его целым комплексом управленческих и маркетинговых решений. Применение данной концепции подразумевает стабильное функционирование систем снабжения и логистики, а так же рациональное распределение производственных запасов. Однако, недостатки стратегии следующие: снижение издержек может повлечь за собой ухудшение качества продукции, что негативно скажется на уровне спроса. Помимо этого, использование рассматриваемой стратегии исключает возможность научно-технического прогресса, т.к. новые технологии дорогостоящие, следствие - компания не сможет себе позволить их приобрести и внедрить на производство вследствие роста себестоимости [3].

2. Инновационная стратегия направлена на повышение конкурентоспособности при помощи создания продукта с уникальными свойствами. Такой товар ценен для потребителей, т.к. он не имеет аналогов и морально удовлетворяет клиентов. Одним из недостатков концепции является установление высокой цены, которая может снизить долю покупателей. Дополнительно, компании-конкуренты на основе уникального продукта могут оперативно создать более дешевый аналог, который будет уступать по характеристикам оригиналу, но стоить будет дешевле. Какой из этих товаров приобрести зависит от покупателя. Например, создание искусственного

интеллекта можно сопоставить с уникальным продуктом. Он является дорогостоящим, однако, его цена полностью соответствует качеству. Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) на предприятии поможет усовершенствовать все виды деятельности (управление, производство, сбыт и т.д.). В перспективе, ИИ – метод повышения конкурентоспособности, т.к. его возможности помогут значительно оптимизировать производство товаров и предоставление услуг [4].

3. Стратегия узкой специализации включает в себя удовлетворение потребности определенной группы граждан в зависимости от их вида трудовой деятельности, вероисповедания и т.д. Отличительная особенность концепции – высокий порог вхождения на рынок, а значит, конкурентов в отрасли будет немного. Несмотря на это, установление конкретного сегмента покупателей для компании – фактор, ограничивающий долю поступаемой прибыли. Примерами такой продукции выступают товары, предназначенные для медицинских целей (проведение операций и других хирургических вмешательств) [5].

4. Стратегия дифференциации является одной из самых актуальных на рынке. Ее суть – усовершенствование уже готовой продукции с целью придания ей дополнительных свойств. Например, обновление программного обеспечения или презентация новых моделей мобильных устройств. Товарный ряд может не отличаться значительными изменениями, однако, усовершенствованный товар привлекает больше клиентов, если бренд широко известен и популярен по всему миру, он создает тенденцию моды на выпускаемую продукцию, создавая ценовую дифференциацию в зависимости от модели устройства.

Таким образом, в работе изучены основные стратегии повышения конкурентоспособности компании на рынке. Выбор стратегии зависит от множества факторов, учитывать которые должен руководитель с целью оптимального функционирования экономического субъекта. Еще раз отметим, что развитие и совершенствование внутрифирменных процессов невозможно без повышения стратегической конкурентоспособности. Этот динамичный показатель предопределяет объем возможной прибыли каждой компании и страны в целом, а так же служит механизмом эволюционной трансформации международных экономических отношений.

Список использованных источников

1. Мугаева Е.В. Цифровизация как современный вектор развития менеджмента. Естественно-гуманитарные исследования 2021. №36 (4). С. 194-197.
2. Сапунов А.В., Сапунова Т.А. Актуальность внедрения искусственного интеллекта в управлении производством на предприятии. Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №5-3 (87). С.47-50.
3. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2020.– 259с.
4. Рубин Д.А., Рубина О.Ю., Сапунова Т.А. Проблемы оценки эффективности системы менеджмента качества. Новое качество образования и наука: возможности и перспективы. Сборник статей международной научно-

практической конференции. Научно-исследовательский институт истории, экономики и права. 2017. С.131-134

5. Сапунов А.В. Анализ тенденций развития внешней торговли России в условиях пандемии. Естественно-гуманитарные исследования. 2021. №34 (2). С. 185-188.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС - ПРОЦЕССАМИ В ОПЕРАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Демченко Алина Алексеевна,

канд. экон. наук, доцент, ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», доцент кафедры экономики

E-mail: daapost@gmail.com

Тохунц Алина Артуровна,

студент 3 курса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Курский филиал, г. Курск, Россия

E-mail: alinatokhunts@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена эффективному управлению бизнес-процессами на предприятии, особенностям операционного менеджмента, рассмотрен пример оптимизации бизнес-процессов с помощью карты производственного процесса.

Ключевые слова: управление процессами, операционный менеджмент, бизнес-процессы, стратегическое планирование, карта производственного процесса.

IMPROVING MANAGEMENT EFFICIENCY BUSINESS PROCESSES IN OPERATIONAL MANAGEMENT

Annotation. This article is devoted to the influence of operational management on the management of production processes at JSC "Kursk Factory of Technical Fabrics", the sequence of one of the processes is considered, as well as a map of the production process of the factory.

Keywords: process management, operational management, business processes, strategic planning, production process map.

Управление процессами является одним из важнейших составляющих эффективного функционирования любого предприятия.

В современном мире существует множество понятий бизнес-процессов. Рассмотрим наиболее распространенные.

Бизнес-процессы – операции, при помощи которых исходные ресурсы превращаются в готовый продукт, при этом, минимизируя затраты ресурсов [3, с. 421]. Минимизация затрат является самой главной особенностью в управлении бизнес-процессами.

Как показывает практика, бизнес-процессы – это универсальный путь к успеху в современном бизнесе, вне зависимости от размера и деятельности предприятия [4, с. 22]. Если бизнес-процессами грамотно управляют и контролируют, то компания с легкостью сможет адаптироваться ко всем внешним условиям рынка [1, с. 122].

Рассмотрим перечень бизнес-процессов при заказе готовой продукции, с помощью оптимизации которых, предприятие может сделать свое управление более эффективным.

Таблица 1 - Виды бизнес-процессов предприятия при заказе продукции

Заказ клиента/Готовый продукт клиента	Управляющие процессы 1. Стратегическое планирование компании 2. Финансовое планирование и контроллинг 3. Менеджмент окружающей среды 4. Менеджмент качества 5. Управление персоналом
	Ключевые процессы 1. Процесс конструирования 2. Процесс закупок ресурсов 3. Процесс производства 4. Процесс отгрузки продаж
	Поддерживающие процессы 1. Бухучет и составление баланса 2. Менеджмент информации 3. Менеджмент технического обслуживания 4. Контроль и обеспечение качества

В зависимости от рода деятельности компании бизнес-процессы с минимальными затратами ресурсов носят исключительно индивидуальный характер.

На рисунке 1 рассмотрим ключевые элементы бизнес-процесса.



Рисунок 1. Ключевые элементы бизнес-процесса

Возвращаясь к управлению процессами в рамках операционного менеджмента, хотелось бы рассмотреть конкретный производственный процесс на примере предприятия АО «Курская Фабрика Технических Тканей». На рисунке 2 представлено содержание и последовательность ключевых характеристик производственных процессов, которые проходят на предприятии АО «КФТТ».

Далее для более детального исследования, в таблице 2 приведена карта производственного процесса, которая содержит протяженность каждого процесса по времени, что позволяет руководителям производственных подразделений оптимизировать время, затрачиваемое на выполнение того или иного процесса, ведь от скорости процесса и точности выполнения зависит объем выпускаемой продукции, который, в свою очередь, способен обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке [4, с. 55].

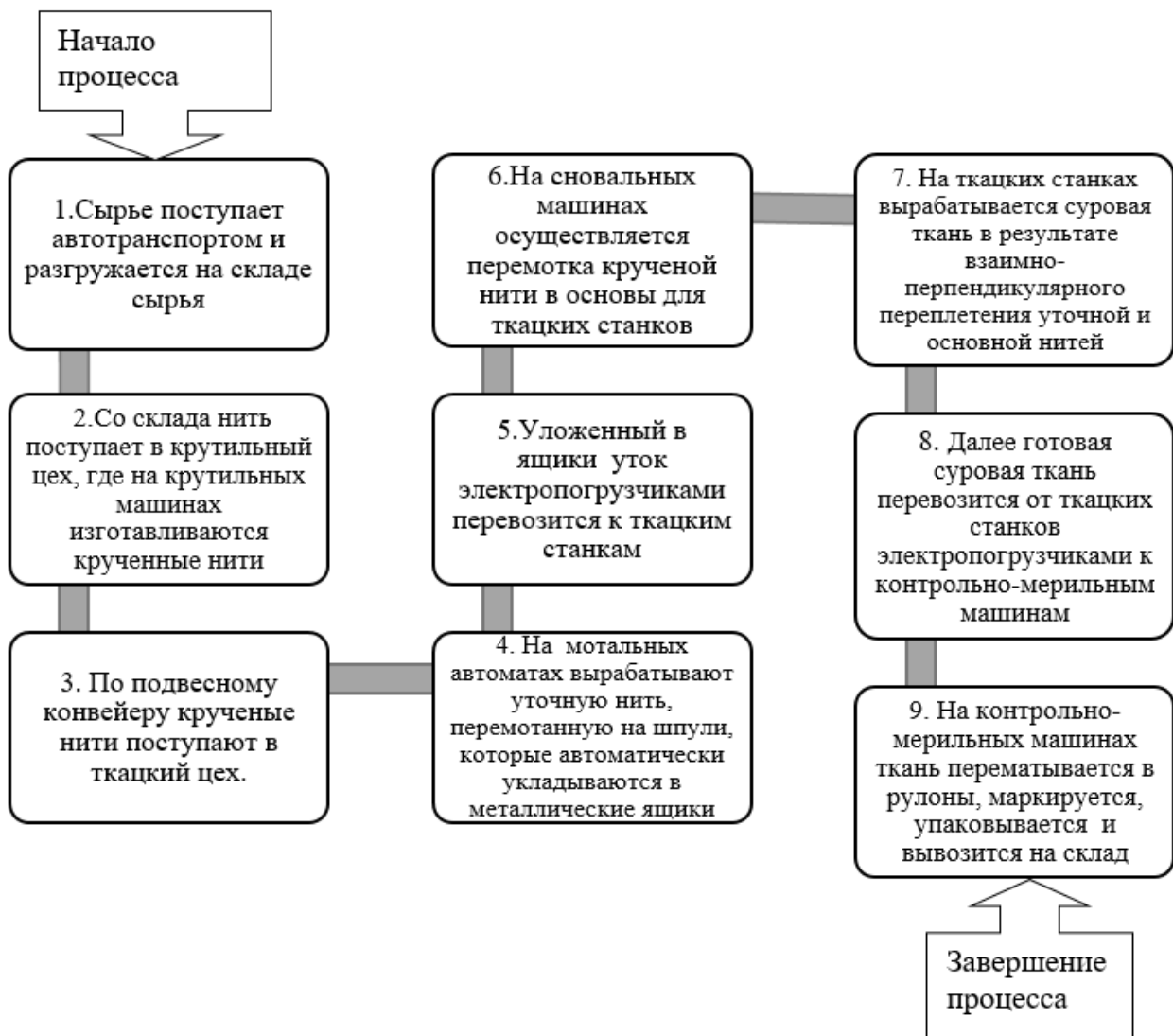


Рисунок 2. Последовательность производственного процесса на АО «КФТТ»

Таблица 2 – Карта производственного процесса

Этап производственного процесса	Время, часы (мин)	Обозначение операций
1.	2 часа (120 мин)	○◇⊗△
2.	1 час (60 мин)	○◇⊗△
3.	1 час (60 мин)	○◇⊗△
4.	0,5 часа (30 мин)	○◇⊗△
5.	0,5 часа (30 мин)	○◇⊗△
6.	1 час (60 мин)	○◇⊗△
7.	0,5 часа (30 мин)	○◇⊗△
8.	0,5 часа (30 мин)	○◇⊗△
9.	1 час (60 мин)	○◇⊗△
Итого:	8 часов (480 мин)	4 3 2 1

○ - совершаемая операция
△ - хранение
◇ - перемещение
⊗ - задержка

Итак, рассмотрев карту производственного процесса мы видим, что на выполнение работы требуется 8 часов. Если изменить последовательность выполнения операций, а некоторые процессы осуществлять параллельно, то можно сократить время на несколько часов. Опытные руководители и сотрудники, которые занимаются оптимизацией производственных процессов, посредством такой схемы могут сократить время, затрачиваемое на выполнение того или иного процесса [5, с. 55]. Это позволит сделать работу производственного отдела быстрее и проще.

На основе карты процессов, которую мы рассмотрели, мы разработали план по оптимизации процессов, с целью сокращения времени производства на 1 час. Реализовать это можно, объединив некоторые процессы, а именно процесс 2, который предусматривает транспортирование нитей в крутильный цех, где, собственно, изготавливаются крученые нити, после они отправляются в ткацкий цех (процесс 3), далее там вырабатывают уточную нить и укладывают в металлические ящики (процесс 4), именно эти два процесса можно объединить. Третий процесс будет звучать так: Крученые нити поступают в ткацкий цех, где на автоматах вырабатывают уточную нить и укладывают ее в металлические ящики. Это позволит, во-первых, сократить время производства, вместо 8 часов, мы имеем 7 часов производства, во-вторых, сокращается количество этапов, вместо 9 процессов, мы имеем 7 процессов.

Подводя итог, хочется отметить, что для производственного предприятия составление карты процессов и выявление возможностей экономии времени выполнения является очень эффективной практикой, которая помогает оптимизировать бизнес-процессы, делая их быстрее, качественнее и эффективнее.

Оптимизация бизнес-процессов напрямую связана с улучшением и усовершенствованием деятельности предприятия, а именно сокращением времени на выполнение конкретного процесса, снижением себестоимости закупаемого сырья, снижением издержек, без потери соответствующего

качества выпускаемой продукции [1,2]. Также оптимизация подразумевает усовершенствования системы планирования. Простыми словами, оптимизация бизнес-процессов является важнейшим механизмом для эффективной работы современного предприятия.

Список использованных источников

1. Демченко А.А., Евченко А.В., Есенкова Г.А. Система менеджмента качества: диагностический анализ и рационализация бизнес-процессов: Учебное пособие / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Курский филиал. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2020. – 159 с.
2. Демченко А.А., Есенкова Г.А., Евченко А.В. Обеспечение стандартов управления качеством в системе менеджмента и производственно-сбытовой деятельности с учетом особенностей реализуемых бизнес-процессов предприятия // Наука и практика регионов. 2020. № 2 (19). С.56-66.
3. Демченко А., Гребенникова М. Стратегический анализ внешней среды предприятия//Маркетинг. 2011. № 1. С. 40.
4. Ерохин, В. В. Системы управления производственным процессом / В. В. Ерохин; Федеральное агентство по образованию, Брянский государственный технический университет. – Брянск: Брянский государственный технический университет, 2019. – 157 с.
5. Иванов, В. В. Управление производственным процессом с целью обеспечения качества / В. В. Иванов, И. А. Иванова // Ответственный за выпуск В.В. Марфицын. – Курган: Курганский государственный университет, 2017. – С. 22-23.
6. Казанцев А.К. Управление операциями: учебник / А.К. Казанцев, В.В. Кобзев, В.М. Макаров; под общ. ред. А.К. Казанцева. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 478 с. — (Высшее образование: Бакалавриат)
7. Попрозман, А. И. Управление процессами организации производственной деятельности предприятия – 2019. – № 2(213). – С. 55-59.
8. Буровникова Ю.В. Конкурентный анализ бизнес-среды и рыночных позиций предприятия / Ю.В. Буровникова, Д.В. Зюкин, Д.И. Жилияков // Наука и практика регионов. - 2020. - № 3 (20). - С. 14-22.
9. Зюкин, Д.В. Направления повышения производительности труда в организации / Д.В. Зюкин, Д.И. Жилияков, С.Ю. Горшков // Наука и практика регионов. - 2021. - № 1 (22). - С. 14-19
10. Долекорей, А.В. Особенности и проблемы управления персоналом в малых организациях [Текст] / А.В. Долекорей, Д.В. Зюкин // Наука и практика регионов. - 2018. - № 1 (10). - С. 75-82

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

ЕДИНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКЗАМЕН. ПРИРАЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И/ИЛИ МЕХАНИЗМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Кликунов Николай Дмитриевич,

к.э.н., доцент, проректор по научной работе и инновациям Курского института менеджмента, экономики и бизнеса

E-mail: nklikunov@yandex.ru

Окороков Владимир Михайлович,

к.э.н., доцент, ректор Курского института менеджмента, экономики и бизнеса

E-mail: vto@tebik.ru

Зюкин Дмитрий Викторович,

к.э.н., доцент, директор Курского техникума экономики и управления

E-mail: d-zykin@yandex.ru

Аннотация. В статье представлено теоретические аргументы в поддержку и отмену Единого государственного экзамена. Обобщен практический опыт имплементации механизма ЕГЭ в Курской области

Ключевые слова. Единый государственный экзамен, эффективность, справедливость, механизмы имплементации ЕГЭ

UNIFIED STATE EXAM. HUMAN CAPITAL GROWTH AND/OR MECHANISM FOR REDISTRIBUTION OF LIMITED RESOURCES

Annotation. The article presents theoretical arguments in support and abolition of the Unified State Examination. The practical experience of implementing the USE mechanism in the Kursk region is summarized

Keywords. Unified state exam, efficiency, fairness, mechanisms for implementing the USE

Введение.

Единый государственный экзамен был введен в качестве обязательного контроля для обучающихся российских школ 10-11 классов в 2007. Его введению предшествовала определенная дискуссия, в которой принимал участие один из авторов этой статьи [1]. В настоящее время поисковая система Google Scholar 30 тысяч ссылок на статьи с упоминанием «единый государственный экзамен» [2]. Причем основной поток статей приходится на 2011-2014 годы, когда авторы стали строить статистические корреляции между результатами ЕГЭ и успеваемостью на первом-втором курсах тех или иных ведущих вузов [3; 4; 5]. Последние годы публикации связаны с содержанием

контрольно-измерительных материалов (КИМов) по специализированным предметам [6]. Данная статья является попыткой качественной оценки ЕГЭ как инструмента приращения человеческого капитала в системе образования РФ.

Советское наследие и генезис ЕГЭ.

Особенность советской системы образования состояла в наличии четкой вертикальной структуры, изоморфной потребностям народного хозяйства. После окончания восьмилетней школы перед обучающимся открывалось четыре направления индивидуальной образовательной траектории. Можно было продолжить обучение в 9-10 классе с прицелом дальнейшего поступления в вуз, можно было поступить в техникум, профессионально-техническое училище (ПТУ) или пойти работать, получив полное среднее образование в вечерней школе. Те, кто заканчивали техникум, как правило, шли на производство, получая при необходимости высшее образование в форме заочного или вечернего обучения. Заочное высшее образование было связано с профессиональной деятельностью.

Выпускники школ делали попытки поступить в высшие учебные заведения. В вузы поступало от 10 до 15% выпускников, конкуренция за право стать студентом была высокой, отбор проводился самим высшим учебным заведением. Оценки, выставленные в аттестате, учитывались, но решающим фактором были оценки, полученные на вступительных экзаменах. Вузы распределялись географически неравномерно. До половины российских вузов приходилось на Москву, Ленинград и крупные промышленные центры. Среднестатистическая область могла «похвастаться» 4-мя региональными вузами, в отдельных удаленных регионах высших учебных заведений не было или был один вуз.

Система советского образования сохранилась и в 90-ые годы и дожила до времени введения обязательного ЕГЭ в 2007-08 годах. Ее особенности:

1. Наличие элитных школ, трансформировавшихся в 90-х годах в гимназии и лицеи, ориентированных на поступление в элитные вузы.

2. Наличие элитных вузов. Эти вузы имели явно выраженную региональную специфику и были сконцентрированы в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. К вузовской элите нужно добавить ряд специализированных высших заведений, ориентированных на подготовку представителей силовых структур.

3. Широкая сеть региональных вузов с относительно массовым обучением. В начале 00-х годов региональные вузы столкнулись с резким увеличением спроса на высшее образование за счет возможности обучать студентов на платной основе, в дополнение к квотируемым бюджетным местам.

4. Появление и развитие системы частного высшего образования. Пик развития пришелся на 2008 и 2009 годы, когда в системе частного высшего образования обучалось 17,3% всех студентов очной и заочной форм обучения.

5. Вузовское репетиторство. Вероятность поступления на бюджетные места, особенно в элитных вузах, в значительной степени зависело от вовлеченности потенциального абитуриента в систему вузовского репетиторства. Этим определялась высокая доля жителей столиц в престижных столичных вузах.

В 2007-08 годах был введен обязательный ЕГЭ. Выпускники школ должны были сдать два обязательных экзамена – русский язык и математику, и дополнительные экзамены по их выбору. С результатами ЕГЭ выпускник школы подавал заявление в вуз, где он хотел бы учиться на бюджетном месте. Всего можно было подавать заявления не более, чем в пять вузов. Конкурс результатов ЕГЭ проходил в два этапа, так называемая первая и вторая волна. Формально вуз на отбор абитуриентов влиять переставал [7].

С точки зрения реформаторов системы отбора в государственные высшие учебные заведения обязательное внедрение ЕГЭ должно было способствовать следующему:

А) Мэтчингу, т.е. эффективному отбору одаренных детей в элитные вузы, прекращению вузовской коррупции.

Б) Миграции одаренных детей из провинции, особенно из регионов с недостаточным количеством вузов, в Москву и Санкт-Петербург.

В) Возрастанию конкуренции среди школ за одаренных и мотивированных обучающихся.

Г) Институционализации репетиторства, т.е. перевода системы в легальную и относительно прозрачную форму по примеру японских школ «зубрежки» (cram schools) [8].

ЕГЭ. Реалии внедрения.

Внедрение ЕГЭ в российскую практику было сопряжено с необходимостью решения ряда технологических, методических, кадровых и психологических задач. Остановимся на каждой из них.

Технологическая проблема. ЕГЭ должен быть защищен от списывания. Для этого нужно, чтобы обучающиеся не имели контактов с «внешним миром», с друг другом, и с «полезными гаджетами». Для этого устроили «выездные» сдачи, т.е. дети в своей школе ЕГЭ сдавать не могут, а едут или идут в другую школу. Здесь возникает ряд подпроблем, первая – стресс, вторая – «учительский сговор», вы закрываете глаза на списывание наших, а мы – на списывание ваших. Возможно, разговоры о «сговоре» не более, чем домыслы, но высокие баллы в Кавказских республиках и на периферии, где регулярны сбои с интернетом и отсутствуют камеры наблюдения не позволяют однозначно утверждать о решении технологической проблемы

Методическая проблема. Методическая проблема сводится к сложности ЕГЭ и его несоответствию школьной программе. Несоответствие ведет к тому, что обучающийся вынужден, если его родители могут ему это позволить, прибегать к услугам репетиторов. Но на репетиторов нигде не учат, никто не сертифицирует качество труда репетитора. В результате, в образовательной системе, появляется дополнительное звено, увеличивающее степень неопределенности на выходе из школы. Усложнение заданий ведет к росту спроса на репетиторов, которые не несут ответственности за результаты своего труда по причине «в этом году задания поменялись в сторону усложнения».

Кадровая проблема. Сегодня очевидно, что к сдаче ЕГЭ нужно готовить в школе, и этим должны заниматься сами учителя. Очевидно, что прежде чем обязать сдавать ЕГЭ обучающимся, нужно было обязать сдавать ЕГЭ самих

учителей. Мы писали об этом, но, к сожалению, не были услышаны. Сегодня эта проблема обостряется, школе нужен учитель готовый совмещать программу с подготовкой к ЕГЭ.

Психологическая проблема. Сдача ЕГЭ – очень большой стресс для подростковой психики. Зачастую это стресс сопровождается запугиванием, как со стороны родителей, так и со стороны учителей «а вот если не сдашь ЕГЭ, пойдешь в дворники».

Структурные изменения в системе образования в результате введения ЕГЭ.

Не удивительно, что следствием накопления описанных проблем становится стремление избежать процедуры ЕГЭ, связанной со значительной неопределенностью, а также материальными и психологическими издержками.

Результатом стало развитие системы среднего профессионального образования, которая позволила школьникам попасть в высшие учебные заведения по более долгой траектории, но без ЕГЭ.

По данным Минпросвещения 60% девятиклассников в России выбирают колледжи и техникумы [11].

Стоит обратить внимание, что этот выбор обладает определенным набором положительных моментов.

Во-первых, школьнику проще подтянуть оценки в девятом классе и поступить в техникум или колледж на основе аттестата, так как в большинстве средних профессиональных учебных заведениях отсутствуют вступительные испытания.

Кроме этого, исключается психологический момент сдачи ЕГЭ и серьезная экономия на репетиторстве, если бы ребёнок продолжил обучение в школе.

Во-вторых, по сравнению с высшими учебными заведениями, техникумы и колледжи имеют более низкую стоимость обучения, если говорить о внебюджетной основе. Для многих родителей этот фактор является решающим.

В-третьих, есть время подумать и определиться с выбранной специальностью. Сроки обучения в СПО меньше, чем на программах высшего образования, что и позволяет быстрее понять необходимость той или иной специальности.

В случае верного выбора, студент может продолжить обучение в институте по своему направлению. Если выбор был неверным, то есть возможность изменить направление.

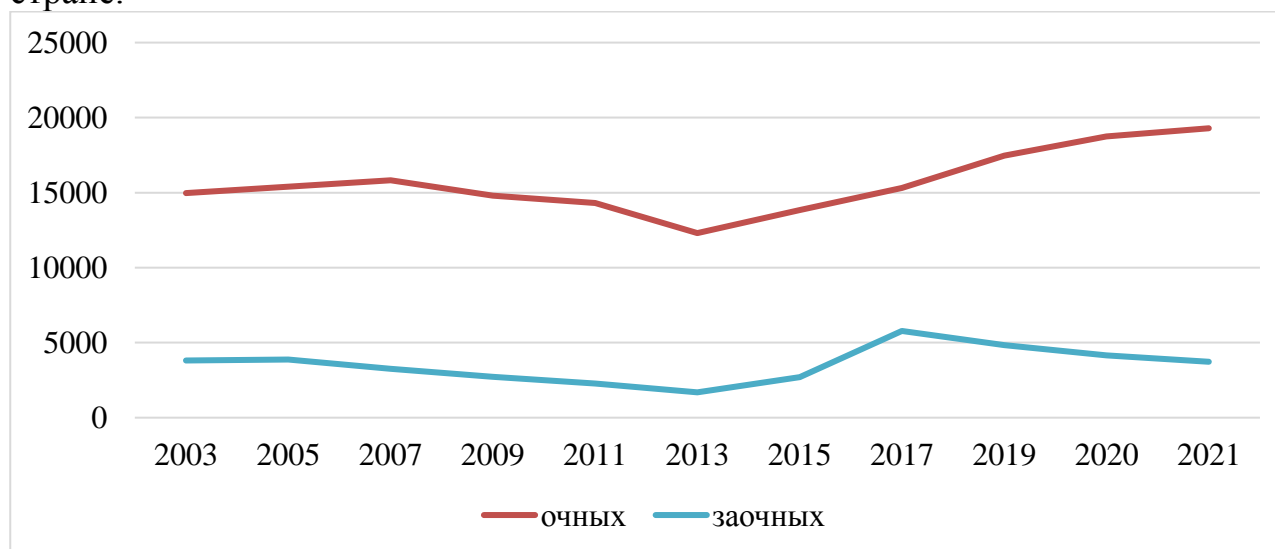
В первом и втором варианте всё равно не придется сдавать ЕГЭ, так как после СПО поступление в высшее учебное заведение осуществляется по результатам внутренних испытаний ВУЗа.

В-четвертых, получение диплома о профессиональном образовании, в короткие сроки, по сути это уже старт трудовой карьеры. Также стоит обратить внимание на тот факт, что спрос на профессии рабочих и служащих ежегодно растет.

В-пятых, за период обучения в техникуме и в институте, учащийся получит два диплома за более короткий период времени, нежели он закончил

бы одиннадцатый класс и продолжил учёбу в ВУЗе. Такое возможно за счет сокращенных сроков обучения и профильного СПО.

Курская область не является исключением, и ситуация с поступающими в средние учебные заведения глобально не отличается от общей картины по стране.



*По данным <https://kurskstat.gks.ru>

Рисунок 1. Численность студентов средних профессиональных образовательных учреждений Курской области

Стоит обратить внимание, что процесс смещения приоритетов при поступлении, в сторону учебных заведений СПО, начался не сразу после введения обязательного ЕГЭ, а с небольшим временным лагом. Согласно статистическим данным этот процесс в Курской области начался активно после 2013 года. Всё это совпало с принятием федеральный закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ.

Со времени имплементации ЕГЭ в российскую систему образования прошло уже 15 лет, но, к сожалению, никаких оценок эффективности данного института российская научная общественность так и не получила. Дискуссия ведется на уровне оценочных суждений. Это достаточно странная ситуация, так как методики оценки инструментов подобных ЕГЭ существуют и довольно распространены в зарубежной практике [9].

ЕГЭ-2021. Курская область.

В качестве примера возьмет отчет по ЕГЭ-2021 по Курской области [10].

В 2021 году ЕГЭ по русскому языку сдавало 4303, работы проверяли 73 эксперта. Нагрузка на одного эксперта составляла 59 работ

Математика (профиль) – 73 эксперта, (количество работ 2593), 35,5 работ на одного эксперта

Обществознание – 34 (2350), 69 на одного эксперта

География – 13 (125), 9,6 работ на одного эксперта

Французский язык – 5 (5), 1 работа на одного эксперта

Очевидно, что нагрузка на экспертов неравномерна, не очень понятен механизм отбора экспертов, их ротации и т.д.

Рисунки, приводимые ниже, характеризуют распределение баллов участников ЕГЭ. Распределения довольно далеко отстоят от традиционных гауссовских распределений, что требует отдельного статистического анализа.

2.1. Диаграмма распределения тестовых баллов участников ЕГЭ по русскому языку в 2021 году

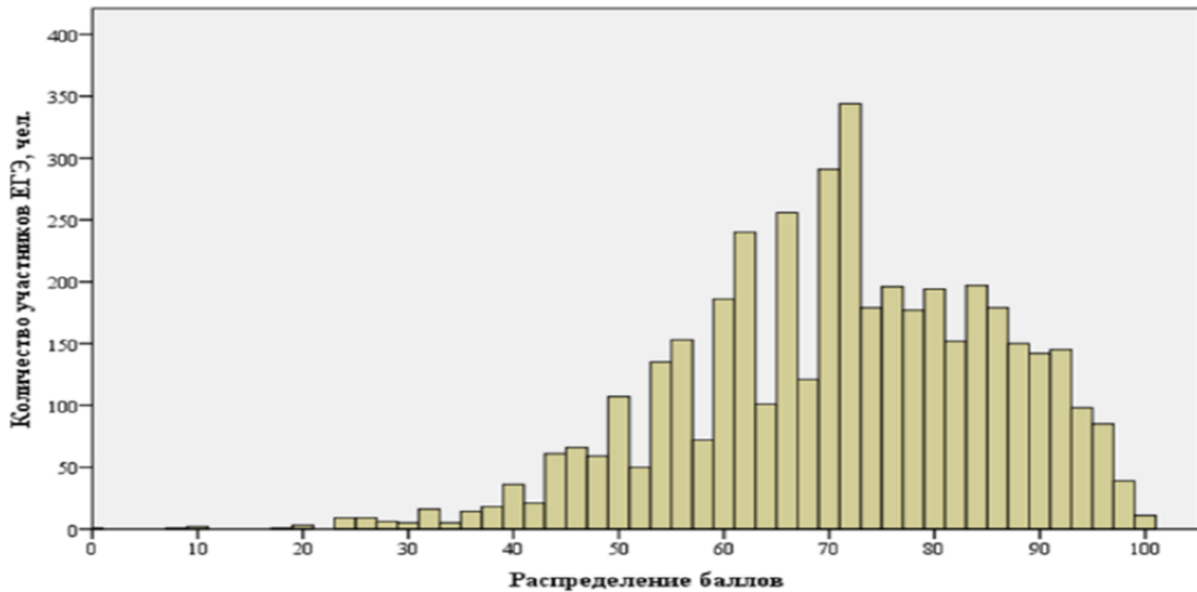


Рисунок 2. Распределение результатов ЕГЭ по русскому языку в Курской области в 2021 году

2.1. Диаграмма распределения тестовых баллов участников ЕГЭ по математике (профильный уровень) в 2021 году.

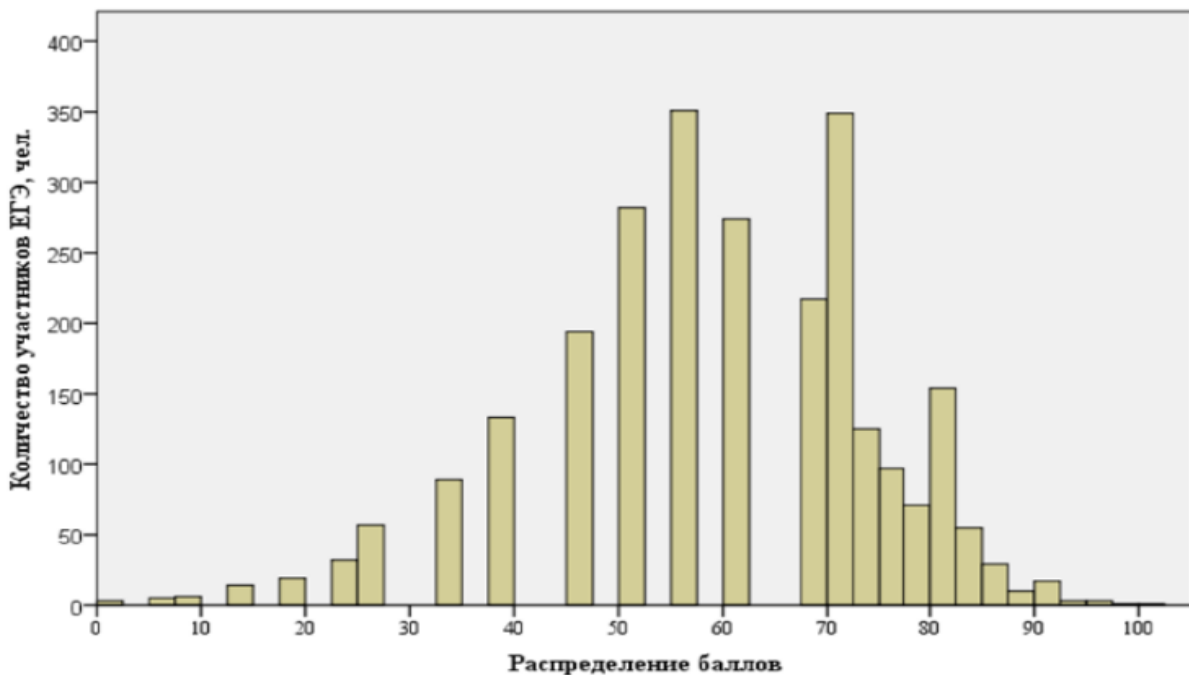


Рисунок 3. Распределение результатов ЕГЭ по математике в Курской области в 2021 году

2.1. Диаграмма распределения тестовых баллов участников ЕГЭ по обществознанию в 2021 году

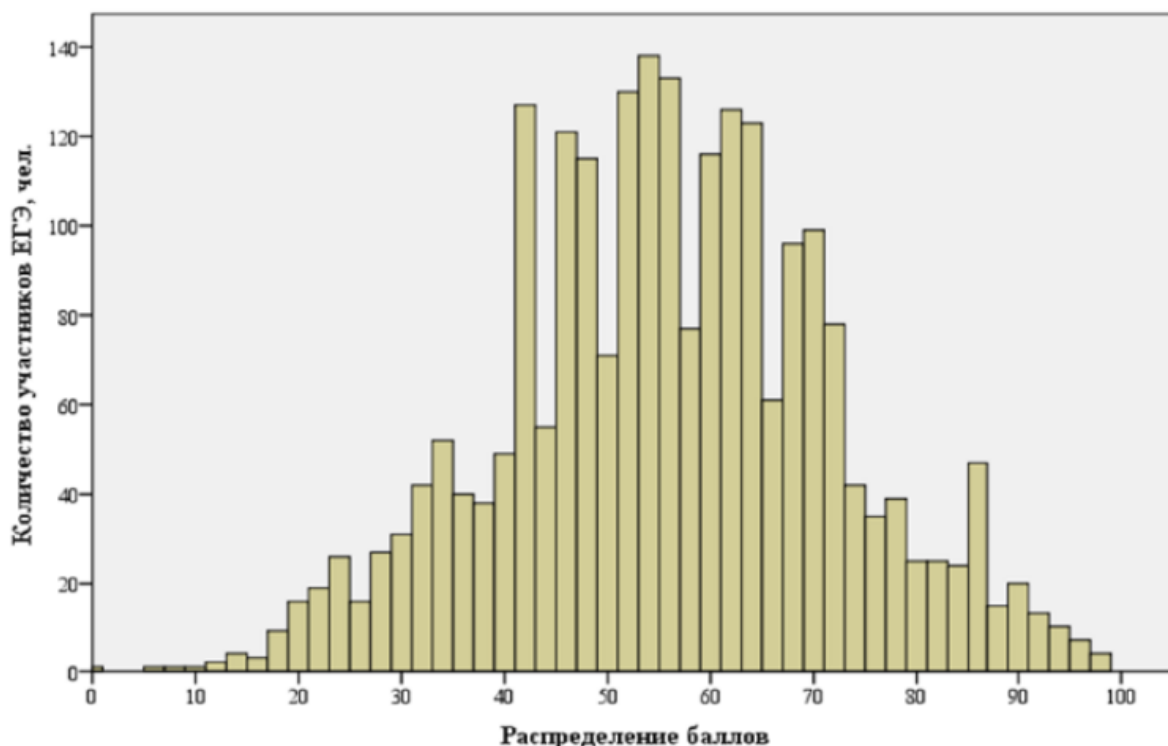


Рисунок 4. Распределение результатов ЕГЭ по обществознанию в Курской области в 2021 году

Заключение и проблемные вопросы.

Цель введения ЕГЭ состояла в повышении эффективности высшего образования, приращении человеческого капитал. В результате мы получили довольно непрозрачный механизм выявления наиболее одаренных обучающихся. Не удивительно, что вузы через систему олимпиад, профильных обучающих курсов, дополнительных экзаменов стремятся скорректировать этот механизм.

С нашей точки зрения в самом механизме заложено определенное несоответствие. Задача ЕГЭ – отобрать наиболее одаренных детей и обучать их в вузах за счет бюджетных средств.

Но в ходе решения этой задачи механизм ЕГЭ распространили на всех обучающихся в старших классах школы. Зачем тяготы ЕГЭ распространять на семьи, обучающихся детей за свой собственный счет?

Зачем ЕГЭ распространили на частный сектор образования?

Сделав ЕГЭ обязательным, государство породило значительные искажения во всей образовательной системе. Мы не знаем, где хорошо учат на уровне школы, где хорошо учат на уровне вуза, где хорошо учат на уровне техникума.

Почему статистика ЕГЭ не публикуется в открытом виде? Сколько выпускников уезжает из региона в элитные столичные вузы? Едут ли из столиц учиться в провинциальные вузы?

В связи большим количеством вопросов, возникающих к механизму ЕГЭ, у авторов статьи только одно конкретное предложение. Сделать ЕГЭ

добровольным и распространить его только на обучающихся, планирующих учиться на бюджетных местах.

Список использованных источников

1. Кликунов Н.Д., Шаповалов В.Л. О введении единого национального экзамена. // *Almar mater. Вестник высшей школы.* № 10, 2001. – С. 8-10.
2. Единый государственный экзамен. Частота упоминаний в названиях научных статей в Google Scholar // https://scholar.google.com/scholar?start=0&q=%D0%95%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%B9+%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9+%D1%8D%D0%BA%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD&hl=en&as_sdt=0,5
3. Хавенсон Татьяна Евгеньевна, Соловьева Анна Андреевна Связь результатов Единого государственного экзамена и успеваемости в вузе // *Вопросы образования.* 2014. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/svyaz-rezultatov-edinogo-gosudarstvennogo-ekzamena-i-uspevaemosti-v-vuze> (дата обращения: 27.01.2023).
4. Замков О. О. Оценки ЕГЭ как индикатор последующих академических успехов студентов международной программы по экономике // Е. Г. Ясин (ред.) *Сборник статей XIII Международной научной конференция по проблемам развития экономики и общества.* М.: НИУ ВШЭ, 2012. Кн. 1. С. 304-313.
5. Польшин О. В. Прогнозирование успеваемости в вузе по результатам ЕГЭ // *Прикладная эконометрика.* 2011. № 1. С. 56-69.
6. Кравцов, Сергей Сергеевич, Анзор Ахмедович Музаев, and Аделаида Александровна Каверина. "Единый государственный экзамен в контексте объективности оценки качества образования." *Педагогические измерения* 2 (2018): 8-12
7. Болотов В. А., Вальдман И. А. Как обеспечить эффективное использование результатов оценки образовательных достижений школьников // *Образовательная политика.* 2012. № 1 (57). С. 36-42.
8. Кликунов Н.Д. Принципы функционирования японской системы образования и ее экономические особенности. // *Магистр. Международный психолого-педагогический журнал.* № 4. 1996 – С.50-60.
9. *Economics Of Education.* //11.126J | Spring 2007 | Undergraduate, Graduate// *When did earnings become so dependent on education?* // <https://ocw.mit.edu/courses/11-126j-economics-of-education-spring-2007/pages/lecture-notes/>
10. Статистико-аналитический отчет о результатах ЕГЭ в Курской области в 2021 году. Сборник статистических материалов / Уколов А.Ф., Апенина С.А., Фрундина И.Б., Харькова И.О., Стрелкова Д.П., Новиков С.М. – Курск: ООО «Планета+», 2021 – 472 с. – ил.
11. РИА Новости. В Минпросвещения рассказали, сколько девятиклассников поступают в колледжи <https://na.ria.ru/20220413/kolledzhi-1783279768.html> (дата обращения: 01.02.2023)

12. Зюкин Д.В. Индикаторы напряженности в социальной сфере / Д.В. Зюкин, Д.И. Жиялков // Современная наука: вопросы теории и практики Сборник материалов I заочной международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 42-45.

РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Веревкина Юлия Ивановна,

*кандидат исторических наук, доцент кафедры всеобщей истории
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»,*

E-mail: verewkina2403@yandex.ru

Аннотация. Исследование посвящено вопросам двустороннего сотрудничества России и Белоруссии. В работе показано, что, интеграционный процесс в формате Союзного государства, являющийся основой межгосударственного взаимодействия двух стран, отвечает коренным интересам России и Белоруссии. Показано, что динамика его развития связана не только с внутренними факторами, но импульсами внешней среды.

Ключевые слова: Россия, Белоруссия, Союзное государство, интеграционные процессы.

RUSSIAN-BELARUSIAN RELATIONS: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Annotation. The study is devoted to the issues of bilateral cooperation between Russia and Belarus. The paper shows that the integration process in the format of the Union State, which is the basis of interstate interaction between the two countries, meets the fundamental interests of Russia and Belarus. It is shown that the dynamics of its development is connected not only with internal factors, but also with the impulses of the external environment.

Keywords: Russia, Belarus, Union State, integration processes.

Отношения России и Белоруссии прошли достаточно сложный путь развития. Как известно, межгосударственное сотрудничество данные страны осуществляют на основе интеграционной парадигмы, позволяющей сторонам добиваться значительных результатов. Более того, на официальном уровне, причем как в России, так и Белоруссии, поставлена задача углубления взаимного сотрудничества [11], что в основном, связывается с реализацией 28 отраслевых союзных программ, утвержденных в ноябре 2021 г на заседании Высшего Государственного Совета СГ России и Белоруссии. Текущая международная ситуация выступает своего рода катализатором дальнейшего развития интеграционного взаимодействия рассматриваемых стран.

Стоит отметить, что союзное строительство представляет для сторон взаимный геостратегический интерес.

В Белоруссии, как показывает исторический опыт, осознание этого обстоятельства наблюдалось фактически с первых лет независимого существования. Неслучайно уже к 1993 г. политическое руководство республики (линия премьер-министра В.Ф. Кебича), раскритиковав курс на нейтралитет, заявило о том, что национальные интересы Белоруссии требуют «полномасштабного включения республики в структуры международного сотрудничества на Востоке» [8, с.53]. Правительством в спешном порядке был подготовлен пакет документов, предполагавших переход к «всеобъемлющему союзу» с Россией, базовым элементом которого должно было стать объединение денежных систем двух стран [8, с.53].

С началом президентства А.Г. Лукашенко курс на интеграцию с РФ был фактически объявлен основой укрепления государственного суверенитета Белоруссии. При этом президент Лукашенко, проводя политику интеграционного сотрудничества с Россией, никогда не ставил под сомнение ценность государственного суверенитета, подчеркивая равенство и суверенный статус участников данного процесса [7].

Между тем, развитие системы преференциальных отношений с Белоруссией представляет особый интерес и для России, что наиболее рельефно проявляется на современном этапе, когда, видимо, максимальных значений достигла геополитическая напряженность в отношениях по линии Россия – Запад. РБ, имея относительно крупную и оснащенную современным вооружением армию, в сущности, прикрывает западные рубежи территории Союзного государства на украинском и польском направлениях. В данном контексте следует отметить, что, в частности, в соседней с Белоруссией Польшей развернута милитаризация страны¹. Таким образом, для РБ на данном направлении возникает самостоятельный источник опасности. Большое практическое значение, по мнению экспертов, в условиях перехода к широкомасштабным военным действиям на Донбассе имело решение, принятое осенью 2022 г., разместить на территории Белоруссии совместную группировку сил, призванную стать важным элементом стратегического сдерживания Запада [3]. Кроме того, в Белоруссии размещаются стратегические объекты РФ – речь идет об узле связи ВМФ РФ в Вилейке Минской области и РЛС в Барановичах, позволяющие решать боевые задачи на дальних рубежах.

Примечательно, что сотрудничество стран в военно-стратегической сфере еще в 1990-х годах вызывало острую критику со стороны представителей западного сообщества, в современных же условиях военная составляющая российско-белорусских отношений была определена на саммите НАТО в июне 2021 г. в качестве угрозы, затрагивающей «сущностные интересы» блока [9]. Вне всякого сомнения, с геополитической точки зрения российско-белорусский союз - есть препятствие на пути реализации стратегического замысла Запада по созданию балтийско-черноморского содружества, включающего враждебные

¹ Так, несмотря на то, что еще в 2022 г. польское руководство заявляло, что расходы страны на нужды обороны составят 3% от уровня ВВП, в январе 2023 г. было принято решение выделить на военные расходы 4% ВВП. См.: [4]

по отношению к России государства из числа бывших республик СССР. В данном контексте особо следует отметить сделанное главами МИД Польши, Литвы и Украины в июле 2020 г. заявление о создании «Люблинского треугольника» [5], а также усилия Польши закрепить за собой репутацию государства, которое в силу истории особым образом ответственно за судьбу стран, находящихся на западном фланге СНГ.

В целом формат межгосударственного союза России и Белоруссии важен для сторон с точки зрения укрепления собственных международных позиций, так как позволяет координировать свои позиции в целом ряде многосторонних международных организаций, а также способствует развитию интеграционных процессов в регионе с участием РФ. Неслучайно представители Белоруссии, характеризуя современный этап союзного строительства, преимущественно делают акцент на евразийской интеграции. Считая, что становление полицентричного миропорядка сопряжено с укреплением макрорегионов, в Белоруссии склонны рассматривать СГРБ в качестве самостоятельного ядра евразийского региона [13]. Его особая притягательная сила заключается в том, что здесь, как показал опыт развития, без ущерба для государственного суверенитета реализуется стратегия широкомасштабной интеграции практически во всех сферах жизнедеятельности. Таким образом, Россия и Белоруссия становятся своеобразными центрами принятия решений в данном макрорегионе, выступая его естественными лидерами. Если учесть, что Белоруссия является участницей реализации стратегических проектов одновременно с двумя региональными державами – Россией и Китаем, вероятность претворения в жизнь подобного сценария выглядит вполне реалистичной. В свою очередь Россия, будучи нацеленной на изменение соотношения сил в глобальном масштабе, а также ориентируясь на восстановление своей политической, экономической и военной мощи, объективно заинтересована в укреплении созданных в регионе интеграционных механизмов. Таким образом, для рассматриваемых стран речь, по сути, идет о возможности занять лидирующие позиции в вступившем в активную фазу процессе формирования нового миропорядка, сохранив за собой роль его активных и самостоятельных игроков.

С экономической точки зрения союзная парадигма в силу исторических причин, а также высокой степени взаимодополняемости экономик рассматриваемых стран имеет важное практическое значение. РФ для белорусской республики – ведущий торгово-экономический партнер. Известно, что российско-белорусские отношения в экономической сфере развиваются в целом по восходящей. Так, например, в последние годы, торгово-экономические связи Белоруссии и России стабильно приводили к увеличению товарооборота (с 35,6 млрд долл. в 2018 г. до 50 млрд долл. в 2022 г) [14].

Следует отметить, что российское направление для Белоруссии, несмотря на то, что в республике с 2015 г. решалась задача по диверсификации внешнеторгового экспорта по принципу «треть-треть-треть» между странами ЕАЭС, ЕС и рынками стран «дальней дуги», остается важнейшим экономическим приоритетом. Например, согласно некоторым оценкам, белорусский экспорт в Россию продовольственной продукции может

составлять 90% производимой в республике продовольственной продукции, машин и оборудования – до 75%, транспортных средств - 70% [2, с.114]. Таким образом, политика интеграции с Россией, вследствие которой республика получает на российском рынке серьезные экономические преференции – залог устойчивого развития белорусского государства. Примечательно, что с подобной оценкой соглашаются и официальные представители РБ, говоря о том, что крупнейшие предприятия страны - МАЗ, МТЗ, БелАЗ и другие в свое время создавались с расчетом на очень крупный рынок, коим в то тот период являлось общесоюзное пространство [12].

Россия для Белоруссии оказывается фактически единственным поставщиком энергоресурсов, основным рынком сбыта продукции многих национальных отраслей производства, важной транзитной территорией, через которую проходит большая часть белорусского экспорта, направляемого в страны – участницы ЕАЭС, другие страны СНГ, а также Китай.

Характеризуя параметры сотрудничества РБ и РФ в экономической сфере, следует отметить, что на долю России традиционно приходится большая часть белорусского экспорта. Например, торговый оборот РБ с Украиной в 2020 г. составил \$4547,6 млн долл., Литвой – \$1379 млн долл., Казахстаном – \$828,2 млн долл., Латвией – \$393,8 млн долл. [1]

Важную роль в развитии экономических отношений России и Белоруссии играют межрегиональные связи, которые основываются на обширной договорно-правовой базе, насчитывающей около 450 договоров между областями Республики Беларусь, г.Минском и субъектами Российской Федерации [10]. В целом производственная и научно-техническая кооперация, основывающаяся на кооперационных связях советского периода, когда предприятия двух стран фактически являлись звеньями единой производственной цепочки, имеет ключевое значение. Фактически каждое второе предприятие Белоруссии связано с российскими предприятиями, поэтому неслучайно именно экономическая составляющая российско-белорусского союза оказывается основополагающей. Так, только в 2022 г. на территории РФ было создано 9 совместных с Белоруссией производств и предприятий [10].

Высокая зависимость Белоруссии от России наблюдается и в сфере прямых иностранных инвестиций. Россия по этому показателю многократно превосходит остальные страны, инвестирующие в Республику Беларусь, в том числе КНР, которая неуклонно наращивала свое присутствие в республике. Так, согласно данным Национального статистического комитета РБ, объем российских инвестиций в экономику Белоруссии в 2021 г. составил \$ 3708,9 млн долл., в то время как суммарный объем инвестиций в республику из Польши за аналогичный период достиг отметки в \$184,7 млн долл., Китая – \$104,6 млн долл., Германии – \$121, 2 млн долл.[1]

В настоящее время есть основания говорить о том, что в условиях санкционных ограничений Запада, его деструктивной политики, проводимой в отношении Белоруссии и России, экономические показатели сотрудничества союзных государств будут только возрастать. Известно, что белорусское руководство прилагает усилия для того, чтобы перенаправить экспортные

потоки из недружественных стран на рынок России и Китая. По некоторым оценкам, потери Белоруссии от свертывания торговли с европейскими странами на ноябрь 2022 г. уже составили более \$8 млрд. [6] При этом за счет экспорта на рынки России и Китая Белоруссия восстановила \$5 млрд. [6]. С геополитической точки зрения Запад, проводя в отношении стран-участниц Союзного государства политику обструкции, вне всякого сомнения, допускает стратегический просчет, поскольку фактически элитам Белоруссии и России не остается другого выхода, как идти навстречу друг другу.

Список использованных источников

1. Беларусь в цифрах. Мн., 2022. 69 с. – Текст: электронный. – URL: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/4a6/17lzwjez5wrikz92fyx8f2w0qlhm97me.pdf> (дата обращения: 26.02.2023).
2. Вилисов М.В. Союзное государство и союзная экономика: политэкономия российско-белорусского сотрудничества. – Текст: электронный // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т.14. №3. 2021 г. С.106-126. (дата обращения: 26.02.2023).
3. Военное сотрудничество. Посольство РБ в России. – Текст: электронный. – URL: https://russia.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/military (дата обращения: 26.02.2023).
4. Вольфович: милитаризация Польши и стран Балтии усиливает риски и вызовы для нашей безопасности. - Текст: электронный //Белта [Сайт]. – 07.02.2023.
5. Главы МИД Польши, Литвы и Украины договорились о новом формате сотрудничества - Текст: электронный // БелТА. [Сайт] - 28.07.2020.
6. Депутат: Беларусь успешно перенаправила экспортные потоки из недружественных стран // БЕЛТА 21.11.2022.
7. Лукашенко А.Г. Интервью Президента корреспонденту немецкой газеты «Хандельсблатт» // Белорусский мониторинг. – Текст: электронный // Белорусский мониторинг [сайт]. – 24.11.1995.
8. Мечи и орала: национальная безопасность Беларуси и Украины. Под ред. Р.Легволда и С. Уолландер. Кембридж, 2004. 326 с. - Текст: электронный // URL: https://carnegieendowment.org/files/9336Sword_Sustenance.pdf. (дата обращения: 26.02.2023)
9. Основные итоги саммита НАТО в Брюсселе (2021). - Текст: электронный. – URL: [/http://factmil.com/publ/strana/nato/osnovnye_itogi_sammita_nato_v_brjussele_2021/61-1-0-1890](http://factmil.com/publ/strana/nato/osnovnye_itogi_sammita_nato_v_brjussele_2021/61-1-0-1890) (дата обращения: 26.02.2023).
10. Посольство РБ в России. https://russia.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/regions/.
11. Пресс-конференция по итогам российско-белорусских переговоров.09.09.2021. - Текст: электронный // URL: http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/press_conferences/66648. (дата обращения: 26.02.2023)

12. Савиных А. Союзное государство как один из инструментов стабилизации национальной экономики / А. Савиных. - Текст: электронный // URL: <https://savinykh.by/?p=5564> (дата обращения: 26.02.2023).
13. Савиных А. Союзное государство может стать ядром будущего макрорегиона / А. Савиных. - Текст: электронный // Белта [Сайт]. – 05.05.2022.
14. Товарооборот между Россией и Белоруссией в 2022 году впервые достиг \$50 млрд. - Текст: электронный // URL: <https://tass.ru/ekonomika/16814721>. (дата обращения: 26.02.2023).

О СПЕЦИФИКЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Петров Игорь Федорович,

доктор философских наук, профессор НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ», г. Краснодар, Россия

E-mail: IgorPetroff@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению специфики политического процесса в цивилизационном контексте. Опираясь на понимание политического пространства, можно сказать, что цивилизация, по своей сути, это, прежде всего, культурное, духовное образование, обусловленное антропологическими, религиозными и иными особенностями. В статье отмечается, что для развития общества важна не только максимальная экономическая выгода, но и разнообразие человеческого потенциала, отношений, ценностей, традиций и наследия. Это может служить резервом, из которого черпается потенциал для прорыва. Цивилизационные характеристики политического процесса связаны с такими метафакторами, как религия и частная собственность. При этом конфессиональная составляющая в очередной раз становится мощным инструментом самоидентификации и оспаривания границ государства.

Ключевые слова: цивилизация, политический процесс, запад, восток, глобализация.

ABOUT THE SPECIFICS OF THE POLITICAL PROCESS

Annotation. The article is devoted to the consideration of the specifics of the political process in the civilizational context. Based on the understanding of the political space, we can say that civilization, in its essence, is, first of all, a cultural, spiritual education, conditioned by anthropological, religious and other features. The article notes that not only the maximum economic benefit is important for the development of society, but also the diversity of human potential, relationships, values, traditions and heritage. This can serve as a reserve from which the potential for a breakthrough is drawn. The civilizational characteristics of the political process are associated with such metaphors as religion and private property. At the same time, the confessional component once again becomes a powerful tool for self-identification and contesting the borders of the state.

Keywords: civilization, political process, west, east, globalization.

Изучение специфики политического процесса предполагает предварительное рассмотрение основных принципов зарождения и становления цивилизации, ее особенностей и перспектив развития. Своеобразная цивилизация Запада, которая в свое время была аномалией мирового развития, с момента зарождения модерна превращается в явно неблагополучную цивилизацию. Посредством глобализации, то есть объединения и гомогенизации политического, экономического и духовного пространств, она пытается расширить свое влияние, что порождает определенные доминирующие тенденции:

- освоение новых пространств в среде слабых, неблагополучных цивилизаций;
- конкуренция поглощающей цивилизации со слабой, неблагополучной цивилизацией;
- открытое противостояние поглощающей цивилизации по отношению к слабой, неблагополучной цивилизацией [3, с. 56].

Каждая из этих тенденций неопределенна, случайна и зачастую имеет несколько точек бифуркации. На любом из векторов цивилизационного и глобализационного развития один из вариантов - нагнетание напряженности, насилия с терроризмом как его крайним проявлением.

Отметим, что существуют определенные варианты стабилизации глобального социального пространства: ориентация цивилизационных пространств на этику ненасилия или становление неототалитарного мирового политического режима.

Таким образом, опираясь на понимание политического пространства, можно сказать, что цивилизация, по своей сути, это, прежде всего, культурное, духовное образование, обусловленное антропологическими, религиозными и иными особенностями.

Некоторые исследователи исходя из идеи, что Христианский Бог - это творческая и созидательная субстанция, создавшая мир по своему усмотрению, а человек - это божественный образ, который, подражая своему отцу, также должен вмешиваться в жизнь и преобразовывать окружающий мир, приходят к выводу о религиозной предопределенности специфики Западной цивилизации. Согласно Дж. Пассмору, основная задача западного человека - подготовиться к вознесению в потусторонний мир, и, как следствие, Земля - это просто место, где он тренирует свои моральные качества [4, с. 313]. Таким образом, природа - это опытное поле, на котором главную роль исполняет человек. Он, являясь образом и подобием Бога, имеет все права, подражая Ему, вмешиваться в окружающую действительность, преобразовывать ее в соответствии со своими планами и по своему усмотрению. Именно эти моменты формируют облик Западной цивилизации, ее экономику, научно-техническую, технологическую сферы, политическую и правовую оболочку.

Основой Восточных цивилизаций является совершенно иное восприятие сущности Бога. Поэтому для многих индийских религий, например, характерно ощущение, что человек в различных проявлениях всегда был, есть и будет в реальном мире. Следовательно, это возлагает на него определенные

обязанности. Я не имею права нарушать законы окружающей меня реальности, поскольку это мой вечный дом. Все, что меня окружает - это люди, которые когда-то жили, будут жить или действительно живут. Попытка изменить сущность окружающего человека объекта, в том числе его местоположение, чревата вмешательством в чужую жизнь, вмешательством в законы мировой гармонии.

Другой фундаментальной основой цивилизации *Moderna*, по мысли ученых является частная собственность [5]. В одних цивилизациях она является основным компонентом цивилизации и определяет ее сущность, а в других сущность определяет ее существование.

С точки зрения ученых [2; 9] общественная (коммунальная) среда в конечном итоге привела к расширению функций и значению государства, в котором существует общий коллективный интерес. Государство создает конкретную систему, управляемую из центра, которая определяет правила использования всей общественной инфраструктуры для пользователей («хозяйствующих субъектов»). При смене исторического этапа эволюционирует и система под влиянием изменившейся идеологии, узаконивающая указанный социальный порядок [7, 247-251]. В странах с не коммунальной материально-технической средой роль частных собственников в общественной жизни постоянно возрастает, что отражается в генезисе взаимосвязанных экономических, политических институтов и идеологических системах.

Европейский способ развития - это чередование модификаций (античных, феодальных, капиталистических), в которых частная деятельность является структурно ведущей и формирующей. На основании чего П. Бергер сделал вывод, что «капитализм - это такая экономическая система, для которой характерно уважение естественного права собственности» [1, с. 20].

Долгое время существовали две кардинально отличающиеся социально-экономические формы: европейская и неевропейская. Для неевропейской, появившийся намного раньше европейской и представляющий множество вариантов в разных частях света, характерны следующие черты: отсутствием господства частной собственности и «античного гражданского общества».

Каждая цивилизация обладает определенным полем возможностей для развития, системой ценностей, человеческим материалом, географическим положением, природными условиями, знаниями и технологиями, духовным и культурным наследием. В процессе роста и развития цивилизация приближается к пределам своего потенциала. В то же время происходит постепенный процесс развития производительных сил и увеличения объема знаний [6, с. 209-212]. Достигнув предела своего потенциала, цивилизация приближается к определенной развилке: либо совершить прорыв в новую область возможностей, либо пойти по пути адаптации к сокращающемуся потенциалу и застою. Цивилизации, сохранившие гибкость и разнообразие, могут адаптироваться к новому этапу развития производительных сил в новой области возможностей. Те же цивилизации, которые встали на путь оптимизации развития по отношению к старому полю возможностей, обречены на упадок и гибель. Отметим, что в точках бифуркации формируется

зона неопределенности и нестабильности, когда отсутствует четкий детерминизм и относительно небольшие воздействия могут помочь мобилизовать потенциал прорыва и перевести цивилизацию на более высокую траекторию развития.

Исчерпала ли цивилизация, базирующаяся на принципах демократии, материальных благ и индивидуализма свои возможности, сохраняет ли она потенциал прорыва и продвижения вперед и может ли он быть мобилизован, и какие траектории развития в целом возможны. Разнообразие существующих цивилизаций является ключом к поступательному развитию человечества, устраняя опасность того, что это развитие зайдет в тупик в случае, если единственная доминирующая цивилизация не сможет пробиться в новую область возможностей.

Западная индивидуалистическая цивилизация характеризуется четким отделением экономической сферы от всех других сфер общественной жизни. Такое разделение существовало не всегда, и в средневековой Европе, например, традиции, религия, экономические отношения были достаточно тесно связаны между собой. Средневековый город был не только производственной, но и социальной, и оборонительной единицами. Экономическая эффективность не считалась основной целью его деятельности, разделение труда осуществлялось в основном между сословиями и внутри общины, обмен с внешним миром был в основном спорадическим. Экономическая эффективность требовала, ориентации на прибыль, и максимизация последней сопровождала становление капитализма. Максимизация прибыли требовала ослабления ограничений. В условиях глобализации ослабление ограничений для увеличения прибыли означает разрушение социальной сферы. Отметим, что в дальневосточной цивилизации до сих пор не произошло четкого разделения социальной и экономической сфер. Так японская корпорация, например, продолжает действовать не только как экономическая единица, но и как социальная.

Для развития общества важна не только максимальная экономическая выгода, но и разнообразие человеческого потенциала, отношений, ценностей, традиций и наследия. Это может служить резервом, из которого черпается потенциал для прорыва [8, с 57]. Таким образом, можно утверждать, что цивилизационные характеристики политического процесса связаны с такими метафакторами, как религия и частная собственность. При этом конфессиональная составляющая в очередной раз становится мощным инструментом самоидентификации и оспаривания границ государства. Кроме того, именно религиозный фактор лег в основу операционной системы новых сценариев глобализации: западного, исламского и дальневосточного.

Список использованных источников

1. Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе). - М.: Прогресс: Универс. 1994. – 314 с.
2. Лурье С.В. Историческая этнология. - М. Аспект-пресс, 1997. - 445
3. Косов Г.В. Экологические детерминанты политической динамики современного общества. - М.: АНМИ. 2002. - 128 с.
4. Пассмор Дж. Сто лет философии. - М.: Прогресс-Традиция. 1998. - 496 с.

5. Пайпс Р. Собственность и свобода. - М.: МШПИ. 2008. – 414 с.
6. Петрова С.И. Потребности и потребление в современном социальном контексте // Омский научный вестник. - 2010. № 1 (85). - С. 209-212.
7. Петрова С.И. Социальная среда: проблемы интерпретации // Бюллетень науки и практики. - 2016. № 4 (5). - С. 247-251.
8. Петров И.Ф., Петрова С.И. Детерминизм культурных процессов и их динамика // Вестник ИМСИТ. - 2015. № 1 (61). - С. 57.
9. Чеснов Я.В. Лекции по исторической этнологии. - М.: Гардарики, 1998. - 397 с.

ИТ-ПРОЕКТ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сергеева Валерия Сергеевна,

студент, Нижегородский Государственный педагогический университет им. Козьмы Минина
E-mail:valeriyaS13@mail.ru

Поначугин Александр Викторович,

к.экон.н., доцент, Нижегородский Государственный педагогический университет им. Козьмы Минина
E-mail:sasha3@bk.ru

Аннотация: ИТ-проекты внедряются во многие сферы деятельности, способствуют улучшению развития. Поэтому, именно для реализации ИТ-проекта комплексная оценка, как с точки зрения затрат, так и с точки зрения положительных эффектов, которые будут получены в результате внедрения проекта является наиболее актуальной. В статье рассматриваются особенности ИТ-проектов и их значимость для бизнеса.

Ключевые слова: ИТ-проект, цифровая экономика, информационные технологии, управление.

IT PROJECT IS AN EFFECTIVE WAY TO DEVELOP AN ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Annotation. IT projects are being implemented in many areas of activity, contributing to the improvement of development. Therefore, it is for the implementation of an IT project that a comprehensive assessment, both in terms of costs and in terms of the positive effects that will be obtained as a result of the implementation of the project, is the most relevant. The article discusses the features of IT projects and their importance for business.

Keywords: IT project, digital economy, information technology, management.

Благодаря инновациям в технологиях создаются новые предприятия. С ростом бизнеса технологии приходят на помощь, упрощая жизнь. Эти две составляющие существуют в симбиотических отношениях, которые

гарантируют, что они всегда будут сосуществовать. Большинство бизнес-транзакций и операций не могут осуществляться в 21 веке без технологий. В этом исследовании проводится анализ влияния ИТ на бизнес и эффективность экономики.

В современном мире эта тема актуальна для всех компаний и предприятий в связи с проблемами эффективного управления ИТ-проектами. Огромный успех компании или предприятия зависит, прежде всего, от их способности реагировать на изменения, происходящие во внешней среде. У каждого из них свои цели, для достижения которых наиболее действенным средством является управления проектами [1].

Сегодня предприятия используют ИТ-технологии и ИТ-системы для повышения эффективности и результативности управления проектами и бизнес-процессами, а также для поддержки принятия решений и группового сотрудничества. В настоящее время развитие бизнеса невозможно представить без применения вычислений, инструментов и их методов. Проекты – это особый путь развития и важная форма достижения целей, определенных в планах развития компании, местности или страны [4]. Проекты обеспечивают рациональное использование редких средств и ресурсов, способствуют росту доходов, экономической устойчивости и улучшению качества жизни в целом. Выполнение этих ключевых задач зависит от того, насколько запланированный проект соответствует параметрам. Проект, технически это временная попытка создать уникальный продукт или услугу для достижения определенной цели. Планирование — это важный повторяющийся процесс, который связан с целью проекта, определяя, какие процессы будут использоваться, как они будут выполняться и контролироваться, и, наконец, как успешно завершить проект в рамках планирования времени и бюджета [6]. С помощью ИТ можно наилучшим образом управлять и контролировать проектные риски, повышать рентабельность, увеличивать скорость обмена информацией между управленческими уровнями и снижать затраты.

Трансформация экономики привела к крупным изменениям ведения бизнеса не только в зарубежных странах, но и в России. Одной из основных тенденций является создание ИТ-проектов, касающихся того или иного предприятия. В последнее время, ИТ-проекты рассматривают как ряд краткосрочных мероприятий, которые направлены на создание нового инновационного продукта, среды или сервиса.

Планирование проектов в области информационных технологий или планирование ИТ-проектов — это усилия, предпринимаемые командой в начале проекта для обеспечения того, чтобы работа шла хорошо.

Жизненный цикл ИТ-проекта включает пять основных процессов всех управляемых проектов: инициация, планирование, выполнение, контроль и мониторинг, а также завершение проекта (или закрытие проекта). Основное отличие ИТ-проектов заключается в том, как управлять жизненным циклом:

– при инициации используется устав проекта для определения целей, бюджета и объема проекта, а также назначается менеджер проекта.

- затем планируются конечные результаты, и руководитель проекта определяет этапы или этапы передачи.
- на этапе выполнения команда выполняет поставленные задачи в соответствии с выбранной или интегрированной методологией.
- затраты, риски и статус проекта отслеживаются и контролируются посредством коммуникации, встреч и других механизмов поддержки.
- завершение проекта происходит с утверждением фазы или всего проекта, и конечные пользователи берут на себя ответственность.
- множество факторов оказывают сильное влияние на управление проектами.

Стоит выделить несколько проблемных мест, с которыми сталкиваются компании: непродуманный и не структурированный план, отсутствие непрерывного мониторинга и оценки рисков [5].

В российских компаниях применение некоторых методов оценки эффективности ИТ-проекта приводит к погрешностям и расхождениям. Это все происходит только потому, что методы оценки эффективности не приспособлены или не подходят для ситуаций российского бизнеса. Не подходят тоже из-за некоторых причин:

- нехватка информации о способе моделей и методов;
- стоимость определения эффективности ИТ-инвестиций ставят выше, чем сам эффект.

Перейдем к ИТ-проекту и оценке его эффективности. Под этим термином понимают полную характеристику проекта, которая может показать на сколько соответствует проект бизнес-целям компании, при этом учитывая все затраты: время, ресурсы, риски внедрения и реализации [2].

Оценить эффективность ИТ-проекта – процесс трудный со своими сложностями, одна из них – необходимо определять количественные изменения экономических индикаторов, которые будут достигнуты в перспективе. Так же изучают влияние ИТ-проекта на оперативные показатели: качественные и количественные. От внедрения проекта, качественные показатели могут трансформироваться в количественные [3]. Например, «удовлетворенность клиента» - качественный показатель, «увеличение количества заказов» - количественный, получается, первый трансформировался во второй. Чем больше клиенту нравится, тем больше он делает заказов.

Подведем итог, ИТ-проекты обрели высокую значимость и играют важную роль в условиях цифровизации бизнеса. Методы оценки ИТ-проектов не позволяют учитывать специфические характеристики информационных технологий в условиях цифровизации. Из-за этого возникает проблема разработки и применения экономического и математического моделирования, который позволяет выбрать лучший и эффективный проект и делать необходимые изменения в процессе реализации.

Список использованных источников

1. Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика: монография / под общ. ред. В.В. Бондаренко, Е.М. Щербакова, Н.В. Колгановой, Т.В. Харитоновой. - М.: Прометей, 2019. - 656 с.
2. Демидова Н. Н., Зулхарнаева А. В., Лобжанидзе Н. Е. Теоретические и прикладные аспекты оценки эффективности деятельности профессиональных педагогических ассоциаций в России // Вестник Мининского университета. 2022. Т. 10, No 4. С. 2.
3. Игнатьева Г.А., Сдобняков В.В. Проектирование персонализированного дополнительного профессионального образования педагогов: событийно-позиционная методология // Вестник Мининского университета. 2022. Т. 10, No3. С. 7.
4. Позмогов А.И., Гергиев И.Э., Каллагов Б.Р., Бекойты А.Г. Перспективы развития интегрированных корпоративных бизнес-структур в условиях неустойчивости социально-экономических систем. – М.: РУСАЙНС, 2018. 244 с.
5. Garina E.P., Garin A.P., Kuznetsov V.P., Andryashina N.S., Kozlova E.P. Creating value in the process of product development within the framework of network interaction of system participants // Lecture notes in networks and systems. 2022. Vol. 368 LNNS. pp. 399-407.
6. Romanovskaya E.V., Kozlova E.P., Andryashina N.S., Garina E.P., Smirnova Z.V. The paradigm of economic development of an enterprise based on the mechanism of formation and distribution of capital // In the collection: Cooperation and sustainable development. Conference materials. Cham, 2022. pp. 1021-1029.

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В НЕКОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Окороков Алексей Владимирович,

старший преподаватель Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, аспирант Юго-Западного государственного университета

E-mail: okorokoff46@gmail.com

Аннотация. В статье представлено теоретическое, статистическое и правовое обоснование специфики УЧР в некоммерческих организациях России.

Ключевые слова. Некоммерческий сектор экономики, СОНКО, УЧР, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.

THE SPECIFICITY OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE NON-COMMERCIAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

Annotation. The article presents a theoretical, statistical and legal justification for the specifics of HRM in non-profit organizations in Russia.

Keywords. Non-profit sector of the economy, SONKO, HRM, personnel management, human resource management

Введение.

Качество управления человеческими ресурсами сегодня является ключевым препятствием для экономического развития России. Это неоднократно подчеркивал и Президент Российской Федерации В.В. Путин: «современное качество управления <...> один из ключевых факторов успеха и в развитии регионов, и в реализации наших стратегических планов, национальных проектов, в обеспечении глобальной конкурентоспособности России в целом» [1]. Некоммерческие организации как в России, так и в мире играют все более значительную роль в экономическом развитии. Так в США активно функционирует свыше 1,5 млн. общественных организаций [2]. По данным Министерства юстиции Российской Федерации число некоммерческих организаций в 2022 году составило более 220 тысяч [3].

Правовое регулирование деятельности НКО в РФ.

Некоммерческий сектор экономики России выполняет важную роль в социальной и экономической жизни, являясь источником социальных инноваций. Базовыми Федеральными законами, регулирующими деятельность некоммерческого сектора, являются ФЗ №7 «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года [4], ФЗ №82 «Об общественных объединениях» от 19 мая 1995 года [5].

В деятельности НКО важно учитывать положения ФЗ №275 от 30 декабря 2006 года «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческой организации» [6] в части применения эндаумент фонда с целью создания долгосрочных механизмов в деятельности НКО; ФЗ №477 от 29 декабря 2020 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [7], в части изменений в ТК РФ для работодателей - некоммерческих организаций о регулировании трудовых отношений.

С 1 января 2022 года вступило в силу постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 2021 года № 1290 «О реестре социально ориентированных некоммерческих организаций» [8]. Реестр СОНКО сформирован в целях реализации подпункта 19.6 пункта 1 статьи 265» Налогового кодекса Российской Федерации.

По данным Министерства Юстиции России, в стране зарегистрировано свыше 220 тыс. НКО, которые работают на местном, региональном и федеральном уровнях [9].

Рисунок 1 иллюстрирует распределение НКО по характеру деятельности.



Рисунок 1 - Распределение НКО по характеру деятельности в 2020 году [9]

В 2022 году Министерство экономического развития России разработало методику оценки влияния НКО на экономику страны. До 2022 года Минэкономразвития оценивало вклад в ВВП только коммерческого сектора. Методика готовилась с учетом имеющейся международной практики, с помощью международных стандартов и рекомендаций ООН, организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирного банка в данной среде.

Статистика развития некоммерческого сектора в РФ.

Об уровне развития некоммерческого сектора России говорится в отчетном докладе XI съезда некоммерческих организаций страны: «В 2020 году доля НКО в структуре валового внутреннего продукта России составила всего 0,65%, тогда как в Казахстане – 4,5%, в странах Восточной Европы – 7,5%, Западной Европы – 9%, в США – 10,5%» [11]. Приведенные данные являются поводом для анализа деятельности некоммерческих организаций, включая вопросы управления человеческими ресурсами в секторе НКО, который принято называть «третьим» сектором.

«Третий сектор – это не столько формально-юридическое понятие, сколько общественно-политическое», - считают авторы, подводя итоги рейтинга «Регион – НКО». По их мнению, это те виды активности граждан, которые, будучи облечены в соответствующие организационно-правовые формы, создают институциональную среду для функционирования гражданского общества. Именно в этом заключается смысловая и ценностная суть понятия. «Третий сектор – это не про власть и не про деньги. Третий сектор – это про защиту важных для данного общества ценностей и продвижение новых, еще не распознанных общественным мнением социальных и экологических проблем» [12].

Изложенный вывод, с нашей точки зрения, недостаточно полно отражает результаты деятельности третьего сектора экономики. Так, по данным Росстата, средняя численность штатных работников, занятых в одной социально-

ориентированной некоммерческой организации (далее СОНКО), является стабильной на протяжении 2011-2020 гг. и составляет от 4 до 7 человек. Всего в секторе занято 1,3% экономически активного населения [13].

Министерство экономического развития России представляет ежегодный анализ деятельности СОНКО, в том числе, по вопросам привлечения человеческих ресурсов в третий сектор экономики.

Таблица 1 - Численность участников деятельности СОНКО в 2018-2020 годах (тыс. человек) [14;15]

	2018	2019	2020
Среднесписочная численность штатных работников (за исключением внешних совместителей)	409,2	415,9	374,3
Средняя численность добровольцев	2937,3	4056,7	3429,1
Средняя численность внештатных работников (привлеченных по договорам гражданско-правового характера)	66,3	64,9	105,4

С 2011 г. по 2019 г. происходил устойчивый рост средней численности добровольцев, участвующих в деятельности СОНКО. В 2011 г. их было более 1 146 тыс. человек, в 2016 г. – 2 155 тыс. человек, в 2017 г. – 2 731 тыс. человек, в 2018 г. – 2 937,3 тыс. человек, в 2019 г. – 4 056,7 тыс. человек. В 2020 году среднесписочная численность добровольцев (волонтеров), участвующих в деятельности СОНКО, незначительно уменьшилась и составила 3 429,1 тыс. человек [16].

Особенности управления человеческими ресурсами и персоналом в некоммерческом секторе РФ

Управление человеческими ресурсами тесно сопрягается с концепцией управления персоналом. В таблице выделены ключевые проблемы управления персоналом в российских некоммерческих организациях

Таблица 2 - Проблемы концепции «персонал организации и человеческие ресурсы» применительно к НКО

Проблемы персонала, связанные с работой в НКО
Мотивация персонала на низкооплачиваемый или бесплатный труд
Недостаток знаний у специалистов с учетом социальной направленности деятельности организации и проблемы их обучения применительно к некоммерческому сектору
Определяющая роль нематериальных стимулов
Краткосрочность, ограниченность по времени проектов, недостаток желающих работать короткое время
Небольшая численность персонала организации
Ограниченность времени руководителя НКО по инструктажу, консультированию и обучению персонала
Отсутствие опытных наставников при реализации нового краткосрочного проекта организации
Ограниченные вертикальные и горизонтальные связи с коллегами, самообучение по ходу реализации конкретного уникального социального проекта
Отсутствие или недостаток материальных ресурсов, включая помещения, транспортные средства,
Слабое использование аутсорсинга, аутстаффинга и краудсорсинга в деятельности НКО
Ограниченные возможности участия в конференциях, семинарах, тренингах, мастер-классах, в т.ч. из-за отсутствия финансового обеспечения (оплата командировочных расходов, проживания, транспортных расходов и т.д.)

Источник: разработано автором

Проведенный анализ позволяет выделить следующие особенности управления человеческими ресурсами в некоммерческих организациях:

1. Использование механизмов обратной связи в управлении, что обусловлено более значительной долей внештатных сотрудников и добровольцев по сравнению с коммерческим сектором.

2. Преобладание неденежных форм стимулирования как персонала [17], так и других стейкхолдеров некоммерческих организаций.

3. Акцент на горизонтальных формах взаимодействия как на уровне самих некоммерческих организаций, так и их стейкхолдеров [18].

Вывод.

Выявленные особенности актуальны и важны для дальнейшего анализа качества управления человеческими ресурсами и персоналом в том числе, в научно-образовательных общественных союзах. Очевидно, что статистические массивы и правовая база регулирования НКО будут расти. Это позволит увеличить глубину и качество анализа особенностей менеджмента в «третьем секторе» экономики РФ.

Список использованных источников

1. Встреча В.В. Путина с выпускниками программы развития кадрового резерва Высшей школы госуправления РАНХиГС // <http://www.kremlin.ru/events/president/news/65873>
2. Non-Governmental Organizations (NGOs) in the United State // <https://www.state.gov/non-governmental-organizations-ngos-in-the-united-states/>
3. Официальный сайт Министерства юстиции РФ// <http://unro.minjust.ru/NKOs.aspx>
4. ФЗ №7 «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/
5. ФЗ №82 «Об общественных объединениях» от 19 мая 1995 года // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6693/
6. ФЗ №275 от 30 декабря 2006 года «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческой организации»// https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/
7. ФЗ №477 от 29 декабря 2020 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372635/
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 2021 года № 1290 «О реестре социально ориентированных некоммерческих организаций»// https://www.economy.gov.ru/material/departments/d04/sonko/reestr_sonko_/
9. Министерство юстиции Российской Федерации // <https://minjust.gov.ru/ru/>
10. Источник: <https://po-rabote.ru/deatelnost-avtonomnyh-nekommerceskih-organizacij-nko-v-sovremennoj-rossii/>
11. Отчетный доклад XI съезда некоммерческих организаций страны <https://sjezd.rosnko.ru/itogi-cjezda>
12. Региональный рейтинг третьего сектора «Регион – НКО». Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню и качеству развития

- некоммерческого сектора. //Общественная палата Российской Федерации. Москва.2020. https://raex-a.ru/files/files/%D0%A0%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3_%D0%9D%D0%9A%D0%9E_210%D1%85210%D0%BC%D0%BC_v7.pdf
13. Горячева В.Р. Зарубежный опыт развития некоммерческого сектора и возможности его использования в России. <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-razvitiya-nekommercheskogo-sektora-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-v-rossii>
14. Министерство экономического развития России представляет ежегодный анализ деятельности СОНКО в 2019 // https://www.economy.gov.ru/material/file/8be0adaa07fd23125c4920afe40e8757/Doklad_NKO.pdf - с. 20
15. Министерство экономического развития России представляет ежегодный анализ деятельности СОНКО в 2020// https://www.economy.gov.ru/material/file/6e0b95bace2f3e90da56ef04545e5f35/Doklad_2021.pdf , - с. 24-25
16. Данные по численности добровольцев в НКО // https://www.economy.gov.ru/material/file/6e0b95bace2f3e90da56ef04545e5f35/Doklad_2021.pdf, - с. 24
17. Согачева, О. В. Методологический подход к управлению персоналом предприятия: выявление ценностных ориентаций и мотивационных установок коллектива в системе менеджмента организации [Текст]/ О.В. Согачева //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – №4. – С. 211-215
18. Огороков А.В. Актуальные проблемы современного командообразования: ротация, аутстаффинг, сетевые эффекты. // Лидерство и менеджмент. Том 8. - №3, - Июль-сентябрь 2021. ISSN 2410-1664. - С.317-329. - Текст: непосредственный.

СУБСТАНЦИОНАЛЬНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД В ИЗУЧЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА

Петрова Софья Игоревна,

кандидат культурологии, доцент НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ», г. Краснодар, Россия

E-mail: Sofya8888@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению сущности и значения субстанционально-деятельностного подхода в изучении потребностей человека. В статье отмечается, что социальное действие представлено субъектно-объектными отношениями, где субъект является носителем деятельности, а объект - это предмет, вещь, то есть нечто, противостоящее субъекту как части внешнего мира. Объектом деятельности может быть любое природное или социальное явление, т.е. объект выступает как «иницируемая сторона деятельности, как то, на что направлена активность субъекта». Другими

словами, социальное действие - это взаимодействие субъекта и объекта, осуществляемое посредством внутренних и внешних отношений, определяющим фактором которых являются потребности.

Ключевые слова: деятельность, потребность, человек, объект субъект.

SUBSTANCE-ACTIVITY APPROACH IN THE STUDY OF HUMAN NEEDS

Annotation. The article is devoted to the consideration of the essence and significance of the substance-activity approach in the study of human needs. The article notes that social action is represented by subject-object relations, where the subject is the carrier of activity, and the object is an object, a thing, that is, something that opposes the subject as part of the external world. The object of activity can be any natural or social phenomenon, i.e. the object acts as "the initiated side of the activity, as what the activity of the subject is aimed at." In other words, social action is the interaction of a subject and an object, carried out through internal and external relations, the determining factor of which are needs.

Keywords: activity, need, person, object, subject.

При исследовании проблемы потребностей необходимо обратиться к сущности субстанционально-деятельностной парадигмы, поскольку для выявления определяющей роли потребности следует учитывать структуру процесса деятельности. Это позволяет представить потребность в качестве детерминанты человеческого поведения, что дает возможность более подробно изучить суть проблемы, так как когда требуется более глубокое объяснение явлений и процессов социального мира, «мы сталкиваемся с необходимостью раскрыть сущность и значение субстанционально-деятельностной парадигмы» [10, с. 32].

Деятельностный подход к пониманию человека получил распространение в 60-е и 70-е годы прошлого столетия. В нашей стране им занимались Г. С. Батищев, М. С. Каган, В. Н. Сагатовский, Г. П. Щедровицкий, Е. Г. Юдин, которые изучали деятельность как способ бытия личности. При этом некоторые исследователи абсолютизировали деятельность как единственную универсальную форму человеческого существования, что позже стало предметом критики со стороны многих философов. «Бесспорно, что пафос утверждения деятельностного подхода заключал в себе опасности его универсализации, которые впоследствии стали предметом справедливой критики», - отмечал В. С. Швырев [8, с. 107]. Однако нельзя отрицать, что деятельностный подход как мировоззренческая позиция, несмотря на существенные различия в ее трактовке, был органически связан с культурно-исторической концепцией общества и человека.

Системность в деятельностном подходе была обусловлена субстанционально-деятельностной теорией, в соответствии с которой рассматривались причины развития деятельности, то есть, в первую очередь, был сделан упор на причинные факторы деятельности человека и общества в целом и ее истоки [6, с. 260-264]. Деятельность, основанную на использовании и применении существующих методов и норм, можно назвать деятельностью в

рамках определенной парадигмы или внутрипарадигматической деятельностью, поскольку «исходные основания парадигмы обуславливают определенный способ отношения к миру, и, тем самым, направленность деятельности, ее целеориентир, внутрипарадигмальная деятельность выступает как целесообразное изменение и преобразование действительности», т.е. соотношение понятий «деятельность» и «парадигма» [8, с. 108] позволяют рассматривать четко фиксированные действия во всех сферах жизни человека.

Основы субстанционально-деятельностной парадигмы были заложены М. С. Каганом, Г. С. Арефьевым, К. Х. Момджяном, М. С. Кветной, М. В. Деминым и др. В ее рамках под субстанцией понимается самовоспроизводящееся и самодостаточное качество объектов, способных своими усилиями создавать собственную системную целостность, то есть то, что становится исходным началом систематизации категорий. Однако понятие «субстанция» в социально-философской теории до сих пор вызывает споры среди ученых, поскольку некоторые исследователи утверждают, что понятие «субстанция» устарело. Другие считают категорию «субстанция» неприменимой в социальной теории, третьи вообще соотносят категорию «субстанция» с понятием «материя» [5, с.167-175]. Между тем теория субстанционально-практиологической активности актуализирует принцип детерминации по отношению к социальной деятельности, который определяет наличие причины любого явления. Э. Дюркгейм утверждал: «социальные факты порождают друг друга согласно отношениям причины и следствия, определенным и неизменным, ученый стремится наблюдать их посредством приемов, подобных тем, которые используются в науках о природе» [2, с. 266]. В то же время принцип детерминизма все еще интерпретируется исследователями по-разному, не только как причинность, начиная с формирования такого учения, как индетерминизм, отрицающего объективную причинность, обусловленность явлений реальностью, и продолжая позицию тех авторов, которые интерпретируют детерминизм как взаимодействие различных объектов [7, с. 57].

Прежде чем рассматривать структуру человеческой деятельности для обоснования потребности как детерминирующего механизма деятельности, необходимо остановиться на социальном действии. В научный оборот понятия «социальное действие» ввел М. Вебер, благодаря которому было определено различие между значениями «действие» и «осмысленное действие», где носителем последнего является только человек, имеющий возможность ставить цели для своих действий, проявлять волевые усилия. из-за наличия сознания и, следовательно, способности мыслить и выбирать: ««Социальным» действие становится только в том случае, если по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируются на него» [1, с. 603]. Другими словами, согласно М. Веберу, не каждое действие индивида является социальным, а то, которое предполагает существование других людей. М. Вебер выделял четыре типа социального действия: 1. Целерациональное, использующее средства для достижения рациональной цели. 2. Ценностно-рациональное, основанное на вере в ценность определенного поведения независимо от его последствий. 3. Аффективное,

прежде всего эмоциональное. 4. Традиционное, основанное на традициях, обычаях и привычках [1, с. 602-639].

Позже ученые начали обвинять М. Вебера в субъективном подходе к анализу структуры социального действия, поскольку он в основном фокусируется на идеальных типах действий. Т. Парсонс при создании своей структуры социального действия обратил внимание на этот факт, что М. Вебер приводит эти четыре концепции как способ определения действия, оставляя открытым вопрос об их методологическом статусе. Поэтому он предпринял попытку представить социальное действие с учетом субъективных и объективных моментов, которая была выражена следующим образом: 1. «Акт действия» предполагает агента, «исполнителя» или «действующего лица». 2. Действие по определению должно иметь «цель». 3. Действие совершается в «ситуации». 4. «Нормативная направленность» цели [4, с. 94-95].

В своей концепции Т. Парсонс фокусируется на биологической схеме «организм-среда-окружение». В то же время он отмечает, что «конкретную схему невозможно с ней отождествлять, она в некоторых отношениях аналогична ей» [4, с. 102]. Очевидно, что Т. Парсонс дает более структурированный анализ действия, но анализ М. Вебера является теоретической основой для изучения социального действия, на котором сосредоточился сам Т. Парсонс. Между тем и первый, и второй варианты дают представление о действии как целостном процессе.

Без сомнения теория действия служит показателем целостности человеческой личности во всех ее проявлениях. «...Человеческая личность не сводится к сумме ее многообразных проявлений. Она едина на всех уровнях своего существования. Поэтому и действие следует рассматривать как контуры, очертания, в которых и через которые происходит зримое воплощение этого единства» [3, с. 139]. Эта позиция особенно актуальна в условиях постмодернистской чувствительности как возражение против децентрализованного субъекта, поскольку человеку не всегда свойственно хаотичное восприятие реальности, он избирателен и четко подчинен причинному фактору, которым является потребность. Кроме того, наличие сознания по своей сути связано с потребностями в том смысле, что оно выполняет регулирующую и целенаправленную функцию, координируя и варьируя существующие потребности в зависимости от степени их значимости в соответствии с ценностным потенциалом человека, его интересами и стремлениями.

Многие исследователи указывают на необходимость изучения структуры социального действия. Например, П. Штомпка писал: «Проблема структуры и действия справедливо рассматривается как основная тема современной социальной теории... развитие теории действия начинает осознаваться как центральная проблема социального теоретизирования» [9, с. 254], то есть субъект и объект выступают в качестве формирующих структур социального действия, в связи с чем появляются предпосылки для начала деятельности.

Таким образом, социальное действие представлено субъектно-объектными отношениями, где субъект является носителем деятельности, а объект - это предмет, вещь, то есть нечто, противостоящее субъекту как части

внешнего мира. «Объектом деятельности может быть любое природное или социальное явление», т.е. объект выступает как «инициируемая сторона деятельности, как то, на что направлена активность субъекта» [10, с. 147].

Другими словами, социальное действие - это взаимодействие субъекта и объекта, осуществляемое посредством внутренних и внешних отношений, определяющим фактором которых являются потребности. Таким образом, процесс деятельности - это тождество материального, идеального и реального, где материальная категория рассматривается как потребность, а идеальная регулирующая система, связанная с работой сознания, представлена мотивационной сферой, включающей мотив, актуализированную потребность, желание, цель и др. Результат же деятельности реален.

Список использованных источников

1. Вебер М. Основные социологические понятия. Избранные произведения. - М.: Прогресс. 1990. - 808 с.
2. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. - М.: Канон, 1995.- 352 с.
3. Кравченко Е. И. Теория социального действия: от М. Вебера к феноменологам // Социологический журнал. - 2001. № 3. - С.130-141.
4. Парсонс Т. О структуре социального действия. - М.: Академический проект, 2002. - 880 с.
5. Петров И.Ф. Потребностное содержание личности: взаимосвязь и взаимообусловленность // Вестник Кемеровского государственного университета. - 2012. № 2 (50). - С. 167-175.
6. Петров И.Ф. Принцип дифференцированного подхода и удовлетворение культурных потребностей личности // Бюллетень науки и практики. - 2017. № 6 (19). - С. 260-264.
7. Петров И.Ф., Петров С.И. Детерминизм культурных процессов и их динамика // Вестник ИМСИТ. - 2015. № 1 (61). - С. 57.
8. Швырев В.С. О деятельностном подходе к истолкованию «феномена человека» // Вопросы философии. - 2001. № 2. - С. 101-109.
9. Штомпка П. Социология социальных изменений. - М.: Аспект-пресс, 1996. – 414 с.
10. Ющенко Ю. А. Методологические проблемы типологии исторического процесса. - М.: КД Университет. 2001. - 200 с.

ХАБАРОВСКИЙ И ТОКИЙСКИЙ УГОЛОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ: ВОПРОСЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ

Орнацкая Татьяна Александровна,

*кандидат исторических наук, доцент, Дальневосточный филиал
Российского государственного университета правосудия*

E-mail: ota12@ya.ru

Аннотация. Анализ современной политической ситуации в мире свидетельствует о процессах, связанных с пересмотром итогов Второй мировой

и Великой Отечественной войны. Возрождение нацизма в европейских странах прямо сопряжено с утратой исторической памяти. В статье анализируются процессы, связанные с фальсификацией истории уголовных процессов над фашистскими и нацистскими преступниками.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, фальсификация, уголовные процессы.

KHABAROVSK AND TOKYO CRIMINAL TRIALS: ISSUES OF FALSIFICATION

Annotation. An analysis of the current political situation in the world testifies to the processes associated with the revision of the results of the Second World War and the Great Patriotic War. The revival of Nazism in European countries is directly associated with the loss of historical memory. The article analyzes the processes associated with the falsification of the history of criminal trials of fascist and Nazi criminals.

Keywords: Great Patriotic War, falsification, criminal trials.

Основой гуманитарного научного знания является история. Она не только олицетворяет память народа, но и формирует его целостность и сплоченность. История требует к себе уважительного отношения, с опорой на объективность исследования и не конъюнктурность суждений. Однако в настоящее время история все чаще становится инструментом политического влияния.

Искажение истории входит в наше сознание незаметно и непосредственно. Например, через художественные фильмы, в которых показана неготовность нашей страны к Великой Отечественной войне; через средства массовой информации посредством тенденциозной трактовки исторических фактов; в публицистике через выборочное цитирование источников с авторскими комментариями; через публикации «альтернативных» взглядов на события прошлого [1, с. 35; 2, с. 31; 3, 153].

В истории каждого народа есть свои драматические периоды и события. В нынешней России мы сталкиваемся с очень ожесточенной борьбой за историческое наследие. Тема фальсификации истории является одной из самых актуальных областей в современной политике. Информационная война и фальсификация истории на практике представляют собой единое целое, поскольку это искажение и есть информационная война.

Фальсификация истории имеет два истока: внешнеполитический и внутривнутриполитический. Первый исходит из общемировой тенденции пересмотра исторического процесса в глобальном смысле. Второй – основан на существенном провале духовно-нравственного воспитания молодого поколения, произошедшего в конце XX в. – начале XXI в., который привел к девальвации ценностного отношения не только к своему Отечеству, но и к его истории [4, с. 173].

Общемировой процесс пересмотра истории, в первую очередь затрагивает период Второй мировой войны. Так, с 1948 по 1974 гг. в США вышли 85 томов издания «Армия США во второй мировой войне». В Великобритании – 80-

томная «История Второй мировой войны», а в 1979 г. в ФРГ вышел в свет 10-томный труд «Германский рейх и вторая мировая война». Все эти публикации посвящены обоснованию непричастности каждого из перечисленных государств к развязыванию Второй мировой войны. В публикациях доказывалось, что ведущие роли в начале Второй мировой войны принадлежат И.В. Сталину и руководству СССР.

Опровергая выводы западных историков, опираясь на опубликованные на сайте Министерства обороны Российской Федерации архивные документы, полагаем уместным подчеркнуть, что именно попустительское отношение руководителей США и Великобритании к распространению нацизма, их желание «стравить» Германию и СССР, привели к реализации планов А. Гитлера по захвату Европы.

Обратим внимание, что правящие круги Великобритании и США еще в июле-августе 1945 г. на Лондонской конференции активно выступали против проведения открытого и гласного международного судебного процесса над нацистскими преступниками. Тем не менее, по настоянию советского руководителя И.В. Сталина Нюрнбергский процесс не только состоялся, но и со всей убедительностью доказал, что нацистская власть – это война, массовый террор и геноцид народов. Примечательно, что в 1947 г. около 80% немцев высказались о Нюрнбергском процессе как о справедливом. Да и в последующие десятилетия во всех европейских странах проходили судебные процессы над фашистами и их пособниками. Вместе с тем, в сентябре 1947 г. американский военный трибунал в Дахау оправдал О. Скорцени, а канцлер ФРГ К. Аденауэр открыто сотрудничал с бывшими нацистскими кадрами.

Напомним, что масштабы и ценность секретной информации которой обладали японские руководители программы бактериологической войны позволили им, при прямом посредничестве США, а в частности генерала Д. Макартура, в ходе Токийского и Хабаровского процессов, получить юридический иммунитет [5, с. 60]. Да в целом, по итогам работы процесса над японскими преступниками состоявшемся в Хабаровске факты о японской программе разработки и использования бактериологического оружия, представленные на суде, были отклонены западными СМИ как «коммунистическая пропаганда» и в значительной степени забыты. Вместе с тем, Хабаровский процесс осветил преступления японской армии, связанные с программой бактериологической войны. В ходе судебных заседаний были выявлены и преданы огласке факты медицинских экспериментов, проводимых над людьми, которые по степени жестокости стоят на одной ступени с действиями врачей-нацистов [6, с. 49].

Пересмотр решений Нюрнбергского процесса начался в 1970-х гг. с издания книги Э. Нольте «Фашизм в его эпохе». Публикация дала импульс для обсуждения возможности пересмотра всех послевоенных соглашений. Конечной целью которых было бы исключение СССР из Совета Безопасности ООН.

Особенно резкий всплеск фальсификации произошел после распада СССР в 1991 г. В 1990-е годы кампания по «ревизии» истории Великой Отечественной войны началась в прибалтийских республиках – Латвии, Литве,

Эстонии. Инициатива принадлежала государственным органам, которые открыто заявили о непринятии советского прошлого. Государственная политика этих стран начала строиться на принципах национализма. Так, например, широко стал отмечать день легионеров войск СС (16 марта). В столицах этих прибалтийских государств начали проводиться торжественные шествия бывших нацистов и их молодых последователей. Правящие круги Молдовы заявили, что они не ассоциируют себя с СССР как с государством победителем, а считают себя частью Румынии, и, следовательно, государством побежденным. В Грузии 9 мая перестали считать государственным праздником.

Особый размах фальсификация истории Великой Отечественной войны достигла в Украине. В середине 2000-х гг. в западных областях Украины, а затем и в администрации президента В. Ющенко все чаще стали говорить не только о росте национального самосознания, но и о солидарности с нацистской идеологией. С помощью средств массовой информации радикальные националисты насаждали свою идеологию среди молодежи, искажали и фальсифицировали историю Великой Отечественной войны, пропагандировали в обществе культ насилия, разжигали межнациональную рознь. В последующем идеология С. Бандеры при прямом поощрении украинского государства начала проникать в южные и восточные регионы страны. К настоящему времени эта неонацистская идеология привела к трагическим последствиям, которые наблюдает все мировое сообщество.

Эти процессы не обошли и Беларусь. В период с 1992 г. по нынешний момент созданы и вышли в свет несколько провокационных и искаженных журналов, учебников, пособий. Основой этих публикаций является не сопротивление белорусского народа немецко-фашистским войскам, а их борьба с коммунистической идеологией. Их авторы утверждают, что белорусы особо не приветствовали советскую власть, а оказались как бы под ее гнетом. Говорится и о том, что множество людей именно из Беларуси стали жертвами советского террора. В итоге у читателей создается впечатление, что не было мужественной борьбы белорусского народа против немецко-фашистских захватчиков. Авторы ввели в научный оборот термин «народная партизанская война» вместо прежнего термина «всенародная партизанская борьба», подразумевая «борьбу партизан и предателей Родины между собой». Как видно из приведенных выше примеров, и в Беларуси, прикрываясь идеологией создания новой белорусской государственности, встречаются публикации, направленные на переписывание истории Великой Отечественной войны.

На наш взгляд необходимо подчеркнуть, что критика решений Нюрнбергского процесса стала первым шагом к изменению существующего мирового порядка. Так, в последние 30 лет происходит пересмотр ялтинско-потсдамской системы:

- на мировой политической карте исчезла Югославия;
- послевоенное расчленение Германии завершилось ее объединением в 1991 г.;
- наблюдается кризис в работе Совета безопасности ООН;
- поднимается вопрос о репарациях Германии Польши;
- слышны призывы к нападению на Калининградскую область.

Таким образом современные реалии таковы, что мы становимся очевидцами того, как в мировой истории события прошлого становятся не только объектом фальсификации, но и являются фактором социально-политического раскола в межгосударственных отношениях. Создается модель новейшего евроатлантического фашизма.

Список использованных источников

1. Волков, К.А. Уголовная политика и судебная практика / К.А. Волков // Российский судья. 2019. № 2. С. 34-38.
2. Цуканов, С.С. К-100-летию органов безопасности / С.С. Цуканов // Военно-юридический журнал. 2017. № 8. С. 30-32.
3. Усов, А.В. Краснознаменная экспедиция подводных работ особого назначения (ЭПРОН) на Тихом океане: основные направления взаимодействия с органами безопасности / А.В. Усов // Клио. 2021. № 3 (171). С. 152-156.
4. Шабельникова, Н.А. Воспитание курсантов системы МВД на традициях воинского героизма / Н.А. Шабельникова // Россия и «анти-Россия»: историко-психологический аспект. Материалы II междунар. конфер. Санкт-Петербург, 2020. С. 172-177.
5. Жадан, А.В. Организация лагерей НКВД для японских военнопленных на территории Хабаровского края в августе-декабре 1945 г. (по материалам архивов НКВД-МВД) / А.В. Жадан // Вестник Московского университета. Серия 8. История. 2020. С. 56-72.
6. Тулиглович, М.А. Цели наказания в виде пожизненного лишения свободы / М.А. Тулиглович // Правосудие. 2020. Т. 2. № 4. С. 44-61.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ КАК МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ

Галоян Сурен Мамеевич,

слушатель 2 факультета группы 2117 Академии Управления МВД России, подполковник полиции, межмуниципальный отдел МВД России «Рыльский»

E-mail: sgaloian2@mvd.ru

Аннотация: В указанной статье представлена роль деятельности Организации Объединенных Наций в борьбе с транснациональной преступностью, изучены угрозы и обоснована необходимость борьбы с ними.

Ключевые слова: Организация Объединенных Наций, криминальные угрозы, преступность, борьба, незаконный оборот оружия.

THE UNITED NATIONS AS AN INTERNATIONAL ORGANIZATION IN THE FIELD OF COMBATING CRIME

Annotation. This article presents the role of the United Nations in the fight against transnational crime, examines the threats and justifies the need to combat them.

Keywords: United Nations, criminal threats, crime, struggle, illegal arms trafficking

В современных сложных условиях международные организации, к числу которых относится Организация Объединенных Наций, играют важную роль в обеспечении эффективного международного сотрудничества в области противодействия преступности. Актуальность исследования характеризуется тем, что, несмотря на укрепление международного сотрудничества в борьбе с преступностью, проблема криминальных угроз как негативного социального явления в настоящее время приобрела глобальный характер, поскольку их международный характер выходит за пределы одного лишь государства.

Иными словами, международная преступность практически во всех странах мира сегодня становится серьезным препятствием в социально-экономическом, политическом и культурном их развитии.

В данных условиях борьба с международной преступностью невозможна без взаимодействия государств с международной Организацией Объединенных Наций (далее – ООН). Итак, ООН выделяет следующие шесть блоков угроз, которыми мир всегда должен заниматься [9]:

- война между государствами; насилие внутри государств (гражданские войны, геноцид и массовые нарушения прав человека);
- нищета, экологическая деградация и инфекционные болезни;
- радиологическое, ядерное, биологическое и химическое оружие;
- терроризм;
- транснациональная организованная преступность.

На восьмом конгрессе ООН (Гавана, 1990 г.) отмечалось [2]:

- «Транснациональная организованная преступность создает прямую угрозу национальной и международной безопасности и стабильности и представляет собой фронтальную атаку на политические и экономические власти, а также создает угрозу самой безопасности».

Существующая современная транснациональная преступность создает свои моральные ценности и нравственные устои, основанные на игнорировании законов, создавая угрозу национальной безопасности страны, а также негативно воздействует на формирование общественного сознания граждан.

Таким образом, транснациональная преступность представляет собой одну из сложных проблем, вставших перед мировым сообществом.

По справедливому мнению А.А. Бартош, транснациональные угрозы организованной преступности имеют следующие виды [6, С.186]:

- терроризм; сепаратизм; экстремизм; организованная преступность;
- незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ, а также незаконный оборот оружия; незаконная миграция.

Приведем наиболее очевидные причины образования и развития транснациональной организованной преступности.

Во-первых, с начала XXI века криминальные угрозы, исходящие от организованной преступности, приобретая международный масштаб, вышли за рамки национальных границ и представили объективную опасность системе международной безопасности в целом [8, С.147].

Во-вторых, противоречия интересов транснациональных сообществ, стремление наиболее сильных из них навязать свою волю другим и их погоня

за максимальной прибылью порождают противоправные и преступные способы получения прибыли, что расширяет сферу криминала.

В-третьих, в пункте 4 резолюции 1373 от 28 сентября 2001 года ООН [3] отмечается тесная связь между транснациональной организованной преступностью и международным терроризмом и экстремизмом, отмыванием денег, незаконным оборотом запрещенных товаров (или незаконным оборотом наркотиков, оружия, ядерных химических и биологических материалов), использованием компьютеров (киберпреступность) и т.д.

По нашему мнению, очевидно, что криминальные угрозы тесно связаны с расширением масштабов транснациональной организованной преступности, что повышает уровень опасности всех других угроз, которые были указаны выше. Следовательно, эффективное противодействие криминальным угрозам является одной из главных задач каждой страны, как на национальном, так и международном уровнях.

В данном контексте представим направления межгосударственного сотрудничества в борьбе с преступностью, выделенные В.А. Уткиным [8, С.97]:

- обмен информацией (оперативной, криминалистической и правовой);
- своевременное исполнение запросов о проведении оперативно-розыскных мероприятий; оказание правовой помощи, в первую очередь, по уголовным делам; экстрадиция лиц для привлечения их к уголовной ответственности или для исполнения приговора;
- заключение, а также реализация договоров международного характера в борьбе со всеми видами опасных преступлений;
- разработка в сфере охраны правопорядка и уголовного правосудия международных норм обязательного или рекомендательного характера;
- признание и исполнение актов (решений) компетентных органов иностранных государств по уголовным и административным делам;
- проведение совместных научных исследований по проблемам борьбы с преступностью, обмен эффективным опытом их решения;
- оказание экспертной помощи.

Новизну исследования характеризует тот факт, что такой важный вопрос как продажа или незаконный оборот оружия в зоне военного конфликта на Украине ранее исследователями не проводился в критическом аспекте.

Проблематика данного вопроса определяется тем, что Организация Объединенных Наций хочет видеть справедливый мир на Украине в соответствии с международным правом, однако ООН не призывает стороны к мирному регулированию военного конфликта на Украине.

Отметим, что незаконная (нелегальная) продажа и поставки оружия и боеприпасов оказывают существенное влияние на криминальные возможности организованной преступности на любом уголке мира. Так, львиная доля оружия, поставляемая США и западными странами на Украину, продается нелегально в другие страны.

Всего США и западными странами (Европейским союзом) Украине было предоставлено военного оружия [10]:

- с 2014 по 2017 год на сумму 658 млн. долларов;
- в 2022 году и на март 2023 года на 38 млрд. долларов.

Здесь отметим, что канал оборота преступного нелегального оружия – это оружие, поставляемое заинтересованными странами в другие страны с целью отмывания денег, а также похищенное оружие со складов правоохранительных структур и военных складов.

Один из примеров получения преступного нелегального оружия:

– представителями военных и специальных служб Украины списываются большое количество (точную цифру можно будет озвучить после вооруженного конфликта) оружия и боеприпасов как утраченных в ходе боевых действий для дальнейшей продажи представителям иностранных стран (членам преступных организаций), прибывающим в зону боевых действий под видом волонтеров.

Особые опасения автора исследования относительно транснационального подпольного оборота оружия вызваны следующим фактором:

– вопрос цены успеха теневой торговли оружием исчисляется реальными и потенциальными человеческими жертвами.

Здесь отметим, что Генеральная Ассамблея ООН приняла 31 мая 2001 г. Резолюцию № 55/255 (Протокол против незаконного изготовления и оборота огнестрельного оружия, его составных частей и компонентов, а также боеприпасов к нему, дополняющий Конвенцию Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности) [4].

На взгляд автора, в настоящее время необходим новый Протокол ООН (Резолюция) против незаконного оборота оружия, включающий:

– жесткие правила учёта и контроля;

– правовые нормы, устанавливающие обязательства государств-участников ООН по криминализации отдельных деяний. Например, недопустимо, когда отдельные участники напрямую или опосредованно поставляют оружие в зоны внутренних вооружённых конфликтов;

– включить пункт, который будет регулировать поставки оружия неправительственным структурам и организациям вне официальной власти.

Результат принятия новой Резолюции – снижение объёма теневой продажи оружия. В первую очередь, требования ограничения поставки оружия Украиной в другие страны, поскольку целью Украины является финансовая выгода руководства страны в ущерб интересам и жизни граждан страны.

Поставки оружия на уровне соглашений стран, а не преступных групп, могут производиться только в том случае, если предлагаемые государство-получатель или сторона-получатель в стране конечного назначения:

– соблюдает международные соглашения, касающиеся эмбарго на поставки оружия и военных санкций, введенных Советом Безопасности ООН.

Таким образом, эффективная работа ООН по противодействию новым угрозам безопасности от проблем, в том числе нелегального оборота оружия в эти беспокойные времена необходима как никогда.

Резюмируя изложенное, согласимся с тем, что борьба с преступностью в рамках Организация Объединенных Наций – это комплекс правовых, организационных и технических мер, применяемых всеми государствами-членами Организация Объединенных Наций, направленные на пресечение совершения людьми и транснациональной организованной преступности

неправомерных поступков, которые создают прямую угрозу национальной и международной безопасности и стабильности.

Список использованных источников

1. Организация Объединенных Наций. Конвенция. Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности : Конвенция ООН от 15 ноября 2000 г. / Организация Объединенных Наций. Конвенция. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.
2. Организация Объединенных Наций. Резолюция. Рекомендации относительно международного сотрудничества в области предупреждения преступности и уголовного правосудия в контексте развития : Резолюция 45/107 принята 14 декабря 1990 г. на 68-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН / Организация Объединенных Наций. Резолюция. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.
3. Организация Объединенных Наций. Резолюция. Совет Безопасности ООН как контртеррористическая мера (угрозы международному миру и безопасности, создаваемые террористическими актами) : Резолюция № 1373 принята Советом Безопасности на его 4385-м заседании 28 сентября 2001 года / Организация Объединенных Наций. Резолюция. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.
4. Организация Объединенных Наций. Протокол. Протокол против незаконного изготовления и оборота огнестрельного оружия, его составных частей и компонентов, а также боеприпасов к нему : Протокол утвержден резолюцией 55/255 Генеральной Ассамблеи ООН от 31 мая 2001 г. / Организация Объединенных Наций. Протокол. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.
5. Организация Объединенных Наций. Резолюция. О продлении мандата Группы экспертов, назначенной во исполнение резолюции 1591 (2005), до 12 марта 2023 года : Резолюция Совета Безопасности ООН от 15 февраля 2022 года № S/RES/2620 (2022) принята Советом Безопасности на его 8964-м заседании 15 февраля 2022 года / Организация Объединенных Наций. Резолюция. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.03.2023). – Текст : электронный.
6. Бартош, А.А. Основы международной безопасности. Организации обеспечения международной безопасности : учебное пособие для вузов [текст] / А. А. Бартош. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Изд-во Юрайт, 2019. – 320 с. ISBN 978-5-534-11783-7
7. Пихов, А.Х. Транснационализация современной преступности и мировые глобализационные процессы [текст] / А.Х. Лихов А.Х., Ю.Д. Чуткова. Журнал «Вестник экономической безопасности» Московского университета МВД РФ им. В.Я. Кикотя. 2021. – № 4. – С.147-151. DOI 10.24412/2414-3995-2021-4-147-151
8. Уткин, В.А. Международное право борьбы с преступностью : учебное пособие [текст] / В.А. Уткин. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 209 с. ISBN 978-5-89503-590-0

9. Доклад Генерального секретаря о работе Организации. 2022 год // <https://www.un.org/annualreport/ru/index.html>

10. Википедия / Иностранная военная помощь Украине в российско-украинской войне // Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ

Афонин Ярослав Геннадьевич,

заместитель декана факультета подготовки бакалавров ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»,

старший преподаватель МЭБИК, г. Курск, Россия

E-mail: afonin@tebik.ru

Гусева Ирина Васильевна,

декан факультета подготовки бакалавров ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»,

к.пед.н., доцент МЭБИК, г. Курск, Россия

E-mail: guseva@tebik.ru

Аннотация. В статье проанализирована роль компьютерных игр в удовлетворении потребностей личности.

Ключевые слова: компьютерная игра, виртуальная реальность, потребности.

THE ROLE OF MODERN COMPUTER GAMES IN MEETING THE NEEDS OF THE INDIVIDUAL

Annotation. The article analyzes the role of computer games in meeting the needs of the individual.

Key words: computer game, virtual reality, needs.

Игровые формы досуга всегда присутствуют в жизни каждого человека. Начиная с малых лет, посредством игры человек познает окружающий мир, учится взаимодействовать с объектами и другими людьми. Игры позволяют постичь новые аспекты жизни, открыть для себя особенности деятельности в определенной профессиональной области, обрести основные социальные навыки и профессиональные знания, научиться общению со сверстниками в предлагаемой обстановке, прожить реальную ситуацию в облегченной игровой динамике.

Различные варианты развития событий в игре реализуют две задачи: формулировка проблемы и поиск ее решения. Назовем некоторые из них:

- найти способ набрать больше очков, чем другой игрок;
- найти способ уничтожить противника, прежде чем он уничтожит тебя;
- найти способ прийти первым к финишу;
- найти способ выбраться из лабиринта.

На первый взгляд азартные игры кажутся исключением, но их проблема и решение являются скрытыми. Например, такая игра, как рулетка. Человек пытается угадать число или цвет поля, пытаясь решить проблему «как правильно просчитать свои риски, чтобы заработать и не потерять деньги». Другой пример, детская карточная игра, результат в которой является полностью произвольным. В этой игре двум игрокам выдается по колоде карт, они берут верхнюю карту колоды и выкладывают на стол по очереди. Когда на столе оказывается две карты, их сравнивают и владелец карты, чей номинал выше забирает обе карты себе. В случае если карты равны, выкладывается еще одна и победитель забирает всё. Игра продолжается до тех пор, пока один из игроков не завладеет всеми картами.

Результат не определен заранее – игроки не принимают никаких решений, а просто ждут, пока один из них станет победителем. Тем не менее, дети играют в эту игру с таким же удовольствием, как и в любую другую.

Для детей решение проблемы звучит так: «Я могу контролировать судьбу, чтобы победить в этой игре?» – и они всеми силами пытаются это сделать. Они надеются на успех, они молят судьбу, они кладут карты самыми разнообразными способами в попытке одержать победу. В конечном счете, они извлекают урок из этой игры: Ты не можешь контролировать судьбу. Они понимают, что их проблема нерешаема, и с этого момента игра превращается в простую деятельность, которую они оставляют в поисках новых проблем, требующих решения.

Прогресс не стоит на месте, и игры вместе с ним приобретают новые формы, становятся более интересными и разнообразными. Развитие современных информационных технологий способствует возникновению и распространению игровых приложений. Спектр решаемых в них проблем становится обширнее.

Виртуальный мир тесно переплетается с реальным, благодаря чему навыки и чувства из одного мира отражаются в другом.

Компьютерные игры являются логическим продолжением развития игровой индустрии. Расширяя инструментарий программных и аппаратных средств, компьютерная игра позволяет симулировать проблемы реального мира и находить их решение, тем самым позволяя человеку получить виртуальный опыт в той или иной деятельности.

Планирование игровых механик в виртуальной среде выделилось в отдельную отрасль под названием «геймдизайн». Геймдизайн определяют как процесс создания игрового контента и правил. Геймдизайн отвечает не за сюжет игры, а за порядок повествования сюжета, чтобы игрок мог долгое время концентрировать внимание и поддерживать интерес. Затем идет программирование механик – действий, выполняемых игроком для достижения целей. Продвигаясь по сюжету, игрок получает опыт в том виде, в котором он был заложен разработчиком [3].

Существует множество компьютерных игр, и если сложить игровое время всех проектов, существующих на сегодняшний день, то не хватит человеческой жизни, чтобы изучить даже их половину.

Игры разделяются на жанры, строящиеся по определенным клише. Разница между играми одного жанра определяется несколькими основными аспектами: графика, количество механик, сюжет. Существуют следующие основные жанры:

- Экшен (action - от англ. "действие") – активные игры на скорость реакции, координацию и внимание игрока. Сюжет таких игр состоит из двух этапов: прохождение уровней и сражение с боссом;
- Стратегии – игры данного жанра активно используют тактику и стратегию для решения игровых проблем. Чтобы победить, игроку необходимо использовать стратегическое мышление, мыслить глобально;
- RPG (role-playing-game – от англ. «ролевая игра») – в проектах данного жанра игрок берет на себя роль вымышленного персонажа существующего в мире игры. Игрок выполняет задания, общается с другими персонажами и поступает так, как это делал бы персонаж виртуального мира;
- Квест (quest - от англ. "поиск") – игры направленные на поиск проблем, за решение которых игрок получает вознаграждение. Игроку необходимо думать, решать головоломки, искать предметы и принимать решения, от которых зависит исход игры;
- Симуляторы – игры имитирующие процессы реального мира в точной или упрощенной форме. Существуют симуляторы жизни, управления сложными транспортными средствами, моделями экономического развития и различными сферами бизнеса;
- Аркадные игры и платформеры – игры в которых нужно быстро выполнять какие-либо действия на время или на выживание. В таких играх персонаж чаще всего должен прыгать по платформам (от чего жанр и взял такое название), взбираться по лестницам и собирать бонусы;
- Казуальные игры – короткие игры, имеющие интуитивный понятный интерфейс. Чаще всего обладают красивой графикой и приятной музыкой. Предназначены для расслабления и отвлечения от реального мира. Такие игры наиболее популярны у пользователей смартфонов.

В статье Сибирякова П.Г. «Характеры и жанры видеоэкранных игр» автор представил характерологическую классификацию игр. Он разделил игры по характерам: активность, поиск, имитация, идентификация и логика [1].

Прогресс не стоит на месте, с каждым годом появляется все больше игр, вмещающих себя сразу несколько жанров с целью удовлетворить потребности большего количества игроков.

Психолог Александр Шмелев в своей работе «Мир поправимых ошибок» предложил две классификации игр:

- сюжетно-тематическую;
 - функционально-психологическую [4].
- Сюжетно-тематическая классификация подразделяется на 13 классов:
- головоломки;
 - настольные интеллектуальные игры в компьютерном варианте;
 - азартные игры;
 - управленческо-экономические;

- спортивные игры;
- военные игры;
- единоборства;
- игры-преследования, избегания;
- авантюрные игры;
- конвейерные игры;
- конструктивно-динамические игры;
- диалоговые познавательные игры;
- учебно-технологические игры.

Данная классификация весьма обширна и может быть применима к современным компьютерным играм, но на данный момент одну и ту же игру можно отнести сразу к нескольким классам.

Функционально-психологическая классификация разделяется на ряд функций:

- приспособительная функция;
- рекреативная функция;
- функция самоиспытания;
- функция психотренинга;
- функция соревнования;
- функция образования;
- мотивационное управление учебной (производственной) деятельностью;
- функция объекта конструктивной деятельности;
- имитационный тренинг.

Игры являются важной частью человеческой жизни, позволяя удовлетворять различные потребности личности, начиная с третьего уровня пирамиды Маслоу. Виртуальный мир предлагает более упрощенный подход к удовлетворению потребностей посредством создания схожей с реальностью игровой «картинки», в которой участник чувствует себя комфортнее, нежели в конкретной жизненной ситуации. Рассмотрим отдельные жанры игр в соответствии с удовлетворением определенной жизненной потребности игрока.

- Любовь и принадлежность – потребность в общении, привязанности, дружбе.

Решается поиском друзей и партнеров, созданием семьи, обретаемой уверенностью, что человека поймут и примут таким, какой он есть.

Существует множество игр, реализующих эту потребность в виртуальном мире. К таким играм относятся многопользовательские игры различных жанров, создающие сообщества по интересам. Например, игры с приставкой ММО (массовая многопользовательская) в названии или проекты с приставкой RP (ролевая игра). Для людей, желающих удовлетворить эту потребность, но не желающих общаться с другими людьми, существуют игры, имитирующие живое общение.

- Уважение и признание – потребность быть важным и получить признание в обществе.

Удовлетворяется стремлением заработать больше и доказать свой статус, добиться успеха в социальной группе.

Большая часть компьютерных игр ориентирована на удовлетворение этой потребности. К ним относятся любые игры, имеющие соревновательный аспект. В основном, это online-игры, в которых ведется учет статистики. Самые популярные игры в мире привели к созданию термина «Киберспорт», выводя результаты виртуальных достижений на один уровень с реальными. Такие игры называются «киберспортивными дисциплинами».

- Творчество и познание - стремление к новым знаниям.

Реализуется в путешествиях, получении второго образования, прохождении профессиональных семинаров, повышении квалификации.

В этом помогают игры–симуляторы, ролевые, стратегии, логические и интеллектуальные игры, позволяющие приобрести опыт в незнакомой деятельности. Они расширяют кругозор, способствуют получению нового опыта в различных профессиональных сферах. Изучать сложные и опасные процессы гораздо удобнее в виртуальной среде. Игры данных категорий направлены на многостороннее развитие личности, позволяют анализировать информацию в удобной форме для построения полной картины мира. Существуют экономические стратегии, позволяющие управлять застройкой и районированием виртуального города, а также - пошаговые стратегии, позволяющие изучать геополитические вопросы. Симуляция позволяет моделировать ситуации, объекты и явления реального мира и обширно применяется в сфере образования.

- Эстетика - поиск гармонии и радости через искусство и красоту.

Проявляется через изучение культуры других стран, походы в музеи и театры, творчество и коллекционирование.

Обучение в игровой форме с применением информационных технологий делает его более увлекательным и интересным. Виртуальная среда может покрывать и эту потребность, на сегодняшний день существуют игры различных жанров, отражающие историю мира, архитектуру городов в масштабе 1:1. Таких игр немного в связи с сложностью и масштабностью подобных проектов, как с точки зрения технических возможностей, так и с точки зрения исторической точности, но крупные игровые компании развиваются в этом направлении. Также существуют различные симуляторы, позволяющие создавать в игре свои собственные проекты, от персонажа до целых миров, пользуясь инструментами разработчика.

- Самоактуализация через поиск смысла жизни, переосмысление ценностей.

Происходит посредством реализации мечты, анализа духовных ценностей, поиска себя и развития талантов.

Все игры, так или иначе, реализуют сразу несколько потребностей, возбуждают интерес к обучению современным технологиям. В совокупности реализуемых потребностей некоторые люди находят способы самоактуализации благодаря играм, ищут свое призвание в профессии, примеряя на себя различные роли, создавая идеальные для этого условия в

виртуальном пространстве и проецируя свой виртуальный опыт на реальную жизнь.

Благодаря искусственному миру появляется возможность стать, кем угодно. В этом мире нет осуждения, каждый волен заниматься именно тем, чем он хочет, тем, что в реальности может быть ему недоступно. В этом мире человек не несет ответственности, не ощущает последствий (если это - не цель игры), не испытывает угрызений совести, не изнуряет себя физическими упражнениями, может выглядеть идеально, иметь супер-оружие и доспехи, в случае неудачи всегда можно вернуться в начало и переиграть с другим результатом. Вероятно, именно поэтому человек все чаще предпочитает виртуальные игры активным. Упрощение процесса удовлетворения потребностей, достижения высоких показателей, минимальные нагрузки при достижении желаемого результата - это цель человечества на пути к развитию или деградации? Пока этот вопрос является дискуссионным и похоже, что однозначный ответ на него мы получим через несколько десятков лет.

Список использованных источников

1. Грановская О.В. Дуков Е. В., Иоскевич Я. Б. и др. Характеры и жанры видеозкранных игр / Сибиряков П. Г. // Новые аудиовизуальные технологии. — М. : Едиториал УРСС, 2005. — 488 с.
2. Чистовская О.В. Влияние классификации видеоигры на ее нарратив / О.В. Чистовская // Молодой ученый. – 2021. - № 17 (359). – С.11-14.
3. Шелл Д.. Геймдизайн. Как создать игру, в которую будут играть все? — М.: Альпина Паблишер, 2019. — С. 69-70
4. Шмелев А. Г., Бурмистров И. В., Зеличенко А. И., Пажитнов А. Л. Мир поправимых ошибок (психология компьютерных игр) // Компьютерные игры. — 1988. — С. 16–84.

Наука. Культура. Искусство.

МОЛОДЕЖНЫЙ САМОДЕЯТЕЛЬНЫЙ ТЕАТР КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Гусева Ирина Васильевна,

декан факультета подготовки бакалавров ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», к.пед.н., доцент МЭБИК, г. Курск, Россия
E-mail: guseva@mebik.ru

Свиридова Наталия Сергеевна,

проректор по воспитательной работе и молодежной политике ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», старший преподаватель МЭБИК, г. Курск, Россия
E-mail: students@mebik.ru

Аннотация. В статье проанализирована роль самодеятельного театра в социализации личности молодого человека.

Ключевые слова: социализация, молодежный театр, проблема свободного времени.

YOUTH AMATEUR THEATER AS A PLATFORM FOR POSITIVE SOCIALIZATION OF THE YOUNGER GENERATION

Annotation. The article analyzes the role of amateur theater in the socialization of a young person's personality

Keywords: socialization, youth theater, the problem of free time.

Тенденции развития современного общества во многом зависят от общих закономерностей эволюции научного знания. Сегодняшний день характеризуется ростом наукоемких производств, объема научно-технической информации, сменой технологических подходов и появлением новых научных разработок. Для работы в современных условиях нужен специалист, обладающий навыками работы в команде, освоения неалгоритмизируемой деятельности, способный развиваться творчески. Основная ставка в этом вопросе делается на молодежь.

Формирование творческой, социально адаптированной личности - одна из важных социокультурных задач государства и общества. Вместе с тем, именно молодежь является наиболее незащищенной и подверженной влиянию различных радикальных и экстремистских идей. Поэтому очень важным является грамотное и целенаправленное осуществление позитивной социализации молодых людей. Существенная роль в позиционировании себя как личности принадлежит выбору, чем склонен заниматься в свободное время молодой человек, насколько эффективно и с пользой для себя он его организует и проводит. Это - своеобразный индикатор культуры, круга духовных потребностей и интересов личности молодых людей.

Известно, что самыми популярными вариантами проведения свободного времени более половины представителей молодого поколения считают такие виды отдыха, как просмотр видеоклипов и сообщений в блогах, участие в сетевых играх, пролистывание интернет-страниц, переписка в социальных сетях. На эти занятия тратится существенная часть времени.

В роли мощных каналов социализации молодежи выступают СМИ и Интернет, но их влияние не всегда положительно. Популяризация потребительского отношения к жизни, возвеличивание и «раздувание» представления о своих талантах, нежелание или неумение общаться, познавать новое, размышлять и постигать горизонты научного знания – вот некоторые характерные черты сетевой социализации. Становятся менее значимыми такие внутренние личностные переживания, как гордость за научные и спортивные достижения соотечественников, сохранение памяти о героическом прошлом наших дедов, за победы в области искусства и культуры.

В современной молодежной среде, к сожалению, потеряна тяга к чтению книг, привычка обдумывать прочитанное, анализировать, обсуждать, размышлять над основной идеей произведения. Причины потери интереса к чтению большей частью молодых людей кроются в коммуникативной некомпетентности, в нежелании концентрироваться продолжительное время на текстовом материале, в переносе общественных акцентов с духовно-нравственного развития личности на материально-потребительское, выход на авансцену «героев» с минимальным словарным запасом, скудной речью, предсказуемыми эмоциями, но имеющих существенный доход благодаря позиционированию себя в виртуальном пространстве; в потере интереса и желания общаться, обмениваться впечатлениями от прочитанного, увиденного; подмена живых эмоций смайликами, речи – словесными клише, мыслей – клипами, картин - комиксами. У многих молодых людей нет любимых авторов, нет литературных героев, кому хотел бы подражать в жизни.

Одной из форм положительной социализации молодых людей могло бы стать, на наш взгляд, активное участие молодежи в работе самодеятельного театра.

Несколько лет назад на базе Курского Дома знаний был создан молодежный театр «ЗД», объединивший в своем составе энергичных молодых людей, творческих, ищущих ответы на непростые вопросы современности, желающих познать себя и открыть волшебный мир театра для зрителей.

Молодежный самодеятельный театр «ЗД» ставит спектакли в форме пластической драмы, является широко известным в молодёжной среде, творческих объединениях и организациях Курской области. Общественный директор, режиссер театра, участники театрального действия мечтают расширить границы возможностей театрального творчества театра «ЗД», позиционируя самодеятельный театральный коллектив как общественное пространство социализации молодых людей, эффективное средство развития их способностей и творческой индивидуальности.

Ежегодно вниманию зрителей театральный коллектив представляет новый пластический спектакль. Тематика постановок носит социальную направленность («Открой глаза», «Открой сердце», «Формула победы»,

«Лавина» по мотивам пьесы Тунджера Джюдженоглу, антиутопия «451 градус по Фаренгейту» Р.Бредбери, «Адвокат дьявола» по роману Э.Найдермана) или ставит целью знакомство зрителя с классическими произведениями («Горбатое сердце» по мотивам романа В.Гюго «Собор Парижской Богоматери», «Яма» по мотивам повести А.Куприна, «Холстомер. История лошади» по повести Л.Толстого, «А зори здесь тихие» по повести Б.Васильева).

Актерами постановок являются молодые люди, не имеющие специального актерского образования. Музыка к спектаклям создает молодой человек, не имеющий профессиональной музыкальной подготовки. Тем не менее, постановки театра «ЗД» отличает профессионализм, чувство сценического такта и этики, уважения к зрителю и большое желание передать своей игрой энергию замысла творческого коллектива и сформулированную им сверхзадачу.

Молодежный театр «ЗД» отличается своей креативностью, новизной и оригинальностью постановок, доступных и понятных для восприятия молодыми людьми. Подтверждением сказанного является возросшая посещаемость спектаклей. За 2020-2021 годы спектакли театра посмотрели более 30 000 зрителей (27,5% от общего числа молодежи Курка). Растет число желающих посещать актерскую мастерскую при театре, есть необходимость увеличения направлений обучения в актерской мастерской. Формат театра предусматривает открытость к участию в процессе обучения театральному мастерству, участие в творческом процессе театральной постановки.

В ближайших планах театрального коллектива - набор желающих из числа старшеклассников и студентов в Школу актерского мастерства театра «ЗД», где ребята пройдут обучение с педагогами-практиками, тренерами, наставниками. Молодые люди получают первый опыт в качестве начинающих, непрофессиональных актеров направления пластической драмы. Привлечение молодых людей к дискуссии и обсуждению социальных проблем через художественное восприятие будущего спектакля поможет слушателям Школы освоить и развить навыки совместной творческой деятельности и внутрикомандного общения.

При совместном обсуждении режиссёром, актерами молодежного театра «ЗД» и уже подготовленных выпускников Школы актерского мастерства выбирается социально-ориентированная тематика спектакля, определяется жанр и форма сценической постановки, распределяются роли, готовятся декорации, костюмы, звуковое сопровождение, проходят репетиции. Основной задачей постановки спектакля является донесение сверхзадачи драматургии, бережное отношение к оригиналу выбранного для представления того или иного произведения.

Раскрытие творческого потенциала личности молодого человека, формирование уверенности в себе, поддержание и развитие положительных связей в группе единомышленников, чувства сопричастности общему делу, эмпатии по отношению к другим людям через участие в коллективном творческом процессе будет способствовать позитивной социализации молодежи.



Научное издание
Электронный научно-практический журнал
«Наука и практика регионов»
№ 1 (30) 2022

Издательство

ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

Статьи публикуются в авторской редакции.

Редакция ведет политику свободного доступа к электронной версии журнала. Авторы статей несут ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации. Редакция журнала не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи. Редакция вправе изъять уже опубликованную статью, если выяснится, что в процессе публикации статьи были нарушены чьи-либо права или же общепринятые нормы научной этики.

Координаты редакции:
305000 г. Курск, ул. Радищева, 35
к. 108
тел. 8 (4712) 70-82-56
E-mail: meb-journal@ya.ru
Сайт: www.meb-journal.ru
