

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
“ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. А. Н. КОСЫГИНА  
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)”

# СОЦИАЛЬНЫЙ ИНЖЕНЕР 2022

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ

«СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ САМОРЕАЛИЗАЦИИ»

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
6 ЧАСТЬ

МОСКВА 2022

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

---

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
им. А.Н. КОСЫГИНА  
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**

**Всероссийская научная конференция  
молодых исследователей  
с международным участием  
«Социально-гуманитарные проблемы образования  
и профессиональной самореализации»  
Социальный инженер-2022**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
Часть 6**

**МОСКВА – 2022**

УДК 378:001.891(06)

ББК 74.58:72

В 85

В 85            Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2022): сборник материалов Часть 6. – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2022. – 267 с.

**ISBN 978-5-00181-371-2**

Сборник составлен по материалам Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2022), состоявшейся 12-16 декабря 2022 г. в Российском государственном университете им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 378:001.891(06)

ББК 74.58:72

#### **Редакционная коллегия**

Силаков А.В., проректор по науке и инновациям; Гуторова Н.В., начальник ОСНИР; Черноусова Н.В., и.о. директора института Социальной инженерии; Сушкова-Ирина Я.И., директор института «Академия имени Маймонида»; Юдин М.В., директор института Славянской культуры; Морозова Т.Ф., директор института Экономики и менеджмента; Андросова И.В., старший преподаватель; Оленева О.С., доцент; Бузькевич А.О., инженер

#### **Научное издание**

**ISBN 978-5-00181-371-2**

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2022

© Коллектив авторов, 2022

© Дизайн обложки Крышевич В.В.

УДК 681.5

## **ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В БИЗНЕСЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ И СЛОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ**

Львова П.С.

Научный руководитель Першукова С.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Данная тема становится с каждым годом всё актуальнее, так как нейросеть развивается, расширяется и модифицируется постоянно. Кроме того, это перспективное направление в связи с реализацией федерального проекта Сквозные технологии цифровой экономики, осуществляемого в рамках национального проекта Цифровая экономика [1].

Под понятием «нейронная сеть» понимается математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей в живом организме. Это понятие возникло при изучении процессов, протекающих в мозге, и при попытке создать визуальную модель данных процессов. С точки зрения искусственного интеллекта, нейросеть является основой философского течения коннекционизма и основным направлением в структурном подходе по изучению возможности построения естественного интеллекта с помощью компьютерных алгоритмов.

Нейронные сети не программируются в привычном смысле этого слова, они обучаются. Возможность обучения – одно из главных преимуществ нейронных сетей перед традиционными алгоритмами. Технически обучение заключается в нахождении коэффициентов связей между нейронами. В процессе обучения нейронная сеть способна выявлять сложные зависимости между входными данными и выходными, а также выполнять обобщение. Это значит, что в случае успешного обучения сеть сможет вернуть верный результат на основании данных, которые отсутствовали в обучающей выборке, а также неполных или частично искажённых данных [1].

Сейчас искусственный интеллект может не только решать повседневные задачи, такие как автоматический «рерайт» текста с повышением его уникальности, преобразование текста в звучащую речь и, наоборот, создание письменных материалов из аудио, удаление фона или замена одних блоков картинки другими, автоматическое наложение масок и спецэффектов, но и создавать новый, абсолютно уникальный контент, генерировать видео, фотографии, создавать полноценные текстовые

работы, статьи и т.д. Запросив поиск лишь по нескольким словам или тегам, нейросеть может создать уникальную картинку, которой никогда не существовало, при этом отличить её от реальной фотографии крайне сложно, а некоторые без специальной программы даже не возможно. Специалисты говорят, что в она развивается и улучшается с невероятной скоростью, такими темпами уже буквально через пару лет искусственный интеллект сможет самостоятельно создавать масштабные работы в сети за пару секунд, когда у человека ушло бы на это намного больше времени.

Нейронные сети широко используются в различных отраслях: от сферы продаж до автомобилестроения и медицины, но нам наиболее интересно их использование в бизнесе. Ведущие государства приняли национальные программы в этой области. Лидирует Китай, который уже вкладывает около 170 миллиардов долларов в год. Расходы в США около 26 млрд. долларов в год. Считается, что внедрение этих технологий обеспечит к 2025 году удвоение темпов роста ВВП ведущих стран и увеличение мирового ВВП на 15 трлн. долларов [3]. Эту технологию используют как крупные компании, так и стартапы для работы и обеспечения работы. Бизнесу нейросети позволяют автоматизировать различные процессы, а обычным пользователям – упростить их повседневную жизнь.

Нейронные сети находят применение в разных сферах бизнеса:

**Сфера продаж.** Технология используется для различных целей, но наиболее частым примером применения искусственных нейронных сетей в электронной коммерции является персонализация опыта покупателя. Например, Amazon, AliExpress и другие платформы электронной коммерции используют ИИ для отображения связанных и рекомендуемых продуктов. Подборка формируется на основе поведения пользователей. Система анализирует характеристики определенных предметов и показывает похожие. В других случаях он определяет и запоминает предпочтения человека, и показывает предметы, соответствующие им.

**Финансы.** В этом виде деятельности существуют приложения нейронных сетей для обнаружения, управления и прогнозирования мошенничества. Давайте посмотрим на некоторые образцы. Отличным примером финансовых приложений с использованием нейронных сетей является SAS Real Time Decision Manager. Он помогает банкам находить решения бизнес-вопросов (например, давать ли кредит определенному лицу), анализируя риски и возможную прибыль. Что касается финансового прогнозирования, то существует множество решений, предсказывающих изменение валютного курса. Например, стартап Finprophet – это программное обеспечение, которое использует нейронную сеть глубокого обучения для прогнозирования широкого спектра финансовых инструментов, таких как валюты, криптовалюты, акции, фьючерсы. Также

компании могут просчитать прибыль от продаж с учетом различных условий с помощью нейросети.

Интернет-маркетинг. Нейросеть помогает создавать продающий контент. Можно генерировать текст в изображение, изображение в текст, аудио транслировать в слова и многое другое. Языковые модели также способны создавать коммерческие тексты. Например, модель GPT-3 (Generative Pre-trained Transformer 3) от разработчиков OpenAI. Её используют более 300 приложений разной направленности от коммерческих до игровых, а в день она генерирует в среднем 4,5 миллиарда слов [4].

На основе GPT-3 работает Jasper AI – сервис для генерации различного текстового контента: сайта, личного блога, социальных сетей и много другого. Jasper поддерживает 25 языков, в том числе и русский. Платформа имеет более 50-ти шаблонов под конкретное применение. Например, есть шаблоны, которые пишут текст по маркетинговым моделям AIDA и PAS [2].

Обратная связь с клиентами. Общаться с клиентами, отвечать на их вопросы, принимать отзывы и обратную связь без проблем сможет нейросеть. Искусственный интеллект с легкостью продолжит диалог с клиентом, решит его легкие проблемы или сможет направить к оператору. Каждый из нас всё чаще сталкивается с чат-ботами, которые без связи с человеком могли выявить причину и устранить неполадку или ответить на вопрос. Конечно, у этого способа использования нейросетей есть свои недостатки, часто бот «водит по кругу», не понимая проблемы, но они постоянно обучаются и становятся с каждым диалогом всё умнее и умнее.

Безопасность. Нейронные сети широко используются для защиты от компьютерных вирусов, мошенничества и т. д. Способность анализировать данные и делать выводы, поможет нейросетям своевременно выявлять угрозы – программы-вымогатели, DDS-атаки, вредоносное ПО, несанкционированный доступ и прочее. Инструменты кибербезопасности на базе ИИ могут собирать данные из сетей связи, собственных транзакционных систем компании, цифровой активности, аналитики сайтов, а также из внешних общедоступных источников. С помощью алгоритмов системы будут распознавать закономерности, что позволит выявить угрожающие активности. К примеру, можно обнаружить подозрительные IP-адреса или выявить потенциальные утечки данных.

Преимущества использования нейросетей очевидны, но несмотря на свой потенциал, нейронные сети имеют недостатки, преодолеть которые организациям может быть непросто. Распространенная проблема заключается в том, что они требуют трудоемкого обучения. Нейросети требуют качественную информацию в определенном формате, поэтому специалисты по обработке данных вынуждены тратить большую часть

своего времени на очистку и систематизацию данных. Именно из-за того, что не все входные данные в компании поступают в едином формате, то это усложняет внедрение искусственного интеллекта в работу организации.

Помимо проблем с данными, дефицит навыков в работе с нейронными сетями представляет собой препятствие для их внедрения. Эта проблема заключается в том, что для работы с искусственным интеллектом необходимы квалифицированные специалисты. Большинство организаций испытывают трудности с расширением штата сотрудников для интеграции с системами искусственного интеллекта. Часто компании хотят внедрить нейросети для того, чтобы ускорить и упростить работу, а также сократить количество персонала, но реальность показывает, что для корректной работы данной системы необходимо немало новых специалистов.

Также нейросеть несет под собой не мало опасностей в виде создания ложной информации. Много программ на основе искусственного интеллекта уже давно в общем доступе и воспользоваться ими может каждый, поэтому с легкостью возможно создать информацию, порочащую имидж компании от лица самой этой организации или от лица официального представителя этой компании. Это создание так называемых «дипфейков» – это фото и видео, где от имени знаменитостей либо экспертов выступают мошенники. Уже сейчас существуют прецеденты использования DeepFake для создания компрометирующих видео, используемых для шантажа представителей разных компаний, общественно-значимых фигур и так далее. И такая модель шантажа может стать повсеместной [5].

Если оставить в стороне проблемы, преимущества нейронных сетей ощутимы и существенны. Нейронные сети могут решать неразрешимые в противном случае проблемы, например, те, которые делают традиционные аналитические методы неэффективными. Введение этих технологий может упростить процесс создания контента, защитить данные компании и уберечь от подозрительных контрагентах или клиентах, общаться с клиентами, персонализировать контент или подборки товаров для них, просчитать различные экономические ситуации и многое другое.

Нейронные сети помогут бизнесу в продвижении товаров и услуг. Если сейчас маркетологи опираются на усредненное сегментирование и таргетирование, в ближайшем будущем нейронные сети, зная так много о пользователе и имея возможность обрабатывать информацию очень быстро, скажут точно, чего хочет человек. Глубокое понимание желаний и потребностей потребителя – залог успеха. Возможность в динамике видеть проблемы, поведение и жизненный цикл наделяют бизнес большими возможностями.

#### Список использованных источников:

1. Национальная программа Цифровая экономика Российской Федерации [Электронный ресурс]. – <https://www.tadviser.ru/index.php/>
2. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс /С.Хайкин – М.: Вильямс, 2006. –1104 с
3. Медведев, Ю. Почему искусственный интеллект может оказаться опаснее атомной бомбы [Электронный ресурс]. – <https://rg.ru/2020/03/03/pochemu-iskusstvennyj-intellekt-mozhet-okazatsia-opasnee-atomnoj-bomby.html>
4. Нуйкина, А. Как нейросети помогают генерировать контент [Электронный ресурс]. – <https://blog.rt.ru/b2c/kak-neiroseti-pomogayut-generirovat-kontent.htm>
5. Соколова, Е. Синтетические медиа: сможет ли нейросеть помочь в создании контента? [Электронный ресурс]. – <https://startupjedi.vc/ru/content/sinteticheskie-media-smozhet-li-neyroset-pomoch-v-sozdanii-kontenta>

© Львова П.С., 2022

УДК 339

### МАРКЕТИНГ В РАЗЛИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ СОЦИАЛЬНЫХ КЛАССОВ

Максимова К.Д., Сидорук П.А., Юркова А.А.

Научный руководитель Усачева А.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В современном мире нельзя отрицать повышенного интереса к социальной структуре общества. Разделение людей на классы традиционно играет большую роль, ведь именно их существование оказало сильное влияние на социальную жизнь общества. Чтобы заполучить лояльность покупателей, нужно использовать маркетинговые сообщения, которые будут повышать ценность товара в глазах клиента. Так необходимо определить целевую аудиторию, сформировать такое предложение, которое вызовет у потребителя максимальный отклик. От того, к какому классу принадлежит человек, зависит его потребительский выбор.

На данный момент существует множество классификаций групп, которые отличаются друг от друга своим социальным статусом, ролью и занимаемым местом в современном обществе. Однако в социальной классовой структуре принято выделять три основных социальных класса:

высший, средний и низший классы. Дадим краткую характеристику каждого из них.

Понятие «высший класс» появилось в науке в начале XIX века, термин обозначал группу наследственной аристократии. Высший класс в современном обществе образуют наиболее влиятельные и богатые люди, как правило, они обладают весомым капиталом и значительной собственностью. Люди, относящиеся к высшему классу, зачастую оказывают решающее влияние на политику, экономику и т.д. Так, по мнению британско-датского социолога и академика Джона Вестергаада, отличительной особенностью высшего класса является высокая концентрация богатства, привилегий и власти [1]. Нельзя отрицать существование связи потребительского поведения с материальным положением людей. У людей с более высоким доходом происходит глобальная переоценка критериев выбора в сравнении с более низшими классами.

Рассмотрим портрет современного потребителя товара «класса люкс» и инструменты маркетинга, влияющие на их выбор. Так американские маркетингологи Хана, Дреза и Нюнза в своей статье «Сигнальный статус товаров класса люкс: роль узнаваемости бренда» [2] классифицировали потребителей на основе их достатка и потребностью в демонстрации своего статуса. Клиентов класса «люкс» условно можно разделить на три группы: «патриции», «парвеню», «позеры».

Патриции – это люди, со значительным уровнем дохода, доставшимся им по наследству. Как правило, такие потребители привыкли к роскоши и считают это естественным. Данная категория покупателей готовы переплачивать за товар или услугу, имеющие неярко выраженные атрибуты бренда.

Парвеню – потребители, принадлежащие к данной группе, имеют высокий уровень благосостояния, однако, в отличие от патрициев заработали его своим трудом. Для таких людей очень важно возвыситься над более низкими социальными классами. По этой причине парвеню стремятся продемонстрировать свой «приобретенный» статус. Поэтому, чтобы привлечь внимание данной категории покупателей, необходимо предлагать им хорошо узнаваемые бренды с ярко выраженной внешней атрибутикой.

Позеры являются следующей категорией потребителей, они также как и парвеню стараются продемонстрировать свой статус, создать видимость принадлежности к патрициям. Однако, главным отличием от первых является тот факт, что позеры не имеют средств, чтобы совершать люксовые покупки систематически. Маркетинговая стратегия в данном случае

базируется на предоставлении данной категории потребителей копий и подделок премиальных товаров.

По своим статусным позициям средний класс расположен между низшим и высшим классом. Стоит отметить, что средний класс характеризуется социальной группой населения, которые имеют необходимые доходы для удовлетворения своих как материальных, так и нематериальных потребностей. На 2020 год более 70% жителей относилось к среднему классу, по словам Владимира Путина на интервью в ТАСС «20 вопросов президенту», его ответ основывался на методике Всемирного банка, благодаря которой средний класс определяется так: доход должен быть в полтора раза больше минимального размера оплаты труда (на тот момент он составлял 11280 рублей в месяц) [3]. Если основываться на данной методике, то под средний класс попадает больше половины населения нашей страны, однако, в 2022 году благодаря РИО рейтингу было проведено исследование, которое давала другие критерии определения среднего класса, это: доходы, наличие собственности, уровень образования, жизненные цели и др. Выяснилось, что лишь 11,% семей относится к среднему классу [4].

Говоря про средний класс в маркетинге, стоит понимать, что речь идет о группе людей, у которые обладают средним доходом, которые являются основой, составляющей население России. Условно в средний класс можно разделить ещё на три слоя: верхний средний класс, средний класс и низший средний слой. Первые характеризуются наличием высокооплачиваемых профессий, их уровень жизни приближается к высшему классу, однако еще не наступил, так как они не могут позволить себе бросаться деньгами. Второй слой в принципе являются основной социальной силой, которая заключается в среднеоплачиваемых профессионалах, которые составляют стержень нашего общества в целом, живущие в достатке, но не могут потратиться на роскошь. И последний низший средний класс состоит из квалифицированных рабочих, стоящих на грани с низшим классом, так как обладают приличным образом жизни.

В концепции маркетинга средний класс предполагает наиболее привлекательную категорию покупателей, за которую проводится соперничество среди различных компаний. Представители среднего класса являются довольно стабильной, умеренной группой, создающей устойчивое развитие бизнеса. В обстоятельства отечественного рынка покупатели среднего класса обладают собственными характеристиками, которые определяются различными условиями рынка. Так, можно выделить поиск товара, в котором цена соответствует качеству, желание осуществления именно выгодной покупки с целью сохранения и накопления некоторой суммы для своих сбережений. Более того, можно отметить специфическое

отношение среднего класса к брендовым товарам, переход на покупку отечественных товаров. Также стоит отметить, что в большинстве случаев, человек среднего класса не будет приобретать товар, не имеющий отзывов, в целях сохранения своего дохода.

Теперь поговорим об особенностях маркетинга в низшем социальном классе. Для начала дадим определение: низший класс – это люди, которые не имеют собственности, с невысоким образованием и работой преимущественно по найму. К нему можно отнести также слабо защищенные слои общества, такие как инвалиды, пенсионеры и безработные.

Данный социальный класс можно разделить на три уровня:

высший низший класс – рабочие средней квалификации, имеющие не большой, но стабильный доход;

средний низший класс – также довольствуется малым и имеет скромный заработок, но из-за перебоев с работой их доход нельзя назвать стабильным;

низший слой низшего класса – состоит из людей, живущих на пособие, имеющих самый низкий уровень жизни из-за мизерного дохода [5].

Маркетинг для низшего социального класса можно охарактеризовать несколькими отличительными особенностями. Во-первых, низшие социальные классы имеют ограниченные информационные источники. Поэтому чаще всего они полагаются на мнение или опыт родственников и близких друзей при выборе продукции. Также необходимо отметить, что потребители низшего класса более восприимчивы к рекламе сильного визуального характера, показывающей деятельность, продолжающуюся работу или жизнь, либо решения практических повседневных проблем. При просмотре рекламы они в первую очередь сосредотачивают внимание на иллюстрациях и ориентируются на функциональность предметов и их стоимость. Во-вторых, сам процесс приобретения продукции, присущий низшему социальному классу, имеет свои индивидуальности. Социальный статус влияет на представление людей о том, где и как они будут покупать.

Представители низкого социального статуса предпочитают локальные торговые точки, с возможностью контакта лицом к лицу, где они получают дружелюбное обслуживание и смогут непосредственно проконсультироваться с продавцом о преимуществах и недостатках интересующего их товара. Низшие социальные классы рассматривают приобретение предметов домашнего обихода и одежды как привлекательную часть покупательной деятельности. Для них характерен поход в торговый центр всей семьей, поскольку это является одним из способов проведения свободного времени.

Таким образом, покупатели разных социальных классов имеют общие черты в потребительском поведении. Эффективные маркетологи используют эту тенденцию в стремлении удовлетворить потребности какого-то одного класса.

**Список использованных источников:**

1. Академик Джон Вестергаад [Электронный ресурс] URL: [https://studme.org/107595/sotsiologiya/vysshiy\\_klass](https://studme.org/107595/sotsiologiya/vysshiy_klass)
2. Учебное пособие [Электронный ресурс] URL: Han Y. J., Nunes J. C., Drèze X. Signaling Status with Luxury Goods: The Role of Brand Prominence // Journal of Marketing. - 2010. - № 74.
3. Статья [Электронный ресурс] URL: <https://putin.tass.ru/ru/o-srednem-klasse/> 16 серия о среднем классе, доходах и льготах для населения
4. РИА Рейтинг на основе данных официальной статистики подготовило рейтинг регионов по численности среднего класса [Электронный ресурс] URL: <https://riarating.ru/regions/20220725/630226163.html>
5. Статья о доходах высшего, среднего и низшего классов [Электронный ресурс] URL: [https://spravochnick.ru/sociologiya/socialnye\\_klassy/dohody\\_socialnogo\\_klassa/](https://spravochnick.ru/sociologiya/socialnye_klassy/dohody_socialnogo_klassa/)

© Максимова К.Д., Сидорук П.А., Юркова А.А., 2022

**УДК 331.5**

**ВОЗДЕЙСТВИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ  
НА РЫНОК ТРУДА В РОССИИ**

Максимова К.Д., Горский А.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В нынешних условиях формирования экономики наблюдается увеличение использования цифровых технологий во всех сферах жизни общества, которые меняют обыденное существование и труд огромного количества людей. Под цифровой экономикой понимается экономика, основанная на использовании информационных технологий [1].

Под воздействием цифровизации рынок труда превращается в показатель перемен в каждой стране этого мира, не исключая и Россию. Использование информационных технологий становится неотъемлемой частью нашей жизни. Потребность в трансформации цифровых технологий отражена в государственном проекте «Цифровая экономика РФ», благодаря

которому происходит необходимое внедрение информационных технологий в экономической и социальной сферах общественной жизни. 25 апреля 2022 года вышел Указ Президента РФ об объявлении в РФ Десятилетия науки и технологий, в целях усиления роли данных явлений [2], а также дальнейшего развития цифрового интеллекта.

Известно, что на 2022 год Россия занимает 47 место в Глобальном Инновационном индексе [3]. Показатели соответствуют уровню развития страны, что показывает фиксированное положение по результативности. Именно человеческий капитал, развитие ИКТ и наука являются преимуществами российской инновационной системы. России присущ опережающий рост результативности, но несмотря на это, будущему развитию цифровизации может препятствовать слабая институциональная инфраструктура и неразвитость законодательной базы.

Цифровизация экономики ярко воздействует на рынок труда, это связано с модификацией условий к трудящимся и повышением их производительности. Внедрение цифровых технологий в повседневную жизнь автоматизирует многочисленные функции труда, из-за чего меняются потребности в некоторых сотрудниках, а также условий к ним, кроме того, формируется эффективный поиск трудовой деятельности, становится актуальной работа из дома.

По данным исследования Всемирного экономического форума The Future of Jobs 2020 к 2025 году работы заменят 85 млн. рабочих мест, однако при этом это приведет к появлению более 97 млн. новых позиций [4]. Выходит, что на самом деле вместе с формированием цифровизации экономики многие специальности будут подвержены автоматизации, но при этом освобожденные сотрудники обладают шансом переобучиться и продолжать свою деятельность вместе с роботами. Стоит заметить: нельзя назвать цифровую экономику безжалостной, так как благодаря ей возрастает эффективность работы, а, следовательно, и качество жизни людей. Вместе с тем автоматизированные объекты смогут сменить только те профессии, в которых лежит определенный алгоритм действий. Как раз именно поэтому происходит снижение спроса на деятельность, которая связана с выполнением одинаковых инструкций, при этом появляется и актуализируется спрос на должности, в которых одними из главных навыков человека является: обладание критическим мышлением, гибкость и стрессоустойчивость.

Внедрение новых технологий позволяют модернизировать сферу медицины и образования. К слову, уже в настоящее время Минздрав работает над созданием «домена» в здравоохранении, что «позволит обеспечить полноту данных о пациентах и врачах» заявил министр здравоохранения Михаил Мурашко 23 ноября 2022 года на

«правительственном часе» в Госдуме [5]. С помощью этого проекта человек сможет быстро ознакомиться с медицинской организацией или своей медицинской карточкой, а врачам будет проще справляться со своей работой, быстро находя необходимые документы, работа докторов будет упрощена, однако заменить их роботами не получится.

Если говорить о модернизации образования, можно выделить онлайн обучение, так, в новостях CNEWS на основании экономического форума пишут о том, что в «пять раз увеличилось число работодателей, предоставляющих своим работникам возможности для обучения в режиме онлайн», ведь это намного проще и быстрее [4]. Также, влияние цифровизации экономики на рынок труда можно явно увидеть в появлении различных интернет-профессий, которые становятся актуальными для неработающих женщин в декрете или учащихся.

Тем не менее, цифровизация в экономике имеет свои негативные стороны. Для внедрения данного процесса необходимо использовать огромное количество затрат, также все больше знаний хранится в цифровом виде, что означает, что со временем возрастёт киберпреступность. Однако, как это все повлияет на рынок труда? На данный момент не все организации имеют цифровые технологии, целью которых является результативность исполнителя, не все ими умеют пользоваться, поэтому замедляется темп работы. Вместе с тем, автоматизация труда, повлечет за собой появления целого ряда невостребованных профессий.

Примером негативного последствия внедрения автоматизации может послужить компания МТС. Так, на сессии в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) 2019 года президент компании А. Корня рассказал о том, что под сокращение в компании подверглось около сотни людей, это произошло за счет роботизации процессов [6]. Людей-операторов просто заменили чат-ботами, которые с легкостью справляются со своей обязанностью, однако президент компании заметил, что люди всё же останутся, но они будут выполнять более дорогие сервисные задачи. Тем не менее, это говорит о том, что многие остались без своей трудовой деятельности, идет сокращение должностей, что в дальнейшем может привести к безработице.

Переход к цифровой экономике существенно меняет систему социально-трудовых отношений. Поэтому, можно сделать вывод о том, что в настоящее время использование цифровизации в экономике оказывает неоднозначное влияние на рынок труда. Механизмы цифровых технологий формируют новейшие способности реализации трудовой занятости населения: дает возможности для получения новых знаний, расширения кругозора, освоение новых профессий, однако в то же время, из-за

автоматизации многих рабочих мест происходят сокращения сотрудников, что подразумевает проявление массовой безработицы.

**Список использованных источников:**

1. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Дон Тапскотт; Пер. с англ. Игоря Дубинского под ред. Сергея Писарева. - М. ; Киев : Рефл-бук INT Пресс, 1999. - XXIII, 408 с. : ил. ; 21 см. - Библиогр.: с. 395-398 и в прим. в конце гл.

2. Указ Президента Российской Федерации от 25.04.2022 г. № 231 Об объявлении в Российской Федерации Десятилетия науки и технологий.

3. Global Innovation Index 2022  
<https://www.globalinnovationindex.org/Home>

4. World Economic Forum:  
<https://www.weforum.org/agenda/2020/01/davos-2020-future-work-jobs-skills-what-to-know/>

5. Шушкина А. В медорганизациях РФ установили свыше 1 млн автоматизированных рабочих мест. 23.11.2022.  
<https://www.pnp.ru/economics/v-medorganizaciyakh-rf-ustanovili-svyshe-1-mln-avtomatizirovannykh-rabochikh-mest.html>

6. К 2023 году доля сервисных операций с участием человека сократится до 20% - глава МТС. 07.06.2019.  
<https://ru.investing.com/news/economy-news/article-619836>

© Максимова К.Д., Горский А.А., 2022

**УДК 004.72**

**ДИВЕРГЕНЦИЯ ИДЕОМАТИКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ  
В РЕСУРСНЫХ СЕТЯХ**

**DIVERGENCE OF IDEOMATICS OF IMPROVING THE  
MANAGEMENT OF INFORMATION PROVISION  
IN RESOURCE NETWORKS**

Маличенко С.В., Мордвинов В.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования*

*«МИРЭА – Российский технологический университет», Москва*

In the field of computer interaction in the implementation of information exchange, a range of tasks to improve it is regularly and traditionally solved. In this paper, we consider ways and possibilities to increase the efficiency of

multiple agent-to-agent interaction based on the universalization of the use of resource networks [1, 2, 3].

The objectives of this study are:

based on an analytical review, highlight a promising promotion that reflects the improvement in the parameters and characteristics of cognitive networks, shown above their diversity;

in relation to the declared diversity of networks, to propose, describe and recommend for use in engineering and reengineering techniques based on a partial modernization of the Pareto method in terms of the most efficient management and the creation of advanced information interaction architectures;

to form typified decision albums in the parts of engineering and reengineering of networks based on the conceptualization of the state policy of the Russian Federation on import substitution.

In this paper, the first two positions are considered.

Main part. Initial data and basis of the project.

During the information exchange in the resource network, data is redistributed between the participants. The currently used paradigm of using resource networks for information exchange is built on the basis of the prerequisites laid down by the International Electrotechnical Commission (IEC), and is an architecture standard and a standard for organizing communication interactions in the information space. However, traditional networking approaches only partially meet the requirements for the new Industry 4.0 policy. Therefore, the established model needs to be significantly expanded and modernized, qualitative changes are required both in management and in improving the indicators of trust in the resource.

The improvements currently being made in the nature of interaction lead mainly to quantitative changes in the parameters of networks. More promising improvement initiatives have been published in [4, 5], where the authors consider the application of cognitive models to optimize the use of the radio frequency spectrum and the distribution of information channels between user terminals. Also, in [6], the possibility of using cognitive algorithms to control access to an information resource is studied. Based on this, we can conclude that the use of cognitive algorithms for managing information interaction can serve as the basis for creating a new formation to increase the practical characteristics of resource access networks.

The upgrades proposed by the authors of this article can significantly change the modern approach to assessing and building the architecture of networks and their nature of information exchange.

Main part. Project Divergence

The project uses the classical method of convergence and divergence [7].

When considering the basic requirements for trusted resource networks, one can single out, firstly, their standardization - the ability to participate in an exchange session of several heterogeneous terminals operating on the same protocol. This makes it possible to use both heterogeneous hardware terminals and organize the network topology in the most appropriate way for the participants, which is the first key element of the logistics of this project.

The second key element is the maximum possible number of information channels. The hypothetical resource network must be a priori scalable and able to support many network nodes. Abstracting its topology, it should be noted that the network must be able to work both with a single node, which is a separate terminal, and with a different number of nodes participating in the information exchange. The load of each channel largely depends on the type of services provided by the system, that is, regardless of user requests, it must cope with the load in the most efficient way. From the evaluative positions of semiotics [8], it seems obvious that both properties discussed above can be characterized primarily by pragmatic features, since here we are talking primarily about methods, tools, regulators of the technical implementation of the network, that is, directly about technologies.

The ability to guarantee the response time of the network system in the given time parameters also belongs to the same category of assessments. In this case, the distinction between warranty and simply high performance is of paramount importance. Not all algorithms and technical solutions, even those that provide excellent performance, satisfy such assessments. Apparently, the question is quite complicated, whether these assessments themselves should be attributed as purely technological only to pragmatics or also to semantics, since in some cases the connection between the content essence and technology may turn out to require attention. The answer to the question posed here may lie in the cumulative, and therefore cognitive, assessment of both of these components.

Thus, when evaluating the practical characteristics of the information network, it is proposed to be guided by the methods of cognitive analysis. A more detailed study of the proposed approach reveals the presence of manifestations of cognitive patterns [9]. Based on the existing patterns, it is possible to conduct a preliminary predictive probabilistic analysis of the future state of the resource access network.

Main part. Hypothesis development.

To understand the need for qualitative changes in the modern approach to organizing the architecture of a resource network, it is advisable to first define the architecture of an IS. According to established ideas [10], the IS architecture can be represented as a set of important decisions about the organization of a software system. Therefore, in this article we accept that the architecture includes:

the choice of structural elements and their interfaces, with the help of which the system is composed, as well as their behavior within the framework of the interaction of structural elements;

connection of selected elements of structure and behavior, in systems of N point integration;

an architectural style that guides the entire organization – all the elements, their interfaces, their interactions, and their connection.

It seems that the development of this definition can bring closer to understanding some previously unexplored aspects in the architectonics of information networks. Actually, the fragmentary exploratory study presented here was reduced to the definition of a continual area of scientific research, which concludes this work and is its fundamental conclusion.

**Список использованных источников:**

1. Zhilyakova L.Yu. Resource networks and analysis of their dynamics: Cand. dr. Phys.-Math. Sciences: 05.13.01. - M., 2013. - 305 p.

2. Oleg P. Kuznetsov, Ludmila Yu. Zhilyakova Flows and Limit States in Bidirectional Resource Networks // IFAC Proceedings Volumes. - 2011. - pp. 14031-14035.

3. Malichenko S.V., Mordvinov V.A. Methods of research and modernization of pseudocognitiveness of centric networks // International Research Journal. - 2022. - No. 7-1 (121). – pp. 9-16.

4. Panov I.V., Sutko T.A., Shuvalov R.I., Possibilities of cognitive radio and cognitive networks to optimize the use of the radio frequency spectrum // Eurasian Scientific Journal. - 2015. - pp. 414-416.

5. Malykhin V.I., Zamyatina O.M., Fofanov O.B. Development of algorithms for the cognitive radio standard IEEE 802.22 // Radio engineering and telecommunication systems. - 2014. - No. 2. - pp. 73-81.

6. Grebeshkov A.Yu., Zuev A.V. Study of access to transmission channels in reconfigurable next-generation cognitive communication networks // T-Comm: Telecommunications and transport. - 2015.-Volume 9.- N6. - pp. 9-14.

7. Mordvinov V.A. Analytical research and engineering calculations in the practice of designing information systems, portals and cartels. Quality assurance and certification of software in projects - M., MGDD (Yu) T-MIREA-GNII ITT "Informika", 2004.

8. Mordvinov V.A., Bolbakov R.G., Plotnikov S.B., Matchin V.T., Rachkov A.V., Sinitin A.V. Creation and implementation in the educational industry of the methodology and means of information and methodological support of multiservice macromedia for mass user provision based on the use of mobile technology - a report on research. - M.: RTU MIREA, 2019. - 557 p.

9. E. D. Bychkov and D. S. Luzan, "Using cognitive map models to assess the states of a wireless sensor network" *Izvestiya Transsib.* - 2020. - No. 2 (42). - pp. 141-148.

10. Sirazetdinov R.R., Belous D.V. *Architecture of information systems // Technique of means of communication.* - 2020. - No. 3 (151). - pp. 65-68.

© Маличенко С.В., Мордвинов В.А., 2022

УДК 331

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Мелехина А.А., Морозов Р.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В современном мире идёт тенденция к увеличению эффективности работы сотрудников, стороной не обходит и служба управления персоналом. Как выбрать наилучшего кандидата на вакантную должность? Как быстро набрать штат сотрудников в только что открывшуюся организацию? На все эти вопросы можно будет ответить, если найти такие решения, которые помогут HR-специалистам в их повседневной работе. Конечно же всё это не без помощи инновационных технологий, которые всё больше и больше набирают популярность и увеличивают эффективность работы организаций.

Для начала необходимо определить, что же понимается под инновационными технологиями. Они представляют собой совокупность методов и средств, поддерживающих и обеспечивающих инновационную деятельность. Технологии ориентированы на формирование системного, творческого, технического мышления и способности генерировать нестандартные технические идеи при решении творческих производственных задач [1].

Инновационные технологии могут помочь ускорить процесс подбора и отбора персонала. Так же они помогут сократить время работы сотрудников, что позволит сократить затраты на кадровый штат, так как, к примеру, вместо пяти рекрутеров, могут остаться работать два, которые будут создавать и следить за проведением инноваций.

Достаточно интересными идеями являются виртуальный ассесмент и геймификация [2, с. 28].

Под ассесментом принято понимать организационную службу управления персоналом, которая занимается всесторонней критериальной

оценкой кандидатов и сотрудников путём наблюдения за их поведением в искусственно созданных производственных ситуациях. Процедуры оценки должны быть включены в единую систему работы с персоналом для получения справедливой информации о компетенциях и практическом поведении сотрудников [3, с. 400-401]. Виртуальный ассесмент длится 4-5 часов. Он применяется дистанционно для удобства работы службы персонала и кандидатов. Реализация данного метода происходит через следующие этапы:

Составление программы и определение оцениваемых компетенций и инструментов, при помощи которых они будут проанализированы. Важно то, что для одной компетенции необходимо, как минимум три разных методики.

Выбор технологии и определение специалистов, которые будут заниматься реализацией проекта.

Разработка методики программы. Необходимо принять во внимание, что кейсы и задания должны быть максимально схожи с рабочим процессом, и способствовать проявлению компетенций и потенциала кандидата. Важным аспектом является проведение подробного инструктажа для участников.

Проведение процедуры оценки онлайн. Необходимым является назначение ведущего и соведущего модераторов для удержания внимания участников [4].

Виртуальный ассесмент обладает рядом преимуществ:

Простота организации. Так как оценка проводится онлайн, нет необходимости для бронирования помещений и согласования удобного времени встречи для участников.

Экономия денег. Затраты на организацию мероприятия снижаются на 15-85% за счёт дистанционного формата. Примерная выгода на одного человека – 18 тысяч рублей.

Сохранение точности. Исследования показали, что точность результатов оценки приближительна очным результатам. Виртуальная оценка более точна в аналитических компетенциях и менее в коммуникативных.

Новизна. Участники нового поколения с большим пристрастием участвуют в тестировании и использовании нового формата.

Экология. Экологический след значительно снижается, в виду отсутствия печати материалов, авто и авиа-выбросов [5].

Оригинальным способом отбора персонала является также геймификация. Она относится к использованию разработок игровой индустрии (игровой механики) для формирования современного опыта в неигровых задачах, процессах, контекстах. Главная задача данного метода

– использование игровой психологии. При использовании игровых механизмов, элементов игры и, прежде всего при формировании игрового мышления, можно достигнуть вовлечённости сотрудников, энтузиазма при выполнении работы. Помимо этого, можно создать обучающую среду организации, которая формирует новый опыт и решения проблем.

В качестве инструмента подбора персонала геймификация включает в себя предварительные тесты на соответствие кандидата ценностям организационной культуры; тесты для проверки навыков и компетенций кандидатов [2, с. 29-30].

Креативная геймификация во время собеседований часто помогает выявить кандидатов. К примеру, система Брайна Трейси, успешно который выдерживают лишь 2 из 10 соискателей. Отбор проходит в несколько шагов: разные собеседования проводятся различными интервьюерами и кандидатам предлагается поучаствовать в играх. В том числе, метод содействует компаниям при подборе работников отдела продаж: hr-специалист оценивает, умеет ли менеджер по продажам выслушивать клиента и задавать ему наводящие вопросы.

Сценарии игр являются непредсказуемыми, значит и подготовиться к ним, как к обычному испытанию не выйдет. Во-первых, необходимо изучить навыки, тестируемые во время игр: критическое мышление, умение принимать решения, размышления о процессах и системное мышление. Соискателю необходимо узнать из открытых источников, какие навыки ожидает от него будущий работодатель. Результат не так важен, как сам процесс игры, использование инновационных технологий [6].

Геймификация в процессе найма может быть в форме: игр-квестов для кандидатов; соревнований и получения бонусов, которые в дальнейшем можно обменять на рабочие инструменты [7].

Google Code Jam является отличным примером геймификации. Для получения работы в Google, соискателям необходимо пройти несколько туров, при этом решая алгоритмические задачи. Пройти данную игру не просто, ведь помимо разных языков и технологий, в ней существует оценочная система, которая и определяет лучших.

Ещё одна игра – My Marriott Game. В данную игру можно было играть непосредственно на Facebook. Суть игры заключалась в управлении за работой кухни, отслеживании настроения сотрудников, расстановке предметов на кухне. Данную игру уже более 5 лет ставят в пример качественной и интересной геймификации в рекрутменте [8].

Помимо этого, можно создать игру для соискателей в области вождения. Кандидатам будет предложено пройти несколько уровней игры-симулятора, в которой необходимо будет решать возникшие проблемы, и находить выход из критических ситуаций. Игра будет оценивать уровень

вождения, соблюдение скорости и других правил дорожного движения. На каждом уровне будет повышаться сложность, что позволит работодателям заключать трудовые отношения с теми кандидатами, которые дошли до последнего уровня и не совершили ошибок при вождении.

Из всего сказанного можно сделать вывод о том, что инновационные технологии позволяют компаниям привлекать сотрудников при помощи новых способов отбора, которые позволяют эффективно оценить навыки и компетенции. Так же кандидатов заинтересовывает неординарность подхода, ведь если такие методы используются при подборе персонала, значит компания использует инновационные методы и в других областях, что делает организацию более привлекательной для работы.

#### **Список использованных источников:**

1. Инновационные технологии: понятия, виды, сферы применения – Внедрение инновационных технологий в экономическое пространство России. [Электронный ресурс]. URL: [https://studbooks.net/1767022/ekonomika/innovatsionnye\\_tehnologii\\_ponyatiya\\_vidy\\_sfery\\_primeneniya](https://studbooks.net/1767022/ekonomika/innovatsionnye_tehnologii_ponyatiya_vidy_sfery_primeneniya) (дата обращения: 08.11.2022)

2. Инновационный менеджмент в управлении человеческими ресурсами: учебник для вузов/ А.П. Панфилова [и др.]; под общей редакцией А.П. Панфиловой, Л.С. Киселевой. – Москва: Издательство Юрайт, 2022.– 313 с.– (Высшее образование). С. 28

3. Кадровая политика и кадровый аудит организации: учебник для вузов/ Л.В. Фотина [и др.]; под общей редакцией Л.В. Фотиной. – Москва: Издательство Юрайт, 2022.– 478 с.– (Высшее образование). С. 400-401

4. Оценка персонала методом ассесмент-центра в реалиях 2021 года: технология, этапы | Top career. [Электронный ресурс]. – URL: [https://top-career.ru/blog/assessment\\_center\\_online#rec252919709](https://top-career.ru/blog/assessment_center_online#rec252919709) (дата обращения: 09.11.2022)

5. Как перевести ассесмент в дистанционный формат? Виртуальные центры оценки. [Электронный ресурс]. – URL: <https://digital.ecopsy.ru/blog/vac> (дата обращения: 08.11.2022)

6. Зачем нужна геймификация на собеседованиях| РБК Тренды. [Электронный ресурс]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/6194feb99a794752e144f04c> (дата обращения: 09.11.2022)

7. Геймификация как новый тренд при отборе и найме персонала. [Электронный ресурс].– URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/geymifikatsiya-kak-novyy-trend-pri-otbore-i-nayme-personala/viewer> (дата обращения: 08.11.2022)

8. Доигрались: как компании используют геймификацию в рекрутменте/ Хабр. – [Электронный ресурс].– URL: <https://habr.com/ru/company/potok/blog/330280/> (дата обращения: 08.11.2022)  
© Мелехина А.А., Морозов Р.В., 2022

УДК 658

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Миронова В.В., Усачева А.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Существует множество источников по исследованию управления организацией. Этот процесс нужно рассматривать с разных сторон, поскольку множество факторов влияет на эффективное функционирование предприятия. Здесь можно рассмотреть цели и задачи, которые преследует исследуемый объект, какие функции выполняет, его корпоративную культуру, которое играет огромное значение. Но есть ключевой показатель эффективности, без которого организация просто не имеет возможности осуществлять свою деятельность – это человек. В этом смысле рассматривается человеческий потенциал, которым нужно уметь управлять, ведь персонал это не просто машина, где создается алгоритм и процесс запускается. Это то, к чему нужно уметь найти подход, поэтому требуются большие теоретические знания и глубокий практический опыт, чтобы уметь пользоваться всеми средствами и методами на практике. Для рассмотрения данного вопроса существует множество литературы, включая разные дисциплины, изучаемые в высших учебных заведениях. В данной статье рассматривается именно управление человеческим потенциалом со стороны инновационного подхода, поскольку в актуальных условиях, внешняя среда очень изменчива, поэтому в целях мобильности организации, ей нужно справляться и быть адаптивной в таких условиях. А чтобы предприятие могло развиваться в ногу с инновациями, которые происходят вне организации, нужно внедрять эти процессы во внутреннюю среду.

Для тщательного исследования проблемы нужно разобраться, что же такое человеческий потенциал. Разные авторы трактуют этот термин по-разному. В нынешних условиях не существует жестко регламентированного определения, поскольку развитие данная тема получила в середине 20-го века. Например, А.Б. Докторович, А.С. Макарян, И.Т. Юдин и И.Т. Фролов

в докладах ООН в 90-е и 2000-е гг. определяют человеческий потенциал как категорию, характеризующую социально-экономическое состояние общества, где макроэкономические параметры, здоровье и образование людей имеют одинаковую значимость [1]. Обобщая все определения, которые рассматривались в различных источниках, в рамках организации человеческий потенциал – это совокупность психофизиологических качеств, профессиональных навыков и компетенций, которые влияют на активность человека и реализацию данных параметров в его рабочей деятельности. Как научная категория термин используется для обоснования качественных характеристик уровня и условий использования различных навыков, опыта, интеллектуальных способностей.

Рассмотрение и создание инновационных подходов к человеческому потенциалу в организации объясняется тем, что предприятию необходимо на постоянной основе поддерживать конкурентные способности на рынке. Поэтому основой становится постоянное развитие и совершенствование кадровых процессов. Они достигаются тщательным анализом деятельности, которую осуществляет предприятие, и способностью внедрять стратегически процессы в целях процветания и удержания организации конкурентных позиций в кризисные периоды.

Концепция управления человеческим потенциалом кроется в максимизации человеческих способностей, то есть компетенций, навыков, умений и профессиональных способностей, для создания уникальных конкурентных преимуществ и достижения долгосрочного стратегического успеха организации. Поэтому здесь рассматриваются такие вопросы: как оценить качество и силу человеческого потенциала, каковы основные задачи управления человеческим потенциалом, какие условия должны быть для успешного управления человеческим потенциалом, как перейти на инновационный подход к управлению человеческим потенциалом и так далее. Управление потенциалом сотрудником направлено на раскрытие их инициатив, внутренней силы, значительное увеличение трудовой и творческой отдачи за счет создания специальных и особых условий, способствующих самораскрытию потенциала индивидов, а также на эффективное использование высвобождаемой человеческой энергии. Иными словами, разрабатываются методы мотивации персонала для их более вовлеченного и продуктивного функционирования. Например, Маслоу разработал пирамиду потребностей, где на низшем уровне стоят физиологические потребности в пище, жилье, отдыхе, одежде. На втором уровне – безопасность и уверенность в будущем, которые в условиях организации можно обеспечить заработной платой выше минимальной и дополнительными социальными гарантиями. Первый и второй уровень получили название первичные, а Н.Г. Чернышевский назвал их

органическими и уверил, что их удовлетворение ведет к нравственно-эстетическим потребностям. На третьем уровне расположились социальные потребности (поддержка, признание окружающих, принадлежность к той или иной общности), которые можно удовлетворить командной, групповой работой сотрудников, вниманием со стороны руководителя и поддержкой среди коллег. Четвертый уровень включает потребности в уважении и самоутверждении. Они достигаются завоеванием авторитета, высокого статуса. Со стороны мотивации сотрудников это присвоение званий, титулов, наград и тому подобное. Последняя ступень иерархии потребностей включает самовыражение и самореализацию. По мнению создателя концепции ее достигает лишь 1% людей. Для удовлетворения этой группы потребностей сотрудник должен иметь полную свободу творчества, выбора средств и методов для решения стоящих перед ним задач. Теория Маслоу включает в себя все, что нужно человеку для жизни, а не монотонного существования, которые он рассмотрел в рамках организации. Данная концепция дает понятие о персонале, что ему нужно и как их удовлетворить, чтобы предприятие и в свою очередь достигала определенные цели. Интересна и теория Герцберга, который подразделял потребности на мотивирующие (признание, успех, творческий рост, продвижение по службе) и «гигиенические», которые связывают с условиями труда, стиле руководства, системой заработной платы, отношений в коллективе, степени контроля со стороны руководства. Немаловажную роль в разработке мотиваций сыграл и МакКелланд, который говорил об удовлетворении существующих потребностей, а не о создании или их развитии. Здесь можно перечислить теорию ожиданий Врума, где на мотивацию в сильной степени влияют ожидание человеком результата, надежда на получение вознаграждения за результат выполненной работы [3]. Свою концепцию предлагали такие теоретики как К. Скиннер, Э. Локк, Л. Портер – Э. Лоулер, Д. Адамс. Все они очень содержательны и рассматривают человека в качестве сотрудника с разным сторон, что дает для руководителей большой толчок для развития и удовлетворения своих работников.

Приведенные теории дают понятие о развитии человеческого потенциала – это именно психологический подход. В современных задачах стоит инновационное развитие этого фактора в условиях организации. Понятие «стратегия вовлечённости персонала» применительно к области управления инновационными процессами, выявлены три группы факторов (поддерживающие, усиливающие, блокирующие), оказывающие влияние на инновационную деятельность персонала. Основная задача руководства и персонала в управлении инновационными процессами, разработать модель процесса успешного управления нововведениями, предложить

рекомендации по стимулированию исполнителей нововведений; разработать способы управления конфликтами и процессами преодоления сопротивления внедрению инноваций, разработать рекомендации по формированию инновационных команд с целью ускорения и повышения эффективности внедрения инноваций [2].

Инновационное управление потенциалом можно осуществлять разными способами. Главный фактор внедрения инновационных процессов – внимание именно на персонал и удовлетворение не только целей организации, но и самих людей. Одним из первых необходимых принципов, которому следует придерживаться руководителям, это найм персонала именно с «инновационными наклонностями», то есть тех, кто готов к новым внедрениям, постоянному развитию и следованию НТП. Такой персонал быстро переобучаем и способен адаптироваться к изменениям как во внешней среде, так и внутренним. Существует так же своего рода «программное обеспечение», которое позволяет делать внутреннюю инновационную организационную среду «живой» [4]:

наличие «ключевых фигур» – отдельные лица (институты) – организаторы взаимодействия и дальнейшего сотрудничества между участниками инновационного процесса; это те, кто добывают информацию для других; связующее звено между внешними и внутренними знаниями;

культурное разнообразие – разнообразие социальных групп, национальностей, культур и характеров. Чем разнороднее коллектив, группа, тем больше эффект и больше идей;

поддержание нерациональной мотивации (альтруизм, приключение, вызов, соревнование, связи, дружба, обучение, команда);

устранение социальных барьеров, будь то физические, психологические, эмоциональные, операционные или иные, которые не позволяют отдельным людям или группам взаимодействовать для совместной выгоды. Социальные негласные нормы и доверие необходимы для снижения барьеров;

превращение людей, достигших успеха в образец для подражания в системе.

Важно обращать внимание на кадровый резерв, который непрерывно формируется внутри организации и является источником покрытия потребности в кадрах. Современные организации начали «выращивать» своих специалистов, которые непосредственно являются будущими профессионалами данной компании. Предоставление практик для студентов высших учебных заведений, проведение сессий как очных, так и онлайн форматов, ярмарок карьеры, где организация рекламирует себя как потенциального работодателя – дает возможность привлечь именно тот персонал, с которым в будущем будет легче работать и развивать. К тому

же, стратегическое планирование – важный аспект успешной организации, поэтому инновационные организации внедряют эти процессы, которые приносят им максимально положительные результаты в функционировании с персоналом.

Таким образом, инновационное управление человеческого потенциала ведет к развитию организации и быстрому внедрению во внутреннюю среду инноваций. Персонал – это ключ к успешному функционированию организации на конкурентном рынке, ведь именно человек играет важную роль в осуществлении деятельности предприятия. Организация будет всегда оставаться гибкой во внешней среде, если будет внедрять инновационные процессы во внутреннюю среду.

**Список использованных источников:**

1. Кузьмин А.М. Человеческий потенциал как главный фактор развития Новой экономики. Экономика и финансы, 2005 №23 (103)
  2. Бекеле, С.Ф. Человеческий фактор в системе управления инновационными процессами на предприятиях: диссертация канд. эконом. наук / Бекеле, С.Ф. - Москва, 2002. - с.162.
  3. Коттон, Д. Ключевые модели для саморазвития и управления персоналом, 75 моделей, которые должен знать каждый менеджер/Д.Коттон; пер. с англ. В.Н. Егорова, - Москва: Лаборатория знаний, 2019. - 320с.
  4. Хоровитт, Г. Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины/Г. Хоровитт, В. Хван- Томск: ТУСУРС, 2012. - 330 с
- © Миронова В.В., Усачева А.С., 2022

УДК 68

**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД**

Мирошкина К.А., Морозова Т.Ф.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

События последних лет оказали существенное влияние на состояние мировой экономики и международные экономические отношения. Основными факторами, повлиявшими на экономику России, стали пандемия COVID-19 и введение антироссийских санкций странами Запада. Эти события изменили экономику государства, как на микро-, так и на макроуровне. Последствия пандемии коснулись всех отраслей экономики, в

том числе и предприятий, производящих кожу, мех, текстиль, обувь и другие товары массового потребления. Сложившаяся обстановка привела к осложнению ситуации в отрасли легкой промышленности и усугублению имеющихся проблем.

В период пандемии введение карантинных мер оказало негативное влияние на работу предприятий легкой промышленности: были нарушены каналы сбыта, механизмы производства и торговли товарами. В связи с введением режима самоизоляции снизился потребительский спрос, что привело к сокращению объема товарооборота и поставило под угрозу финансовое положение многих предприятий. Основные сетевые бренды столкнулись с заметным снижением объемов продаж и даже были вынуждены закрывать точки розничной торговли [1]. Даже главный поставщик ресурсов – Китай столкнулся с дефицитом сырьевой базы, что оказало негативное влияние на производство во всем мире. Спад продаж также отразился на занятости и условиях труда: столкнувшись с финансовыми трудностями, руководство некоторых компаний вынуждено было пойти на крайние меры, вплоть до увольнения части сотрудников или отправления их в неоплачиваемые отпуска. Реакция на сложившуюся ситуацию у предприятий была различной. Чтобы справиться с возникшими проблемами, многие компании переориентировали своё производство на изготовление крайне необходимых в период пандемии средств индивидуальной защиты: перчаток, масок, бахил и других средств личной гигиены. Благодаря своевременной перепрофилизации, за 2021 год объем производства в отрасли достиг 519,1 млрд. руб., что на 8,3% больше, чем в предыдущем периоде.

Начало 2022 года нанесло очередной удар по экономике страны. Проведение специальной военной операции существенно усложнило отношения России и стран Запада. С начала февраля текущего года в отношении России было введено множество санкций, касающихся банковского сектора и других отраслей экономики. Сложившаяся ситуация повлияла на цепочки поставок товаров во всем мире: многие поставщики приостановили доставку сырья и материалов в Россию и из России, увеличилась стоимость страхования грузовых перевозок. Эти факторы отразились на стоимости сырья и увеличили себестоимость многих товаров. В связи с усугублением проблем с безработицей и существенным усложнением процедуры кредитования, уровень реального дохода населения в первом полугодии 2022 г. составил 98,6% от аналогичного показателя прошлого года, то есть уменьшился на 1,4%, что привело к снижению покупательской способности населения и отразилось на торговом обороте предприятий. Так, по итогам первого полугодия 2022 г.

розничный торговый оборот снизился на 3,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составил 20,5 трлн. руб. [2].

Как и в период пандемии, фабрики стремятся переориентироваться под нужды потребителей, поэтому сейчас многие предприятия перешли к изготовлению экипировки для служащих вооруженных сил: берцев, вещевых мешков, белья. Легкая промышленность пока не входит в список стратегических отраслей, однако от ее работы напрямую зависят те сегменты нашей экономики, которые призваны обеспечить обороноспособность страны и безопасность ее граждан. В сложившейся ситуации государство обращается к предприятиям легкой промышленности с государственными заказами. Выполнение государственных заказов – это возможность для предприятий отрасли не терять доход и рассчитывать на особые условия со стороны государства. С одной стороны, предприятия отрасли быстро перестроились под текущие условия, с другой стороны, при выполнении такого большого объема заказов производства столкнулись с рядом технических, организационных, кадровых и других проблем. Многие компании используют устаревшее оборудование, из-за чего замедляется скорость производства и ухудшается качество производимой продукции. Кроме этого, около 90% оборудования в России является зарубежным.

На фоне санкций существенно усложнились системы поставок и подорожало сырье, нарушились логистические цепочки. Как мы знаем, предприятия легкой промышленности находятся в сильной зависимости от зарубежного сырья, в сложившейся ситуации это существенно усложняет работу отрасли. В период существования Советского союза отрасль не ощущала нехватки в сырьевой базе. Например, хлопок выращивался в Среднеазиатских республиках, поэтому проблем с поставками не было. На данный момент Россия стремится восстановить ресурсную базу, разрушенные связи. Усложняют данную ситуацию также климатические условия: хлопок в стране не выращивается, а лен и конопля имеют ограниченный регион выращивания. Ранее Россия была одной из первых стран по производству льна и занимала от 70% до 82% всего мирового производства льна. [3]. Почти 250 лет в стране держалась мировая монополия российского льна, она была крупнейшим поставщиком льняных тканей в Европу. Сейчас необходимо постараться вернуться к показателям прошлых лет или даже превзойти их. Мы можем не просто производить лён элитного качества, но и обеспечивать им весь мир. На данный момент на территории страны производится лишь 3% мирового объема льняного волокна.

Натуральное волокно всегда будет пользоваться спросом и иметь высокую стоимость, однако в связи с его дороговизной в большинстве случаев оно используется при эксклюзивном производстве. При

производстве товаров массового потребления активно используются химические материалы. Вызвано это тем, что искусственное сырье обладает высокой износостойкостью, устойчиво к механическим воздействиям и действию агрессивных химических сред. Благодаря развитию технологий химические материалы ничем не уступают натуральному волокну, а в ряде свойств даже его превосходят. Рынок химических волокон в России развивается, однако отечественные производители еще не могут удовлетворить спрос потребителей в полном объеме, поэтому по-прежнему высокой остается доля импорта – минимум 60%. Основными импортерами химического волокна в нашей стране являются Белоруссия, Китай, Корея и Индия.

На предприятиях легкой промышленности наблюдается нехватка сотрудников. Это вызвано рядом факторов, одним из которых является низкая заработная плата. В поисках работы специалисты, в первую очередь, ориентируются на размер заработной платы и условия труда, поэтому зачастую кандидаты выбирают работу «на себя». Примером такой деятельности, является изготовление одежды на заказ, как правило, одежда шьется небольшими партиями или индивидуально для конкретного покупателя. По данным, опубликованным Росстат [4], заработная плата сотрудников, занимающихся производством одежды, текстиля, кожи и изделий из кожи входят в пятерку самых низкооплачиваемых профессий за 2021 г. Средняя заработная плата сотрудника, занимающегося производством одежды составляет 24312 руб., работники самой высокооплачиваемой сферы получают в 6 раз больше. Самые высокие зарплаты в нефтегазовой отрасли – в среднем 149585 руб. Немаловажным фактором, влияющим на нехватку сотрудников, также является непопулярность среди молодежи профессий, необходимых в отрасли: швея, конструктор, закройщик, технолог, наладчик швейного оборудования. Эту ситуацию ухудшает сокращение профильных учебных заведений, обучающих специалистов отрасли. Колледжи и университеты, руководствуясь тенденциями и интересами абитуриентов, обучают дизайнеров одежды, однако швей и конструкторов очень мало. К сожалению, с годами престиж профессии был утерян, на данный момент очень мало людей, которые готовы работать по данной специальности [5].

На данный момент из-за введения санкций многие зарубежные компании приняли решение приостановить свою деятельность на территории России. К числу таких компаний относятся следующие популярные сетевые бренды: H&M, Pull & Bear, Nike, Adidas, Puma. На первый взгляд, это тяжелый удар по экономике страны, однако уход зарубежных компаний с российского рынка – это отличный шанс для развития отечественных брендов. В России всегда развивались собственные

производства, однако они были не в состоянии конкурировать с популярными во всем мире иностранными компаниями. Это было вызвано рядом причин, среди которых техническая отсталость отечественной легкой промышленности от зарубежных стран, низкий уровень инвестиционной деятельности, отсутствие квалифицированных кадров и другие. Стоит отметить, что многие зарубежные компании спустя время все-таки возвращаются в Россию под новыми названиями или их места стремятся занять бренды из дружественных стран таких, как Беларусь, Иран, Турция, страны Центральной и Южной Азии, поэтому конкуренция все равно присутствует, это не даст отечественным производителям расслабиться.

Анализ современного состояния отрасли позволяет выделить ряд «хронических» и «новых» проблем, которые являются барьером для развития швейных, текстильных, кожевенных, обувных, меховых и галантерейных предприятий. Следует отметить, что все проблемы отрасли взаимосвязаны (высоко коррелируемые), каждая из проблем является причиной или следствием следующей проблемы:

1. Техническая отсталость отечественной легкой промышленности от зарубежных стран, выражаемая в высокой материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства. Изношенное и морально устаревшее оборудование влияет не только на качество производимой продукции и скорость её изготовления, но и повышает вероятность производственного травматизма, тем самым ухудшая условия труда рабочих.

2. Низкий уровень инновационной привлекательности и инвестиционной активности отрасли, выраженный в слабой конкурентоспособности отечественных товаров. Отсутствие инвестиций не позволяет внедрять в отрасль новые технологии и изготавливать современную продукцию, востребованную на внешнем и внутреннем рынках. Это является одной из причин, почему российская мода отстает от европейских тенденций примерно на 2-3 года;

3. Сильная зависимость предприятий отрасли от импорта. В текущих условиях, когда нарушение логистических цепочек повлияло на стоимость зарубежного сырья, эта проблема стала особенно актуальной, ведь увеличилась себестоимость производимой продукции.

4. Наличие на отечественном рынке контрафактной продукции, производители которой за счет ухода от налогов и найма дешевой рабочей силы, продают низкосортный товар по наименьшей цене, что ослабляет конкурентные позиции российских товаропроизводителей, работающих официально;

5. Кадровая проблема, вызванная низким уровнем заработной платы сотрудников и потерей популярности профессий отрасли среди молодежи,

проявляющаяся в ежегодном оттоке кадров и низких темпах роста производительности труда.

6. Ухудшение финансового положения многих предприятий отрасли, вызванное множеством внутренних и внешних причин. Индекс промышленного производства одежды в январе-сентябре 2022 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 99,3%, то есть снизился на 0,7%. Уменьшение показателя связано с произошедшими в отрасли изменениями, к которым, в первую очередь, относится увеличение себестоимости продукции и уменьшение покупательской способности населения. Так, индекс цен производства текстильных изделий январе-сентябре текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 117,5%.

Для решения существующих проблем отрасли необходимо развитие материальной и сырьевой базы, производство собственного оборудования, разработка новых технологий, активное использование новых синтетических материалов, повышение заработной платы работникам, что в свою очередь окажет влияние на себестоимость продукции, финансовый результат и как следствие на финансовое состояние предприятия.

Производство товаров легкой промышленности в последние годы характеризуется неравномерностью выпуска, что не может не сказываться на способности своевременно осуществлять платежи и поддерживать платежеспособностью. Так, в апреле этого года, в связи с введением экономических санкций и уходом из России иностранных брендов, индекс производства одежды снизился на 8,2% и составил 91,8%. А уже в сентябре, в связи с принятыми мерами и переориентированием производства под нужды служащих вооруженных сил, индекс вырос на 5,6% по сравнению с сентябрем 2021 года.

Устойчивое финансовое положение предприятия обеспечивает ему конкурентные преимущества перед другими предприятиями, а значит, дает преференции в получении кредит, привлечении инвестиций, в подборе кадров. В настоящий момент в отрасли складывается неоднозначная ситуация. С одной стороны, отрасль находится в неблагоприятных условиях и вынуждена преодолевать непредвиденные потрясения, с другой стороны, именно сейчас появился шанс к развитию отечественного производства. Особенно данный вопрос актуален в условиях антироссийских санкций, когда у страны в целом не осталось другого выбора, как наращивать производство отечественной конкурентоспособной продукции. Для решения существующих проблем необходимы целесообразные инвестиционно-финансовые решения в соответствии с целями развития предприятия на основе анализа финансового состояния. Именно эффективное управление финансовым положением предприятий позволит

осуществлять конкретные оперативные и стратегические решения по стабилизации их деятельности.

Оценка финансового положения предприятий осуществляется на основе финансового анализа, при котором рассматривается финансовая отчетность предприятия на фиксируемую дату и рассчитываются определенные финансовые коэффициенты, что практически не позволяет принимать оперативных упреждающих решений по управлению финансовым состоянием предприятий [5].

В условиях постоянных изменений предприятия вынуждены быстро подстраиваться под предлагаемые условия и обстоятельства, однако, аналитические коэффициенты различных балансовых величин, характеризующие финансовое состояние предприятия и используемые в принятии управленческих решений, не учитывают взаимосвязи между этими величинами. Операционная деятельность предприятия оказывает прямое влияние на структуру баланса и в большей степени на статьи, которые формируют себестоимость. В связи с этим целесообразно оценивать влияния изменения себестоимости на формирование статей баланса, по которым рассчитываются аналитические показатели, оценивающие финансовое положение предприятия. Предлагаемая модель оценки влияния элементов себестоимости на показатели финансового состояния, которая показана на рис. 1.

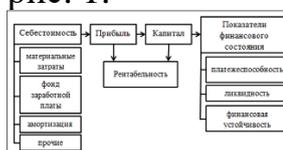


Рисунок 1 – Факторная модель управления финансовым состоянием предприятия

Использование детерминированного факторного подхода к управлению финансовым состоянием предприятия позволит более оперативно принимать упреждающие хозяйственные решения по поддержанию устойчивого финансового положения.

#### **Список использованных источников:**

1. «COVID-19 и текстильная, швейная, кожевенная и обувная промышленность» Отраслевая справка МОТ [Электронный ресурс]: // Международная организация труда Москва, 2020. Режим доступа: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed\\_dialogue/sector/documents/briefingnote/wcms\\_751733.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_dialogue/sector/documents/briefingnote/wcms_751733.pdf) (дата обращения: 13.11.2022 г.)

2. Шнипова А. Легкая промышленность России в 2021 году: тенденции развития отрасли [Электронный ресурс]: // Пресс-центр группы «Деловой профиль» Санкт-Петербург, 2021. Режим доступа: <https://clck.ru/32fs97> (дата обращения: 13.11.2022 г.)

3. Материальные ценности: есть ли шанс у России вырастить собственный текстильный кластер [Электронный ресурс]: // Интернет-портал «Российской газеты» Москва, 2022. Режим доступа: <https://rg.ru/2022/07/19/2355516.html> (дата обращения: 13.11.2022 г.)

4. Белгородский В.С., Кашеев О.В., Генералова А.В., Кравченко А.В., Мартакова С.А. Обеспечение деятельности предприятий текстильной промышленности в условиях финансового кризиса//Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2019. № 1 (379). С. 18-22.

5. Дружинина И. А., Белгородский В. С., Генералова А. В., Шильцова А.В.//Стратегические альянсы в легкой промышленности – Москва : Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2022. – 163 с. – ISBN 978-5-00181-276-0

© Мирошкина К.А., Морозова Т.Ф., 2022

УДК 336.71

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Мирошкина К.А., Шильцова А.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Наибольшее распространение в практике проведения оценки финансовой устойчивости отечественных коммерческих банков имеют следующие методики: методика Банка России, методика В.С. Кроморова, методика CAMELS. Однако, у каждой из них есть свои преимущества и недостатки, что обуславливает интерес к созданию модифицированной методики, позволяющей всесторонне оценить надежность кредитной организации по показателям, которые содержатся в той или иной методике.

Сравнительный анализ вышеперечисленных методик, проведенный по результатам их применения для оценки финансовой устойчивости одного из ведущих банков России, позволил выявить различия в содержащихся в них показателях, значение которых необходимо учитывать кредитной организации для поддержания и укрепления своей деятельности, а также определить другие положительные и отрицательные их характеристики.

Методика CAMELS является очень громоздкой по количеству показателей и сложной в расчетах, некоторые показатели вступают в

противоречие, нормативные значения в различных источниках отличаются, поэтому нет четких границ определения балльной оценки. Во многом эффективность данной методики зависит от профессионализма и объективности органов, осуществляющих оценку банков, так как основой анализа являются результаты надзорной проверки. Преимуществом данной методики является изучение финансовой устойчивости банка со всех сторон, проведение подробного анализа.

Метод В.С. Кромонава используется преимущественно при сравнении нескольких банков, поэтому дать объективную оценку деятельности конкретного банка сложно, также ранжирование банков данной методикой неоднократно подвергалось сомнению и критике со стороны финансовых экспертов, поэтому не исключено то, что результаты рейтинга могут быть искажены.

Среди рассмотренных в исследовании методик наиболее подходящей для применения на территории России является методика, разработанная Банком России [1]. Чтобы оценить уровень финансовой устойчивости коммерческого банка по данной методике необходимо рассчитать всего 11 коэффициентов, в то время как в других методиках расчеты гораздо объемнее, например, по методике CAMELS рассматриваются 22 [2]. Методика Банка России достаточно проста и понятна, однако характеризует финансовую устойчивость кредитной организации не со всех сторон.

В связи с этим именно методика Банка России взята за основу при разработке модифицированной методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка, а для того, чтобы результаты анализа деятельности банка были наиболее полными и детальными, усовершенствована уточняющими показателями, содержащимися в разработанной зарубежными специалистами методике CAMELS.

Расчеты показателей надежности коммерческого банка ПАО «ВТБ» за 2018-2020 гг., показали отклонения от норматива следующих показателей: коэффициентов достаточности капитала, коэффициента защищенности от риска, уровня сомнительной задолженности, коэффициента доступности банка к внешним источникам финансирования, рентабельности активов и доходных активов, а также коэффициентов ликвидности.

При оценке достаточности капитала методикой Банка России рассчитываются нормативы достаточности базового, основного и собственного капиталов [3]. В методике CAMELS также рассматриваются показатели, характеризующие достаточность капитала, однако, так как методика разработана за рубежом, нормативные значения могут не полностью соответствовать экономическим условиям, в которых развивается банк. По этой причине можно прийти к выводу, что установленных Банком России нормативов для определения уровня

финансовой устойчивости коммерческого банка с точки зрения оценки капитала достаточно.

В методике Банка России финансовая устойчивость кредитной организации не рассматривается с точки зрения качества активов, однако данному вопросу посвящен один из разделов методики CAMELS. Целесообразным было бы добавить в модифицированную методику такие показатели, как коэффициент защищенности от риска и уровень сомнительной задолженности. Оба показателя связаны со способностью банка за счет собственных средств покрывать просроченную задолженность, что считается одним из ключевых индикаторов оценки финансовой устойчивости коммерческого банка.

В текущих рыночных условиях при нестабильной экономической ситуации особенно важным является степень зависимости банка от внешних источников финансирования. При оценке деловой активности по методике Банка России рассчитываются нормативы Н 9.1, Н 10.1 и Н 12 – ни один из исследуемых показателей не оценивает политику коммерческого банка с точки зрения межбанковского кредитования, поэтому в методику целесообразным было бы добавление коэффициента доступности банка к внешним источникам финансирования. По методике CAMELS рекомендуемое значение данного показателя составляет 20-40% [4]. В ПАО «ВТБ» в 2020 г. значение коэффициента составило 10,85%, однако говорить о том, что сравнительно небольшой объем межбанковского кредитования плохо отразится на уровне финансовой устойчивости коммерческого банка, было бы неправильно. Поэтому было принято решение считать приемлемым коэффициент доступности банка к внешним источникам финансирования равным не более 40%.

При определении уровня финансовой стабильности коммерческого банка по методике Банка России рассчитываются максимальные размеры риска на одного заемщика и группу связанных заемщиков и крупных кредитных рисков. По данным показателям можно сделать вывод об уровне рисков в кредитной организации, однако в рамках расчета не затронут не менее важный вопрос – рентабельность активов. Для этого в методику следует добавить такой показатель, как рентабельность активов, который покажет отдачу с каждого рубля, вложенного в активы банка. Показатели рентабельность капитала, норма операционной маржи и доля операционных доходов по методике CAMELS не имеют четких нормативных значений, поэтому их оценка затруднена.

По инструкции Банка России рассчитываются нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидностей, которые определяют риск потери банком платежеспособности в течение определенного времени (1 день, 30 дней, 365 дней). В методике CAMELS показатели ликвидности

рассматриваются с точки зрения структуры активов и обязательств банка [5]. В связи с чем предлагается добавить в модифицированную методику коэффициент ликвидности, характеризующий обеспеченность банка межбанковскими кредитами.

Показатели, отнесенные к расчету в новой методике, а также предлагаемые для их оценки нормативные значения, представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Модифицированная методика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка

Показатель	Норматив
Норматив достаточности базового капитала (Н 1.1.)	> 4,5
Норматив достаточности основного капитала (Н 1.2.)	> 6
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н 1.0)	> 8
Коэффициент защищенности от риска А2	>5%
Уровень сомнительной задолженности А4	<5%
Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н 9.1)	<50%
Совокупная величина риска по инсайдерам банка (Н 10.1)	<3%
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)	<25%
Коэффициент доступности банка к внешним источниками финансирования М4	<40%
Максимальный размер риска на одного заемщика и группу связанных заемщиков (Н6)	<25%
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)	<800%
Рентабельность активов Е1	>1
Рентабельность доходных активов Е2	1-3%
Норматив мгновенной ликвидности (Н2)	>15%
Норматив текущей ликвидности (Н3)	>50%
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	<120%
Коэффициент ликвидности L2	8-12%

Усовершенствование методики Банка России путем введения дополнительных показателей, позволило сделать анализ и оценку финансовой устойчивости коммерческого банка более подробными. Разработка подобных инструментов оценки предполагает использование в них универсальных показателей, способных дать всестороннюю и достоверную оценку деятельности банка, однако не стоит исключать того, что набор показателей может меняться в зависимости от специфики деятельности конкретного банка, его размеров, рейтингового положения в банковской системе, а также финансового состояния и целей его дальнейшего развития.

#### **Список использованных источников:**

1. Инструкция Банка России от 29.11.2019 г. №199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

2. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка : учебник / Е.Б. Герасимова. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 366 с. – (Высшее образование: Магистратура). – DOI 1012737/textbook\_5c27545721cbb4.32445920. – ISBN 978-5-16-014227-2. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1067793> (дата обращения: 13.11.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Шальнова О.А. Методики и показатели оценки финансовой устойчивости коммерческой организации // Вестник науки и образования. 2019. №8-1 (62). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodiki-i-pokazateli-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskoy-organizatsii> (дата обращения: 13.11.2022).

4. Шелкунова Т.Г., Тибилова З.В. КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2016. №5-6 (59). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-i-metody-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskih-bankov> (дата обращения: 13.11.2022).

5. Рейтинговая система оценки надежности банка (CAMELS) / Режим доступа: <https://usnd.to/2T0V> (Дата обращения 13.11.2022)

© Мирошкина К.А., Шильцова А.В., 2022

**УДК 336.02**

## **РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ**

Никитин П.С.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Управление кредитным риском в деятельности коммерческих банков является неотъемлемой частью процесса кредитования и охватывает все стадии данного процесса [1, 2, 3]. В рамках кредитного процесса управлению подлежат, как правило, риски конкретного заемщика и риски кредитного портфеля в целом. Данные объекты управления обуславливаются как внешними, не связанными с деятельностью конкретного банка, так и внутренними факторами [4, 5].

В целях совершенствования системы управления кредитным портфелем в процесс управления кредитным риском необходимо включать следующие мероприятия:

- 1) формирование общей политики управления рисками;
- 2) создание и применение системы лимитов, позволяющей диверсифицировать кредитный портфель;
- 3) регулярный мониторинг кредитного риска;
- 4) мероприятия по уменьшению (ограничению) риска;
- 5) работа с проблемными кредитами;
- 6) разработка практических рекомендаций по заключению кредитного договора.

На уровне управления риском кредитного портфеля в целом должны осуществляться следующие мероприятия: разработка и применение методик, инструкций, норм и правил по снижению (ограничению) кредитного риска; резервирование на случай возникновения потерь; лимитирование кредитных операций; организация внутри банковского контроля за кредитными рисками; страхование кредитов.

В отношении конкретного заемщика следует применять следующие меры по снижению риска: 1) формирование эффективного процесса принятия решения о выдаче кредита; 2) разработка условий кредитного договора, обеспечивающих минимизацию риска; 3) мониторинг выполнения условий кредитного договора заемщиком; 4) мониторинг финансово-хозяйственной деятельности заемщика; 5) мониторинг сохранности залога; 6) мониторинг платежной дисциплины заемщика; 7) мониторинг просроченной задолженности.

При осуществлении кредитования банковским работникам необходимо проводить тщательное рассмотрение документов заемщиков, уделять особое внимание заключению кредитных договоров, акцентировать внимание на управление кредитным портфелем банка посредством разработки методологической базы и должностных инструкций, регламентирующих порядок и содержание выполнения обязанностей сотрудников, участвующих в кредитном процессе. Не менее важно на данном этапе осуществлять управление деятельностью персонала кредитного подразделения банка, участвующего в кредитном процессе, управлении кредитным портфелем и принятии решений о предоставлении кредита, изменении условий кредитного соглашения и т.п.

Все перечисленное должно отражаться в разработанных банком инструкциях, методиках, нормах и правилах, которые будут способствовать снижению риска кредитного портфеля. Одним из наиболее эффективных методов снижения уровня кредитного риска по кредитному портфелю коммерческого банка является создание резервов.

Резервирование направлено на защиту интересов вкладчиков, собственников и кредиторов банка, повышая при этом качество кредитного портфеля, надежность и финансовую устойчивость банка. Резервирование предполагает создание определенных запасов средств во избежание возникновения убытков в случае невозврата кредитов из-за неплатежеспособности заемщиков. В соответствии с Положением Банка России №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», все кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери по ссудам. Формирование резервов производится кредитной организацией при обесценении ссуды, т.е. в случае потери

стоимости кредита по причине неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по кредиту перед кредитной организацией в соответствии с условиями кредитного договора, либо в случае возникновения предпосылок возможного неисполнения. Размер отчислений в резервы устанавливается в процентном соотношении от суммы основного долга в зависимости от категории качества ссуды.

Стоит отметить, что определение размера расчетного резерва и оценка кредита осуществляется кредитными организациями, как правило, самостоятельно на основе профессионального суждения. Современная ситуация в банковском секторе, когда ряд заемщиков оказались не способными исполнять обязательства перед кредитными организациями, доказывает, что одного профессионального суждения оказывается недостаточно, в этой связи Банку России целесообразно разработать единую методику определения качества ссуды и расчета резерва на возможные потери для обеспечения устойчивого функционирования банковской системы.

В качестве снижения кредитных рисков может использоваться система лимитов кредитования, которая обычно включает в себя: 1) лимиты, ограничивающие совокупность принимаемых кредитных рисков (лимиты на принятие решений по проведению сделок); 2) отраслевые, региональные и страновые лимиты – ограничения на проведение сделок с заемщиками, осуществляющими хозяйственную деятельность в отдельных отраслях экономики, а также тех или иных регионах; 3) лимиты концентрации кредитных рисков; 4) лимиты, ограничивающие уровень риска по конкретному клиенту (группе взаимосвязанных клиентов). В России в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ №139-И от 03.12.2012 «Об обязательных нормативах банков» установлен обязательный норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) в размере не более 25%.

Для снижения рисков кредитного портфеля необходимо также проводить постоянный внутрибанковский контроль за рисками. Одним из способов контроля может служить регулярный мониторинг кредитных сделок на всех этапах кредитного процесса: уплата процентов и погашение основного долга в установленные договором сроки; своевременное выявление проблемных кредитов и соответствующая работа по организации полного погашения задолженности и пр. Кроме того, в банках создаются специализированные департаменты анализа рисков, которые занимаются основными вопросам контроля за рисками как на этапе согласования новых кредитов (проверка на соответствие данных о заемщиках нормативным требованиям банка), так и на этапе мониторинга уже выданных кредитов (мониторинг финансовой отчетности, платежеспособности и пр.).

Страхование кредитных операций может быть осуществлено посредством передачи риска страховой компании, либо разделения риска между несколькими банками при синдицированном кредитовании. Кроме того, коммерческий банк может также прибегнуть к изменению или передаче (продаже) прав требования по кредитному договору с помощью отступного как способа прекращения обязательств одной стороны, новации (соглашения сторон о замене одного заключенного ими обязательства другим) и цессии (передачи прав требований другому лицу).

Для снижения риска конкретного заемщик банку следует формировать эффективный процесс принятия решения о выдаче кредитов. Для этого нужно совершенствовать методы оценки и анализа кредитоспособности заемщиков, а также важно уделить внимание компетенции сотрудников банка, участвующих процессе принятия решений по кредитным сделкам. В целях снижения кредитного риска необходимо совершенствование процесса составления кредитного договора. Важно точно прописать основные моменты по сделке, а также определить обеспечение по сделке, цели, цену кредита и пр. Кроме того, в кредитном договоре должны быть прописаны штрафные санкции, которые будут применяться к заемщику, в случае нарушения им условий заключенного кредитного договора.

Особого внимания требует юридическое оформление кредитно-обеспечительной документации по кредитной сделке. В договорах о залоге необходимо точное указание наименования имущества, оформляемого в залог, индивидуальные характеристики, способные отличить его от другого имущества, рыночная и залоговая стоимости. Данная информация наиболее важна, т.к. при возможном обращении в суд с требованием реализации залога, юридическая сторона данного вопроса должна быть тщательно проработана. Не менее важно в настоящее время проводить мониторинг выполнения условий кредитного договора. При принятии решений о выдаче кредита на кредитном комитете банка, как правило, устанавливаются определенные условия, выполнение которых допускает выдачу кредитных средств как разово (одной суммой), так и частями (в случае кредитной линии). Данные условия могут быть установлены и на весь период кредитования. Целью установления подобных условий на кредитном комитете также является снижение кредитных рисков.

Необходимо также улучшить процесс сопровождения кредитных сделок, в первую очередь, проводя мониторинг финансово-хозяйственной деятельности заемщика в процессе использования кредитных средств на регулярной основе. Контроль за кредитным риском конкретного заемщика должен осуществляться в течение всего периода кредитования – с момента заключения кредитного договора до момента погашения кредита. Также

следует проводить мониторинг сохранности залога для осуществления беспрепятственной реализации залога в случае неплатежеспособности заемщика. На постоянной основе должен проводиться мониторинг платежной дисциплины заемщика, а также просроченной задолженности по кредиту.

В современных условиях нестабильности мировой и российской экономики невозможно сформировать идеально составленный оптимальный кредитный портфель, однако, предложенные меры по совершенствованию управления кредитным портфелем обеспечат коммерческим банкам возможность снизить принимаемые риски при кредитовании для достижения целей кредитной политики банка.

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е., Халюшев Р.Р. ОСНОВЫ АНАЛИЗА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2021.- с. 54-56.

2. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности» (ИНТЕКС-2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» -. 2020. - с. 77-81.

3. Филькина Е.И. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС КРЕДИТОВАНИЯ // Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2019). - 2019. - с. 363-365.

4. Зернова Л.Е., Политыко М.Д. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2018). - 2018.- с. 68-71.

5. Никитин П.С., Зернова Л.Е. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022). - 2022.- с. 258-2611.

© Никитин П.С., 2022

УДК 602.17

## **ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Никитин Г.А., Алексашина О.В.

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Московский политехнический университет», Москва*

В настоящее время весь мир переживает массовую цифровизацию, кардинально меняющую уклад жизни, как отдельно взятого человека, так и различных систем. Внедрение новых технологий на производстве в сфере контроля качества продукции вызывает необходимость актуализации систем менеджмента качества. Основным нововведением в данной сфере является переход на машинный контроль качества компонентов и готовой продукции, осуществляемый обучаемой нейросетью. Таким образом, востребованным становится вопрос исследования процессов актуализации систем менеджмента качества, целью которой является повышение управляемости процессов контроля качества производимых изделий и входных компонентов на предприятии за счет оперативно получаемой информации об их состоянии в режиме реального времени. Модернизация производства в сфере контроля качества элементами, оснащенными искусственным интеллектом, требует новых подходов к разработке и содержанию системы менеджмента качества, так как многие функции, возложенные ранее на человека, передаются машинам, в том числе и функции принятия решений. На данный момент отсутствие возможности классифицировать искусственный интеллект, с точки зрения требований системы менеджмента качества, делает данную задачу наиболее актуальной. Целью работы является разработка, внедрение и модернизация системы менеджмента качества на предприятии машиностроения в сфере использования оборудования для контроля качества, содержащего нейросеть [1-2].

Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи:

выделить и классифицировать понятия «нейросети» в сфере менеджмента качества;

провести анализ имеющегося оснащения и программно-аппаратной части на предприятии;

исследовать проблемы при внедрении современных цифровых технологий на предприятии;

проанализировать действующие СМК, выявить проблемы в их использовании;

спланировать поэтапную интеграцию современных цифровых технологий в СМК на предприятии;

разработать практические рекомендации для внедрения СМК, основанной на интеграции методов управления качеством и цифровых технологий.

По результатам работы будет разработана методика практической интеграции методов управления качеством и цифровых технологий в области нейросетей и оборудования контроля качества, использующего в своей основе автономный анализ и контроль качества продукции и компонентов. Данная методика позволит определить статус подобных нейросетей в производстве, а также определить их влияние на качество продукции. По этой методике будет разработана система менеджмента качества, позволяющая эффективно использовать данные технологии при контроле качества продукции.

Работа проводится на базе Катерпилар Тосно – завода по производству строительной техники, который является предприятием полного цикла изготовления, начиная от обработки металла на заготовительных участках до выпуска готового изделия.

На производстве функционирует своя система менеджмента качества SQMS, которая полностью соответствует требованиям стандартов ISO. Согласно данной системе, на предприятии функционируют зоны контроля качества, имеющие название «ворота качества». Данные зоны расположены между всеми сборочными площадками, что позволяет проводить контроль качества деталей и сборочных элементов непосредственно перед каждым этапом сборки. В каждой зоне «ворот качества» вручную проверяется качество сварных соединений и сборки. При обнаружении дефекта узел отправляется на доработку и исправление. Если узел исправлению не подлежит, его утилизируют. Визуальный осмотр и поиск сколов и трещин также имеет большое значение при проверке деталей на пригодность. По прохождению «ворот качества» в паспорт узла вручную вносятся все необходимые данные о проверке.

Внедрение технологий искусственного интеллекта производится в секторах «ворот качества». «Ворота качества» помогают убедиться в том, что проект хорошо продуман с технической точки зрения и может переходить на следующий этап сборки. Для этого предварительно определяются условия, основанные на аспектах проекта, которые можно измерить. Примерами условий могут быть: количество уязвимостей, соответствие выходных данных целевому уровню или время компиляции. Эти этапы минимизируют риски появления дефектов с помощью

контрольных списков по этапам и позволяют руководителям проектов постоянно быть информированными о процессе, сокращая время цикла разработки за счет достижения более высоких показателей успеха и повышения внимания к хорошо разработанному продукту. Когда изделие проходит «ворота качества», результаты сборки проверяются на соответствие заданным критериям и выдается информация о статусе.

«Ворота качества» настраиваются, и их формат зависит от уровня требований к качеству продукции. Некоторые компоненты, например, с внутренними структурами, могут нуждаться в более жестких требованиях, чем другие. Контрольные списки результатов могут применяться на протяжении всей сборки, и переход к каждому этапу требует успешного выполнения пунктов списка. Формальное подписание и принятие являются обязательными на каждом этапе. Менеджер и испытатели на каждом этапе «ворот качества», а также старший руководитель или спонсор, вовлеченный в проект, должны иметь доступ к контрольным спискам и чек-листам. Затем оценка качества и целостности продукта и информации должна быть доведена до сведения соответствующих заинтересованных сторон. Доступность данной информации обеспечивается базой данных, специально настроенной под сбор данных по всем проверкам, а также в аналоговом виде на листах бумаги, которые прикрепляются к каждому изделию и следуют за ним вплоть до выпуска машины.

Так как все вышеперечисленные действия проводятся вручную специально обученным специалистом – не исключается вероятность грубой ошибки, вызванной человеческим фактором. Более того, проверки на каждом этапе сборки требуют больших временных и финансовых затрат. В связи с этим все отрасли промышленности все больше склоняются в сторону искусственного интеллекта (далее ИИ) из-за возможностей, которые он предлагает. Некоторые люди часто считают, что ИИ развивается, чтобы заменить человека. Однако он просто улучшает способы проведения процессов. Было бы лучше, если бы люди рассматривали человека и ИИ как фантастическое партнерство, открывающее множество новых возможностей. Для производства ИИ творит чудеса в плане сокращения дорогостоящих отзывов продукции, отслеживая данные с помощью анализа [3]. Для производственной системы возможность обрабатывать данные в режиме реального времени, собранные с машин, и выполнять интеллектуальный анализ этих данных с помощью внедрения технологий искусственного интеллекта позволяют прогнозировать и понимать критические события и решать проблемы непосредственно перед возникновением какой-либо опасной ситуации, а также потерь. Эта способность производственных систем даже позволяет машине выполнять

профилактическое обслуживание и создавать хорошо работающие производственные узлы.

Проверки качества обычно связаны с проверками размеров, веса, внешнего вида (например, уровня отделки, цвета и т.д.), характеристик (например, эластичности, водонепроницаемости, сопротивления и т.д.), функциональных возможностей устройства. Большинство этих проверок можно автоматизировать с помощью датчиков или измерительного оборудования, в то время как другие требуют более сложных элементов управления, которые трудно автоматизировать и обычно требуют вмешательства человека, что может увеличить затраты и привести к ошибкам. Возьмем, к примеру, визуальную проверку качества окончательной упаковки. Или другие проверки, требующие использования других органов чувств человека, таких как слух (например, обнаружение «странных шумов») или даже вкуса (например, органолептические свойства продуктов питания и напитков). В этих случаях соответствующие датчики могут собирать необработанные данные (например, видео, аудио), но затем требуется интерпретация данных, поскольку часто нет четких правил, определяющих, что хорошо, а что нет. Здесь методы машинного обучения, основанные на обучении на ряде случаев для получения модели, которая постоянно обновляется на основе опыта любых новых случаев, эффективно применяются с высоким уровнем достоверности. Дополнение человеческих усилий по улучшению, автоматизации и ускорению проверок качества – не единственное и не самое важное применение ИИ для управления качеством в производстве. В течение многих лет исследователи и практики занимались проблемой предотвращения проблем с качеством в производстве, формализованных в ряде методов и процедур, таких как всеобщее управление качеством и другие. Многие из них либо сосредоточены на улучшении внутреннего качества производственных процессов, либо пытаются облегчить анализ коренных причин проблем с качеством (например, диаграммы Исикавы). Однако реальная проблема, стоящая за этими усилиями, всегда заключалась в присущей реальной производственной среде сложности с необходимостью учитывать большое количество внутренних параметров, которые можно обобщить в критериях: человек, машина, материал, метод. Методы машинного обучения теперь могут предоставить ценный инструмент для анализа первопричин. Действительно, в основе ИИ лежит способность находить корреляции из больших наборов информации. Оцифровка бизнес-процессов – не только производства, но и проектирования, логистики, обслуживания, финансов – вместе с продолжающимся внедрением промышленного интернета вещей меняет производственный мир, предоставляя обширный, богатый набор

данных, которые современные методы машинного обучения могут легко использовать.

**Список использованных источников:**

1. Салимова Т.А., Ватолкина Н.Ш. Менеджмент качества в условиях перехода к индустрии 4.0 // Стандарты и качество. - 2018. - № 6. - С. 58-62.

2. Салимова Т.А., Ватолкина Н.Ш., В.И. Маколов. Векторы развития СМК при переходе к индустрии 4.0// Стандарты и качество. - 2018. - № 8. - С. 44-48.

3. Левченко Е.В. Влияние цифровизации на развитие системы менеджмента качества // Вестник Саратовского государственного социально -экономического университета. 2018. №4 (73).

© Никитин Г.А., Алексашина О.В., 2022

**УДК 339.138**

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА  
В СЕРВИСЕ**

Ордынец А.А., Ордынец Р.О.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

С каждым днём количество интернет-пользователей растёт. Постоянно растёт число людей, которые совершают онлайн покупки. Офлайн маркетинг уже не так эффективен, как раньше. А это значит, что сейчас требуется улучшать и совершенствовать цифровой маркетинг. Менеджмент всегда был связан с аудиторией. Местом, где люди хотят совершать покупки. А это значит, что в данный момент эффективней всего будет взаимодействовать с покупателями в интернете.

Цифровой маркетинг или digital-маркетинг сегодня имеет более широкое понятие, чем просто интернет-маркетинг, и в нем для продвижения применяются все интернет-каналы. Т.е. в цифровом маркетинге мы формируем некую цифровую коммуникацию, которая действует не только в интернет-пространстве, но и в режиме оффлайн. Основой интерактивного маркетинга являются информационные технологии, которые направлены на создание коммуникаций, обмен и доставку различных предложений, которые привлекательны для конечного потребителя, необходимы партнерам и выгодны для общества в целом [1].

Это метод удерживания коммуникации с покупателями с помощью их персональных устройств. На сегодняшний день цифровой маркетинг не

просто собирает информацию непосредственно о целевой аудитории, но и проводит анализ результатов продвижения бренда.

В настоящее время цифровой маркетинг очень важен для бизнеса и узнаваемости бренда. Сейчас почти у каждого бренда есть свой веб-сайт. Также можно заметить, что компании часто принимают активное участие в развитии своих социальных сетей, что позволяет рекламировать этот бренд.

Цифровой контент и маркетинг настолько распространены, что потребители теперь не просто ожидают, а полагаются на него, как на способ узнать больше о брендах. Из-за того, что в цифровом маркетинге есть много вариантов и планов развития компании, это позволяет проявлять творческий подход в создании рекламы с целью привлечения внимания потенциальных покупателей.

Существуют различные инструменты digital-маркетинга. К ним принадлежат все способы и средства, которые помогают уведомить многих людей, привлечь внимание и вызвать интерес у потенциальных клиентов к компании, продукту или услуге. В основном компании используют сразу несколько инструментов. Это даёт возможность достигнуть высокой результативности продвижения.

Основными инструментами цифрового маркетинга являются следующие.

1. Контекстная реклама. Тематическое размещение ссылок на сайтах;
2. SEO-продвижение. Поднятие сайта в поисковых системах;
3. Баннерная реклама. Предложение продукта или услуги на различных сторонних ресурсах.
4. Рекламные окна. Интернет-реклама на тематических площадках с помощью всплывающих окон;
5. Телевизионная реклама. Максимальный охват аудитории за счет более высокой стоимости по сравнению с интернет-рекламой.
6. Радиореклама. Достаточно эффективный, но в последнее время менее востребованный способ рекламы. Охватывает узкий круг потребителей.
7. Нативная реклама. Публикация на сторонних ресурсах так называемых «натуральных» материалов, которые мотивируют потребителей к покупке.
8. СМС-рассылки. Рассылка рекламных предложений.
9. QR-коды в offline. Мотивация инсталляции приложений для пользования продуктами и услугами в цифровой среде.
10. Вирусная реклама. Создание контента с провокационным содержанием, из-за чего пользователи сами будут распространять его в сети [2].

Несмотря на это, некоторые стандартные методы привлечения клиентов уже устарели. Спам-сообщения начинают надоедать, а рекламы на сайтах, которые никак не связаны с продуктом – хочется просто закрыть. Исходя из этого, можно сделать вывод, что следует ориентироваться на потенциальных клиентов, которые с наибольшей вероятностью купят продукт или услугу. Нужно следить за определёнными трендами чтобы знать, как правильно составить рекламу и каким способом её распространения воспользоваться. Грамотно составленная реклама позволяет повысить уровень продаж, поднимает узнаваемость бренда со стороны покупателей и позволяет увеличить доход компании.

Преимущества цифрового маркетинга: масштабный охват; невысокая стоимость; результаты, подверженные измерению; персонализация; открытость; воздействие на перспективу; улучшенные коэффициенты конверсии.

Чаще всего услуги digital-маркетинга можно использовать в сегментах B2B, B2C. С помощью передовых цифровых технологий можно охватить большую часть целевых потребителей, а также наладить эффективность взаимодействия с ними. Как раз это и обеспечивает высокую результативность данного подхода.

Цифровой маркетинг стал активно развиваться во время пандемии: появились возможности для расширения бизнеса в сфере онлайн-продаж, произошла автоматизация большей части работы [3].

Вот несколько примеров как изменились способы предоставления рекламы в последнее время: видео-реклама; маркетинг влияния; автоматический запуск рекламы для бизнеса; ставка на персонализацию и интересы пользователей; виртуальные витрины в социальных сетях; интерактивный контент; маркетинг ключевых клиентов.

Под маркетингом ключевых клиентов понимают концентрацию основных усилий компании на людях, которые с большей вероятностью купят продукт [4].

Один из способов создания такой базы пользователей – рассылка небольших подарков и акционных предложений. Например, интернет-магазин косметики имеет свою базу подписчиков в ВК, по которой делается выборка из ста женщин определенной возрастной категории. Далее им отправляют сообщение с промокодом на получение подарка из подходящей категории уходовых средств. Клиенты, открывшие письмо и перешедшие на сайт для активации промокода, с огромной долей вероятности приобретут и другие товары в дополнение к подарку [5].

Несомненно, цифровое продвижение стало новым эволюционным этапом. Решения, которые базируются на предположениях, гипотезах и интуиции, которые имели место быть ранее в маркетинге, сменили

действия, подтверждаемые данными. Это требует от профессионалов и специалистов, занятых в этой сфере, новых компетенций и навыков.

Продвигая бизнес в интернете, необходимо регулярно и постоянно менять и дорабатывать свою маркетинговую стратегию. В digital-области все меняется очень быстро, поэтому необходимо следить за трендами и умело адаптировать и приспосабливать их под свою компанию.

**Список использованных источников:**

1. Digital-маркетинг: учебное пособие / А. В. Катаев, Т. М. Катаева, И. А. Названова; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. – 161 с. [Электронный ресурс], (дата обращения: 26.09.2022) <http://kataev.ru/wp-content/uploads/2021/09/digital.pdf>

2. Digital-маркетинг. Что это такое и как работает диджитал-маркетинг в Интернете / блог.ingate [Электронный ресурс], (дата обращения: 26.09.2022) <https://blog.ingate.ru/seo-wikipedia/digital-marketing/>

3. Digital маркетинг: основные понятия и инструменты / elit-blog [Электронный ресурс], (дата обращения: 27.09.2022) <https://elit-web.ua/blog/digital-marketing-что-это>

4. Тренды digital-маркетинга в 2022 году: что изменится, а что останется/Habr.com [Электронный ресурс], (дата обращения: 27.09.2022) <https://habr.com/ru/company/click/blog/597055/>

5. Инструменты Digital-маркетинга: тренды 2022 года с наглядными примерами / inSales [Электронный ресурс], (дата обращения: 26.09.2022) <https://www.insales.ru/blogs/university/instrumenty-digital-marketinga>

© Ордынец А.А., Ордынец Р.О., 2022

**УДК 338**

**ИННОВАЦИОННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ  
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В РФ В 2022 г.**

Орлов Е.В., Мишаков В.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Отношение к предпринимательству в России, по данным проводимых опросов, не претерпело особых изменений за последнее время.

Большинство проводимых опросов и статистика не полностью отражают действительность. По оценке экспертов, предпринимательство в России очень развито в виде «промыслов» и подработок, а этот сектор

экономики слабо поддается учету и даже социологической фиксации. Социологи указывают, что респонденты, имеющие источники дохода, например, от сдачи квартир, частных уроков или иной предпринимательской деятельности, не относят себя к предпринимателям. Особенности мышления гаражной экономики присутствуют и в отношении к официальному предпринимательству – о возможности вести бизнес «честно» во всех опросах говорит только около 1/3 опрошенных.

По разным опросам, доля респондентов, рассматривающих возможность начать бизнес, составляет 30-50%, однако опросы, фиксирующие количество настоящих или бывших бизнесменов, дают 10-20%, т.е. до реализации планов дело, в лучшем случае, доходит меньше, чем у половины [2]. Эксперты считают, что в этом проявляется распространенный в обществе патернализм – так «помощь государства» в том или ином виде фигурирует как необходимость в большинстве ответов потенциальных предпринимателей. С одной стороны, это тормозит развитие предпринимательства, с другой – обеспечивает социальную стабильность в условиях кризисных явлений в экономике.

Влияет на развитие предпринимательства и демографическая ситуация – количество потенциальных предпринимателей падает вдвое в группе «старше 45 лет» по сравнению с группой «до 24 лет». Здесь тоже отчасти проявляется патернализм – наибольшее количество потенциальных предпринимателей – среди студентов, большинство из которых продолжают находиться на полном или частичном обеспечении родителей.

Мощное развитие малому предпринимательству дало введение режима «самозанятости»; ликвидация необходимости взаимодействия с государственными органами и составления отчетности оказалась крайне важной – отсутствие дополнительного контроля оказывает положительное влияние и в патерналистском обществе. Численность самозанятых сейчас составляет 5,21 млн. чел., в абсолютных цифрах прирост только ускоряется с каждым полугодием [4].

Ситуация, сложившаяся в марте текущего года, оказалась уникальной для новейшей российской истории. При сверхвысоких ценах на нефть, газ, металлы, удобрения и другие значимые статьи отечественного экспорта, при как никогда больших финансовых резервах, накопленных и на уровне страны в целом, и в регионах, закончивших предыдущий год на экономическом подъеме, необходимым стали оперативные действия по выработке срочных антикризисных мер поддержки бизнеса и населения, что стало следствием невиданных ранее санкций недружественных стран.

Быстрое введение масштабной поддержки бизнеса и населения стало возможным, в том числе и потому, что совсем недавно, в условиях

пандемии, такие меры приходилось искать методом проб и ошибок, проводя анализ их необходимости и действенности на практике.

В 2022 г. реанимировавшая свою деятельность Правительственная комиссия по повышению устойчивости экономики уже 15 марта одобрила обширный план первоочередных действий в условиях внешнего санкционного давления. Он включал меры поддержки системообразующих предприятий, малого и среднего бизнеса, отдельных групп населения и регионов почти на один триллион рублей из федерального бюджета в 2022 году. Самыми крупными по затратам были обозначены выплаты нуждающимся семьям с детьми, пособий по безработице, продление льготной ипотеки, докапитализация РЖД для реализации ее инвестиционной программы, поддержка системообразующих предприятий, а также предоставление бюджетных кредитов субъектам федерации [7].

Помимо отраслевой и социальной поддержки, поддержки малого бизнеса и рынка труда, правительственные меры включали также и ряд действий по стабилизации на финансовых рынках, налоговому стимулированию предприятий, снижению регуляторных ограничений, ускорению бюджетных процедур, улучшению делового климата.

Нефинансовые меры для бизнеса, особенно для малого, предусматривают максимальную либерализацию его деятельности при сокращении или даже запрете многочисленных проверок и согласований.

Принятые меры, как правило, временные и предусматривают горизонт своего действия до конца 2022 года. В этой связи, к сожалению, пока непонятно, с какими кризисными явлениями предстоит столкнуться в будущем российской экономике.

Рассмотрим некоторые вопросы формирования новой модели экономики.

1. Более половины предпринимателей выступило за создание новой экономической модели, при этом 77% российских компаний адаптировались к санкциям. Об этом свидетельствуют данные «Мониторинга текущего состояния бизнеса в России», проведенного Институтом экономического роста им. Столыпина среди собственников 6003 компаний в 85 регионах [1].

2. Упомянутый результат опроса стал следствием государственной политики, направленной на создание новой модели информационной экономики, где преобладают приоритеты реального сектора производства товаров и услуг с минимизацией спекулятивно-посреднического сектора. Созданы по оценке ученых-экономистов предпосылки, чтобы начать формировать новый технологический уклад, организуя выпуск товаров и продуктов нового качества и прорывы в науке и технике на основе роботизации и принципиально новых форм планирования и финансового

обращения как отражение реальных общественно необходимых трудозатрат.

3. Последствия санкционной экономической агрессии для МСП были сглажены рядом поддерживающих нормативных актов правительства. Фактические налоговые кредиты с отсрочкой или рассрочкой перечисления многих видов налогов и платежей, а также прямая поддержка бизнеса оцениваются в 1-1,5 трлн. руб. дополнительно. Максимально упрощена в цифровом формате отчетность и сокращены налоговые проверки, проводимые преимущественно в камеральном режиме. Смягчены или запрещены действия по блокировке средств по требованию в случае выявления налоговой задолженности, узаконен мораторий на проверки ККТ, введен специальный налоговый режим АвтоУСН для приоритетных видов деятельности [5]. Отменен НДС на доходы физических лиц в случае получения ими материальной выгоды в 2021-2023, а также на проценты по банковским депозитам.

4. Экономическая блокада Запада и проведение СВО ускорили процессы перехода к новому технологическому укладу и высвобождению экономики от уродливой схемы долларовой зависимости, резко интенсифицировав многолетние процессы импортозамещения и развития собственных высокотехнологичных отраслей

5. Намечено диверсифицировать меры поддержки импортозамещения с опорой на МСП. Компании, занятые поставками критически важных товаров и технологий, получают государственную поддержку на первом этапе в 800 млрд. рублей, а также доступ к накопленным в результате профицита торгового баланса валютным ресурсам на льготных условиях.

Наложение эффектов ковидкризиса на текущий спецоперационный контекст и геополитическую конфронтацию с Западом негативно отразится на динамике развития индивидуального предпринимательства, однако уход западных компаний и закрытие ряда предприятий малого и среднего бизнеса открывает перед ними определенные возможности.

Текущая динамика состояния ИП показательна, так как эта форма предпринимательской активности быстрее, нежели более крупные хозяйствующие субъекты, реагирует на изменения на рынке. ИП не имеют, как правило, запаса прочности и обладают простой организационной формой, которая позволяет им быстрее реагировать на рыночную конъюнктуру.

Анализ статистических данных показывает, что негативные последствия ковидных лет в целом преодолены. Необходимо отметить, что с конца 2020 года ФНС получила право исключать ИП из реестра принудительно, в результате чего за полгода их количество сократилось на 523 тыс. чел. (13%), которые по факту прекратили свою деятельность в 2019

года или ранее (наличие недоимок по налогам обычно означает прекращение деятельности в связи с блокировкой счета). Также по итогам 2020 года, за счет коронавирусных ограничений и неудовлетворительных итогов (основное сокращение пришлось на период апрель-май и декабрь 2020 года) количество ИП в стране (даже без учета принудительно исключенных из реестра) сократилось на 73,4 тыс. человек [3].

В прошлом году бизнес уверенно отыгрывал утерянные позиции – рост вновь зарегистрированных ИП превышал ликвидированные (без учета принудительно исключенных) на 20-30 тыс. чел. в месяц. По состоянию на начало марта количество ИП достигло 3764,4 тыс. чел. Эта цифра, с учетом коррекции на число фактически уже не работавших в 2020 году ИП, превышает доковидные показатели. Характерно, что в марте 2022 года прирост ИП составил всего 5,2 тыс. чел. (в апреле – 11,8 тыс. чел.) [3]. Несмотря на то, что темпы прироста упали в 3-5 раз, положительная динамика по инерции сохраняется.

Эксперты считают, что эта тенденция в ближайшее время сохранится: не стоит ждать резкого снижения количества ИП в этом году. Количество ИП будет прирастать за счет перетекания предпринимателей из предприятий малого и среднего бизнеса, открытия новых сфер деятельности (серый импорт и замещение ушедших с рынка предприятий, прежде всего в общепите и сферы услуг). При этом вероятно, что часть закрывающихся ИП будет перетекать в серую зону, в первую очередь за счет снижения доходности или повышения рисков предпринимательской деятельности, а доля «гаражной экономики» имеет потенциал значительного расширения.

Снижение НДС на социально значимые товары может позволить потребителям сэкономить до 352,6 млрд. рублей в год.

Эта поддержка сейчас крайне важна, ведь доля в расходах на продукты питания в самых бедных домохозяйствах достигает 52%, а в среднем по России 38%. Более того, по различным оценкам, в 2022 году уровень продовольственной инфляции может достигнуть беспрецедентных 25%, а значит, нагрузка на потребителей еще сильнее возрастет [8].

В этой непростой ситуации снижение или обнуление НДС на социально значимые товары – одна из наиболее эффективных и реально действенных мер борьбы с ростом цен на продукты питания.

Это подтверждают наши аналитические данные. Например, успешный опыт использования этой меры в странах ЕС, в том числе в Германии во время пандемии коронавируса, подтвердил, что снижение НДС не только эффективно сдерживает рост цен в моменте, но и не приводит к его резкому скачку после его возвращения на прежний уровень.

В конце апреля этого года АНО «Институт развития предпринимательства и экономики» отправило соответствующее

предложение о снижении НДС на СЗТ в региональные администрации, а также в Минэкономразвития, Правительство РФ и Минсельхоз. Ответы, которые были получены, свидетельствуют об отсутствии консолидированной позиции по этому вопросу. Ряд региональных администраций поддерживают инициативу, подчеркивая ее особое значение для МСП и социально незащищенных граждан [6]. Другие предпочитают ссылаться на уже существующие меры поддержки, несмотря на то, что их эффективность, по мнению бизнеса, не достаточна.

В России обнуление НДС, который сегодня составляет более чем ощутимую долю в структуре розничной цены, превышая, например, надбавку оптовых посредников, несомненно окажет позитивный эффект на всех потребителей и производителей. Кроме того, в отличие от других возможных мер господдержки отдельным производителям или категориям населения, будь то льготное кредитование или адресная социальная помощь, именно изменение ставки НДС может быть реализовано максимально быстро и окажет влияние на полочную цену.

В условиях современной России развитие предпринимательства связано в большей степени с развитием личной инициативы и ослаблением излишнего вмешательства государства в малый бизнес [9, 10]. Эксперты считают, что наблюдаемый процесс укрупнения и огосударствления экономики уравнивается мелкой предпринимательской инициативой. В случае отсутствия резких запретительных действий в отношении гаражной экономики, часть ее будет приобретать форму легального предпринимательства: экономические санкции и ужесточение фискального контроля, наоборот, по оценкам экспертов, затруднят этот процесс. Развитие этих двух контуров экономики поможет в некоторой степени не только сбалансировать ее, но и нивелировать социальные последствия от имущественного расслоения.

#### **Список использованных источников:**

1. Шарафиева Л.И., Волкова Т.Г. Анализ мер государственной поддержки малого предпринимательства в современных условиях // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2022. - №5. – С. 862-869.

2. Иванов И. Н., Орлова Л. В., Сундукова Г. М. Промышленность российской федерации в условиях цифровой трансформации // Вестник ГУУ. – 2022. - №1. – С. 57-62.

3. Сухоруков А.В. Меры государственной поддержки инновационной предпринимательской деятельности и проблемы их реализации // Образование и право. – 2022. - №1. – С. 144-150.

4. Кармова Б.З., Шидова Л.Х. Развитие малого и среднего бизнеса в условиях экономической нестабильности // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. - №1-2. – С. 32-38.

5. Конева А.А. Методы и инструменты стимулирования инновационной деятельности малых предприятий в РФ // Стратегии бизнеса. – 2022. - №8. – С. 207-216.

6. Узденова Ф.М., Гогуюева А.М. Региональная политика в развитии молодежного предпринимательства в малом и среднем БИЗНЕСЕ // Вестник Академии знаний. – 2022. - №1 (48). – С. 337-343.

7. Кислицына Л.В., Аладин В.Т., Валеева В.И. Возможности развития бизнеса в особых экономических условиях // Журнал прикладных исследований. – 2022. - №8. – С. 179-184.

8. Юнусов И.А., Чумарина Г.Р. Государственное регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства как объективная необходимость // Вестник РУК. – 2022. - №2 (48). – С. 91-96.

9. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Ломакина Е.В., Гордеева Т.А., Бузулуцкая М.В., Мосякин Т.Д. Анализ проекта управления изменениями в рамках стратегии развития легкой промышленности в Российской Федерации на период до 2025 года // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2022. № 1 (397). С. 73-85.

10. Ксенофонтова Х.З., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Седова Н.В., Полянская О.А., Положенцева И.В. Влияние проектного подхода на наращивание компетенций менеджеров промышленной компании в условиях цифровизации // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2022. № 3 (399). С. 52-58.

© Орлов Е.В., Мишаков В.Ю., 2022

УДК 338.24

## ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Ормоцадзе Л.Г., Иващенко Н.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

При развитии бизнеса в современных условиях, следует учитывать необходимость организационных преобразований и возможные техники, и методики, позволяющие управлять ими. Организационным преобразованием является такое изменение, которое способствует новому

образу действий. Для того, чтобы управлять организационными преобразованиями, необходимо выстроить соответствующий процесс.

Учение об изменениях является важной частью научного знания с древнейших времен. В развитии науки управления изменениями можно выделить три основных периода.

Первый период – послевоенный. После Второй мировой войны возникла потребность в адаптации организаций к новым условиям существования, данная потребность послужила основанием для выделения отдельного направления в науке. Таким образом, в 40-ых годах К. Левиным – психологом, была предложена одна из первых моделей организационных изменений. Куртом Левиным был сформирован процесс, состоящий из трех этапов:

размораживание – некий подготовительный этап, целью которого является признание сотрудниками необходимости внедряемых изменений;

движение – данный этап предполагает внедрение изменения в кратчайшие сроки с целью быстрого осознания сотрудниками важности изменений;

замораживание – цель этапа: сделать организационные изменения необратимыми [1].

Модель Курта Левина стала базой для развития теорий об организационных изменениях.

Второй период – увеличение числа авторов, посвятивших свои труды науке об управлении изменениями. В 1960-1990 гг. исследователями был предложен метод развития организаций, внедряющих в свою деятельность различного рода преобразования. Сутью метода являлось изменение корпоративной культуры, цель которого – адаптация к внешним факторам. Данный метод был одобрен западными фирмами, однако развитие информационных технологий в 1980-1990 гг. стало ограничивать использование метода в связи со значительными изменениями видов бизнеса.

Третий период – появление новых моделей и теорий организационного развития. В связи с внедрением информационных технологий в 1993 г. М. Хаммером и Д. Чампи, американскими специалистами по менеджменту, была сформулирована концепция реинжиниринга бизнес-процессов, которая заключается в перепроектировании бизнес-процессов для достижения максимального эффекта деятельности. В середине 1990-х годов стали появляться новые модели и теории организационных изменений, так, например, получили распространение и используются по настоящее время:

модель Маккинси 7-S, которая создана с целью обеспечения организациям согласованности основных элементов;

теория Коттера, состоящая из 8 этапов, каждый из которых ориентирован на людей, которых касаются организационные изменения; модель Маурера, затрагивающая три уровня изменения и сопротивления, с которыми сталкивается организация при осуществлении изменений [2].

Концепция ОР (Организационное Развитие), которую называют современным подходом к управлению организационными преобразованиями, была сформирована как научная в 1990-ых годах и развивается в настоящее время. Суть ее в том, что организация для выживания должна находиться в состоянии перманентных преобразований, а, следовательно, должна уметь правильно реагировать на них, иметь долгосрочные программы по совершенствованию процессов организационного обновления с акцентом на корпоративную культуру.

Базовыми положениями науки управления организационными преобразованиями являются:

подчинение организации законам и принципам, которые характерны для других открытых систем;

применение законов и принципов групповой динамики;

существование в организации двух видов активностей: реализации базовых задач и решение всех проблем, возникающих между людьми [3].

Указанные базовые положения также были рассмотрены в работах К. Левина и использованы в моделях осуществления изменений различных авторов. Одним из первых авторов в области научного учения об организационном развитии стал американский социальный психолог Дуглас Мак-Грегор [4, с. 18]. Его подход к организационным изменениям имеет отличительные особенности: рассчитан на масштабные изменения; использует разные методы; позволяет совместить внешние и внутренние изменения; опирается на методы гуманитарных наук; ориентирован на процесс, а не на цель, т.е. цель достигается посредством процесса изменений; предполагает наличие специалистов, которые обладают знаниями и навыками организационных изменений; предполагает участие персонала в процессе [4, с. 180].

Данные особенности отражают философию подхода, а не конкретную стратегию изменений.

Таким образом, эффективное осуществление организационных преобразований в бизнесе основывается на процессе развития науки об управлении, что является весьма актуальным в настоящее время.

#### **Список использованных источников:**

1. Элияшева, М. И. Управление изменениями в организации: учебное пособие / Элияшева, М. И. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2017. – 88 с.;

2. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / Виханский, О.С., А.И. Наумов, А.И. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. Магистр: ИНФРА-М, 2022. – 656 с.;

3. Кожевина, О. В. Управление изменениями: учебник / Кожевина, О. В. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 304 с.;

4. Одинцов, А. А. Управление изменениями [Электронный ресурс] / Одинцов, А. А, Одинцова, О. В. – М.: ИИЦ МГУДТ, 2011. – 233 с. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product /467139> (дата обращения: 05.11.2022)

© Ормоцадзе Л.Г., Иващенко Н.С., 2022

УДК 336.71

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ

Ошиткова Д.С., Филатов В.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Актуальность работы состоит в том, что таможенная служба, имея более чем тысячелетнюю историю на территории государства, постоянно развивается и реорганизовывается и изучение особенностей модернизации таможенной службы поможет обозначить основные её тенденции, направленность, эффективность и перспективность.

Принцип единой системы таможенных органов неразрывно связан с однородными принципами, на которых основываются организация и осуществление таможенного дела: единой таможенной политики, единой таможенной территории, единого таможенного законодательства, единого тарифного регулирования в сочетании с мерами экономической политики. Взятые в целом, они конкретизируют содержание одного из основополагающих принципов конституционного устройства РФ – ее единого экономического пространства, закрепленного в Конституции РФ [1].

Единая система таможенных органов – это вся совокупность сенных органов; их взаимосвязь и взаимодействие в осуществлении таможенного дела, основывающиеся на общих системных принципах: целостности, структурности, иерархичности, взаимозависимости с окружающей социальной средой.

Источники таможенного права составляют единую целостную систему, элементы (составные части) которой находятся в отношениях

субординации и иерархической подчиненности в соответствии с логикой правового регулирования таможенного дела [2].

Слаженная и отрегулированная работа таможенных органов – основа успешной внешнеэкономической деятельности и улучшения экономической ситуации в государстве. Успешная таможенная политика во многом зависит от успешной модернизации таможенных органов. Созданные в России таможенные структуры, должны обеспечивать решение задач, определенных новыми направлениями деятельности таможенных органов, формирование доходной части федерального бюджета за счет таможенных платежей, контроль за репатриацией валютной выручки и перемещением валюты через границу РФ. Совершенствование деятельности в таможенных органах не является завершённой, она нуждается в постоянном развитии и совершенствовании, создании новых видов организационных структур. Совершенствование системы показателей и методологии оценки эффективности работы таможенных органов – один из самых верных путей повышения уровня контрольных функций, улучшения управления таможенным делом и подъёма экономики страны. Главным критерием оценки эффективности работы таможенных органов являются результаты их деятельности в решении возложенных на них задач.

Таможенные органы России – это государственные органы, регулирующие правоотношения, возникающие, изменяющиеся и прекращающиеся в сфере таможенного дела. Таможенные органы РФ являются органами исполнительной власти, звеньями системы государственного управления. К числу органов исполнительной власти таможенные органы отнесены Указом Президента РФ от 14 августа 1996 г., они осуществляют исполнительную и распорядительную деятельность в сфере таможенного дела. Таможенные органы, используя разнообразные формы и методы, осуществляют свои функции и полномочия в области организации перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств; взимание таможенных платежей; таможенного контроля и оформления и т.д. [3].

Важной отличительной чертой и особенностью таможенных органов является то, что действующим законодательством они отнесены к числу правоохранительных органов. Правоохранительный характер деятельности таможенных органов во многом обусловлен самой структурой таможенного дела, а также тем, что все основные права и полномочия в сфере таможенного дела таможенные органы осуществляют с учетом интересов страны, укрепления ее экономического суверенитета и экономической безопасности [7].

Деятельность таможенных органов характеризуется правоохранительной направленностью. Они принимают меры по защите прав и интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при осуществлении таможенного дела. Таможенные органы осуществляют не только борьбу с контрабандой, нарушителями таможенных правил и налогового законодательства, что свидетельствует об их характере как правоохранительных органов, они также применяют средства типичного регулирования торгово-экономических отношений, то есть активно участвуют в таможенно-правовом регулировании внешнеэкономической деятельности; содействуют развитию внешнеэкономических связей РФ и ее субъектов; осуществляют контроль за вывозом стратегических и других жизненно важных материалов и валютный контроль в пределах их компетенции; участвуют в международно-правовом сотрудничестве и регулировании отчислений в сфере таможенного дела.

В современных условиях таможенные органы РФ содействуют реализации интересов государства в сфере внешней торговли, оказывают противодействие угрозам безопасности РФ, преступлениям и административным правонарушениям, развитию российского производства, обеспечивают пополнение доходной части федерального бюджета, а также содействуют созданию благоприятных условий для развития и интенсификации внешнеэкономической деятельности и минимизации издержек участников внешнеэкономической деятельности путем сокращения времени, необходимого для совершения таможенных операций, повышения качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного дела. В целях обеспечения экономической безопасности РФ, предоставления государственных услуг, повышения качества таможенного администрирования проводится работа по внедрению современных информационных технологий в деятельность таможенных органов, а также по модернизации информационно-программных средств, включая инфраструктуру, обеспечивающую безотказное функционирование всех компонентов Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов.

Интеграция информационных ресурсов в рамках ЕврАзЭС, динамично развивающееся межведомственное электронное взаимодействие и связанные с ними предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде потребовали срочного решения следующих задач: необходимость сочетания интенсивного и экстенсивного развития ведомственной интеграционной телекоммуникационной сети Федеральной таможенной службы, обеспечивающей гарантированную доставку информации; совершенствование системы обеспечения информационной безопасности

таможенных органов с учетом устойчивого роста количества нарушителей и угроз со стороны глобального информационного пространства; недостаточное количество квалифицированных инженерных и технических специалистов [4].

В целях содействия инфраструктурному развитию приграничных субъектов РФ, а также минимизации транспортной нагрузки на крупные города РФ, обусловленной возрастающими объемами внешней торговли, была разработана Концепция таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе РФ.

Итогом реализации указанной Концепции должно стать развитие в местах, приближенных к государственной границе РФ, таможенной и транспортно-логистической инфраструктуры, в частности таможенно-логистических терминалов, на территории которых расположены здания и сооружения, оказываются логистические услуги, услуги, связанные с проведением таможенных операций, и другие услуги, а также осуществляются таможенный и иные виды государственного контроля.

Развертывание сети таможенно-логистических терминалов осуществляется в зависимости от интенсивности и объема товаропотоков. Реализация таких мер позволяет не только модернизировать складские комплексы и существующую транспортную инфраструктуру, но и содействовать развитию транзитного потенциала РФ [9].

Одним из факторов, отрицательно влияющим на имидж таможенной службы РФ, дестабилизирующим экономику РФ и перспективы расширения экономического сотрудничества с развитыми странами, является наличие коррупционных проявлений в таможенных органах.

Выявление, пресечение и предупреждение преступлений коррупционной направленности, преступлений против интересов службы в таможенных органах, совершенных должностными лицами при исполнении должностных обязанностей, а также преступлений, направленных на вовлечение должностных лиц в преступную деятельность, остаются важнейшими направлениями работы Федеральной таможенной службы [8].

В последние годы деятельность Федеральной таможенной службы осуществлялась в условиях сложной экономической ситуации, основным определяющим фактором которой являлось продолжение мирового финансового кризиса, вызвавшего падение объемов внешнеторгового оборота, уменьшение поступления средств в федеральный бюджет, а также ряд других негативных процессов [5].

В условиях ограниченных ресурсных возможностей необходимо было осуществлять проведение масштабных мероприятий по реформированию и модернизации таможенной службы с целью приведения ее в соответствие

международным стандартам и требованиям инновационного и поступательного развития государства.

Анализ итогов работы ФТС России дает основание считать, что задачи, поставленные перед таможенными органами Президентом РФ и Правительством РФ, в основном выполнены, отмечен рост показателей по большинству направлений, заложен потенциал для будущего развития.

Для обеспечения эффективного реформирования и модернизации таможенной службы коллегией ФТС России одобрена Стратегия Федеральной таможенной службы до 2030 года, представляющая собой систему долговременных целевых установок и приоритетов, определяющих основные направления устойчивого поэтапного развития таможенных органов РФ и совершенствования их деятельности в интересах обеспечения эффективного экономического развития РФ [6].

Проанализировав ход выполнения совершенствования таможенных органов РФ можно сделать вывод, что Федеральной таможенной службой РФ была проделана работа, направленная на создание наиболее благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, улучшения инвестиционного климата в РФ; совершенствование таможенного администрирования; развитие интеграционных процессов на Евразийском пространстве; развитие и совершенствование таможенной инфраструктуры вблизи автомобильных пунктов пропуска; расширение практики применения технологии удаленного выпуска товаров; внедрение электронного декларирования;

Достигнутые в последние годы результаты дают все основания считать, что Федеральная таможенная служба справится с новыми сложными и масштабными задачами, которые поставлены перед ФТС России на ближайшие годы.

#### **Список использованных источников:**

1. Конституция РФ [Текст]. -- М.: Юрид. лит., 2015. -- 64 с.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза [Текст] : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 // Собрание законодательства РФ. -- 2010. -- № 50. -- Ст. 6615.
3. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О таможенном регулировании в РФ" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // СПС Консультант +
4. Кожуханов Е.И., Логунова Н.Ю. Автоматизация процедур таможенного оформления и контроля на основе единой автоматизированной информационной системе. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022).

сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2022. С. 257-262.

5. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

6. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

7. Любонько М.А., Шерстнев К.Г., Логунова Н.Ю. и Влияние таможенных процедур на исчисление и уплату таможенных платежей. В сборнике: Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2022). сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2022. С. 166-171.

8. Черемисина В.А., Логунова Н.Ю. Особенности таможенного регулирования импорта товаров пищевой и перерабатывающей промышленности, ввозимых на территорию РФ. В сборнике: Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2022). сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2022. С. 295-301.

9. Шигабутдинова М.Ш., Логунова Н.Ю. Организация таможенной экспертизы пищевых продуктов и сельскохозяйственных товаров. В сборнике: Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2022). сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2022. С. 314-320.

10. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Методологические подходы к товарному консалтингу: проектное, процессное, экспертное консультирование. Дизайн и технологии. 2018. № 64 (106). С. 127-132.

**© Ошиткова Д.С., Филатов В.В., 2022**

УДК 004.9

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВНЕДРЕНИЯ  
ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ  
В СИСТЕМЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Панарина А.А., Огурцова Н.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Информатизация профессионального образования является одним из важнейших направлений компьютеризации общества и заключается в обеспечении данной сферы образования теорией и практикой использования и создания информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), ориентированных на достижение психолого-педагогических целей обучения и воспитания обучающихся. В условиях модернизации российского высшего профессионального образования качество подготовки специалистов в области информационных технологий (экономистов, менеджеров, педагогов в различных областях, в том числе преподавателей иностранного языка) является определяющим фактором поддержания структурных изменений в экономике и одним из условий включения России в Болонский процесс.

Цифровизация – это реальность и одновременно вызов современности. Рассматривая вопрос о цифровых технологиях в высшем образовании, необходимо отметить, что движение в данном направлении, во-первых, не является сугубо национальным решением и приоритетом, во-вторых, не является самоцелью, а имеет более глубокий смысл и цели. Повышение качества и актуальности обучения и преподавания являлось основной миссией Болонского процесса и главной задачей структурных реформ в области высшего образования во всех участвующих странах, в том числе и в России, на протяжении последних 20-ти лет. Образование в течение всей жизни приобретает все большее значение для общества, экономики и благосостояния граждан нашей страны, также, как и для всех европейских стран. Сегодня интенсивно развивается международное сотрудничество и обмен опытом в вопросах инновационных методов обучения и преподавания, это становится еще одной отличительной чертой Европейского пространства высшего образования (ЕПВО), в которое вместе с нами входят 48 государств.

Внедрение в учебный процесс новых информационных технологий (НИТ) предоставляет разноплановые возможности по сбору, хранению,

переработке и использованию информации. При этом, как пишет О.В. Виштак, решается двуединая задача обеспечения информационной поддержки: а) управленческой и педагогической деятельности преподавателей; б) самоуправления и организации учебной деятельности студентов на основе НИТ.

Потребность в специалистах, владеющих информационными технологиями, ощущается практически по всех областях производства и экономики, а, соответственно, и подготовка педагогов, обладающих информационной компетентностью, также является актуальной задачей профессионального образования. В связи с этим использование современных информационных технологий обучения позволяет, по мнению И.Р. Васильевой, И.Р. Сташкевич решать ряд принципиально новых дидактических задач: В скобках дается ссылка на источник, подробное название которого указано в библиографии. Первая цифра в скобках означает порядковый номер источника, а вторая цифра после запятой указывает место в источнике (страницу). При ссылке на несколько источников между цифрами ставится точка с запятой. изучение явлений и процессов в микро- и макром мире; внутри сложных технических и биологических систем на основе использования моделирования; представление в удобном для изучения масштабе и времени различных физических, химических, биологических и социальных процессов, реально протекающих с очень большой или слишком малой скоростью; моделирование ситуаций профессиональной деятельности.

На данный момент перед нашими высшими учебными заведениями фактически поставлена задача подготовить студентов и поддержать преподавателей в развитии творчества в условиях электронной среды. Россия должна последовательно адаптировать свою образовательную систему для более полного использования электронного и смешанного обучения гарантированного качества в целях обеспечения разнообразия и гибкости видов непрерывного обучения, развития информационных навыков и компетенций, улучшения обработки данных, педагогических исследований и прогнозов, а также устранения нормативных барьеров в создании открытых систем электронного образования.

Что касается такого аспекта, как обучение с использованием цифровых технологий, то здесь хотелось бы остановиться на двух моментах. Прежде всего, это вектор в направлении смешанного обучения (blended learning). Безусловно, при подготовке специалистов в области геодезии, фотограмметрии, картографии, аэрокосмических съемок, геоинформационных систем, оптического приборостроения нецелесообразно говорить о полном переходе на онлайн обучение. При этом смешанное обучение, когда онлайн-курсы используются в части, напротив,

является эффективным форматом. Кроме того, онлайн курсы – это наиболее востребованный продукт в контексте повышения квалификации и профессионального роста.

Одним из инновационных ресурсов в России в этом плане в настоящее время стало «Открытое образование» – современная образовательная платформа, предлагающая онлайн-курсы по базовым дисциплинам, изучаемым в российских университетах. Платформа создана Ассоциацией «Национальная платформа открытого образования», учрежденной ведущими университетами: МГУ им. М. В. Ломоносова, СПбПУ, СПбГУ, НИТУ «МИСиС», НИУ ВШЭ, МФТИ, УрФУ и Университет ИТМ. Курсы, размещенные на Платформе, доступны бесплатно и без формальных требований к базовому уровню образования. Для желающих зачесть пройденный онлайн-курс при освоении образовательной программы бакалавриата или специалитета в вузе предусмотрена уникальная для России возможность получения сертификатов. Получение сертификата возможно при условии прохождения контрольных мероприятий онлайн-курса с идентификацией личности обучающегося и контролем условий их прохождения.

В сравнении с курсами других платформ онлайн-обучения, курсы национальной платформы имеют определенные особенности: все они разрабатываются в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов; соответствуют требованиям к результатам обучения образовательных программ, реализуемых в вузах; особое внимание уделяется эффективности и качеству онлайн-курсов, а также процедурам оценки результатов обучения. Еще одна особенность проекта – использование открытой платформы Open edX и распространение всех сделанных в рамках проекта доработок на условиях открытых лицензий.

Помимо онлайн обучения, которое уже стало обыденным явлением, хотелось бы сказать и о перспективах недалекого будущего. Как известно, компания «Физикон», партнер отраслевого союза «Нейронет», анонсировала платформу для разработки образовательных курсов с использованием технологий VR и AR. В 2018 году издательство «Физикон» выиграло грант Фонда содействия инноваций и получило средства на разработку образовательной среды для проведения в школах занятий с использованием технологий VR/AR. В распоряжении учителя появится сервис, позволяющий создавать сцены виртуальной реальности самостоятельно или используя библиотеку готовых VR/AR-объектов. Его можно интегрировать в классно-урочную систему, так как педагоги получают полноценные методические комплекты сценариев, плотно покрывающие выбранные предметы (в первую очередь, естественно-научного цикла). На

финальном этапе будут разработаны трехмерные модели и тематические комплекты для уроков по физике, истории, естествознанию, географии и биологии. Завершение проекта запланировано на I квартал 2023 года.

Для вузов это направление разработок также является актуальным. Виртуальные лаборатории, симуляторы, компоненты курсов, основанные на использовании возможностей виртуальной и дополненной реальности, уже постепенно появляются в практике европейских и российских университетов.

Размышляя о перспективах недалекого будущего, стоит упомянуть еще об одном инновационном решении, которое в скором времени станет неотъемлемой частью управления университетом. Новая профессия Education Data Engineer была недавно анонсирована на «Острове 10-22» как одна из самых перспективных специальностей в сфере образования. Через полгода Университет «20.35» планирует подать заявку на профессиональный стандарт «data-инженер» в Минтруд России. Эта профессия уже стала востребованной в вузах. Компетенции Education Data Engineer это своего рода гибрид аналитика данных и образовательного методиста, разбирающегося в педагогическом дизайне. По мнению представителей вузов, участвовавших в «Острове 10-22», возникновение новой профессии обусловлено переходом университетов к работе с цифровыми данными студентов.

Приведенные примеры использования информационных технологий в образовательном процессе являются лишь примерами, и вариативность их использования еще более обширна ввиду быстрого развития самих технологий. Поэтому характерной чертой современного этапа развития системы образования является качественная модернизация всех ее основных компонентов. Интенсивное инновационное обновление образования невозможно без широкого использования новейших информационных технологий. Информатизация образования является одним из приоритетов развития социальной сферы и органически связана с процессом модернизации образования.

#### **Список использованных источников:**

1. Зубова М. И., Илларионова Е. А. Качественные характеристики персонала как фактор конкурентоспособности предприятия // Молодежь и наука. – Нижний Тагил, 2020. – 2020. – С. 384–386.

2. Катковская, И. В. Условия и инструменты управления кадровым потенциалом организации / И. В. Катковская. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 15 (119). – С. 301-305. – URL: <https://moluch.ru/archive/119/32917/> (дата обращения: 23.11.2022).

3. Шевченко, О. И. Роль информационных технологий в современном высшем образовании / О. И. Шевченко, Р. Н. Чиаев. – Текст:

непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 50 (288). – С. 413-415. –  
URL: <https://moluch.ru/archive/288/65051/> (дата обращения: 23.11.2022).

© Панарина А.А., Огурцова Н.С., 2022

УДК 336.71

## БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Панов А.В.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Бюджетирование является инструментом реализации стратегии управления и одним из методов стратегического учета, однако на практике немногие экономические субъекты по достоинству оценивают его преимущества и считают реальным инструментом управления эффективностью бизнеса [1, 2, 3].

Бюджетирование в кредитных организациях направлено на улучшение качества управления, снижение рисков банковской деятельности и повышение ее эффективности, согласование деятельности подразделений, достижение стратегических показателей. Оно способствует оперативной адаптации банка к изменениям внутренней и внешней среды [4, 5].

Необходимость реализации новых подходов к построению системы бюджетирования в банках обусловлена факторами изменения внешней среды, формированием новых бизнес-моделей банковской деятельности, потребностью в системном мониторинге рисков и повышении конкурентоспособности, развитием способов обработки информации и программных продуктов.

Цифровые технологии, такие как облачные вычисления, искусственный интеллект и коммуникационные платформы, аналитика и большие данные, робототехника и автоматизация, оказывают значительное влияние на бизнес. Они же вызывают появление ряда проблем, связанных с повышением риска киберпреступности, отсутствием инфраструктуры, опасениями получить низкий возврат инвестиций. Описанные изменения приводят к развитию новых направлений банковской деятельности, трансформации бизнес-моделей банков, созданию экосистем и выделению специализированных кредитных организаций. Обостряется потребность в изыскании современных методов финансового менеджмента, позволяющих осуществлять системный мониторинг конкурентоспособности и

способствующих более эффективному использованию финансовых ресурсов банка. Требуется развитие инструментария учетно-контрольной системы и информационно-аналитического обеспечения управления.

В научной экономической литературе можно выделить различные подходы к сущности бюджетирования, например, экономический, правовой, организационный и материальный, а на микроуровне, например, учетный, ресурсный, управленческий.

Согласно учетному подходу бюджетирование представляет собой систему планирования будущих доходов, расходов и финансовых результатов деятельности банка, контроля и анализа исполнения его бюджетов.

Согласно ресурсному подходу, бюджетирование – это система, связанная с планированием ресурсов организации, а также осуществлением контроля результатов деятельности центров ответственности, в рамках которой происходит согласование взаимозависимых производственно-технических и финансовых процессов в банке.

Согласно управленческому подходу, бюджетирование – это инструмент, позволяющий согласовать деятельность подразделений и обеспечить развитие кредитной организации в соответствии с общими интересами.

Согласно процессному подходу, бюджетирование включает в себя разработку, учет, контроль, текущую корректировку и оценку исполнения бюджетов различных видов деятельности, бизнес-процессов и структурных подразделений, являющихся центрами ответственности, через призму достижения стратегических целей и выполнение миссии банка.

Таким образом, можно рассматривать бюджетирование в качестве универсального инструмента управления, обеспечивающего достижение целей посредством согласованного распределения ресурсов (финансов) и координации деятельности банка и его подразделений.

С нашей точки зрения, бюджетирование в банке – это комплексное понятие, элемент учетно-информационной системы и инструмент стратегического учета, составляющими элементами которого являются: процесс составления финансовых планов с учетом присущих банкам рисков, направленный на достижение желаемого результата и получение целевых показателей; технология управления центрами ответственности и метод их оценки; инструмент планирования инновационной деятельности в условиях цифровой экономики; способ координации операционных и капитальных расходов с деятельностью центров ответственности и мероприятий по внедрению инноваций.

На этой основе можно выделить основные особенности бюджетирования:

отражение принадлежности к стратегическому управленческому учету, как к элементу информационного обеспечения и инструменту разработки стратегии;

обеспечение процесса финансового планирования, который включает в себя формирование и изучение основных и вспомогательных процессов;

возможность согласования деятельности подразделений банка с помощью моделирования финансовых потоков;

разработка системы показателей, описывающих эффективность работы банка в целом и отдельных центров ответственности;

планирование инновационной деятельности в соответствии со стратегическими задачами.

Сущность бюджетирования в банках состоит в определении и реализации ключевых показателей деятельности, доходов и расходов по направлениям деятельности, согласовании денежных потоков, обеспечении соответствия нормативам, соблюдении приемлемых уровней рисков, во взаимосвязи планов деятельности банка и его подразделений.

В процессе бюджетирования менеджмент банка стремится разработать оптимальную тактику для достижения стратегических целей. Кроме перечисленных моментов, оно направлено на решение ряда проблем, связанных с определением источников, объемов и условий финансирования, достижением сбалансированности источников поступления денежных средств, их использованием и др.

Особая роль в процессе бюджетирования в управлении бизнес-структурой заключается в представлении финансовых показателей, ожидаемых в результате предстоящей деятельности в максимально удобной для топ-менеджмента форме, способствующей принятию эффективных тактических и стратегических управленческих решений.

Таким образом, бюджетирование является элементом управленческой технологии, поэтому при его постановке необходимо рассматривать три аспекта: методику, организацию и автоматизацию.

Выделяют три концептуальные методики бюджетирования - традиционную, процессно-ориентированную и концепцию стратегического бюджетирования. В рамках традиционной методики бюджетирования предполагается осуществление периодического планирования операционной деятельности на основе процесса финансового управления взаимосвязи функциональных подразделений банка для достижения заданных показателей и обеспечения перманентного контроля.

В основу процессно-ориентированной методики положено планирование ресурсов, основанное на перечне выполняемых работ и их объемов с учетом потребности клиента. Объектами бюджетирования являются бизнес-процессы и направления деятельности.

В рамках стратегического бюджетирования определяются стратегические показатели, прогнозируется финансово-экономическая ситуация, оценивается реализуемость стратегических целей. При этом объектами бюджетирования являются как отдельные виды банкинга, так и вся его деятельность.

Внедрение системы бюджетирования позволяет: определять цели и устанавливать соизмеримые контрольные показатели деятельности; улучшать информационный обмен и координировать работу всех подразделений на достижение целевого результата; оптимизировать финансовые потоки; проводить сценарный анализ; корректировать цели в связи с меняющимися условиями ведения бизнеса; получать конкурентные преимущества за счет создания системы управления ресурсами, позволяющей планировать будущие действия в зависимости от текущих проблем; прогнозировать изменения конъюнктуры рынка и планировать финансовые результаты деятельности банка в целях достижения определенного финансового результата; определять цели и устанавливать измеримые контрольные показатели деятельности; укреплять финансовую дисциплину; улучшать информационный обмен и координацию деятельности разных структурных подразделений банка; оптимизировать финансовые потоки, заранее определив необходимость дополнительного финансирования.

Таким образом, система бюджетирования способствует росту эффективности управленческих решений, улучшению финансовых показателей и выявлению резервов дальнейшего развития. Бюджетирование банковской деятельности представляет собой совершенствующую систему, учитывающую направления стратегического развития банка и условия внешней среды, требования Банка России и работу системы риск-менеджмента.

**Список использованных источников:**

1. Ломов А.П., Зернова Л.Е. Современные особенности развития бизнеса в России // Сборник научных трудов «Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России» - 2021.- с. 124-130.

2. Зернова Л.Е. Роль финансового планирования в формировании финансовой политики коммерческого банка // Сборник научных трудов «Актуальные проблемы и тенденции развития экономики организаций в России» - 2021.- с. 29-34.

3. Зернова Л.Е. Принципы и процедура формирования финансовой политики коммерческого банка // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2021 – с.48-53

4. Смольская Е.П. Перспективы развития финансовых технологий, применяемых в банковской деятельности // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021)». - 2021.- с. 178-182.

5. Смольская Е.П. Развитие бизнес-моделей банковской деятельности // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021)». - 2021.- с. 201-205.

© Панов А.В., 2022

УДК 336.71

## СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Панова Е.А., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В современной экономической литературе нет недостатка в различных трактовках понятия «маркетинг». Дается и классификация определений маркетинга. Эту классификацию можно представить следующим образом.

а) в широком смысле: маркетинг – это социальный процесс, целью которого является получение с помощью прямого обмена или рынка необходимых товаров и услуг как для отдельных индивидов и социальных групп, так и на уровне предприятия;

б) в узком смысле: это ведущее направление управленческой деятельности, включающее изучение, анализ, планирование, осуществление и контроль за выполнением программ по изучению потребительского спроса и созданию оперативного управления производством для реализации продукции и стоимостей, которые максимально удовлетворяют требованиям и потребителей, и производителей.

По нашему мнению, можно не разделять определения по смыслу на узкий и широкий, а провести разделительную границу между понятиями сущность и принципы маркетинга (маркетинговый подход) и последовательностью действий, вытекающих из сущности и принципов (маркетинговый процесс).

Можно согласиться, что целью маркетингового процесса является удовлетворение потребностей в товарах, которое происходит посредством обмена. Следует только уточнить содержание этого процесса. Маркетинговый подход реализуется в целом на стадиях, предшествующих приобретению и потреблению продуктов, и заключается в выявлении потребительских предпочтений.

В связи с этим предлагается включать в понятие маркетинга в широком смысле подход, при котором продавец ориентирован на удовлетворение потребностей потребителя посредством изучения и учета данных потребностей при выборе направлений деятельности в сфере производства и сбыта продукции [1, 2, 4, 5].

Главная идея маркетинга в банке состоит в выявлении потребностей, запросов и предпочтений потребителей (клиентов), и, в связи с этим – определение сегментов рынка, на котором может быть изыскана ниша для реализации нового банковского товара – услуги на основе сотрудничества, партнерства с другими банками или на основе конкуренции с ними.

Специфика банковской деятельности и банковского продукта накладывает отпечаток на маркетинг в банковской сфере. Банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга. Спецификой обладают все приемы маркетинговых исследований и разработок.

С нашей точки зрения банковский маркетинг – часть системы банковского управления, направленная на удовлетворение запросов клиентов и получение прибыли путем реализации на рынке банковских продуктов, учитывающих тенденции развития рынка, посредством управления активами и пассивами, доходами и расходами, ликвидностью баланса банка, уровнем риска его операций.

Данное определение содержит указание, во-первых, на условие реализации предлагаемых банком и приносящих прибыль услуг, удовлетворение запросов клиента; а, во-вторых, на имеющиеся у банка инструменты для определения видов и объемов отдельных видов услуг, выносимых на рынок – управление активами и пассивами, доходами и расходами, ликвидностью и риском; в-третьих, на конечный результат деятельности банка в современных рыночных условиях – получение прибыли.

Сущность маркетинга невозможно раскрыть без понимания его принципов, которые должны помочь внедрению маркетинга в деятельность банков:

1. Постоянная нацеленность на достижение оптимального в конкретных условиях конечного практического результата.

2. Направленность не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы.

3. Применение в единстве и взаимосвязи тактики и стратегии активного приспособления к требованиям потенциальной клиентуры с одновременным целенаправленным воздействием на них.

В перечисленных выше принципах банковского маркетинга недостаточно уделено внимания основополагающему принципу маркетинга – определению и удовлетворению запросов потребителей. О приспособлении к требованиям «потенциальной клиентуры» упоминается только в последнем принципе. Однако, следует учитывать ожидания не только потенциальной, но и реальной клиентуры [3].

Первый принцип – достижение запланированных конечных результатов. Без таких количественных ориентиров как, например, планируемый объем активов или плановая прибыль невозможно выработать программу действий банка и конкретные задания на определенные отрезки времени. План должен определять, как, исходя из имеющихся у банка возможностей и складывающейся конъюнктуры рынка, реализовать максимальный объем своих продуктов и обеспечить прибыль и финансовую устойчивость.

Второй принцип ориентированности на долгосрочные результаты предполагает, что банк определяет стратегические цели и последовательно идет к их достижению в своей каждодневной работе. Целями банка могут быть: увеличение объема реализации банковских услуг предприятиям или частным лицам на определенном географическом пространстве; занятие лидирующих позиций в обслуживании отдельных групп клиентов (например, торгово-посреднических компаний или населения со средним уровнем доходов); завоевание роли ведущего поставщика определенного вида услуг, для предоставления которых у банка имеются наилучшие предпосылки. Возможны варианты комбинации этих целей.

Третий принцип – концентрация усилий на удовлетворении потребностей клиентов – отражает базовую предпосылку организации любой коммерческой деятельности независимо от вида предлагаемого продукта. Основа маркетинга – производить то, что можно продать, а не продавать то, что произведено. Перед тем как выйти на рынок с предложением своих продуктов, банку необходимо изучить спрос и предложение, оценить свои возможности в конкуренции с другими банками.

Для успешного выполнения поставленных стратегических целей необходимо установить ряд промежуточных заданий. К их числу могут относиться:

достижение конкретного объема услуг, предоставляемых банком интересующей его группе клиентов в заданном интервале времени;

увеличение темпов роста объема платных услуг клиентам в планируемом периоде по сравнению с предшествующим;

освоение через определенный промежуток времени конкретной части рынка одного из видов услуг;

увеличение в плановом периоде производительности труда банковских служащих.

Кроме количественных, могут устанавливаться и качественные цели, такие как изменение внутренней культуры учреждения в соответствии с изменениями, происходящими на рынке, повышение образовательного уровня персонала, внедрение более прогрессивной технологии получения, обработки и хранения информации, повышение ответственности работников за возложенные на них обязанности.

Принципы маркетинга определяют маркетинговый процесс как совокупность последовательных действий, направленных на формирование и поддержание спроса на банковские продукты и объема их реализации.

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е., Трари А. Организация маркетинга кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2022 – с.25-30

2. Гайдес А.Л., Зернова Л.Е. Принципы банковского маркетинга // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022)». - 2022.- с. 193-197.

3. Голайдо С.А. Организация маркетинга кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2019)». - 2019.- с. 74-78.

4. Полетавкина Г.В., Зернова Л.Е. К вопросу о продвижении банковских услуг на финансовом рынке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020)». - 2020.- с. 269-274.

5. Зернова Л.Е. Анализ способов продвижения розничных банковских услуг // Экономические исследования и разработки – 2020 - №4 – с.71-78

© Панова Е.А., Зернова Л.Е., 2022

УДК 336.71

## ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ СРЕДСТВАМИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ДЛЯ ТОВАРОВЕДА

Парахина К.О., Филатов В.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Маркировка товара играет важную роль на рынке. Она позволяет исключать фальсификат и определять нечестных поставщиков, что дает доступ покупателям к качественным, проверенным продуктам. В соответствии с этой маркой можно отслеживать товар по системе мониторинга до момента попадания продукта в руки покупателю. Код маркировки представляет собой уникальную последовательность символов [1]. Оператор системы создает его отдельно для каждой единицы товара и передает сведения об этом производителю. Код содержит главные сведения о производстве продукта: страну происхождения, компанию производителя, основные характеристики, модель, цвет, размер.

Основные функции маркировки – информационная; идентифицирующая; мотивационная; эмоциональная. Информационная функция маркировки как одного из средств товарной информации является основной. доведение до заинтересованных субъектов всех необходимых сведений о товаре, регламентируемых Федеральным законом «О защите прав потребителей» [4]. Идентифицирующая функция маркировки чрезвычайно важна, так как это обеспечивает прослеживаемость товарных партий на всех этапах товародвижения. Она позволяет довести до потребителей, продавцов, экспертов и контролирующих органов информацию, позволяющую идентифицировать товары – установить их соответствие действующим законам, ГОСТам, договорам по ассортиментной принадлежности, качеству и безопасности. Эмоциональная и мотивационная функции маркировки взаимосвязаны. воздействие маркировки товара на психоэмоциональное состояние потребителей для удовлетворения эстетических потребностей, а также мотивации покупки. В современных условиях производители стремятся привлечь внимание покупателей к своим товарам с помощью упаковки и маркировки для увеличения доли продаж. Красочно оформленная маркировка, поясняющие тексты, применение общепринятых символов вызывают у потребителя положительные эмоции и служат важной мотивацией для принятия решения о покупке товара [7].

Маркировка бывает производственная и торговая. Производственная маркировка наносится предприятием-изготовителем товара в соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей» и действующими техническими регламентами на продукцию. Носителями производственной маркировки выступают этикетки, кольеретки, вкладыши, ярлыки, бирки, контрольные ленты, штампы, клейма. Торговую маркировку наносит поставщик или продавец товара. Она содержит больше информации о продавце, чем производственная маркировка и печатается на носителях – кассовых и товарных чеках, ценниках. Содержание информации на носителях определено в Постановлении Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 22.06.2016) «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров». Маркировка должна сохраняться при хранении, транспортировании, реализации в течение длительного срока эксплуатации, включая возможное при этом воздействие на нее (механическое, химическое, влияние климатических факторов) [9].

Основная функция маркировки для товароведов – информирование об основополагающих характеристиках товара. Информация на маркировке позволяет сделать компетентную оценку товара. При оценке качества товара, товаровед оценивает целостность упаковки, отсутствие механических повреждений на товаре, соответствие информации о товаре на маркировке с самим товаром. Так же маркировка играет важную роль в идентификации и выявления фальсификации товара товароведом [2].

Экспертиза подлинности товара проводится с целью установления характерных показателей, отличающих натуральный продукт от его подделки, т.е. выявление фальсификации. И первым шагом выявления фальсификации является ненадлежащая маркировка, а уже после исследуют другие показатели. Таким образом, маркировка занимает важное и почти первостепенное место в идентификации и выявлении фальсификации товара, играя неотъемлемую роль в товароведной деятельности.

Первичным источником информации для потребителей о продаваемых товарах является маркировка. От того, насколько качественны эти информационные услуги, зависят скорость продвижения товаров по каналам распределения, интенсивность сбыта, стимулирование продаж, создание потребительских предпочтений и, в конечном счете, жизненный цикл товара [5].

Рассмотрим соответствие предъявляемых требований к маркировке на примере косметического средства «NATURA SIBERICA. Питательный крем для рук. Бережный уход за кожей рук». Крем содержит сертифицированные компоненты, о чем свидетельствует специальный знак на упаковке Made with certified organic ingredients. На упаковке помещена рекламная информация: «Вдохновленные красотой и силой природного

заповедника «Убсунурская котловина», где ... мы создали новую серию... Питательный крем для рук бережно ухаживает за вашей кожей, способствует сохранению молодости и дарит несравненную мягкость вашим рукам...». Далее следует информация о двух основных ингредиентах с подробным описанием их полезных свойств. Состав выделен большими буквами латинского алфавита, присутствует сноска на органические ингредиенты и экстракты дикорастущих сборов. Указан способ применения. Изготовитель: ООО «НАТУРА СИБЕРИКА», Россия, 117418, г. Москва, ул. Зюзинская, д. 6, корп. 2, пом. XV, комн. 26. Произведено в России. Товарный знак присутствует. Условия хранения: стандартные. «Срок годности: см. на упаковке. Изготовлено: 06.2019. Годен до: 06.2022. После вскрытия использовать в течение 12 месяцев. ЕАС. ГОСТ 31460-2012. Объем: 75 мл». Можно сделать вывод, что данный анализируемый товар полностью соответствует предъявляемым требованиям по маркировке и предоставляет полную информацию потребителю.

Следующий пример – маркировка австрийской продукции. Около 90% австрийской продукции, не содержащей ГМО, маркируют этикеткой ARGE Gentechnik-frei erzeugt. Прогнозируется, что знак ohne gentechnik hergestellt будет использоваться более широко, потому что эта формулировка похожа на обязательную формулировку под официальным немецким знаком VLOG – Verband Lebensmittel ohne Gentechnik e.V' (Association for Food without Genetic Engineering). Помимо знаков ARGE, существует около 20 других знаков, которые используются в Австрии для маркировки продукта без ГМО. Эти маркировки свободные в оформлении, но должны соответствовать австрийским стандартам. В Австрии есть молочные продукты, называемые Neumilch («сенное молоко»). Это означает, что молоко производится от коров, питающихся травой, сеном и некоторыми злаками зимой. Соя, силос и добавки не применяются, поэтому ГМО не используются в производственном процессе. Около 8000 фермеров производят сенное молоко. Можно сделать вывод, что австрийские производители, стремясь повысить конкурентоспособность, добровольно переходят на более жесткие требования по содержанию ГМО в продуктах, стремясь либо исключить, либо минимизировать его до уровня 0,1%.

Одним из обязательных видов информации для потребителя является предоставление данных об энергетической эффективности бытовых товаров. Под энергетической эффективностью понимают «характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта, применительно к продукции, технологическому процессу, юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю». Характеристику продукции,

отражающую ее энергетическую эффективность, называют класс энергетической эффективности [3]. В соответствии с утвержденным перечнем товары, как произведенные в РФ, так и ввезенные на территорию РФ, должны содержать информацию о классе их энергетической эффективности в технической документации, прилагаемой к этим товарам, в их маркировке, на их этикетках. Например, класс энергопотребления холодильного прибора рассчитывается как отношение фактического годового потребления электроэнергии холодильным прибором к стандартному годовому потреблению электроэнергии прибором данного типа. Стандартное годовое потребление электроэнергии зависит от функциональных характеристик товара. Так, для холодильника при расчетах учитывается количество камер (отделений), номинальная температура камеры, наличие низкотемпературной камеры для охлажденных продуктов и корректирующие коэффициенты в зависимости от климатического класса, наличия системы встраивания, системы No frost («без образования инея») и др. Сведения об энергетической эффективности товара позволяют потребителю сделать выбор в пользу товара более экономного с точки зрения затрат на оплату электроэнергии, при этом достигается энергосбережение – экономия, эффективное и рациональное использование энергоресурсов страны. Повышается заинтересованность потребителя в решении экологических проблем общества, связанных с излишним потреблением материальных и энергетических ресурсов. Однако данная проблема не совсем волнует россиян, так как стоимость 1 кВт электроэнергии в 5-6 раз ниже, чем в странах Евросоюза. Диапазон классов энергоэффективности A, B, C, D, E, F, G был расширен путем установления дополнительных классов энергетической эффективности A+, A++, A+++ для обозначения товаров с наивысшей энергетической эффективностью.

В настоящее время прослеживается отчетливая тенденция: всех участников процесса маркировки товаров средствами идентификации можно условно разделить на сторонников маркировки, которые поддерживают идею маркировки и представляют ее как вид борьбы с контрафактом, и ее противников. По мнению сторонников маркировки, потребитель получит гарантию подлинности приобретаемой продукции. С помощью приложения на смартфоне он сможет узнать всю информацию о продукте, и в случае обнаружения подделки сообщить об этом в контролирующие органы [8]. Производители повысят прозрачность взаимодействия с контрагентами, оптимизируют бизнес-процессы, что позволит им сократить транзакционные издержки. Что касается противников маркировки, то они считают, что введение маркировки приведет к повышению расходов производителей и росту цен на товары, а также может поставить под угрозу исчезновения малый и средний бизнес в

России. В качестве одного из недостатков маркировки следует отметить высокий уровень затрат для бизнеса [10].

Однако стоит отметить, что маркировка – неотъемлемая часть любого товара, которая является носителем актуальной информации как о нем, так и о предметах, связанных с его обращением (например, его таре и упаковке). Это может быть информация, требуемая как в законодательном порядке, так и дополнительная, передаваемая добровольно, с учетом ее необходимости или полезности для производителей, потребителей и других сторон, вовлеченных в процесс обращения данного товара. Маркировка представляет собой комплекс сведений в виде текста, отдельных графических, цветовых знаков (условных обозначений) и их комбинаций, наносимых в зависимости от конкретных условий непосредственно на изделие, упаковку (тару), табличку, ярлык (бирку) или этикетку [6].

С учетом все возрастающих объемов международной торговли особое значение как средства передачи информации приобретают знаки, не базирующиеся, как правило, на текстовой основе или использующие его некоторые элементы для обеспечения пользователю их понятности. Это обусловлено способностью знаков в сжатой образной форме представлять определенную информацию об объекте, выделяясь среди монотонной массы текстовой информации. Также маркировка может служить защитой имиджа производящего предприятия, исключая подделки. Маркировка может служить и как рекламная информация, путем нанесения информации о предприятии на продукте. Маркировка улучшает визуальный вид продукта и создает стандарт европейского качества.

#### **Список использованных источников:**

1. Галай Е.О., Логунова Н.Ю. Планирование и организация закупок пищевого сырья, полуфабрикатов и товаров. В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 153-158.

2. Егоян Э.А., Мишаков В.Ю. Современные проблемы и перспективы сферы услуг. В сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018) мат.-лы Всеросс. науч. конф. молодых исследователей. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2018. С. 388-390.

3. Журавлев М.Е., Мишаков В.Ю. Современные методы управления розничной торговлей. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 39-47.

4. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

5. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

6. Лобачев В.О., Мишаков В.Ю. Этапы оказания консультационно-экспертных услуг поставщику потребительских товаров согласно Федеральному закону №44-ФЗ. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". 2020. С. 111-114.

7. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Методологические подходы к товарному консалтингу: проектное, процессное, экспертное консультирование. Дизайн и технологии. 2018. № 64 (106). С. 127-132.

8. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Особенности выбора целевого сегмента на рынке инновационных товаров и услуг. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2019. № 3 (381). С. 32-36.

9. Пилецкий Е.С., Мишаков В.Ю. Организация процесса продажи товаров народного потребления. В сборнике: Теория и практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции. Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием. Москва, 2021. С. 88-94.

10. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Панов С.А. Стратегии развития международных оптово - розничных транснациональных корпораций в России. Дизайн и технологии. 2020. № 79 (121). С. 89-95.

© Парахина К.О., Филатов В.В., 2022

УДК 338.012

## К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ КАСТОМИЗИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Путина А.М.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современный рынок одежды и обуви в России довольно сложно охарактеризовать однозначно. За период 2020-2021 гг. на рынке, включая одежду, обувь и аксессуары наблюдался рост на 9%, высокая динамика роста наблюдалась в e-commerce и прогнозировалось дальнейшее развитие рынка, в том числе и рост цен [1]. С февраля 2022 года ситуация значительно изменилась – к середине августа спад продаж составил 40,5% за счет ухода иностранных компаний и брендов с российского рынка [2]. С резким сокращением предложения и шоковой ситуацией в стране люди стали меньше тратить на одежду и обувь – 23% не могут найти привычные вещи, 26% поддерживают концепцию осознанного потребления [2]. На этом фоне растет спрос на услуги ателье и мастерских, причем как на услуги ремонта, так и на услуги индивидуального пошива одежды и обуви [3].

Долгое время к ателье было очень полярное отношение – с одной стороны это услуга для очень богатых людей, с другой – туда обращались те, кто не мог найти необходимую вещь или размер в магазине, кто готовился к важному событию, кто ценил индивидуальный подход и приходил за эксклюзивными вещами и когда нужно было что-то подшить или перешить старую одежду. Тем не менее в период 2015-2019 годов наблюдался рост количества клиентов ателье на 41% на фоне кризиса, развития трендов на индивидуальный стиль и экологическое потребление и в целом увеличения количества ателье и ассортимента их услуг [4]. Сегодня помимо возможности сэкономить, поддержать тренд осознанного потребления и получить эксклюзивную вещь, ателье дают возможность приобрести качественно пошитый костюм, рубашку и туфли в отсутствие на российском рынке достойных замен ушедшим зарубежным брендам и продлить жизнь уже имеющимся брендовым вещам. При этом индивидуальный пошив в большей степени характерен для людей с доходом выше среднего [3], стремящихся к осознанному потреблению и получению удовольствия от участия в процессе производства и дальнейшей носки индивидуальной вещи.

Вместе с ростом спроса на российское производство после введения санкций проявились все проблемы и недостатки, которые долгое время скрывались за широким разнообразием зарубежных брендов, производств и поставщиков. Основные проблемы, с которыми пришлось столкнуться специалистам отрасли, – отсутствие отечественной альтернативы импортным материалам, отсутствие необходимых технологических мощностей и слабая подготовка кадров [3].

Страны-поставщики материалов и оборудования для работы ателье совершенно разные, поэтому продукцию ателье можно назвать интернациональной. Например, основные поставщики для производства в России обуви на заказ – это Франция и Нидерланды для кож, Италия – для стелек, шнурков, каблуков и подошвы, Германия – поставщик клея, Турция – гвоздей, ткани для одежды также заказывают в основном в Италии, Англии и Турции. Импортное практически все, и нарушение логистических цепочек и прекращение сотрудничества со стороны зарубежных компаний только подчеркнуло слабости российской отрасли – большинство материалов, производимых в стране, качественно не подходят под запросы покупателей и средний и выше сегменты рынка, к которым относятся ателье, работающие под заказ, а индивидуальный подход затрудняет формирование больших запасов на предприятиях. В этих условиях все больше внимания перенаправляется на китайские и турецкие текстильные компании.

К российским производствам специалисты относятся со скептицизмом. Российские фабрики на данный момент характеризуются полной зависимостью от иностранного оборудования и отсутствием необходимых технологических мощностей для производства ткани и фурнитуры привычного для рынка качества. При слабой организации фабричного производства, требующего значительных инвестиций со стороны государства, отдельного внимания заслуживают увлеченные предприниматели и семейные мастерские, производящие небольшие тиражи тканей с тематическими принтами, но и им не хватает технологической подкованности, европейских утонченности и деликатности при работе с тканями по словам специалистов [3].

Слабая подготовка относится не только к организации фабричного производства, но и к подготовке кадров. Помимо таких конкурентных слабостей российских мастеров как слабая насмотренность, отсутствие опыта работы с изделиями сложного кроя и обработки, с современными технологиями и консервативные вкусы, профессиональная подготовка в российских колледжах зачастую не соответствует требованиям современных ателье. Это приводит к тому, что организациям приходится тратить больше времени на поиск и дополнительно обучать или переучивать

молодых сотрудников – у многих компаний на это нет времени. При работе по индивидуальным заказам особенно актуальны такие профессии как портной и конструктор, причем помимо базовых знаний и опыта для того, чтобы полностью сопровождать клиента в течение всего процесса пошива, от портных необходима коммуникабельность. Вместе с этим на фоне незрелости модного рынка в России происходит утечка талантов в страны с развитой сферой, где они могут легче реализовать себя [5]. Поэтому в России на данный момент высококлассные сотрудники в сфере индивидуального пошива – это люди старшего возраста, полностью интегрированные в систему работы ателье, а молодые специалисты ищут дополнительные возможности попрактиковаться в частных школах [3].

Главная же проблема легкой промышленности в России – низкий уровень инвестиций, текущего объема которых хватает только на поддержание существующего технологического уровня [5]. Частично эта проблема решалась за счет льготного финансирования от Фонда развития промышленности, но оно в основном направлено на специализированные проекты, не относящиеся к привычной массовому потребителю сфере моды. Также на поддержку и стимулирование легкой промышленности направлена «Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2025 г.», разрабатываемая Минпромторгом с 2015 года и ставящая в приоритет разработку высокотехнологичных материалов и поиск способов их применения, создание крупных производств, развитие и поддержку отечественных брендов одежды и обуви и развитие цифрового сектора, но пока не реализующаяся в полной мере. Тем не менее российский рынок легкой промышленности имеет множество перспектив, возникших в том числе и на фоне геополитической ситуации. После ухода из страны зарубежных брендов, в том числе производителей одежды, обуви и аксессуаров, освободилась большая доля рынка, что говорит о перспективах роста и развития отечественных дизайнеров, мастерских и ателье и о необходимости оперативных мер поддержки и развития отрасли со стороны государства.

#### **Список использованных источников:**

1. Попова Н. Российский фэшн-рынок: итоги и прогнозы: Эл. журнал / Н. Попова – Текст: электронный // FashionUnited : [сайт]. – 2022. – 23 февр. – URL: <https://fashionunited.ru/novostee/vistavkee/rossijskij-feshn-rynok-itogi-i-prognozy/2022022333981> (дата обращения 18.11.2022)
2. Продажи одежды и обуви в России с февраля упали на 40%: Электрон. журнал // New Retail : [сайт]. – 2022. – 24 авг. – URL: [https://new-retail.ru/novosti/retail/prodazhi\\_odezhdy\\_i\\_obuvi\\_v\\_rossii\\_s\\_fevralya\\_upali\\_na\\_401997/](https://new-retail.ru/novosti/retail/prodazhi_odezhdy_i_obuvi_v_rossii_s_fevralya_upali_na_401997/) (дата обращения 18.11.2022)

3. Малютина А. Лавировать в любых условиях: как сегодня живут российские ателье / А. Малютина – Текст: электронный / РБК Стиль : [сайт]. – 2022. – 28 апр. – URL: <https://style.rbc.ru/items/626949ca9a79470c426421dc> (дата обращения 19.11.2022)

4. Анализ рынка ателье по пошиву и ремонту одежды в России в 2015–2019 гг., оценка влияния коронавируса и прогноз на 2020–2024 гг. : демоверсия / BusinesStat. Готовые обзоры рынков / Электрон. дан. – URL: [https://s.rbk.ru/v5\\_marketing\\_media/demo/9/20/135979324424209.pdf](https://s.rbk.ru/v5_marketing_media/demo/9/20/135979324424209.pdf) (дата обращения 19.11.2022)

5. Седых И. А., Индустрия моды. 2019 год. / И. А. Седых / НИУ ВШЭ, 2019. – Электрон. дан. – URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2019/06/03/1495959454/Индустрия%20моды-2019.pdf> (дата обращения 20.11.2022)

© Путина А.М., 2022

УДК 000.4:331.101.262.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ КРИТИКА**

Пятаев А.А.

Научный руководитель Ташлинская Е.Ш.

*Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования*

*«Ульяновский государственный технический университет», Ульяновск*

Чтобы достичь максимальной отдачи от инвестиций в человеческий капитал в работу организации внедряется социальный инженер – это человек, что занимается общением с группой людей или обществом и ищет некие корреляции для прогнозирования различных социальных процессов в обществе или группе. В дальнейшем это прогнозирование помогает в решение проблем и повышение эффективности работы персонала, а это в свою очередь толкает организации к поиску оптимальных решений и внедрению современных технологий. Однако некоторые способы все больше ведут к проблемам с точки зрения этики и морали. Поэтому технологии можно условно поделить на положительные и условно отрицательные. К положительным можно отнести следующие:

Аналитика. Анализ человеческих ресурсов – это один из инструментов, что используется социальным инженером для оценки сотрудников и применения аналитических процессов к человеческим ресурсам внутри организации. Основная цель аналитики – собирать данные о сотрудниках и анализировать их для принятия более эффективных

решений по улучшению качества человеческих ресурсов. Главными целями аналитики являются изучение текучести кадров и ее последствий, финансовых показателей организации и прогнозировании числа сотрудников, которые покинут организацию. Анализ человеческих ресурсов включает в себя 5 широких областей, а именно, анализ оттока сотрудников; аналитика организационной культуры; аналитика потенциала; аналитика возможностей; аналитика лидерства.

Все эти области основаны на целях и задачах, которые необходимо выполнить. Таким образом, аналитика с помощью гипотетических прогнозов помогает менеджерам и социальным инженерам принимать справедливые решения в отношении своих сотрудников.

**Чат-боты.** Чат-бот – это программное обеспечение, предназначенное для общения в Интернете. Это необходимо для понимания того, как человек будет вести себя в качестве собеседника, что обычно используется организациями, занимающимися обслуживанием клиентов, для анализа поведения клиентов и сбора информации. Более 2% бизнес-организаций по всему миру используют чат-бота для повышения своей деловой активности и общения с клиентами. Отдел кадров тратит много времени на управление повседневными действиями, которые могли бы выполняться чат-ботами путем расширения их возможностей. Это программное обеспечение служит для ответов на часто задаваемые вопросы, агрегирует участие сотрудников в программах обучения и развития и помогает в ежегодной самооценке.

Многие бизнес-организации используют чат-бота для отслеживания целей, опроса сотрудников, анализа эффективности, а также для отслеживания проблем, связанных с оплачиваемым отпуском.

**Облачные технологии и SaaS.** Облачная технология – это технология или услуга с поддержкой Интернета из удаленного местоположения, которая позволяет пользователю получать доступ к информации из любой точки мира. Программное обеспечение как услуга (SaaS) – это одна из трех категорий облачных вычислений, в которых третья сторона имеет право приобретать и использовать программное обеспечение для своих клиентов. Основным преимуществом SaaS является то, что бизнес-организациям не нужно устанавливать программное обеспечение в свои офисные системы или компьютеры. SaaS поддерживает отдел кадров в отслеживании заявок на работу, общении кандидатов, проведение онлайн-собеседования и т.д. Сотрудник имеет прямой доступ к посещаемости, служебной аттестации и обратной связи, управлению отпусками, поддержке в связи с отпусками, начислению заработной платы и другим формами самообслуживания. SaaS повышает производительность сотрудников и в то же время позволяет отделу кадров иметь доступ к информации о сотрудниках в режиме реального времени.

Программное обеспечение и планирование работы сотрудников. Программное обеспечение для планирования сотрудников автоматизирует создание, обслуживание и обновление расписания сотрудников. Эта технология включает в себя программное обеспечение и мобильные приложения, которые отслеживают время входа сотрудников в систему и выхода из системы, производительность с течением времени, отпуск и отгулы, а также задачи, которые необходимо выполнить в определенный момент времени.

Это программное обеспечение обладает уникальными функциями, такими как создание рабочего графика, замена смен, анализ рабочего места, удаление ненужного персонала, подключение к платежной ведомости и анализ вовлеченности сотрудников в выполнение конкретной задачи.

Основная цель программного обеспечения для планирования работы сотрудников - обеспечить организованную концентрацию сотрудников на работе для своевременного выполнения приоритетных задач. Программное обеспечение для составления расписания сотрудников часто проверяет список дел, ход работы и напоминает о предстоящих сроках.

Программное обеспечение для управления производительностью (PMS). Программное обеспечение для управления производительностью – это технология или приложение, которое помогает руководящей команде оценивать производительность сотрудника. Эта технология снижает бумажную нагрузку на отдел кадров за счет внедрения системы онлайн-мониторинга. PMS позволяет руководящей команде отслеживать, контролировать и сообщать о результатах работы сотрудников, чтобы упростить управление компенсацией. PMS может легко отличить высокоэффективных сотрудников от других, отвечая на простые вопросы и анализируя внутренние данные. Современные PMS оснащены новейшей системой обратной связи, автоматизированной системой напоминания о запланированной работе, незавершенной работе и выполненной задаче. Менеджер и отдел кадров могут легко отслеживать текущую работу, выполненные задачи и вклад в рост компании, чтобы оценить эффективность работы сотрудников.

К условно отрицательным можно отнести следующие.

1. Интернет вещей. Интернет вещей – это интеллектуальное устройство с поддержкой Интернета и датчики, подключенные через Интернет и соединяющие людей, и их устройства с целью выполнения нескольких задач одновременно [1]. Управление человеческими ресурсами использует интернет вещей для повышения вовлеченности сотрудников в целях создания квалифицированной рабочей среды. Интеллектуальные устройства, такие как мобильные телефоны и планшеты, соединяют сотрудников внутри организация для улучшения коммуникации через

приложения для обмена сообщениями в сети. Отдел кадров также использует интернет вещей, чтобы улучшить процесс подбора персонала и измерить поведение сотрудников внутри организации.

Крупные организации с огромным количеством сотрудников могут легко отслеживать сотрудников и их деятельность, не входя в систему организации. Бизнес-аналитики предсказывают, что в будущем человеческая индустрия будет заменена речью, голосом и сигналами, чтобы сделать бизнес-объект более эффективным. Интернет вещей обеспечивает непрерывное управление производительностью, обеспечивая гибкое рабочее место и здоровую рабочую среду. Другими словами, интернет вещей фокусируется на физической форме и производительности сотрудников и улучшает рабочую среду. Коммерческие организации также устанавливают такие устройства, как камеры и датчики, для определения периодических требований, таких как техническое обслуживание, ремонт и т.д., на основе интернета вещей.

Интернет вещей также фокусируется на аналитике людей, такой как личное поведение, стресс сотрудников, здоровье и гигиенические требования, токсичное поведение, вовлеченность в выполнение задач и качественно проведенное время и т.д. Менеджер по персоналу может легко контролировать сотрудников, находящихся в удаленном месте. Это помогает управлению человеческими ресурсами судить об общей производительности отдельного человека.

Но технология приводит к психологическим, психосоматическим и даже психиатрическим проблемам взаимодействия с подобными системами у пользователей: во-первых, это обусловлено природой человека, прежде всего это множественность реальностей телесности – телесностей, сознаний, личностей, реальностей воли и реальностей внутреннего человека внутри одного субъекта, психологические барьеры пользователя компьютера, процессы, которые связаны с развитием внутреннего человека в человеке и человечества. Во-вторых, это порождается рассматриваемой технологией, вызванной построением распределенной телесности, распределенного сознания, распределенной личности, распределенной воли, распределенного внутреннего человека. Гуманитарная экспертиза технологий Интернета вещей и его биоэтическое сопровождение – нетривиальная задача, требующая комплексных междисциплинарных команд разработчиков, исследователей, философов [2].

2. Принесите свою собственную технологию (BYOT). Методика, «Принесите свою собственную технологию» (BYOT), также известная как «Принесите свое собственное устройство» (BYOD), является популярным средством – это рабочая среда, в которой организация требует от своих сотрудников иметь при себе собственные компьютерные устройства, такие

как мобильные телефоны и планшеты, компактные по своей природе. Это популярный метод, принятый многими деловыми организациями, которые поставляют минимум электронных устройств и средств доступа в Интернет. Этот вид технологии очень известен в крупномасштабных организациях, учреждениях и т.д., где поставка устройств и больших данных является сложной задачей. В этой ситуации руководство дает указание сотрудникам установить программное обеспечение или приложения в устройстве, которым они пользуются. Отдел кадров может напрямую получать доступ к сотрудникам и их личной информации через установленные приложения. Сотрудники могут получить доступ к электронной почте, оставлять заявки, отмечать посещаемость, пройти служебную аттестацию и сразу получить обратную связь, а также видеть всплывающие окна и т.д. через свое собственное устройство. Люди часто имеют много общего со своими собственными устройствами, что является комфортным и удобным, экономит время и эксплуатационные расходы организации. Многие организации предоставляют локальный сетевой интернет / Wi-Fi для своих сотрудников для просмотра приложений. Некоторые организации отключают внешние сети, чтобы сотрудник мог получить доступ только к внутреннему Интернету через свое устройство.

Однако все это ведет к тотальному контролю работы сотрудника в организации и от части его личной жизни, а это с точки зрения этики аморально. Само знание некоторым коллективом людей всей личной информации организации может просто привести к моральному разложению и возникновению уже социальных проблем в организации. К тому же это несет огромный риск для каждого сотрудника организации так как его всю личную информацию может заполучить недобросовестный человек в ходе взлома системы безопасности или просто работник отдела кадров, а как себя вести в такой ситуации, как оценивать нанесенный ущерб и так далее. Все это требует четкой правовой основы или неких компромиссов в применение технологии. Например, таким компромиссом может служить контроль только критически важных сотрудников, что обладают доступом к важной и ценной информации организации и в случае, если они захотят эту информацию раскрыть или продать можно будет как-то отреагировать на данную ситуацию. Но все же я считаю это не верно, как с точки зрения этики, так и морали.

Однако не известно, как эволюционирует этика в будущем. Может случится так что нравственные установки мира снова будут переосмыслены и тотальная слежка, и контроль станут нормальным явлением или и вовсе необходимостью.

Перемены – это общий атрибут каждой бизнес-организации. Любая организация, которая сопротивляется переменам, существует в течение

короткого периода времени. В современном бизнесе отдел кадров играет жизненно важную роль. Управление людьми – трудная задача. Интеграция технологий и человеческих ресурсов открыла новые горизонты в области управления человеческими ресурсами. Сегодняшний мир ожидает умной работы, а не тяжелой.

Однако наш современный мир сталкивается и с большим количеством философских проблем и этических разногласий. Все больше решений в управление человеческими ресурсами принимают программы или автономные системы, и здесь возникает множество вопросов. А верно ли оценивать человека как ресурс или как сумму цифр и характеристик? Верно ли собирать личную информацию о человеке если это приведет к повышению производительности и прибыли организации? Верно ли принимать решения программ и систем оценивания эффективности как абсолютные?

Список данных вопросов не конечен и требует долгих философских переосмыслений этики, морали, нравственности и так далее. Так как уже сегодня начинают возникать социальные проблемы, а технологии уже внедряются без должного понимания того, к чему они могут привести.

**Список использованных источников:**

1. Аршинов В.И., Буданов В.Г., Гребенщикова Е.Г., Гримов О.А., Каменский Е.Г., Москалев И.Е., Пирожкова С.В., Суцин М.А., Чеклецов В.В. Социо-антропологические измерения конвергентных технологий. Методологические аспекты. Курск, 2015.

2. Пронин М.А. Виртуалистика в Институте человека РАН. М.: ИФРАН, 2015. – 179 с. (Pronin M.A. Virtualistika v Institute cheloveka RAN. M.: IFRAN, 2015. – 179 s.)

3. Митина Н.Н. Абсентеизм персонала как вид деструктивного поведения в организации // Современная экономика: проблемы и решения, no. 2 (98), 2018, с. 61-67.

4. Стукалов С. А. Инновационные технологии в управлении персоналом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 234–239. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56769.htm>.

5. Фаляхов Р. Богатых не тронут: почему Давос не стал прорывом // Газета.ru, 2020. Доступно: <https://www.gazeta.ru/business> (дата обращения: 31.10.2022).

© Пятаев А.А., 2022

УДК 338.1

## МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рачковская П.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современная действительность характеризуется ростом экономической нестабильности и конкуренции, поэтому проблема детального исследования методов стратегического развития предприятий достаточно актуальна [1].

Х. Виссема считал, что старую парадигму «Сначала сохранение, затем – развитие» сменяет новая – «Сохранение через развитие», потому что, если постоянно уделять внимание самосохранению, игнорируя окружающую среду, и надеяться исключительно на личное субъективное восприятие, возможно саморазрушение социально-экономической системы.

Исследователи управления предприятием разграничивают понятия роста и развития. По большей части это происходит, так как исчерпываются возможности осуществлять стратегию на расширение и соответствующую экономию затрат в процессе проведения приростной модели хозяйственного поведения.

Под ростом предприятия подразумевают какое-либо количественное изменение результата деятельности. Развитие же предприятия содержит в себе и рост, как составную часть, и направлено на качественные преобразования в деятельности, которые связаны с переходом его на качественно новый организационный уровень.

Р.Д. Акофф определял развитие как «процесс, в котором увеличиваются возможности и желание удовлетворять свои желания и желания других», и главным отличием роста от развития считал то, что основные пределы роста находятся вне системы (т.е. экзогенные), а основные пределы развития заложены в ней самой (эндогенные) [2].

Понятие развития можно определить эффективным перераспределением ресурсов главным образом инвестиционным по сферам, которые обеспечивают наибольшую конкурентоспособность на протяжении длительного времени, совершенствование товаров, услуг, структуры и систем управления организацией. Данное перераспределение должно приводить в конечном счете к повышению спроса на продукцию организации и увеличению его хозяйственной деятельности в привычных и новых отраслях.

Основу концепции развития предприятия составляют теоретические положения Д. Макгрегора, Р. Лайкерта, А. Маслоу, Ф. Герцберга, К. Арджириса и других исследователей, изучавших поведение в организации. Данный подход к развитию предприятия позволяет повысить эффективность, качество принимаемых решений и увеличить способность приспосабливаться к возникающим изменениям, способствует гуманизации, участию работников в управлении и увеличению их осведомленности, влиянию на развитие организации. Главной целью является объединение личных и организационных идей.

Рост и развитие реализуются посредством стратегий, без формирования которых сложно представить управление предприятием. Формирование стратегии имеет цель обозначить и показать предприятию путь развития в имеющихся условиях.

Среди ученых, оценивающих формирование стратегии как перспективу развития организации, можно выделить следующих: Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел [3].

Появлению разных школ стратегий способствовали многие факторы, определяющие развитие организации, являющиеся реакциями на требования внешней среды, такие как: интуитивное предвидение и мыслительный процесс, индивидуальное познание и социальное взаимодействие, анализ и программирование, сотрудничество, желание стабильности и неизбежность трансформации, конфликт властных коалиций и переговоры. Понятие стратегии связано со стабильностью, а не с изменениями, так как стремление к постоянству и устойчивости способствует разработке и реализации стратегий организации.

В связи с тем, что существуют разные точки зрения на функционирование организации, возникли разные подходы и методы управления ее развитием, среди которых выделяют: метод организационного проектирования, метод функционально-стоимостного анализа, реструктуризации, трансформации, реинжиниринга, метод контрольных сравнений (бенчмаркинг) и метод создания сценария развития предприятия.

В основе метода организационного проектирования лежит системный подход, предполагающий разделение системы на общность тесно связанных элементов, анализ и развитие каждого элемента в отдельности. А затем осуществляется объединение усовершенствованных элементов, благодаря чему решается задача сохранения целостности и единства системы. Главная цель данного подхода состоит в обеспечении максимального сближения и объединения целей и задач подразделений и предприятия в целом.

Все элементы системы управления связаны между собой, а также с элементами системы производства, поэтому за изменением положения

какого-то одного элемента последует изменение других элементов управления и производства.

Осуществляя совершенствование деятельности предприятия необходимо определить направления и степень влияния изменения одних характеристик элементов на характеристики других и на суммарные показатели организации в целом.

Метод функционально-стоимостного анализа основывается на функциональном подходе. Этот подход помогает обновить объект управления посредством новой разработки или совершенствования. Объектом функционально-стоимостного анализа могут выступать элементы системы, производства и управления, а также вся организация в целом.

Благодаря функционально-стоимостному анализу можно определить объекты инновационной активности, планировать обновление ассортимента, модернизацию продукции, осуществлять преобразования организации. Поэтому данный анализ можно использовать как целенаправленный процесс управления инновационной деятельностью предприятия.

Под реструктуризацией понимают процесс комплексного изменения способов работы организации. Целью метода является комплексное приведение условий функционирования предприятия относительно изменяющихся условий рынка и выработанной стратегией его развития.

Трансформация – это метод, который в практике отечественных предприятий является одним из часто встречающихся направлений развития. Трансформация организации – это организационно-экономическое преобразование, которое сопровождается изменением состава юридических лиц, участвующих в преобразовании. Существует несколько видов трансформаций, которые перечислены в Гражданском кодексе РФ. К ним относят присоединение, слияние, выделение, разделение, преобразование. Также к видам иногда относят процессам объединение, создание, рекомбинация и ликвидация организации. Метод трансформации требует совершенствования, так как еще не получил в достаточной степени отработки на практике.

Метод реинжиниринга основан на поиске и введении кардинальных изменений в деятельности предприятия. Многие ученые считают реинжиниринг слишком дорогим и затратным для предприятий, приемлемым в случаях, когда от внешней среды или конкурентов возникает угроза, а несущественные преобразования в предыдущей методике работы не смогут обеспечить результат.

По методу контрольных сравнений (бенчмаркингу) сопоставляется результативность элементов бизнеса организации с другими организациями в конкурентной среде. Целью метода является генерирование рекомендаций

по усовершенствованию деятельности и разработка корпоративных стандартов в сравнении с конкурентами. Необходимо ответить на вопросы: сколько составляют затраты и результаты деятельности конкурентов, посредством чего конкуренты добились таких результатов, какие применялись методы работы, в чем данное предприятие уступает конкурентам, чем разница между методами работы исследуемой организации и других.

По методу создания сценария развития предприятия разрабатываются планы развития с целью предвидения изменений. Степень подготовленности организации к будущему и то, насколько она сможет применять знания для достижения результатов и эффективности, зависит от быстроты осмысления события и определения его связи с определенным сценарием. Управляющие должны быть готовы к изменению своих сценариев и стратегий в случае развития событий непредвиденным образом, так как будущее неизвестно. Успешными будут считаться организации, у которых получится посредством создания сценариев развития скорее подстроиться под изменяющийся ход событий.

Создание концепции, которая основана на представлении о действительности, – это одна из проблем менеджмента. Представления о действительности влияют на то, что данная дисциплина определяет «фактами».

П. Друкер считал, что предмет изучения подвержен постоянному изменению. Поэтому представления, справедливые вчера, могут неожиданно ментально стать несостоятельными или ложными.

Представление любого изменения в качестве новой полезной возможности определяют одной из центральных задач управления в XXI в. Необходимо систематически изучать изменения, которые могут оказаться новыми возможностями в разных сферах. Эти сферы П. Друкер назвал «окнами возможностей», которые представлены на рис. 1 [4].

<i>Факторы внутренней среды</i>	<i>Факторы внешней среды</i>
Неожиданные успехи или неудачи организации	Неожиданные успехи или неудачи конкурентов
Изменения в процессах распространения товаров	Изменения в поведении потребителей
Нужды производственного процесса	Изменение в структуре отрасли и рынка
Изменения в смысле и восприятии	Демографические изменения
Изменение целей в связи с получением информации от господствующей группы	Новые области знаний
Изменение социальных индикаторов (личное благосостояние, показатели здоровья, образования)	Изменение отношений с другими организациями и институциональным окружением
	Изменения в налоговой системе
	Процессы концентрации на рынке (стратегия объединений, правила раздела рынка)

Рисунок 1 – «Окна возможностей» по П. Друкеру

Данные методы объединяет то, что в них основное внимание отводится эволюционному (совершенствование) и революционному (преобразование) развитию предприятия. Поэтому несмотря на их различия, благодаря единой цели методы, дополняющие и поддерживающие друг друга, можно объединять.

Несомненно, все решения о выборе направления развития следует принимать, учитывая долгосрочные и краткосрочные цели, возможность

организации вовремя приспосабливаться к требованиям внешней среды, которые постоянно меняются.

**Список использованных источников:**

1. Зими́на А.А. Управление развитием предприятия как относительно самостоятельный комплекс стратегического менеджмента // Ученые заметки ТОГУ. - 2014. - №4. - С. 950 – 954.

2. Акофф Р.Д. Планирование в больших экономических системах. М.: Советское радио, 1972. 224 с.

3. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 336 с.

4. Слюсарева Е.В. Методология управления развитием организации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». - 2004. - №2. - С. 32-35.

© Рачковская П.А., 2022

**УДК 004.021**

**МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ  
В КЛИЕНТ-СЕРВЕРНОЙ РАЗРАБОТКЕ**

Розов А.С., Тюшкевич Н.М., Малецкая М.В.

Научный руководитель Зарипов Е.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования*

*«МИРЭА – Российский технологический университет», Москва*

Для повышения эффективности организации и распределения ресурсов в разных сферах деятельности, обществу особо остро требуется прибегать к инновационным решениям поставленных задач, задействовать и изобретать различные технологии для повышения производительности, в частности можно выделить методику имитационного моделирования.

Создание имитационной модели может послужить основой при разработке программного продукта, спроектированного по архитектуре «клиент-сервер». Подобный подход позволяет определить основные составляющие разрабатываемой системы, спрогнозировать возможные отклонения в работоспособности проекта, а также визуализировать результат работы системы и взаимосвязь ее компонентов во время эксплуатации.

Архитектура «клиент-сервер» – это сетевая архитектура, в которой потоки данных и сетевая нагрузка распределены между серверной частью, которая выступает аппаратным или облачным сервером, принимающим

запрос и выполняющий его, и клиентской частью, которая выступает компьютерным или мобильным устройством под управлением пользователя, отправляющего запрос.

Имитационное моделирование – это метод исследования, при которой рассматриваемая система является моделью, которая имитирует реальную систему, над которой проводят эксперименты с целью получить информацию об ее функциональности.

Имитационная модель – набор правил, имитирующий рассматриваемую систему, который позволяет проектировать состояние системы. Существует два типа имитационных моделей: непрерывные и дискретные. Непрерывная модель используется в системах, действия которых изменяются непрерывно во времени. Зачастую данный тип представляется в виде разностно-дифференциальных уравнений, которые описывают взаимодействие между различными элементами рассматриваемой системы. Дискретная модель применяется в системах, действия которых изменяются в заданные промежутки времени. Изменения, которые происходят в системе в временном промежутке определяют события модели. То, что эти события происходят в дискретные моменты, указывает, что процесс протекает в дискретном времени.

Плюсами имитации являются: неограниченная величина доступа для измерения в любом времени (при условии, если величина не находится ниже уровня абстракции), имеется возможность наглядно фиксировать динамику системы.

В имитационном моделировании можно выделить четыре основные парадигмы, то есть четыре подхода и концепции, используемые в качестве основы при построении моделей: дискретно-событийное моделирование, системная динамика, динамические системы, мультиагентные системы. В ходе исследования выше обозначенных методологий, было принято решение рассмотреть их независимо друг от друга и выделить наиболее подходящие вариации для разработки программных приложений по архитектуре «клиент-сервер».

В идею дискретно-событийного моделирования заложена система хронологической последовательности и реализована в среде моделирования GPSS (система моделирования общего назначения). События происходят в конкретный промежуток времени и несут за собой изменения в состоянии системы. В соответствии с данной парадигмой сущности осуществляют продвижение по структурной диаграмме, представляющей рассматриваемую систему. Потоки данных конкурируют между собой за использование ресурсов и процедуры, осуществляющей их обработку, после чего покидают систему. Реализация данной системы представлена в виде блок-схемы с блоками и их связями. Условием завершения данной

методологии выступает возникновение заданного события или прохождения заданного числа циклов по часам системы моделирования.

Подход системной динамики направлен на изучение сложных систем, исследуя их действия на временных промежутках в зависимости от структуры элементов системы и их взаимодействия, принимая во внимание причинно-следственные связи, петли обратной связи, задержки реакции и влияния среды. Процессами в рамках данного подхода выступают накопители, потоки между ними и информация об их величине. Системно-динамическая модель может быть спроектирована с использованием графической нотации, компонентами которой будут выступать вышеперечисленные атрибуты, также она может быть представлена в виде системы интегрально-дифференциальных уравнений. Графическое представление данной нотации для моделирования компонентов системы и их взаимосвязей делает системную динамику эффективным инструментом визуального представления рассматриваемой системы.

Динамической системой, по сути, является множество сложных объектов, действия которых описываются системами алгебраических и дифференциальных уравнений, а также событиями изменяющие различные аспекты системы (среду, структуру рассматриваемой системы, модель). Для данных объектов задается функциональная зависимость между временем и положением в пространстве каждого элемента системы. В данной концепции используется метод построения структурных схем из программных решающих блоков. Данная блочная структура состоит из базовых блоков библиотек, специально предназначенных программных средств. Затем по данной структуре автоматически проектируется система уравнений, рассчитываемая с помощью численных методов. Данная методология эффективна для быстрого построения малых структур.

Агентно-ориентированное моделирование построено вокруг такого понятия, как агент. Существует большое количество определений понятия «агент», однако из них можно выделить общие черты, присущие этому термину. Агент – это некая сущность, обладающая свойственной ей активностью, автономностью и связями с окружением, и другими агентами. Агент может изменяться (эволюционировать) с течением времени. Многоагентная модель отражает не то, как глобальные правила влияют на рассматриваемую систему, а то, как активность отдельных агентов формирует эти самые правила. В большинстве случаев, агентная модель – это программный код, в котором существуют переменные, определяющие состояние агентов, а также алгоритмы, отвечающие за их поведение агентов.

Проанализировав вышеописанные подходы имитационного моделирования, было рассмотрено их практическое применение в рамках деятельности современного общества.

В свою очередь дискретно-событийное имитационное моделирование легко описывается, как последовательность отдельных дискретных событий, что позволяет данному подходу широко применяться в производстве, логистике и здравоохранении.

Метод системной динамики позволяет моделировать сложные системы на высоком уровне абстракции, при этом не принимая в расчет такие детали, как индивидуальные свойства отдельных продуктов, разного рода события или членов общества, что в совокупности позволяет получить общее представление о системе и позволяет широко использовать данную парадигму в стратегическом планировании.

Подход моделирования динамических систем с математической точки зрения представляет собой набор переменных состояния и алгебраических дифференциальных уравнений различного вида, заданных для данных переменных и описывающих их изменения с течением времени. Благодаря этому данный метод моделирования используется в мехатронике и инженерных областях в качестве стандартного этапа процесса разработки.

В агентно-ориентированной парадигме имитационного моделирования все построено вокруг агентов, которые могут олицетворять собой любой объект в действии. Благодаря этому в различных родах задач нет необходимости вводить дополнительный уровень абстракции и предположений. Данный подход широко применяется при оптимизации цепей поставок и эпидемиологии, а также для решения задач моделирования и принятия решений в областях организационно-технических и бизнес-систем.

Если рассматривать вышеописанные методы моделирования с точки зрения клиент-серверной разработки, то более подходящими для этого вида деятельности можно назвать методы системной динамики и агентно-ориентированного моделирования. Системная динамика направлена на изучение взаимодействия некоторого количества элементов между собой, а также их связей и информационных потоков между ними. Также, что немаловажно, в системной динамике есть понятие «накопитель», чем в клиент-сервере может являться база данных. Вкупе с потоками и элементами, а также наличием гибкой системой визуального оформления, системную динамику можно назвать отличным инструментом для имитационного моделирования клиент-серверных систем. При агентно-ориентированном моделировании, модель, в целом, представляет собой программный код, с переменными алгоритмами и связями. При построении такой модели её перенос в рабочий вариант системы не потребует большого количества времени и усилий.

Исходя из вышеприведенного анализа, можно сделать вывод, что у методик разработки имитационных моделей имеется большой спектр

применения, они позволяют эффективно управлять ресурсами и продумывать организационные моменты в разных сферах деятельности общества, в частности, в разработке программных продуктов по архитектуре «клиент-сервер».

**Список использованных источников:**

1. Моделирование-динамических-систем / [Электронный ресурс] // anylogic.ru : [сайт]. – URL: <https://anylogic.help/ru/anylogic/ui/dynamic-systems.html> (дата обращения: 20.11.2022).

2. Многоподходное имитационное моделирование / [Электронный ресурс] // anylogic.ru : [сайт]. – URL: <https://www.anylogic.ru/use-of-simulation/multimethod-modeling/> (дата обращения: 20.11.2022).

3. Системная динамика / [Электронный ресурс] // anylogic.ru : [сайт]. – URL: <https://www.anylogic.ru/use-of-simulation/system-dynamics/#:~:text=Системная%20динамика%20позволяет%20моделировать%20сложные,хорошо%20подходят%20для%20стратегического%20планирования.> (дата обращения: 20.11.2022).

4. Технология клиент-сервер: что это такое? / [Электронный ресурс] // ittelo.ru : [сайт]. – URL: <https://www.ittelo.ru/news/tekhnologiya-klient-server-cto-eto-takoe/> (дата обращения: 20.11.2022).

5. Архитектура «Клиент-Сервер» / [Электронный ресурс] // itelon.ru : [сайт]. – URL: <https://itelon.ru/blog/arkhitektura-klient-server/> (дата обращения: 20.11.2022).

6. Существующие методологии имитационного моделирования / [Электронный ресурс] // focus-group.spb.ru : [сайт]. – URL: <https://focus-group.spb.ru/simulation-techniques/> (дата обращения: 20.11.2022).

7. Технология моделирования социально-экономической динамики муниципального образования на основе мультиагентного подхода / [Электронный ресурс] // anylogic.ru : [сайт]. – URL: <https://www.anylogic.ru/resources/articles/tekhnologiya-modelirovaniya-sotsialno-ekonomicheskoy-dinamiki-munitsipalnogo-obrazovaniya-na-osnove-/> (дата обращения: 20.11.2022).

8. МУЛЬТИАГЕНТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЛОГИСТИКИ / [Электронный ресурс] // science-education.ru : [сайт]. – URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=9744#:~:text=Мультиагентная%20модель%20процесса%20преобразования%20ресурсов,системы%20управления%20или%20модели%20ЛПР.> (дата обращения: 20.11.2022).

© Розов А.С., Тюшкевич Н.М., Малецкая М.В., 2022

УДК 004.633.2

## АКТУАЛЬНОСТЬ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММЫ ПО СОРТИРОВКЕ ФАЙЛОВ

Русак С.Г.

Научный руководитель Петрушин И.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Иркутский государственный университет», Иркутск*

Каждый пользователь на протяжении своей работы за компьютером накапливает большой массив информации, это могут быть файлы различного типа, объема, важности. Вне зависимости от того простой вы пользователь или работа за компьютером – ваша специализация, необходимость в наведении «порядка» на компьютере наступает у каждого.

Для проверки данной гипотезы нами было проведено пилотажное социологическое исследование, целью которого является определение потребности пользователей в программах по сортировке файлов. В опросе приняло участие 60 человек, в возрасте от 16 до 50 лет, связанные со сферой IT – 65% респондентов.

Исходя из результатов соцопроса можно сделать следующие выводы:

70% респондентов осознают бесконтрольность накопления на своих устройствах файлов разных типов;

все участники проводят самостоятельную сортировку файлов;

50% опрошенных проводят чистку один раз в год, 20% – раз в месяц, остальные – чаще;

времени на самостоятельную сортировку файлов у 46% опрошенных уходит менее 1 часа, у 38% – от 1 до 3 часов, у 16% – от 3 часов и более;

у 77% чаще заполняется папка загрузки, у 15% – рабочий стол.

Пользователи выразили потребность в сортировке файлов по типам данных, времени создания и времени последних изменений.

Таким образом, проанализировав результаты проведенного социологического опроса, мы подтвердили наличие потребности у пользователей в программах по сортировке файлов.

Сегодня на просторах интернета существует небольшое количество приложений по сортировке, но соответствуют ли они потребностям пользователей? Для этого нами были проанализированы следующие популярные программы: «Drop it», «File Juggler», «TagScanner» и «ACDSee».

Первым рассмотрим «Drop it» [1] Данная программа была разработана в ноябре 2009 года разработчиками Lupo73, divinity666, tproli и guinness на

BASIC – похожем скриптовом языке для автоматизации действий пользователя AutoIt.

Программа представляет следующие возможности: перемещение, удаление, сжатие, распаковка, переименование, создание ярлыка, отправка по почте и многое другое файлов по заранее установленными пользователем параметрами. Достоинством «Drop it» является функция, позволяющая пользователю указать файлы или папку с необходимыми файлами, которые следует обработать, просто перенеся их, на ярлык программы. После переноса, сортировка начнется автоматически. Однако, в данной программе присутствует недостаток, а именно одноуровневость сортировки. Это проявляется в невозможности выставить несколько сортировку файлов одного типа.

Следующая программа «File Juggler» [2]. Данная программа была создана в 2012 году и активно поддерживается до сих пор (больше информации нет, только нелегальное её получение).

File Juggler – программа, нацеленная на автоматизацию процессов по сортировке. В данной программе, что и в предыдущей, пользователь заранее устанавливает для папок список критериев, по которым программа должна проводить анализ и действия, выполняемые с данными файлами.

Из плюсов хочется отметить, помимо «внешнего анализа» файла, состоящего из чтения полного пути и имени файла, данная программа может считывать текстовые файлы и проводить поиск по содержимому, что расширяет возможности сортировки.

Из недостатков выделяется ограниченность подхода реализации «if-and-then statements», который заключается в том, что на одно условие приходится только один набор действий. Вследствие чего становится проблематично сделать сортировку файлов одного формата сначала по типу, а потом по дополнительным признакам. Частичным решением данной проблемы будет выполнение следующего набора действий: создание правил, для сортировки файлов в промежуточные директории, после чего необходимо создать правила для сортировки файлов из промежуточных директорий в конечные. Однако репутативность и однообразность данного метод покажется пользователю достаточно скучной, что может привести к появлению ошибок, что усложнит процесс сортировки.

ACDSee – коммерческая программа для просмотра и управления коллекцией изображений, разработанная и поддерживаемая компанией ACD Systems [3] Обладает обширным функционалом по обработке и менеджменту изображений. В рамках данного анализа был рассмотрен функционал, связанный с сортировкой файлов. Эта программа позволяет сортировать и группировать фотографии ориентируясь не только на их названия, тип и дату создания, но и на их метаданные, что предоставляет

более гибкие настройки сортировки. Так, например можно отсортировать файлы по месту создания, по устройству, с которого был сделан снимок и так далее.

Из недостатков применения данного приложения в качестве программы для автоматической сортировки является отсутствие автоматического переноса файлов. Сортировка происходит внутри приложения, показывая пользователю фотографии в отсортированном состоянии, но при этом, не влияя на местоположение файлов внутри компьютера. Программа позволяет выполнять функции «проводника» внутри самой программы, однако выполнение данных действий пользователем выходит за пределы понятия «автоматическая сортировка».

TagScanner – узконаправленная программа для работы со звуком, разработанная в 1999 году и поддерживаемая до сих пор программистом Сергеем Серковым [4].

Данное приложение позволяет работать с метаданными аудиофайлов. Оно позволяет считывать, редактировать, добавлять и удалять теги, в том числе и проводить на их основе сортировку, группировку и последующий перенос файлов в соответствующую директорию.

Из положительных сторон можно отметить генерацию файлов, облегчающих доступ к отсортированным файлам. Из недостатков хочется отметить сложность выполнения некоторых операций для совершения сортировки.

Таким образом можно сделать вывод, что данные программы справляются с базовыми задачами сортировки, однако имеют ряд недостатков уменьшающих эффективность программы. В связи с этим встает необходимость в создании новой программы по сортировке файлов, отвечающих потребностям пользователей.

Таким образом проведённый анализ социологического исследования позволил выявить потребность у пользователей в данных программах, а анализ существующих программ выявил не удовлетворение пользовательских потребностей, и поэтому следующим этапом моей работы следует создание программы по сортировке файлов. Первоначально приложение будет базироваться на платформе Windows, как на одной из самых популярных операционных систем компьютеров. Исходный код будет написан на языке программирования с++, потому что он кроссплатформенный и обладает обширным набором отлаженных библиотек. Программа также будет обладать следующими особенностями: многоуровневая сортировка файлов, гибкая настройка опций под каждого пользователя, полная настройка сортировки в пределах одного окна, drag-n-drop система и многое другое.

**Список использованных источников:**

1. Сайт проекта «DropIt» [Электронный ресурс] URL: <http://www.dropitproject.com> (дата обращения: 10.11.2022).
2. Сайт проекта «File Juggler» [Электронный ресурс] URL: <https://www.filejuggler.com> (дата обращения: 11.11.2022).
3. Сайт проекта «ACDSee» [Электронный ресурс] URL: <https://www.acdsee.com/ru/index/> (дата обращения: 10.11.2022).
4. Сайт проекта «TagScanner» [Электронный ресурс] URL: <http://www.xdlab.ru> (дата обращения: 9.11.2022).

© Русак С.Г., 2022

**УДК 658.511.3**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ  
НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО»**

Савельев А.В.

Научный руководитель Сенков В.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Повышающийся уровень требовательности покупателей, дефицит отдельных видов ресурсов, возрастающий уровень конкуренции и прочие вызовы текущего дня ставят руководство предприятия перед необходимостью совершенствования подходов к эффективному управлению производственной деятельностью. В связи с этим сегодня наблюдается неуклонное повышение интереса к концепции бережливого производства (lean production), способной обеспечить долговременную конкурентоспособность компании без существенных капиталовложений. В своей статье автор описывает основные принципы системы бережливого производства, рассказывает о возможности ее использования в работе предприятия и приводит соответствующие примеры из истории российского предпринимательства.

Бережливое производство (lean production) – система управления разработкой продукции, операциями, связями с поставщиками и клиентами, гарантирующая изготовление продукции, соответствующей запросам потребителей при сокращении количества дефектов по сравнению с продукцией, изготовленной по технологии массового производства. При этом минимизируются затраты труда, пространства, капитала и времени. Согласно ГОСТ 56020-2014 сущностью «Бережливого производства»

признается содействие организациям в повышении их конкурентоспособности и эффективности бизнеса посредством комплекса методов и инструментов по всем направлениям деятельности, позволяющего производить товары и оказывать услуги в минимальные сроки и минимальными затратами с требуемым потребителем качеством [1].

Концепцию бережливого производства провозгласил Тайити Оно, разработавший производственную систему компании Toyota Motor [2]. Бережливое производство является эффективным инструментом организации производственного процесса. Использование принципов бережливого производства позволяет предприятиям увеличить конкурентоспособность на рынке, получить максимальную прибыль на единицу вложенных средств и сократить расходы на выпуск изделия. Бережливое производство является комплексным подходом, включающим оптимизацию процессов, обеспечение управленческой инфраструктуры и изменение образа мышления сотрудников. Основной инструмент концепции бережливого производства – сокращение издержек при сохранении устойчивого роста производства.

Метод бережливого производства основан на использовании следующих инструментов:

картирование потока создания ценности – схема материальных и информационных потоков, необходимых для предоставления продукта потребителю;

система 5С – подразумевает обустройство рабочего места, пригодного для эффективной работы;

система профилактического обслуживания оборудования – позволяет предупредить возникновение проблем в работе оборудования;

метод «Канбан» – позволяет оптимизировать цепочку планирования производственных активностей, начиная от прогноза спроса, планирования производственных заданий и их распределения по производственным мощностям с оптимизацией загрузки;

система JIT (Just-in-time) – позволяет наладить такое управление материалами в производстве, при котором необходимые для производства компоненты доставляются к моменту, когда звенья производственной системы в них нуждаются (способствует минимизации объема незавершенной продукции на складах);

система SMED (Single Minute Exchange of Die) – в результате ее использования смена любого инструмента не занимает большого количества времени.

Процесс производства сопряжен с возникновением потерь. Появления части потерь при производстве невозможно избежать (транспортировка, подготовка документов). Другую же часть потерь возможно сократить

(ожидание, брак). Внедрение бережливого производства на предприятии связано с устранением всех видов потерь в процессе производства. Методы концепции позволяют устранить потери посредством их выявления и создания необходимых условий для их исключения.

Согласно ГОСТ Р 56407-2015 потерями называют любое действие на всех уровнях организации, при осуществлении которого потребляются ресурсы, но не создаются ценности [3]. В теории бережливого производства выделяют следующие виды потерь:

перепроизводство (производство продукции в количествах, превышающих потребительский спрос);

ожидание (простой, связанные с ошибками при планировании);

запасы (хранение излишнего объема материалов, отвлекающих ресурсы);

брак (возникает в процессе производства товара, не соответствующего требованиям заказчика);

чрезмерная обработка (производство продукции с качествами, не нужными потребителю);

излишняя транспортировка (перемещение материалов между подразделениями, не добавляющее ценности конечному продукту).

Используя концепцию бережливого производства, предприятие может повысить прибыль, не увеличивая цену товара. Так как цену продукции составляют прибыль и себестоимость, то при использовании принципов бережливого производства становится возможным увеличить прибыль и, следовательно, эффективность производства путем соответствующего сокращения потерь, влияющих на себестоимость.

В одном из своих выступлений президент России В.В. Путин отметил важность скорейшего внедрения в сферу производства мирового опыта организации труда. Особое внимание должно уделяться технологиям «бережливого производства». Таким образом ускорятся темпы вхождения России в число пяти крупнейших экономик мира, возрастут показатели производства продукции, востребованной мировым рынком [4].

Примером внедрения бережливого производства в России стала группа компаний «ГАЗ». За 15 лет ей удалось полностью реорганизовать свою работу, на треть сократив производственный цикл, и добиться ежегодного прироста производительности труда на 20% при увеличении суточного темпа выпуска продукции и уменьшении заводских площадей на 100 тыс. кв. м. [5, с. 26].

Другим примером успешного освоения системы бережливого производства является компания ООО «Дж. Т.И. Елец». Благодаря ее использованию инвестиционный показатель компании за 18 лет составил

114 миллионов долларов. Компания имеет стабильный объем производства и широкий рынок сбыта за рубежом [6, с. 59].

Основные преимущества применения инструментов бережливого производства:

- сокращение времени доставки и повышение пунктуальности;
- повышение производительности ресурсов;
- снижение затрат на обработку;
- повышение уровня качества;
- увеличение гибкости производства;
- сокращение промежуточных и конечных запасов.

Таким образом, продуктивное использование системы бережливого производства заключается в достижении высоких значений таких показателей как производительность труда, выработка, общая эффективность оборудования наряду со снижением: времени выполнения заказа, дефектности, трудоемкости, результатом чего служит повышение качества выпускаемой продукции. Важной особенностью концепции является отсутствие больших инвестиционных вложений и ориентация на рациональное использование внутренних ресурсов предприятия. Опыт мировых промышленных лидеров показывает необходимость сосредоточения усилий на освоении системы бережливого производства.

#### **Список использованных источников:**

1. ГОСТ Р 56020-2014. Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. Дебердиева Е. М., Осинская И. В. Обоснование управленческих решений по внедрению инструментов бережливого производства: учебник - Тюмень ТИУ 2022 – 179 с.
3. ГОСТ Р 56407-2015 Бережливое производство. Основные методы инструменты.
4. Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5fb786f07a8aa9f3057726e8> (дата обращения 21.11.2022)
5. Издательский дом Панорама «ЛИН-технологии: бережливое производство» №2/2021.
6. Бережливое производство: увеличение эффективности при минимальных затратах: Материалы международной научно-практической конференции (20.12.2021) / Под общей ред. В. А. Гольцова.

© Савельев А.В., 2022

УДК 351.711

## ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Салямова К.А., Пестрецова К.И.

Научный руководитель Усачева А.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Под государственным и муниципальным управлением подразумевается практическое, организующее и регулирующее воздействие государства и институтов местного самоуправления (через систему своих структур) на общественную и частную жизнедеятельность людей в целях ее упорядочения, сохранения или преобразования, опирающееся на его властную силу [1].

В условиях меняющейся глобальной системы, новых внешних вызовов, и усложнения управляемой системы совершенствование системы государственного управления связано с использованием инноваций, которые носят организационный, структурный, финансовый и институциональный характер.

В общем виде под инновацией понимается создание, распространение и применение некоего новшества, удовлетворяющего потребности человека и общества, вызывающего различные преобразования. При этом сущность инновации составляет деятельность по поиску и получению новых результатов, способов их создания, устранению рутинных, неэффективных условий труда, управленческих структур, форм жизнедеятельности [2].

Международный опыт реформирования государственного управления показывает, что для организации эффективной государственной службы и государственного управления сегодня недостаточно только обеспечить использование четко отлаженных бюрократических механизмов администрирования.

Начало изучения применения инноваций в государственном секторе было положено еще в 1970-х годах с исследованием Рознера, который, возможно, был первым исследователем, непосредственно занимавшимся изучением инноваций в этой сфере. Потенциальная выгода от инноваций в государственном секторе огромна. Несмотря на распространенное мнение, что государственный сектор не поддается инновациям, недавние исследования (Sahni, Wesson, & Christensen, 2019; Leyden & Link, 2020) показывают, что на самом деле инновации в государственном секторе не новость и характер предпринимательства в государственном секторе такой

же, как у предпринимательства в частном. Предприниматель государственного сектора – это тоже новатор, который видит неиспользованные возможности, но отличие должно быть в выгоде. Если у предпринимателя выгода в чистой прибыли, то мотивацией государственного предпринимателя должно стать признание общественности и карьерный рост. Желание творить и вносить определенный вклад в общее дело может быть меньше, чем у предпринимателя, так как существуют определенные конституционные и правовые нормы, которые могут ограничить доступ к финансированию, а также к определенным действиям, подвергаясь общественному контролю, запрещая должностным лицам в принципе вести предпринимательскую деятельность.

В теоретическом плане инновационные технологии в сфере государственного управления обычно определяют на основе системно-функционального подхода в его синергетической интерпретации как целенаправленную или стихийную трансформацию системы управления или ее отдельной составляющей в соответствии с изменениями общества как объекта управляющего воздействия. В рамках такого подхода открываются возможности анализировать управленческие инновации в самом широком спектре измерений – от организационного до социокультурного, от изменений в функциях к становлению новой управленческой культуры, от новых качеств модельного уровня к использованию технологических новаций, связанных с информатизацией управленческих процессов.

В современных условиях, когда на первое место выходит проективное управление в деятельности органов государственной власти, их инновационная деятельность, прежде всего, касается подготовки и реализации различных инновационных проектов и организации инновационной инфраструктуры для их осуществления. Основным содержанием инновационной деятельности в сфере государственного управления является становление новых организационных форм, методов, технологий реализации управляющих воздействий по объекту управления (общества и его отдельных составляющих), а также внедрения новых способов деятельности самих государственных служащих (новые подходы к организации рабочих мест). Исходя из сказанного, инновационные технологии в области государственного управления целесообразно понимать, как принципиально новые или существенно усовершенствованы направления, способы и технологии реализации функционального императива органов государственной власти как относительно осуществления государственной стратегии и политики, так и по предоставлению конкретных государственных услуг, что обеспечивает рост

результативности, эффективности, качества их управленческой деятельности за счет организационной оптимизации, развития кадров, использования технологических новаций и др.

Среди же инновационных управленческих инструментов можно выделить следующие:

использование в государственных учреждениях такого типа менеджмента, присущего частным фирмам, иными словами переход от бюрократического стиля руководства к большей гибкости и применению новых эффективных социальных технологий;

введение в государственный сектор конкуренции;

использование техники проведения тендеров и заключения контрактов с государственными служащими;

увязка продвижения по службе, распределения ресурсов и вознаграждений с уровнем демонстрируемых результатов по достижению целей и повышению эффективности;

повышение дисциплины и сокращение издержек, ориентация на достижение больших общественных результатов с меньшими издержками.

Основные инновационные управленческие технологии, которые применимы в современной практике государственного и муниципального управления России, включают в себя электронное управление и электронное правительство; систему сбалансированных показателей; концепцию «бережливого управления»; управление по целям и результатам; гибкие технологии проектного управления; аутсорсинг; бенчмаркинг.

Электронное правительство – правительство, которое взаимодействует с органами государственной власти, гражданами, организациями в электронном формате с минимальным личным взаимодействием. Электронное правительство базируется на системе электронного документооборота, системах автоматизации управления государством и других информационных системах.

Система сбалансированных показателей – является одним из важнейших инструментов управления, используемых для контроля за достижением стратегических целей компании. Сначала выстраивается стратегическая карта, на которой связываются задачи друг с другом и определяется их роль при достижении стратегической цели.

Концепция бережливого управления – это метод управления процессами и организации труда, целью которого является повышение производительности и эффективности компании, т.е. повышение рентабельности и качества ее продукции. Это достигается за счет оптимизации производственных и бизнес-процессов, в том числе сокращения времени на выполнение задач, не влияющих на стоимость товаров (например, их транспортировку). Также обязательным является

улучшение условий труда сотрудников. Эта практика часто используется в государственном секторе.

Бенчмаркинг – набор методик, которые позволяют изучить опыт конкурентов и внедрить лучшие практики в своей компании. Как правило, этот инструмент используют, чтобы сравнить свой бизнес с лучшими компаниями на рынке, то есть с эталонами [3].

Для раскрытия всей сущности данных инноваций стоит привести примеры их внедрения. В сфере электронного правительства можно выделить такие внедрения:

портал электронного представления товарной информации на таможне РФ;

в Москве создается интеллектуальная система борьбы с автоугонами и транспортной системы;

оформление внутреннего паспорта через портал;

начата разработка «электронного офиса» московской мэрии для работы с населением;

внедрены процедуры электронного взаимодействия в арбитражном суде Московского округа;

в Татарстане осуществляется переход к электронному журналу в школах, а в Ставрополье и еще в шести регионах страны – «облачный сервис в школах»

и многие другие примеры, которые уже внедрены, а также только получившие свою огласку и готовые к разработке в разных регионах нашей большой страны [4].

В настоящее время продолжается активная реализация бенчмаркинга на государственном уровне. Так, с 2000 г. в странах ЕС для реализации бенчмаркинга широкое применение получила Общая схема оценки (Common Assessment Framework – CAF). Разработка CAF для общественного сектора и сферы государственного и муниципального управления Европы ведется Европейским институтом публичной службы при Еврокомиссии [5].

В России с 2006 года используется система оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления «Эффективная публичная служба» (ЭПУС) [6, с. 79]. Система ЭПУС строится на основе следующих моделей: общая схема оценки (CAF); модель совершенствования Европейского фонда управления качеством; модель премий Правительства РФ в области качества.

Также в качестве примера внедрения инноваций в государственном секторе можно привести такое направление, как аутсорсинг. Аутсорсинг в секторе государственного управления начал активно использоваться с 1990-х годов в связи с развитием концепции «нового госуправления» (new public

management), подразумевающей применение «рыночных» критериев оценки эффективности деятельности госорганов.

Рассмотрим пример применения аутсорсинга на сфере Вооружённых сил Российской Федерации. Аутсорсинг пришел в российскую армию внезапно: с января 2012 года сторонним подрядчикам передали функции содержания военных городков, уборки территорий, прачечного обслуживания, пошива военной формы, частично – организации перевозок, ремонта техники и приготовления пищи. По словам Сергея Шойгу, новые открытые схемы взаимодействия Минобороны и частных подрядчиков приносят пользу вооруженным силам. Поэтому освобождение солдат от непрофильных функций будет продолжаться [7]. Данный пример показывает эффективность использования сторонних организаций, так как в то время армия занимается более важными делами, не рассредоточиваясь на мелкие нужды, тем самым более эффективно выполняет свои функции.

#### **Список использованных источников:**

1. Климакина Н.В. Внедрение инновационных управленческих технологий в системе государственной службы 29.06.2022
2. Наумов С.Ю. Система государственного управления [Электронный ресурс] ВикиЧтение URL: <https://law.wikireading.ru/51953> (дата обращения 15.11.2022).
3. Саитова В. Равнение на конкурентов: что такое бенчмаркинг и где он применяется 30.09.2021 [Электронный ресурс] URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/61540f1e9a7947ed382de149> (дата обращения 15.11.2022).
4. Электронное правительство. URL: <https://allforjoomla.ru/info/308-jelektronnoe-pravitelstvo> (дата обращения 19.11.2022).
5. Общая схема оценки САФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.eipa.eu/en/topic/show/&tid=191> (дата обращения 19.11.2022).
6. Маслов Д. Обзор методов оценки эффективности государственного управления // Стандарты и качество. – 2007. - №7. – С. 76-80.
7. Галин А. Аутсорсинг в госсекторе: как российские госструктуры учатся делегировать? [Электронный ресурс] URL: <https://www.ucmsgroup.ru/blog/outsourcing-in-the-public-sector-how-russian-state-agencies-learn-to-delegate/> 01.08.2014 (дата обращения 19.11.2022).

© Салямова К.А., Пестрецова К.И., 2022

УДК 331.2

## РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Семикина С.А., Ильина С.И.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Правильная организация системы оплаты труда показывает рост производительности, снижение текучести кадров, рост квалификации работников предприятия. Для обеспечения стабильного роста производительности на предприятии должна быть разработана четкая, прозрачная система оплаты труда, которая связывает материальное вознаграждение, карьерный рост, признание работника. В зависимости от принятой системы оплаты труда на предприятии, непосредственная оценка работника может стать основным стимулирующим фактором, влияющим на размер заработка, и совершенствование оплаты труда на предприятии повышает мотивацию работников для достижения поставленных целей, и, следовательно, является мощным стимулом повышения производительности. Решающим условием для повышения эффективности системы оплаты труда на предприятии является именно нацеленность работников на повышение производительности, т.к. производительность является важным показателем процесса труда [1].

В условиях кризиса, санкций, экономической нестабильности уровень заработной платы на предприятиях в РФ вызывает неудовлетворенность работников. Работники многих государственных структур, особенно работники среднего звена (которые выполняют непосредственную работу на предприятии и вносят существенный вклад в его деятельность) имеют низкие фиксированные оклады, которые демотивируют их к работе, поэтому часто можно отметить их несвоевременную работу, производительность труда на таких предприятиях низкая. На частных предприятиях работодатели стремятся мотивировать своих сотрудников различными программами повышения заработной платы, но заработная плата часто не удовлетворяет работников, т.к. система оплаты остается для них не прозрачной, т.е. непонятной.

В условиях кризиса и экономической нестабильности необходимо, чтобы оплата труда соответствовала полностью целям управленческой стратегии – развивала чувство сплоченности у работников, т.к. работа «в команде» повышает интерес к производству, рационально сочетает личные

и общественные интересы работников [2]. Команда эффективна тогда, когда имеет ясные общие цели и прилагает все усилия, чтобы их достичь. Более того, все члены команды понимают и разделяют эти общие цели. Отношения в команде характеризуются не просто высокой сплоченностью, но высокой степенью доверия. Решения принимаются на основе консенсуса, а если консенсус невозможен сразу – то после обсуждения и получения согласия всех членов команды. Поскольку члены команды принимают общую цель и подход к выполнению работы, они преданы команде и стремятся сделать ее работу еще эффективнее, ведь роли в команде четко распределены.

Следует помнить, что команда не будет эффективна, если:  
у членов команды очень большая разница в квалификации;  
в интересах членов команды присутствуют неустранимые противоречия;

нужно найти решение проблемы в очень сжатые сроки;  
есть опасность, что из-за особенностей отношений между членами команды решения будут приниматься не оптимальные, а устраивающие всех;

в группе есть люди, не способные к командной работе.

Заработная плата стимулирует трудовую активность. От дохода работника зависит результат его деятельности, чем он выше, тем выше мотивация работника к интенсивному и качественному труду. Заработная плата отражает цену труда, имеет определенную долю в затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Уровень заработной платы должен соответствовать сложности работы, но при этом, не быть убыточным для предприятия. Заработная плата должна обеспечивать основные потребности работника и формировать его статус в обществе. Особенно эффективна система оплаты труда тогда, когда работодатели вознаграждают своих работников в зависимости от конкретных результатов работы, от его вклада результатов труда в стоимость предприятия. Необходимо мотивировать сотрудников путем компенсационных выплат, направляя его достижения на решение стратегических задач предприятия. Эффективная оплата труда играет важную роль в интенсивном использовании живого труда, способствует реализации целей управления.

Для повышения эффективности оплаты труда должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы и степенью ответственности.

Уровень заработной платы должен соответствовать сложности работы, но при этом, не быть убыточным для предприятия. Заработная плата должна обеспечивать основные потребности работника и формировать его

статус в обществе. Особенно эффективна система оплаты труда тогда, когда работодатели вознаграждают своих работников в зависимости от конкретных результатов работы, от его вклада результатов труда в стоимость предприятия. Необходимо мотивировать сотрудников путем компенсационных выплат, направляя его достижения на решение стратегических задач предприятия. Эффективная оплата труда играет важную роль в интенсивном использовании живого труда, способствует реализации целей управления.

Существующие системы оплаты труда соответствуют требованиям трудового законодательства РФ [3] и успешно применяются на государственных и коммерческих предприятиях в зависимости от вида деятельности.

Особое внимание уделено грейдовой системе оплаты труда, где в основе лежит тарификация должностей [4]. Она структурирует размер выплат, способствует установлению конкурентоспособной заработной платы, оптимизирует расходы на ФОТ, создает систему мотивации и делает понятной схему карьерного роста сотрудников. Она является эффективным способом выплаты заработной платы для сотрудников крупных и средних предприятий. Ее внедрение, несмотря на сложности и затраты, является экономически выгодной для предприятия и повышает его конкурентоспособность.

Совершенствование системы оплаты труда на предприятии должно обеспечить две цели: повышение мотивации персонала к трудовой деятельности, тем самым увеличивая производительность труда; оптимизацию ФОТ для улучшения финансовых показателей предприятия в условиях кризиса и введения санкций.

Таким образом, применение грейдовой системы оплаты труда на предприятии позволит реализовать поставленные цели.

#### **Список использованных источников:**

1. Бухалков М. И. Управление персоналом на предприятии. Учебник / М.И. Бухалков, Н.М. Кузьмина, О.А. Бабордина. - М.: Экзамен, 2019 г. - 320 с.;
2. Горбунова М. Ю. Кадровый менеджмент и психология управления / М.Ю. Горбунова. - М.: Владос, 2018 г. - 224 с.;
3. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001г. №197-ФЗ (ред. от 01.09.2021 г.)/[Электронный ресурс]: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) -дата обращения 09.11.2022г.;
4. Научный журнал «Народный советник». Статья «Система грейдов в оплате труда в 2020-2021 году». [Электронный ресурс]: [https://nsovetnik.ru/zarplata/sistema\\_grejdov\\_v\\_oplate\\_truda\\_chno\\_eto](https://nsovetnik.ru/zarplata/sistema_grejdov_v_oplate_truda_chno_eto) - дата обращения 10.11.2022 г.

© Семикина С.Д., Ильина С.И., 2022

УДК 336.71

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВИД ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Семина В.Д.

*Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Московский международный университет», Москва*

Логунова Н.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский биотехнологический университет  
(РОСБИОТЕХ)», Москва*

В числе основных факторов производства современная экономическая наука выделяет наряду с землей, трудом, капиталом, также и предпринимательство. Наличие свободного предпринимательства служит одним из определяющих признаков рыночной экономики.

Особенно актуальна сегодня проблема внедрения на рынок малых предприятий в свете последних изменений в экономике нашей страны. В условиях жесточайшего экономического кризиса, который привел к банкротству большого числа крупных олигополий, нельзя не вспомнить о поддержке малого бизнеса. Кто же сейчас может поддержать российскую экономику? Это дело и нужно отдать в руки мелкого и среднего предпринимательства.

Технологические предприниматели как наиболее мобильный социальный слой быстрее приспосабливаются к постоянно изменяющимся социально-экономическим условиям в современном промышленном комплексе, к желаниям потребителя. В соответствии со своими стремлениями к материальному благополучию, к реализации собственных идей и возможностей. То есть технологический предприниматель вынужден делить свое время между различными целями и таким образом предпринимательские ориентации неизбежно принимают форму выбора, который зависит в первую очередь от сложившейся ситуации, а также от особенностей производственно-технологического процесса.

Непременным условием успеха в развитии малого предпринимательства является положение о том, что малое предпринимательство нуждается во всесторонней и стабильной государственной поддержке. Она осуществляется в различных формах, и в первую очередь путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставления налоговых льгот, создания информативно-консультационных и научно-технических центров, развития системы страхования, организации материально-технического снабжения [1].

Технологическое предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений (в том числе и осуществление организационной инновации), осуществляемая на свой страх и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли. Понятие предпринимательства в современном обществе трактуется не через понятие долга, как это было в культуре «модернити» некоторых западных стран (соответствующей становлению и расцвету индустриального капитализма), а рассматривается как личностное проявление, как способ самовыражения.

Инновации – сложный процесс взаимодействия науки, технологии и рынка, в результате которого научное открытие или изобретение доводится до коммерческого успеха, реализуется в виде нового продукта, производственной технологии, формы организации бизнеса [7].

Технологическая предпринимательская среда – условия и факторы, определяющие характер и направленность развития производственного предпринимательства в промышленном комплексе. Это определенная общественная ситуация, под которой понимается, прежде всего, рынок, рыночная система отношений, а также личная свобода предпринимателя, т.е. его личная независимость, позволяющая принять такое предпринимательское решение, которое, с его точки зрения, будет наиболее эффективным, действенным и максимально прибыльным [4].

Экономическая деятельность – форма социальной деятельности, которая внутренне мотивированна, а его субъект соотносит свое поведение с действиями других людей, ориентируется на эти действия, ожидая определенной ответной реакции (последнее выражается не только в наблюдаемом поведении, но и в мысленной деятельности или даже в отказе от всякого действия). Мотивы экономической активности выходят за пределы экономических целей, и это продукт функционирования социальных общностей (социальных групп, национальных общностей, организационных структур), а не предпочтений изолированного индивида. Экономическая активность – представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств [5].

Партнерские отношения являются взаимным соглашением о совместной работе двух или более предпринимателей, в которой все стороны работают для достижения поставленной задачи или преследуемой цели. Они принимают возможность риска, берут на себя ответственность, и разделяют прибыль. Партнерские отношения строятся на взаимоуважении, согласии с мнением партнёра, соблюдения собственных прав, и прав партнёра. В современном мире ключевым фактором экономического успеха предпринимателя являются не только собственные качества, но и наличие необходимых ресурсов, умение привлечь и организовать партнеров по

бизнесу, иными словами превратить конкурентов данной предпринимательской структуры в своих соратников и союзников. Фирмы более не являются замкнутыми системами, а взаимосвязаны общими организациями, экономическими и социальными процессами, что и стало причиной развития предпринимательства [2].

Основой технологического предпринимательства является установление партнерских связей между юридическими, между юридическими и физическими, и между физическими лицами. При внедрении какого-либо проекта предпринимателю необходимо представлять схему конкретных действий его реализации. Она представляет собой конкретизированный план действий, в котором отводится место вопросам по взаимоотношениям с партнёрами. Партнёрские связи это договорные отношения, которые устанавливаются между предпринимателями, и дают возможность получить отдельную прибыль, за покупку или поставку продукции. Каждый предприниматель заинтересован в установлении эффективных форм партнёрских связей. Определить эффективную форму взаимоотношений можно только путём сравнения различных вариантов. Схема предпринимательских действий даёт возможность выбора её для каждого предпринимателя [7].

Одна из важных составляющих схемы предпринимательских действий – экономико-правовая форма реализации предпринимательской цели. Эта форма содержит в себе вид сделки, которая может быть приемлемой для партнёра, и отвечает поставленной цели. Сделку называют коммерческой, с целью получения прибыли. Сделка отличается от простой передачи. Если товар передаётся с целью получения денег или другого товара – это сделка. Если же цель передачи товара является благотворительной, т.е. без получения взамен финансов, то это передача [6]. Партнёрские связи функционируют в определенной экономико-правовой форме. В связи с этим сделку можно охарактеризовать с двух сторон:

1. Сделка – это коммерческий обмен ценностями между партнерами или объединение усилий партнеров с целью получения коммерческой выгоды.

2. Сделка – это действие, направленное на установление, изменение или прекращение правоотношений юридических и физических лиц в области хозяйственной деятельности. Сделки могут быть, как выгодными, так и невыгодными. Сделки с одним и тем же товаром могут оказывать разный эффект. Прежде всего, результативность сделки зависит от того, какие условия закладываются для её осуществления. Сделки могут быть односторонними, например, дарение, завещание или доверенность, а также взаимные, представляющие участие двух или более лиц.

В сфере производства сделки могут существовать в форме:

производственной кооперации (форма сотрудничества, в которой каждый из партнёров выполняет свою часть работы, в рамках общего производственного процесса. Доход по окончании работы, делится между всеми партнёрами в соответствии и оговоренной долей каждого);

лизинга (это особый вид аренды, где объектом аренды выступает оборудование. При организации производства, нет необходимости в значительных инвестициях, если оборудование получают на условиях лизинга. Обычно используют товарную форму арендных платежей);

проектного финансирования (форма сотрудничества, когда одна из сторон финансирует реализацию предпринимательского проекта другой стороны, а другая обязуется реализовать его в надлежащей форме);

лицензирования (Лицензиар заключает соглашение с лицензиатом, где последнему передаются права на использование технологий производственного процесса, товарного знака или патента в обмен на финансы);

франчайзинга (форма партнёрских связей, где крупная компания заключает договор с мелким предприятием о предоставлении ему права на производство отдельных товаров и их продажи под торговой маркой данной компании). Предприятие не может добиться успеха без многочисленных партнёрских отношений, которые оказывают финансовую поддержку. Используя различные виды сделок, предприниматель выводит свою компанию на мировой уровень, и получает определённую прибыль. Партнёрские отношения дают предприятию возможность «почувствовать себя в безопасности», действовать более уверенно, без страха потерять то, что имеют.

Партнёрские отношения часто помогают молодым предприятиям, но также бывают случаи, когда подобная помощь не является взаимовыгодной, и по большей части приносит пользу только одной стороне. В таком случае, кто-то получает большую часть прибыли, а кто-то получает возможность выживать на рынке. Тем не менее, подобные случаи не единичны, и зависят только от предпринимателя, который решает судьбу своего предприятия [3].

Каждый технологический предприниматель должен найти себя в хозяйственном пространстве – времени, найти свою хозяйственную нишу. Другими словами предпринимателю нужно обладать информацией об «общем климате предпринимательства»: условия и возможности вложения денег в различных отраслях или регионах, государственная поддержка предпринимательства, состояние рынка (спрос и предложение), мера насыщения отраслей или регионов предпринимательской инициативой и деятельностью. Все это «внешние» условия предпринимательской деятельности, они как бы заранее заданные, и самими предпринимателями

не определяются. Делая свой выбор в этих условиях, технологический предприниматель находит приемлемую среду обитания [8].

Как только среда обитания определена, встает вопрос о рыночной нише, определяя тем самым направленность или специализацию предприятия. Здесь вступают в силу «внутренние» условия предпринимательской деятельности: потребительский спрос и поведение его на рынке, индивидуальные особенности предпринимателя (образование, предпочтения, навыки, социально-психологические установки, поведение, гендерные отличия и т.д.).

Итак, технологическое предпринимательство является стержнем любой социально-экономической и производственной системы, основанной на началах частной собственности и конкуренции. Предприниматель-собственник, центральная фигура в гражданском и торговом обороте. Предприниматель не только организует производство товаров, но и сам принимает непосредственное участие в этом процессе; далее он организует все движение товарных масс и доводит их через посредство рынка до конечного потребителя, связывая, таким образом, экономическую жизнь общества в единое целое. Однако для страны таких масштабов, как Россия, малый бизнес или предпринимательство не может стать основой экономики: в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Поэтому предприятия малого бизнеса играют решающую роль в таких сферах экономики как бытовое обслуживание населения, консультационные услуги, технические услуги, включая ремонт и техническое обслуживание машин, торгово-закупочные операции, посредническая деятельность.

#### **Список использованных источников:**

1. Авалян А.А., Филатов В.В. Трансформация производственного менеджмента в современное предпринимательство с фокусом на малый и средний бизнес. В сборнике: Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений. Сборник Национальной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений». Под ред. А.В. Быстрова. Москва, 2021. С. 12-16.

2. Зарицкий А.Б., Филатов В.В. Лидерские качества руководителя предпринимательского типа. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". 2020. С. 235-238.

3. Иманбердиев М., Мишаков В.Ю. Организация предпринимательской деятельности в условиях изменений. В сборнике: Теория и практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции. Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием. Москва, 2021. С. 62-67.

4. Иманбердиев М., Мишаков В.Ю. Проектирование организационных структур управления предпринимательского типа. В сборнике: Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». Москва, 2021. С. 49-53.

5. Филатов В.В., Рукина И.М. Оценка регулирующего влияния - как эффективный механизм развития инновационного предпринимательства. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 31.

6. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Козловских Л.А. Тенденции развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях российской экономики (аналитический обзор). Микроэкономика. 2019. № 6. С. 38-46.

7. Филатов В.В., Кузьмина А.О. Венчурное предпринимательство, как модель организации инновационного процесса. В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения, 2012. С. 161-166.

8. Филатов В.В. Государственная поддержка венчурного предпринимательства. В сборнике: Инновации в науке, образовании и бизнесе - 2012. Труды X Международной научной конференции. В 2-х частях. 2012. С. 226-228..

© Семина В.Д., Логунова Н.Ю., 2022

УДК 001.895

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Серицкая П.А., Зубкова В.В.

Научный руководитель Одинцова О.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Эффективность организации определяется многими факторами, среди которых рациональное использование человеческих ресурсов. Развитие

кадрового потенциала не теряет своей актуальности, это связано с тем, что необходимо создать систему обучения эффективную в нынешней экономической ситуации. С течением времени у большинства компаний меняются как векторы направления, так и количественно-качественные потребности в персонале и старая система профессионального обучения персонала становится неэффективной в рамках современных требований. Структуризация данных знаний необходима для компаний, так как вплотную связана с условиями изменений современной экономики (переход на рыночный формат), где просто необходим рост профессионализма сотрудников компании для повышения их конкурентоспособности. Обучение и развитие сотрудников компании является мощным инструментом повышения производительности труда и конкурентоспособности бизнеса в контексте главного финансового показателя – прибыльности компании. Современные цифровые разработки, включая технологии дополненной и виртуальной реальности, способствуют повышению эффективности и скорости обучения персонала, воссоздают эффект присутствия и обеспечивают непрерывный доступ к необходимой информации.

Эксперты PwC обнаружили, что обучение с использованием технологий виртуальной реальности более эффективно, чем оффлайн и обучение при помощи интернет-ресурсов [1]. Исследование проводилось на основе новых сотрудников PwC из 12 офисов в США. Фокус-группы разделили на три типа в зависимости от видов обучения: на оффлайн, онлайн и обучение с использованием VR-технологий. По результатам тренинга с участниками было проведено собеседование для оценки их знаний.

Таким образом, VR-обучение оказалось наиболее эффективным как с точки зрения скорости усвоения знаний, так и с точки зрения уверенности в полученных знаниях благодаря способности немедленно практиковать новые навыки.

Несмотря на то, что инвестиции в VR-обучение обходятся компаниям дороже, однако, по мнению экспертов, они более выгодны из-за скорости получения новых знаний и их качества. Преимущества VR-обучения также заключаются в том, что таким образом вы можете получить не только технические навыки, но и прокачать soft skills.

За рубежом основной движущей силой развития рынка иммерсивного обучения является спрос со стороны корпораций, которые рассматривают его как способ снижения затрат.

Одним из таких способов являются виртуальные тренажеры для хирургов и стоматологов, которые помогают отточить большое количество навыков. Для этого ученику нужно взять два концевика манипулятора и

надеть очки виртуальной реальности. После этого вы можете выбрать процедуру и попрактиковаться в своих навыках на виртуальном пациенте. В результате специальное программное обеспечение после прохождения тренажера предоставляет аналитическую информацию о пройденном обучении. Существуют различные тренажеры, которые помогают развивать навыки межличностного общения. Но самые интересные и эффективные тренажеры – это тренажеры для отработки действий и методов защиты в чрезвычайных ситуациях. В Республике Беларусь существует Образовательный центр по безопасности жизнедеятельности Министерства по чрезвычайным ситуациям. В Великобритании одна компания разработала тренажер для проведения тренингов по пожарной безопасности. Используя гарнитуру виртуальной реальности, обучающиеся могут перемещаться по виртуальному зданию и выполнять необходимые действия для тушения пожаров. В то же время обучающиеся могут четко видеть последствия своих действий. Аналогичная разработка существует для американской компании. Аналогичные по характеру и содержанию продукты разрабатываются и представляются бельгийскими, австрийскими, индийскими компаниями и др.

За рубежом существует широкий спектр применения VR-симуляторов. Зарубежные компании доказали на практике преимущества использования симуляторов виртуальной реальности в различных отраслях промышленности. Отечественный рынок VR-технологий также развивается довольно стремительно, не уступая зарубежным [1].

Исследования психологов показывают, что услышанная человеком информация усваивается на 40%, увиденная – на 50%, если одновременно информация воспринимается на слух и визуально, то человек может запомнить до 70%. Если он вовлечен в процесс и участвует в нем самостоятельно, то до 90% информации может быть усвоено, поэтому игровые приемы чрезвычайно важны в процессе обучения.

Выделим пять основных выводов исследования:

1. VR ускоряет процесс обучения в четыре раза по сравнению с очным обучением. Материал, который усваивается в очных форматах за 2 часа, с помощью VR-технологий изучается за 29 минут. Даже с учётом дополнительного времени на знакомство с технологией и адаптацию, которое требуется обучающимся с помощью VR, обучение проходит в четыре раза быстрее, чем у обучающихся в классе.

2. Обучающиеся в VR чувствуют себя намного увереннее при применении полученных навыков. VR-технологии позволяют практиковаться в иммерсивной среде с низким уровнем стресса, что приводит к более высокому уровню уверенности и улучшенной способности применять полученные знания на практике. Сотрудники,

прошедшие обучение с помощью технологий виртуальной реальности, применяли знания по предмету обучения на 275% увереннее, чем до обучения. Это на 40% выше, чем при обучении в классе, и на 35% выше, чем при электронном обучении.

3. VR-контент способствует большей эмоциональной вовлечённости обучающихся. Обучающиеся усваивают и запоминают материал лучше, когда задействованы их эмоции. При применении VR-технологий эмоциональная связь с контентом у участников эксперимента оказалась в 3,75 раза выше, чем у обучающихся в классе, и в 2,3 раза выше, чем при дистанционном обучении.

4. Обучающиеся в VR более сфокусированы. Использование технологий виртуальной реальности способствует высокому уровню сосредоточенности на учебном материале. Находясь в VR-гарнитуре, обучающийся не может отвлекаться на свой смартфон или переключаться на другие задачи. Как показало исследование, сотрудники, обучавшиеся в виртуальной реальности, отвлекались в четыре раза меньше, чем обучавшиеся дистанционно, и в 1,5 раза меньше, чем обучавшиеся в очном формате.

5. VR-обучение экономически выгодно при достаточном количестве обучающихся. При наличии достаточного количества обучающихся применение VR-технологий будет экономически эффективнее, чем очное или электронное обучение. Поскольку VR-формат изначально требует на 48 % больше инвестиций, чем аналогичные аудиторные или электронные курсы, необходимо иметь достаточное количество слушателей, чтобы сделать этот подход рентабельным. Так, согласно расчётам, затраты на использование VR будут аналогичны затратам на очное обучение при наличии 375 обучающихся, а при наличии 1950 учащихся стоимость равнозначна электронному обучению. Для 3000 слушателей обучение с помощью VR-технологий будет выгоднее очного обучения более чем в два раза (на 52%).

На примере кофейни Stars Coffee в городе Москва, обучение сотрудников происходит с помощью различных дистанционных технологий. Одним из таких технологических решений, является виртуальная реальность (VR), она может быть использована для трансформации процесса навыкового обучения, чтобы позволить сотрудникам быстро формировать и совершенствовать имеющиеся навыки и умения, а также развивать новые. При помощи VR новые сотрудники могут научиться работе на кофейных машинах.

Геймификация – это системный, искусственно созданный инструмент, посредством использования игровых технологий и других элементов, связанных с действием, мотивирующий и вовлекающий

участников в выполнение действий и принятие решений [3, с. 65]. Этот термин впервые был использован в 2000-х годах, но получил широкое распространение десятилетие спустя. До этого попытки внедрить игровые технологии в бизнес-процессы были не всегда эффективными и часто бессистемными. Суть геймификации основана на принципе разделения большой цели на множество маленьких, происходит мгновенная обратная связь, и человек замечает даже самый незначительный прогресс.

Сегодня в России геймификация используется в различных сферах деятельности, таких, как управление персоналом, обучение персонала, маркетинг, банковское дело и т.д. В отделе кадров игровые технологии используются при адаптации, отборе, обучении и оценке персонала. Создаются различные тесты, деловые игры, бизнес-кейсы и кандидатам предлагается пройти их онлайн, чтобы вы могли оценить потенциал и мотивацию человека, его профессиональную пригодность для работы в данной компании. Также в области организационной эффективности используются различные командные игры, так называемый тимбилдинг. Подобные мероприятия проводятся в неформальной обстановке, это помогает сплотить команду, раскрыть скрытые таланты и внутренний потенциал сотрудников, вовлечь их в корпоративную культуру и деятельность компании, а также повышает лояльность и мотивацию персонала.

Дистанционное обучение активно внедряется, позволяющий экономить время, во-первых, территориальная доступность, а, во-вторых, значительно снижаются расходы, связанные с арендой помещений, есть возможность учиться большое количество людей одновременно.

Благодаря новейшим IT-разработкам улучшается качество обучения, в электронные курсы можно быстро вносить изменения и доработки, широкий спектр обучающих программ, быстрый доступ к электронным библиотекам с объемной информационной базой, отсутствие необходимости в большом штате преподавателей или тренеров, простота управления. Методика дистанционного обучения будет очень уместна, особенно если в компании большой штат сотрудников. В России дистанционное обучение успешно применяется в таких компаниях, как METRO Cash and Carry, Альфа-Капитал, Бинбанк, Дирекция МФЦ и др. [4, с. 29].

Выделим основные тенденции обучения и развития персонала.

В ходе исследования, проведенного социологами, выяснилось, что профессии, которые будут востребованы и необходимы для жизни через 10-15 лет, еще не сформированы [5]. Менеджеры пытаются изменить свою карьеру, в попытке создать продукт массового потребления.

Образование должно быть ориентировано на результат, методы обучения и усвоение информации важны, но эффект должен быть видимым, влияние обучения и актуальность должны быть продемонстрированы, а актуальность постоянно подкрепляется новыми знаниями.

Обучение перестает быть привязанным к определенному месту и времени, обучение очень мобильное и часто не требует особых технических условий, иногда достаточно только доступа в Интернет. Использование технических возможностей смартфонов и планшетов во время обучения позволяет быстро наладить обратную связь и обратиться к экспертным мнениям.

Таким образом, чтобы быть конкурентоспособными, организациям при разработке программ обучения персонала необходимо активно внедрять инновационные методы, использовать все доступные технические возможности и модернизировать свою образовательную базу профессиональной подготовки работников.

#### **Список использованных источников:**

1. Существует потенциал для развития равных возможностей / С.Н. Исаев [и др.] // Аккредитация в образовании. – 2013. – № 2 (62). – С. 62–65.

2. Исследование обучения с использованием VR - технологий . – Текст : электронный //: <https://promvr.net/articles> (дата обращения 16.11.2022)

3. Шабанов А.Г. Кто аттестует роботов? / А.Г. Шабанов // Аккредитация в образовании. – 2014. – № 3 (71). – С. 64–65.

4. Полат Е.С. Дистанционное обучение / Е.С. Полат // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2017. – № 1. – С. 28–33

5. Социология - профессия будущего – Текст : электронный //: <https://sites.susu.ru/sociopolit/2020/05/18> (дата обращения 16.11.2022)

© Серицкая П.А., Зубкова В.В., 2022

**УДК 36.012**

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ СЛУЖБ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Сидорук А.А.

Научный руководитель Першукова С.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В настоящее время индустрия гостеприимства стремительно развивается, следствием чего является растущая конкуренция между

гостиничными предприятиями. Основным конкурентным преимуществом гостиницы в данных условиях выступает высокое качество предоставляемых услуг, поэтому успех в борьбе за каждого гостя неразрывно связан с эффективной деятельностью основных служб гостиничного комплекса. Высокая скорость и оперативность выполнения структурными подразделениями возложенных на них функций может быть достигнута лишь путём внедрения инновационных технологий [1, 2]. Рассмотрим, какие системы нашли своё применение в службах гостиницы.

Технологический алгоритм гостевого цикла начинается с бронирования. На этом этапе гость вступает во взаимодействие с сотрудниками службы управления номерным фондом. Служба управления номерным фондом является ключевым объектом автоматизации, поскольку включает в себя большое количество взаимосвязанных бизнес-процессов [3]. Главный ресурсный потенциал гостиницы как средства размещения – номерной фонд. Следовательно, для осуществления его эффективного использования необходимо грамотно управлять процессом бронирования номеров. В настоящее время забронировать номер в отеле можно просто перейдя на сайт гостиницы – наиболее популярными зарубежными системами интернет бронирования являются Genares, Pegasus IDS Systems. Модуль бронирования в online режиме получает информацию о наличии свободных номеров и ценах из базы данных гостиничного предприятия, при этом сотрудник отдела продаж избавлен от необходимости следить за квотой номеров, выделенных для продажи через Интернет, все происходит автоматически. В процессе размещения через внешние системы бронирования остро стоит проблема согласования свободного номерного фонда гостиничного предприятия с указанными данными, поэтому широкой популярностью пользуются такие автоматизированные системы как «Fidelio», «Эдельвейс/Medallion», «Отель 3». Продажа номерного фонда по выгодным ценам требует от коммерческой службы гостиничного предприятия составления правильной системы сбыта. Благодаря современным системам управления, сотрудники могут постоянно отслеживать и анализировать изменения в бронировании номеров. Данный мониторинг позволяет формировать гибкую ценовую политику на номерной фонд с учетом сезона, характеристики номера, спросом и другими факторами.

После бронирования наступает следующий этап гостевого цикла – прибытие клиента в гостиницу. Происходит подтверждение брони, портье предоставляет необходимую информацию, и наступает момент заселения гостя в номер. В зависимости от «звёздности», масштаба и контингента гостиничные предприятия предоставляют своим гостям различные способы доступа к номеру, такие как ключ и электронная карта. Но с развитием

инновационных технологий появилась интересная альтернатива традиционным способам – мобильный ключ. Система доступа в номера отелей с помощью смартфона одной из первых была внедрена в сети отелей «Hilton». Мобильный ключ предоставляет возможность получить доступ к своему номеру, а также к иным дверям гостиницы (если они предусмотрены инфраструктурой) через смартфон с использованием технологии Bluetooth. Правами доступа обладают и сотрудники гостиницы в режиме реального времени. Использование данной технологии предоставляет ряд преимуществ, как для гостей, так и для персонала гостиницы. Мобильный ключ избавляет от необходимости стоять в очереди к стойке ресепшн – при наступлении даты заселения в гостиницу, необходимые разрешения доступа будут автоматически активированы на смартфонах гостей. Технология обеспечивает не только удобство, но и безопасность: используется двухфакторная аутентификация, что дает гостинице возможность в случае непредвиденных ситуаций запретить доступ. Мобильный ключ легко активируется во время регистрации и будет автоматически удален после выезда гостя. Нововведение также уменьшает загруженность портье, и процесс заселения осуществляется быстрее, что положительным образом сказывается на удовлетворенности гостей.

Третий этап гостевого цикла связан с проживанием и обслуживанием гостя. Первостепенную значимость на этом этапе имеет Housekeeping – служба эксплуатации номеров (служба горничных). Данная служба определяет «лицо» гостиничного комплекса, так как уровень санитарно-гигиенического состояния номеров – основной показатель высокого стандарта качества. Тенденция цифровизации не обошла стороной службу горничных. Практика показывает, что персонал службы тратит немало времени, на то, чтобы узнать на месте ли гость, прежде чем приступить к уборке номера. Мгновенное получение этой информации значительно сокращает время и силы горничных, как следствие, повышается качество обслуживания номеров и минимизируются потери. Данную формулу успеха применяет в процессе своей хозяйственной деятельности отель Loews Hotel 1000. Каждый номер отеля оснащен инфракрасными датчиками, которые реагируют на тепло тела и движения. Датчики, с помощью специальных решений, задействующих искусственный интеллект, передают информацию в службу Housekeeping о том, что гость освободил номер. Облегчить работу горничных помогает и использование автоматизированных систем (IC, модуль «Хаускипинг», FIDELIO, OPERA). Система позволяет вести учёт статусов номеров (грязный, занят, забронирован) и упрощает процесс распределения горничных согласно графику работы. Используя программу, горничные отражают в системе результат работы, одним нажатием переводят статус номера из «грязного»

в «убранный». Супервайзер мгновенно получает информацию о подготовленности номера при помощи приложения для Android и выставляет статус номера. Сервис фиксирует длительность выполнения работ, площадь уборки, потери времени из-за простоев, что позволяет более эффективно управлять персоналом и контролировать качество обслуживания гостей.

Основной задачей предприятий гостеприимства на протяжении всех этапов цикла обслуживания является обеспечение безопасности гостей [4]. Внедрение системы видеонаблюдения позволяет предупредить наступление возможных негативных последствий, защитить гостей, сотрудников и активы гостиницы от посягательства извне. Например, программное обеспечение Trassir позволяет отображать и записывать видео в высоком качестве, осуществлять удалённый доступ к системе даже в условиях медленного интернет соединения, имеет надежное архивное хранение данных - каждый проход в номер будет зафиксирован и сохранен в архиве. Видеонаблюдение Trassir предоставляет возможность подключения неограниченного количества пользователей, наделенные иерархической или одноуровневой ступенью доступа к данным или права изменять настройку. Многозадачность даёт возможность одновременно вести просмотр с камер видеонаблюдения, записывать поступающую информацию, вести поиск в архиве. Так современные системы способствуют осуществлению постоянного мониторинга безопасности гостиничного комплекса.

Системы автоматизации нашли широкое применение и в административно-управленческой службе, без которой нормальное функционирование гостиничного предприятия невозможно. Системы автоматизации позволяют производить управленческую и бухгалтерскую отчетность. Большое место занимает автоматизация бизнес-процессов, связанная с проведением бухгалтерского учёта и анализа. Использование системы управления в бухгалтерии (Scala, 1С) позволяет в автоматическом режиме, без повторного ввода информации вручную, получать данные о реализации услуг отеля, вести бухгалтерский и налоговый учет, сверять начисления и реализацию по данным бухгалтерского и управленческого учета, своевременно получать всю необходимую регламентированную отчетность. Мощный функциональный инструментариум упрощает работу с бухгалтерией, наглядно демонстрирует состояние финансовых показателей, тем самым обеспечивает эффективность управления.

Таким образом, применение инновационных технологий в гостиничном бизнесе позволяет снизить количество ошибок, время обслуживания и вместе с тем улучшить его качество, облегчает аудит, планирование хозяйственной деятельности и способствует формированию

положительного имиджа гостиницы в глазах гостей, что без всяких сомнений, наилучшим образом сказывается на конкурентоспособности средства размещения.

**Список использованных источников:**

1. Котельникова А.А., Першукова С.А. Современные технологии в гостиничной индустрии. В сборнике: Ориентиры социально-экономического развития регионов и управленческие технологии. Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола. Москва, 2022. С. 92-96

2. Недосугова В.А., Першукова С.А. К вопросу использования цифровых технологий в отельном бизнесе. В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ, СЕРВИСА. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 129-133

3. Викторова Е.В. Управление гостиничным комплексом на базе инновационных технологий //Теория и технология сферы услуг [Электронный ресурс]. – [URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-gostinichnym-kompleksom-na-baze-innovatsionnyh-tehnologiy/viewer>]

4. Поночевный Д.А., Воронцова Г.Г., Воронцова А.В. Управление гостиничным комплексом на базе инновационных технологий //Технико-технологические проблемы сервиса, №2 (48), 2019 [Электронный ресурс]. – [URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-sistemy-upravleniya-bezopasnostyu-v-gostinichnyh-kompleksah/viewer>]

© Сидорук А.А., 2022

УДК 338.242.4

**ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Сидорук П.А., Горский А.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

На протяжении последних десятилетий экономика России претерпевала существенные изменения, которые привели к серьезным переменам в социальных и экономических сферах общества. Глобальный экономический кризис, постигший Россию осенью 2008 года, привел к ряду социальных проблем, в связи с чем возникла необходимость активизации вмешательства государства в экономику. Государственному аппарату удалось остановить «галопирующую» инфляцию, стабилизировать экономику и отрегулировать уровень безработицы. Однако, несмотря на все

успехи в регулировании рыночной экономики, нельзя оставить без внимания и негативные последствия как кризиса 2008 года, так реформ 90-х годов, такие как: высокий уровень коррупции, всеобщая необоснованная приватизация государственного имущества, нарастание отставания наукоемких отраслей экономики, а также снижение финансирования инновационных проектов. Все вышеперечисленные последствия экономического кризиса и по сей день присутствуют в экономике России.

В современных условиях главной целью государственного регулирования экономики является обеспечение благосостояния общества и его интересов, формирование условий функционирования уже сложившейся экономической системы, регулирование экономических процессов, а также их адаптация к динамичным изменениям в мировом развитии.

В нынешних реалиях Россия находится под экономическими санкциями. Введенные санкции затронули финансовую систему страны, деятельность ряда российских компаний, запреты коснулись импорта зарубежной продукции для российских компаний. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что российской экономике понадобится «структурная перестройка» [1], действительно, падение импорта, увеличение безработицы, рост инфляции – все это «новые» реалии российской экономики, с которыми еще предстоит бороться.

В связи с вышеописанными негативными факторами, государственное регулирование в первую очередь ориентированно на следующие направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики: обеспечение финансовой стабилизации экономики при поддержке доходов уязвимых категорий граждан, а также содействие перестройки хозяйственных связей с минимизацией потерь для потенциала развития и сохранением рабочих мест и т.д.

Ситуация в стране приобретает постоянно изменяющийся, непредсказуемый характер, поэтому государственный аппарат как никогда должен направить все усилия на поддержание национальной экономики. Чтобы достичь поставленной цели, высшим органам власти следует пересмотреть и скорректировать программы экономической политики. Общепризнанными задачами правительства на данный момент являются защита внутреннего рынка, а также поддержка населения, занятости и бизнеса. Рассмотрим описанные выше меры подробнее.

Так для реализации поставленных задач, государство использует прямые и косвенные инструменты государственного регулирования. Среди прямых методов государственного регулирования экономики можно выделить: безвозмездное льготное субсидирование, налоговые льготы, льготные кредиты и государственные гарантии. Косвенные методы

включают в себя налоговую, денежную, социальную и таможенно-тарифную политику.

Санкционные ограничения, вводимые рядом зарубежных стран, направлены на дестабилизацию российской экономики в целом. Для предотвращения негативных последствий, государственной власти следует направить все усилия на поддержание внутреннего рынка. В первую очередь, государственный аппарат должен стремиться оказывать помощь отечественному бизнесу. Так, в отношении представителей крупного бизнеса на реструктуризацию кредитов, было выделено более 25 млрд. руб. Выдавшим такие займы кредиторам поступят денежные средства, что существенным образом скомпенсирует недополученные доходы в рамках реструктуризации.

В начале мая 2022 г. глава Федеральной таможенной службы России Владимир Булавин сообщил, что «если сохранится тот объем декларирования, который мы в настоящее время имеем, то по году мы оцениваем общий объем льгот где-то порядка 1 триллион рублей для бизнеса». Он также отметил, что Правительство России серьезно поддерживает компании – импортеров, в частности, были обнулены ввозные таможенные пошлины на 1075 групп товаров, «этой льготой воспользовалось уже 10 тысяч участников внешнеэкономической деятельности. Льгота предоставлена на сумму 13 миллиардов рублей» – заявил государственный деятель [2]. Необходимо сказать и о тех изменениях, которые коснулись малого бизнеса. С июля 2022 г. для тех, кто впервые зарегистрировал малый бизнес, предусмотрен новый экспериментальный налоговый режим – автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН). Участникам данного режима не придется платить страховые взносы, количество отчетности значительно сократится. Также для «возрождения» национального рынка в некоторых регионах Президентом РФ были продлены «налоговые каникулы» на 2023 год по упрощенной системе налогообложения и патентной системе, это даст предпринимателям время и возможность направить «сбереженные» средства на развитие своего бизнеса или на сохранение рабочих мест для сотрудников. Как заявил Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин: «Это особо важно, чтобы все компании и предприниматели успели оформить свои права, и смогли увеличить объем нематериальных активов российского бизнеса, сделав его более привлекательными для инвесторов» [3].

Также предприятиям, связанным с разработкой IT-продуктов, будут предоставляться государственные гранты по новым «облегченным» правилам. Планируется снизить требование к обязательному внебюджетному софинансированию проектов до 20%, а в отдельных

случаях сократить до нуля. Государством были внесены изменения в законодательстве согласно которым для IT-компаний ставка налога на прибыль в 2022-2024 годах составит 0%. В результате, будут создаваться высококачественные производственные технологии, которые обеспечат мощный инвестиционный потенциал для российской промышленности и национального хозяйства. Как итог, меры государственной поддержки позволят ускорить импортозамещение, предотвратит «утечку мозгов» за границу. Все вышеперечисленное лишь малая часть государственной политики по поддержке отечественного бизнеса.

Стоит отметить, что косвенное вмешательство государства в развитие национальной экономики выражается не только в поддержке бизнеса, но и в обеспечении полной занятости населения страны. Предприятиям необходима помощь государства в сохранении рабочих мест для сотрудников компании, так как в нынешних реалиях повышается возможность массового сокращения штата из-за неспособности компаний выплачивать заработную плату трудящимся. Вследствие чего главным критерием на данный момент является сохранение занятости на предприятиях, «...а чтобы эту занятость сохранить, нужно искать новые возможности поставок на внутренний рынок и искать новые рынки» заявил глава РСПП Александр Шохин [4]. Постановлением от 16 марта 2022 года № 376 Правительство приняло решение об организации предоставления услуг в сфере занятости населения [5]. Государство устанавливает такие виды услуг как: психологическая поддержка безработных граждан, социальная адаптация граждан на рынке труда, содействие началу предпринимательской деятельности и т.д.

Таким образом, можно прийти к выводу, что антироссийские экономические санкции привели как к негативным последствиям, так и сыграли положительную роль в развитии национальной экономики. Санкции «обнаружили» перспективы развития отечественных организаций, их способности достичь достаточно высоких конкурентных позиций на рынке. Что касается финансовой политики государства, то в современных условиях она должна быть адекватной, гибкой и давать благоприятные условия для подъема отечественной промышленности и развития бизнеса. При выборе методов государственного регулирования экономики необходимо применять в первую очередь те из них, которые не приведут к дестабилизации экономики в дальнейшей перспективе.

#### **Список использованных источников:**

1. Набиулина назвала структурную перестройку экономики необходимой [Электронный ресурс] URL: <https://www.m24.ru/news/ehkonomika/15112022/521694>

2. Булавин Владимир. Сообщение на встрече с премьер-министром Михаилом Мишустиным [Электронный ресурс] URL: <https://1prime.ru/business/20220505/836826942.html>

3. Заявление Председателя Правительства РФ Михаила Мишустина [Электронный ресурс]: Медийный новостной портал «24smi.org». - URL: <https://24smi.org/story/7-sankcii-protiv-rossii.html>

4. Вызовы и возможности: что ждет экономику России в условиях тотальных санкций [Электронный ресурс] URL: [hse.ru/news/expertise/585993845.html](https://hse.ru/news/expertise/585993845.html)

5. Постановление Правительства РФ от 16 марта 2022 г. № 376 «Об особенностях организации предоставления государственных услуг в сфере занятости населения в 2022 году»

© Сидорук П.А., Горский А.А., 2022

УДК 004.822

**МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАЗАМИ ЗНАНИЙ  
ОТКРЫТОГО СЕМИОТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА  
ИНТЕРОПЕРАБЕЛЬНЫХ ГЕТЕРОГЕННЫХ  
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

Скотников А.В.

Научный руководитель Зарипов Е.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования*

*«МИРЭА – Российский технологический университет», Москва*

В начале стоит отметить, что традиционно семиотика ассоциируется с лингвистикой и языкознанием. Тем не менее, существует направление в области искусственного интеллекта под названием «прикладная семиотика», которое тесно связано с информационными технологиями, моделированием и управлением. Существует понятие «компьютерная семиотика». Компьютерная семиотика изучает особенности взаимодействия человека и компьютера, которое также имеет место в современном менеджменте. Это еще один аспект семиотического управления. Основой семиотического управления является особый язык описаний. Следовательно, такое управление связано с формальными методами решения проблем [1].

Семиотическое управление может быть кратко определено как управление, осуществляемое с помощью семиотических сигналов в сложных нелинейных и неравновесных системах. К таким системам относятся, например, биологические и биотехнические системы. В этих

системах семиотическое управление может быть реализовано в процессе их информационного взаимодействия.

База знаний – совокупность систематизированной базовой информации, относящейся к определенной области знаний, хранящейся в памяти компьютера, достаточной и необходимой для решения определенной области теоретических или практических задач. В системе управления БЗ используются методы информационных технологий, например, искусственный интеллект, специальные языки описания знаний, интеллектуальный интерфейс. Машины, реализующие алгоритмы искусственного интеллекта, называются машинами, основанными на знаниях, а подраздел теории искусственного интеллекта, связанный с построением экспертных систем, – это инженерия знаний. [2]

Опыт в области информационных технологий позволяет сформулировать основные требования к такой интегрированной системе.

Поскольку СУБЗ является инструментом, с ним в первую очередь работают программисты, разработчики интеллектуальных систем и администраторы баз знаний (инженеры знаний), которые отвечают за разработку и обслуживание баз знаний в актуальном состоянии, т.е. в состоянии, правильно отражающем внешнюю среду.

Стоит отметить, что функционирование систем в условиях информационной и реализационной однородности, распределения и автономности информационных ресурсов системы. Неоднородность ресурсов заключается в разнообразии их прикладных контекстов (используемых онтологических средств – понятий, словарей; отображаемых реальных объектов, образующих «контактную поверхность» различных реальных миров и их абстракций в информационных системах; семантических правил, определяющих адекватность совокупности объектов моделируемой реальности; имитируемых действий и т.д.) [3].

Для современного предприятия характерны такие особенности управления, как стохастический характер информационных потоков, которые часто приходится обрабатывать в режиме реального времени; большое количество разрозненных производственных площадок; территориальная разобщенность источников и получателей информации; высокие требования к надежности систем управления. В таких условиях возникает необходимость в создании распределенных ИУС (РИУС), которые координируют взаимодействие всех компонентов производственной структуры с корпоративными сетями. Как показывает опыт различных компаний, одна ERP или CRM-система не может охватить все разнообразие бизнес-процессов компании.

Хорошо спроектированная системная архитектура является ключевым качеством адаптивности. Это качество снижает затраты на

модернизацию и, следовательно, стоимость всей информационной системы. Традиционные интеграционные решения, в которых существует топология взаимодействия с каждым компонентом, не позволяют легко дополнить систему дополнительными функциями. Однако одной из основных целей интеграции является обеспечение того, чтобы систему можно было легко адаптировать к новым требованиям в течение ее жизненного цикла. В идеале интеграция программных компонентов в информационную систему должна быть максимально простой, то есть основываться на принципе «подключи и работай».

На рис. 1 показана схема взаимодействия компонента вертикально построенной системы. Количество интерфейсов в этом случае находится в порядке  $N * N$ , где  $N$  – количество компонентов. Чтобы реализовать новую задачу, вам нужно 2 раза разработать новые программы подключения.

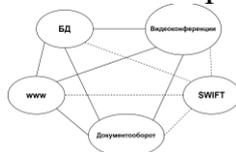


Рисунок 1 – Вертикальная архитектура системы

Подводя итог, можно сказать, что сегодня существует достаточно мощный интеллектуальный инструмент, использование которого в образовательных целях может качественно повысить уровень работы с информацией и положительно повлиять на отношения в образовательной среде. Согласно японскому проекту Базы знаний ЭВМ 5-ого поколения. Компьютерная база знаний будет включать языковые навыки для поддержания интеллектуального общения пользователей с компьютером, знания из предметной области, которая включает в себя круг задач, решаемых машиной, и знания, обеспечивающие функционирование самой машины.

При полной реализации идеи базы знаний, заложенной в проекте, Базы знаний ЭВМ 5-ого поколения смогут понять описание задачи на естественном языке, представить это описание в виде модели и синтезировать соответствующую программу. С компьютером можно будет общаться с помощью голоса на естественном языке, а также с помощью текстовых, графических и других типов изображений, используемых людьми.

#### **Список использованных источников:**

1. Васильева, М. А. Фильтрация набора данных: учебно-методическое пособие / М. А. Васильева, О. А. Тимофеева, К. М. Филипченко. - Москва: РУТ (МИИТ), 2020. – с. 31
2. Ландовский, В. В. Алгоритмы обработки данных: учебное пособие / В. В. Ландовский. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. – с. 67

3. Котов, О. М. Основы представления и обработки данных в цифровых системах: учебное пособие / О. М. Котов, Е. Н. Котова, А. М. Верхозин; Мин-во науки и высш. образования РФ. - 2-е изд., перераб. и доп. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2020. – с. 208

© Скотников А.В., 2022

УДК 336.02

## ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Смирнов А.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В кредитные операции банками РФ за последние два года вкладывается 35-45% всех активов. Это означает, что более трети всех рисков банковской деятельности формируется в сфере кредитования. Поэтому разработка кредитной политики является самым действенным способом снижения совокупного риска банка.

При формировании кредитной политики банк должен учитывать ряд объективных и субъективных факторов. Макроэкономические, региональные и отраслевые факторы носят объективный характер, и банк должен максимально их учитывать, приспособивая к ним свою кредитную политику. При рассмотрении внутрибанковских факторов многие банки в своей работе учитывают индикаторы, свидетельствующие о невысоком уровне способностей и опыта персонала и отражающиеся на неразумной или рискованной кредитной политике банка [1-5]. Эти индикаторы выработаны на основе обобщения практики кредитования различных банков за длительный период:

- неправильная оценка рисков, связанных с заемщиком;
- кредитование, основанное на возможных событиях в будущем (например, слияниях);
- предоставление кредита из-за того, что клиент обещает выставить крупный депозит;
- невозможность составить план погашения по каждому кредиту;
- предоставление слишком крупных сумм заемщику;
- высокий удельный вес кредитов, предоставленных заемщикам, находящимся вне обслуживаемой банком территории;
- недостаточное количество документов в кредитных делах;

значительный удельный вес кредитов лицам, связанным с банком (служащим, директорам или акционерам);

отсутствие должного контроля за процессом кредитования;

слишком бурная реакция на конкуренцию (предоставление кредитов низкого качества для того, чтобы удержать клиентов от перехода в другой банк);

кредитование спекулятивных приобретений;

недостаточная чувствительность к изменению экономических условий.

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствовании банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Вместе с тем, на макроэкономическом уровне следует подчеркнуть важную роль кредитной политики в процессах формирования, распределения и перераспределения национального дохода, в организации планирования и регулирования денежного оборота, а на микроэкономическом уровне – уровне конкретного банка – в обеспечении стабильности и надежности банка, его рентабельности и ликвидности, адекватности его деятельности потребностям клиентов.

Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам банковской политики, и специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов.

К общим функциям относятся: коммерческая, стимулирующая и контрольная. Коммерческая – это функция получения банком прибыли от проведения кредитных операций. Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств в банках и их рациональное использование.

Возможность для клиента банка получить дополнительный доход на средства, помещенные в банк на депозит, является стимулом для клиента воздержаться на определенный срок от текущего потребления. А возможность получить в банке ссуду имеет важное значение для покрытия временной потребности в дополнительных средствах. При этом необходимость уплаты банку процентов за пользование ссудой стимулирует заемщика погасить задолженность в максимально короткие сроки. Для банка стимулирующая функция кредитной политики проявляется в том, что банки стремятся привлечь наиболее дешевые ресурсы на рынке на относительно длительный срок и разместить их с максимальной выгодой (например, предоставив «дорогие» ссуды с относительно невысоким уровнем риска). Контрольная функция проявляется в том, что кредитная

политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике.

Однако если рассматривать функции в качестве специфического проявления сущности явления, то в этом случае кредитная политика выполняет лишь одну функцию – оптимизации кредитного процесса. Действие функции направлено на достижение целей банковской политики.

Цели кредитной политики. Рассматривая кредитную политику банка как элемент банковской политики, следует подчеркнуть, что цели кредитной политики находятся в органичной связи с общими стратегическими и тактическими целями его банковской политики. Банковская политика и кредитная политика коммерческого банка, как ее элемент, имеют общей целью получение прибыли от размещения денежных средств вкладчиков, а также динамичное развитие банка в направлении увеличения объемов и спектра услуг, что гарантирует стабильность и рост прибыли банка. Исходя из этого, стратегической целью кредитной политики является создание условий эффективного размещения привлеченных средств для обеспечения стабильного роста прибыли банка с соблюдением границ ликвидности и допустимого совокупного риска банковской деятельности.

Тактические цели кредитной политики могут включать, например, расширение спектра услуг, предоставляемых частным клиентам; улучшение работы с клиентами с высокими доходами; очистку картотеки; снижение доли проблемных ссуд и т.д.

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса и подразделяются на общие и специфические. Под общими принципами кредитной политики мы понимаем принципы, единые для государственной кредитной политики центрального банка, проводимой на макроэкономическом уровне. Важнейшим общим принципом кредитной политики банка можно признать научную обоснованность, определяющую оптимальность, эффективность, а также единство и неразрывную связь элементов кредитной политики.

Специфическими принципами кредитной политики коммерческого банка, с нашей точки зрения, являются доходность, прибыльность. Развитие банковской системы (поскольку основной целью функционирования любого коммерческого банка является получение максимально возможной прибыли), а также безопасность, надежность (т.к. банк стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он развивает свою деятельность).

Только научно обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объективных реалий жизни и субъективных факторов, ее

определяющих, позволяет наиболее полно выразить интересы государства, банка (как институциональной структуры), его персонала и клиентов (в том числе населения).

Таким образом, только научно обоснованная кредитная политика в наибольшей степени соответствует тем целям, которые банк ставит перед собой на определенном этапе своего развития. Следовательно, только научно обоснованная кредитная политика в идеале является оптимальной, наиболее эффективной, предпочтительной для банка (как центрального, так и коммерческого).

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е., Шестириченко С.О. Институциональные аспекты ипотечного кредитования в России // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» - М. – 2022 – с. 21-25

2. Смирнов А.А., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка // Сборник материалов Всероссийской научной конференции с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» - М. – 2022 – с.206-211

3. Халюшев Р.Р. Понятие и сущность кредитной политики банка // Сборник материалов Всероссийской научной конференции с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» - М. – 2022 – с.84-88

4. Зернова Л.Е. Комплекс мероприятий по реализации финансовой политики коммерческого банка // Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием «Теория и практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции» - М. – 2021 – с. 118-121

5. Зернова Л.Е. Финансовая политика коммерческого банка и ее особенности // Экономические исследования и разработки – 2021 - №1 – с. 95-104

© Смирнов А.А., 2022

**УДК 331.108.38**

**ВЛИЯНИЕ АДАПТАЦИИ НА КАРЬЕРНОЕ РАЗВИТИЕ  
ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ**

Стегний С.И., Чубарова А.Д.

Научный руководитель Одинцова О.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Одним из наиболее важных на первоначальном этапе элементов системы управления персоналом в организации является управление адаптацией, которая необходима для того, чтобы сотрудник был удовлетворён работой, коллективом, условиями труда. Формирование таких важнейших установок персонала, как удовлетворённость трудом, вовлечённость в работу, приверженность организации ведёт к росту его активности, инициативности, ответственности, вовлечённости в дела и проблемы организации, а, в конечном счёте – к росту эффективности своих показателей. В современных организациях ответственность за успешную адаптацию лежит не только на руководстве, но и на самом работнике, который должен уметь приспосабливаться к быстро меняющемуся окружению посредством постоянного развития профессиональных знаний и навыков, а также личностного роста. Способность приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам и реагировать на них становится залогом эффективной карьеры работников.

Карьера – это индивидуально осознанная последовательность отношений и поведений, связанных с работой на протяжении жизни человека [1, с. 577]. Иными словами, можно сказать, что карьера определяется последовательностью и продолжительностью занимаемых работником должностей. Причём, эта последовательность отражает изменение в лучшую сторону знаний, навыков, способностей, уровня профессионализма, размеров вознаграждения, ожидаемых возможностей самоактуализации и удовлетворённости трудом. Основой успешной карьеры работников является эффективная адаптация, которая также является элементом системы управления персоналом в организации.

Эффективная социализация личности в организации означает, что новый работник адаптировался к существующей организационной культуре организации, разделяет её ценности и нормы требуемого поведения; стал не только равноправным и активным членом организации, но и её гражданином и патриотом, овладел, к тому же, необходимым объёмом знаний и навыков; освоил профессиональную и, что немаловажно, социальную роли; имеет высокие показатели результативности труда; ощущает справедливость своего вознаграждения; признаёт благоприятными условия реализации своего потенциала; ценит усилия организации в решении своих проблем; осознаёт свои обязанности и ответственность за решение организационных проблем, связывает своё дальнейшее развитие и карьеру с работой в данной организации [2, с. 127].

Адаптационный процесс имеет две стороны:

сочетание внутренних психологических процессов, в рамках которых происходит отвыкание человека от прежней работы и привыкание к новой,

полное приспособление (ассимиляция) к среде, отождествление личных интересов и целей с общими (идентификация);

совокупность мероприятий организации, которые протекают под контролем службы персонала и облегчающих новому работнику овладение новыми трудовыми функциями, знаниями и навыками, усвоение правил и стандартов поведения, приспособление к условиям труда и социальной среде [3, с. 89].

Адаптационный процесс достаточно многогранен. В связи с этим возникает сложность в выделении его единой классификации. Не смотря на различия между видами адаптации, все они взаимосвязаны между собой (табл. 1). Они являются частью единого процесса приспособления нового сотрудника к принятым в организации нормам и ценностям, следования установленным на предприятии правилам [4, с. 415-416].

Таблица 1 – Виды адаптации персонала на предприятии

Вид адаптации	Описание
Социальная	знакомство с «атмосферой компании», интеграция в социальную среду, принятие норм поведения, активное взаимодействие с этой средой
Производственная	включение сотрудника в процесс производства, изучение трудовых норм и производственных условий
Профессиональная	приобретение новых знаний и умений, необходимых на новом месте работы, оценка перспектив роста, возможность обучения и повышения квалификации
Физиологическая	приспособление к новым условиям работы, графику, нагрузкам
Психологическая	построение отношений с коллективом и руководством
Организационная	изучение механизмов взаимодействия в организации
Экономическая	процесс привыкания к системе материального стимулирования, уровню оплаты

Успешность адаптации зависит от целого ряда условий:

качественный уровень работы по профессиональной ориентации потенциальных сотрудников;

объективность деловой оценки персонала (как при отборе, так и в процессе трудовой адаптации работников);

отработанность организационного механизма управления процессом адаптации;

престиж и привлекательность профессии, работы по определенной специальности именно в данной организации;

особенности организации труда, реализующие мотивационные установки сотрудника;

наличие отработанной системы внедрения новшеств;

гибкость системы обучения персонала, действующей внутри организации;

особенности социально-психологического климата, сложившегося в коллективе;

личностные свойства адаптируемого сотрудника, связанные с его психологическими чертами, возрастом, семейным положением и т.п. [2, с. 130].

Каждый процесс в организации должен оцениваться с точки зрения его эффективности и социализация – не исключение. Оценивать эффективность данного процесса можно, используя следующие показатели:

- повышение производительности и результативности труда;
- рост удовлетворённости работой;
- снижение текучести кадров;
- средний стаж работы в организации;
- соотношение сотрудников, принятых на ключевые должности извне, с теми, кто продвинулся по служебной лестнице до этой должности в рамках организации;
- продолжительность занимаемых работником должностей;
- уровень и темп роста оплаты труда и дополнительных льгот;
- работа над новыми проектами, решением новых, более сложных проблем.

Эффективность адаптации – это степень удовлетворённости последовательностью отношений в карьере. Признаками эффективности карьеры в таком понимании являются её результативность, карьерные отношения и адаптируемость [4, с. 579].

Адаптация предполагает погружение сотрудника в новую среду, понимание им правил поведения, взаимодействие в коллективе, принятие корпоративных норм, установку отношений с коллегами и партнерами.

Процесс адаптации, как правило, обоюдный: организация оценивает сотрудника, а сотрудник – организацию. На поиски подходящего специалиста, особенно высококвалифицированного, тратится много времени, поэтому каждый работодатель заинтересован в том, чтобы сотрудник как можно быстрее начал работать с максимальной эффективностью и приносить пользу.

**Список использованных источников:**

1. Виханский, О. С., Наумов, А. И. Менеджмент: Учебник. – 7-е изд. – М.: Гардарики, 2018. – 528с.
2. Никитина, О.А., Слободяник, Т.М. О показателях оценки эффективности организационной структуры управления // Научный альманах. 2017. № 2-1 (28). С.190.
3. Устиненков, А.В. Основные этапы моральной социализации личности / А.В. Устиненков // Позитив. Философские проблемы науки и техники. 2019. № 8 (8). С. 161.
4. Осовская, Г. В., Осовски, О. А. Основы менеджмента. Учебное пособие. – К.: «Кондор», 2018 г. – 664 с.

© Стегний С.И., Чубарова А.Д., 2022

УДК 339.138

## ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Степанова А.В., Политова Р.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В современных экономических условиях практически любая компания стремится найти новое ресурсное обеспечение в конкурентной борьбе. Одним из таких ресурсов современной компании является система развития персонала, которая дает возможность не просто продуктивно использовать уже имеющийся потенциал сотрудников, но и многократно увеличивать его.

Благодаря системе развития персонала происходит процесс формирования коллектива, который обладает огромными способностями и мощной мотивацией к выполнению стоящих перед компанией целей. Развитие персонала повышает производительность труда, качество предоставляемых услуг, увеличивает значимость решений, принимаемых руководством компании. Следовательно, развитие персонала способствует увеличению ценности человеческих ресурсов компании.

Мотивация персонала может быть материальной и нематериальной. Сервисологи рекомендуют сочетать оба вида мотивации для повышения эффективности, так как новому поколению работников недостаточно только финансового поощрения.

Успех любой компании – это правильно мотивированный и вовлеченный в процесс персонал. Важен каждый вид мотивации и традиционные методы, широко применяемые компаниями достаточно эффективны. В силу стремительно меняющихся условий, в которых сегодня функционируют компании, они не всегда дают необходимый результат. Поэтому требуется регулярная корректировка или внедрение новых методов мотивации персонала актуальных для тех или иных условий функционирования компании. Одним из таких методов является геймификация.

Геймификация (или игрофикация, от англ. слова gamification) – это внедрение игровых форм в неигровой контекст: повседневную жизнь, обучение, бизнес. Хотя термин «геймификация» был введен в начале 2000-х годов, широкое распространение он получил с 2010 года благодаря канадскому бизнес-консультанту Гейбу Цихерманну [1], который является активным сторонником использования игровой механики в бизнесе,

образовании и других не развлекательных платформах для повышения вовлеченности пользователей в процесс.

Геймификация позволяет удовлетворять потребности персонала в нематериальном поощрении. С помощью этого метода можно преобразовать часть рабочих рутинных обязанностей в игровой процесс, изменить отношение человека к определенным процессам, откорректировать поведение коллектива. Очевидно, что мотивированный сотрудник будет с энтузиазмом решать поставленные перед ним задачи и добьётся лучших результатов в отличие от того коллеги, который растерял мотивацию [4].

Геймификация помогает корректировать рабочий процесс под нужды коллектива. Например, с её помощью можно адаптировать новый персонал – переход на новую работу и знакомство с коллективом и обязанностями всегда стресс. Игрофикация также помогает изменить отношение работников к рутинным задачам, которые их утомляют. Внедрив элемент игры, который будет вызывать положительные эмоции, можно отрегулировать поведение сотрудников на пользу компании.

Пожалуй, сегодня это один из популярных трендов управления потребительским ожиданием. Компании предлагают собрать определенное количество наклеек или баллов с целью получения приза, пройти на сайте квест с целью получения скидки и т.д. Все эти элементы дают клиенту положительные эмоции и чем больше положительных эмоций получает клиент, тем выше вероятность очередной сделки.

В последнее время все чаще геймификация используется и в системе управления персоналом как механизм нематериальной мотивации труда. Одной из основных проблем компаний различных форм собственности это отсутствие заинтересованности персонала. Повышение вовлеченности персонала путем, например, только материальной мотивации не дает необходимых результатов, особенно среди сотрудников, для которых не менее оплаты труда важна самореализация. Поэтому компании стараются искать разные пути мотивации персонала и при этом все чаще используют геймификацию. Она позволяет в скучные рутинные работы, которые чаще всего являются причиной снижения мотивации, добавить элементы игры, а значит сделать их более привлекательными.

Суть геймифицированной мотивации базируется на желаниях признания и самореализации – высших ступенях пирамиды потребностей по А. Маслоу.

Многие путают игру и геймификацию, но это разные понятия. В игре человек идёт к цели в полностью игровом контексте. А в геймификации важен реальный процесс-задача: продажи, сервис, обучение, корпоративная культура и т.д.

Геймификация не новое изобретение – её можно рассматривать как трансформацию наработанных практик. Например, раньше существовала доска почёта, которая в геймификацию переключалась как лидерборд.

Триггером развития геймификации послужило появление смартфонов, мобильных устройств, веб-приложений. Например, в интернет-магазине косметического бренда Green Mama нужно было каждый день поливать деревце, за что начислялись баллы, которыми можно было оплатить покупки. А в ресторанной компании «Росинтер» использовали виртуальные персонажи наподобие тамагочи – происходила ежедневная коммуникация с брендом. Сейчас, конечно, сценарии стали более продуманными.

Геймификация помогает изменить поведение человека: скучные рутинные задачи и процессы становятся более привлекательными, это тиражируемое решение, которое может сделать привлекательным рутинный процесс.

Геймификатор определяет цель и процесс, который требует увеличения показателей. Допустим, цель – мотивация сотрудника, которая распадается на задачи: взаимодействие с другими, выполнение ключевых показателей эффективности (KPI), корпоративный краудсорсинг. Далее берём конкретный процесс и присоединяем мотивирующие элементы. Если говорить про маркетинг в социальных сетях (Social Media Marketing или SMM) или работу с клиентами, процессом может быть повышение лояльности к бренду, конверсия – это всё ведет к увеличению продаж [2].

Многие компании занимаются мотивацией к достижению позитивных результатов: продуктивное сотрудничество с коллегами, повышение KPI (продажи, клиентские оценки), а также мотивацией к дополнительной проектной деятельности – сверхзадачам, которые не входят в должностные обязанности сотрудников, например, предложение и реализация идей по улучшению внутренней среды. Компания не платит за эту активность и, чтобы сделать её привлекательной для сотрудников, прибегает к геймификации.

Геймификация может применяться ко всем отделам. Самая популярная аудитория – сотрудники, которые занимаются продажами. Также среди частых запросов – бухгалтера, юристы, административно-хозяйственные работники, то есть персонал, не завязанный на четких KPI и объективных оценках. И возраст не имеет никакого значения.

Использование геймификация не подходит, если в компании плохо с финансовой составляющей: задерживают оплату труда или платят на уровне прожиточного минимума. Люди больше будут думать о выживании, чем об игре.

Пирамида А. Маслоу в игровых методах работает как часы: сначала удовлетворяются базовые потребности. А вот если нужна дополнительная мотивация для обоснования прыжка выше, то геймификация может помочь.

Если говорить о том, где лучше всего работает геймифицированная мотивация, – это бизнес с диджитал-ориентированными сотрудниками, кто в своей работе использует гаджеты. И те, кто недавно еще не относился к этой категории, сегодня уже в их рядах. Допустим, водители. Некоторое время назад гейм-история вообще была далека от них, а сейчас от рейтинга водителя зависит, какие заказы он получит. Или курьеры, для которых смартфон – рабочий инструмент.

Геймифицированная мотивация представляет собой создание разных сценариев и форматов – лёгкие, сложные, смешанные. Пример сложного формата – попробовать себя в управлении магазином. Это долго, дорого, но даёт хорошие результаты. При этом решение никогда не тиражируется. Также одним из важных элементов геймификации являются призы [4].

Сценарии могут комбинироваться в зависимости от задач. Если говорим про развитие корпоративных ценностей или коммуникаций, коллеги игровой валютой могут друг друга благодарить за помощь, вклад в общее дело, поддержку. Ежедневные микропризнания позволяют сотрудникам пропускать их через себя, проживать и в итоге происходит закрепление ценностей. Виртуальное «спасибо» через реальный приз приобретает ещё и материальный вес. В таком сценарии отсутствует соревновательный характер.

Вторым вариантом считается сценарий, где персонал нужно вовлечь в предложение и реализацию идей для развития компании. Сотрудники инвестируют виртуальную валюту в свои и чужие идеи. Если инвесткомитет идею отклоняет по каким-либо причинам, все инвестиции сгорают. А если проект реализуется, инвесторы получают возврат инвестиций с процентами, а автор – виртуальное вознаграждение, которое может потратить в магазине реальных призов. В итоге происходит привлечение внимания других сотрудников к предложению идей: «и я попробую». Также увеличивается количество выполненных проектов, ведь инвесторы заинтересованы в реализации одобренных проектов.

Для всех направлений деятельности с критериями оценки геймификация может применяться. Среди примеров – выполнение плана, количество «спасибо», уровень вовлечённости.

В зависимости от задачи проект может длиться от трёх месяцев до бесконечности. Если в распоряжении меньше трёх месяцев, то нет смысла начинать: мало времени для раскачки и получения прироста. А вот продолжать больше года вряд ли стоит – все просто устают. Идеальная

продолжительность – 9 месяцев. А лучше идти по такой схеме: полгода поиграли, три месяца отдохнули – проект будет развиваться ритмически.

Если нужно увеличить KPI, подойдёт соревновательный проект, – гонки, например. Займёт от 3 до 12 месяцев.

Обычно сотрудники положительно реагируют. Но сопротивление персонала будет обязательно и нужно быть готовым к этой их нормальной реакции на изменения. Уровень сопротивления, как и уровень вовлечения всецело зависит от коммуникаций, от внутреннего маркетинга: как компания продаст проект участникам.

Сотрудники – это клиенты проекта. Им нужно показать преимущества участия, как целесообразно быть частью игрового сообщества.

Для этого важно внедрить «вовлекаторов» – реальных сотрудников, с которыми руководитель проекта вошёл в «сговор» на первые новаторские прохождения таких игр. «Вовлекаторы» активно заходят в проект, убеждая коллег на собственном примере не стесняться и не бояться попробовать. От ассоциаций по проекту в первый месяц зависит его развитие [4].

К сотрудникам важно относиться как к личностям, а не изыскивать сильные стороны, а максимально использовать потенциал каждого и давать подходящие конкретному сотруднику задачи.

В управлении персоналом геймификация помогает мотивировать сотрудников: на работе людям часто приходится выполнять рутинные задачи, а геймификация превращает их в интересный процесс. А ещё с её помощью компании в текущем периоде уже улучшают отношения в команде, нанимают и обучают сотрудников, и даже повышают качество обслуживания клиентов.

Примером геймификации является игра «Walk The Talk от Tele2». В компании решили повысить клиентоориентированность и сделать так, чтобы проблемы пользователей решались как можно быстрее. Сотрудников разделили на команды (каждый регион – отдельная команда), которые должны были сражаться против инопланетян: находить и решать проблемы пользователей до того, как они сами обратятся в поддержку. Дополнительной мотивацией была игровая валюта, которую можно было обменять на призы.

Целью геймификации является совершенствование клиентский сервис силами сотрудников.

Компания разработала приложение и интерфейс на внутреннем портале, куда команды вносили найденные проблемы. После этого проблема автоматически переадресовывалась нужному отделу. Любой сотрудник отдела может решить проблему, а другой должен проверить, всё ли в порядке. За каждую решённую проблему начисляются очки опыта. Команда, которая соберёт больше очков, побеждает.

В игре участвовало более 5 тысяч сотрудников, которые зарегистрировали более 5,5 тысяч проблем пользователей и на момент сбора данных решили более 5 тысяч из них. Уровень решаемости проблем – 90%. На решение проблемы у сотрудников уходило в среднем три дня.

Компания Yota создала игру «Star Wars от Yota». Организация провела внутренний конкурс для сотрудников компании по мотивам фильма «Звездные войны». Конкурс компания приурочила к выходу седьмой части саги. Участники выполнили план продаж и пройти обучение: заполнить чек-листы, прослушать курсы, сдать тесты и набрать компетенции.

Основной целью геймификации является сильнее вовлечь сотрудников и повысить качество обслуживания клиентов, стимулировать продажи.

Республику (светлую сторону) представляли работники розничных точек, а Империю – сотрудники планового отдела (они планируют продажи). Чтобы победить Империю, сотрудники должны были выполнить план продаж и пройти обучение. Каждый раз, когда сотрудник продавал модем или сим-карту, сотрудник заряжал аккумулятор и лазер своего корабля, чтобы сделать выстрел. То есть каждая продажа увеличивала военный потенциал Республики.

После внедрения количество обученных сотрудников выросло на 98%, а уровень обслуживания клиентов – на 87%.

Конечно, геймификация не может полностью заменить другие методы мотивации труда персонала. Игровые элементы могут найти применение не в каждой компании. Но успешно использующие геймификацию организации свидетельствуют о игровой помощи бизнесу по решению ряда задач и эффективной альтернативой традиционным инструментам мотивации труда.

Понимание того, что качество работы сотрудников зависит от качественного предоставления услуг сотрудников так называемого внутреннего сервиса («back room» или «back office»). Когда на этом этапе этот сервис оказывается на хорошем уровне, то и оценка клиентов выше. Действительно, есть доказательства, что личностные характеристики руководителей департаментов, (например, супермаркетов) дают возможность прогноза создания или улучшения условий для оказания более качественных услуг сотрудниками [2].

Геймификация часто используется не только как инструмент мотивации сотрудников, но и для повышения лояльности клиентов организации.

Поскольку расширение клиентской базы – дорогостоящее занятие, снижение оттока покупателей может оказать достаточно сильное влияние на финансовое благополучие компании.

Стратегия, удовлетворяющая различные группы клиентов и целевую аудиторию компании, сможет дать ощутимые результаты. Существует несколько видов вознаграждений.

Система баллов – это самая распространенная программа лояльности. Баллы используются как награда за различные действия, выгодные компании. Клиент покупает товар, а ему начисляются баллы, которые можно потратить на следующую покупку. Например, ранее в московском метро бесплатный проход мог быть осуществлён за предварительные 30 регистрируемых оборудовани<sup>ем</sup> приседаний [5]. В настоящее время при заказе товаров в приложении OZON клиент получает баллы, которые в дальнейшем может потратить на оплату части товара.

Еще под одним видом вознаграждения подразумеваются достижения. Этот подход требует от участников определенных достижений, чтобы получить заслуженный бонус. Некоторые используют систему уровней для большей вовлеченности – чем выше уровень, тем больше выгод и преимуществ.

В мобильном приложении «Мой Ашан» есть возможность проходить уровни и задания, на этом зарабатывать и далее списывать баллы при покупке в магазине. Клиенты могут сэкономить на покупке товара и повышать их лояльность к бренду.

Проработка и проектирование игрофикации является перспективной и поможет достигнуть желаемого эффекта. В экономике будущего геймификация займёт устойчивую позицию. Потенциал геймификации в России ещё не раскрыт до конца, но в ближайшем будущем компании рассчитывают внедрять хотя бы самые простые элементы этой концепции.

#### **Список использованных источников:**

1. Зикерманн Г., Линдер Д. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 272 с.
2. Нефедьев И., Бронникова М. Игрофикация в бизнесе и в жизни: преврати рутину в игру! – М.: Издательство «АСТ», 2019. – 448 с.
3. Романенкова О.Н. Поведение потребителей: Учебник – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 95 с.
4. Диксит А., Нейлбафф Б. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни – М: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 50 с.
5. Проездной билет за 30 приседаний, или как прокатиться на метро бесплатно. – URL: <https://ria.ru/20131108/975650134.html> (дата обращения 20.11.2022)

© Степанова А.В., Политова Р.В., 2022

УДК 336.771

## МОСКОВСКАЯ БИРЖА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Сулейманов И.Р.

Научный руководитель Иващенко Н.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Формирование рынка ценных бумаг в России началось в условиях неустойчивости рубля и возрастающих темпов инфляции. В эпоху позднего СССР экономика страны была в упадке, уровень инфляции в 1989 г. составлял 14,4%, в 1990 г. – 16,6%. После распада СССР в 1991 г. темпы инфляции резко возросли – за год цены на потребительские товары выросли в 8 раз, в 1992 г – в 26 раз. Вот те условия, в которых началось зарождение рынка ценных бумаг и которые помогают объяснить его особенности. В других развитых странах не было столь тяжелого периода, рынок ценных бумаг там гораздо более развит, чем в России. Например, объём российского рынка облигаций всех видов на конец 2011 года составлял около 25% ВВП, в то время как в западноевропейских странах, Японии и США этот показатель составлял около 200%.

За более чем 20 лет в России создавался рынок ценных бумаг и его финансирование приобретало все большее значение, но в то же время оставалось много нерешенных вопросов, тормозивших его развитие. На государственном уровне не было утвержденной стратегии развития рынка ценных бумаг, т.е. стратегии превращения сбережений в инвестиции.

Российский рынок не являлся достаточно емким и ликвидным, доля акций, размещаемых на бирже, составляла порядка 15-20% от общего их выпуска, что значительно меньше, чем в других странах.

Также одной из серьезных проблем для развития рынка являлось недоверие населения к фондовому рынку. Согласно опыту развитых стран, для обеспечения устойчивости финансового рынка должно быть большое количество частных инвесторов, чего в российском сегменте не хватало.

Однако в последние годы проникновение рыночных механизмов в постсоветскую экономику, появление негосударственных структур и развитие бизнеса стимулирует развитие рынка ценных бумаг достаточно высокими темпами. В настоящее время рынок ценных бумаг является наиболее активной частью современного финансового рынка Российской Федерации, наиболее динамично развивающейся экономикой, позволяющей реализовать разнообразные интересы эмитентов, инвесторов и посредников. Он становится площадкой, позволяющей концентрировать

инвестиционные ресурсы в более прибыльных и перспективных отраслях экономики, привлекая средства из областей, не имеющих перспектив развития.

Если рассматривать развитие мирового фондового рынка, то можно отметить, что в 2021 г. общая капитализация составляла 58 трлн. долларов. Этот показатель вырос за последние 10 лет более чем в 2 раза.

По данным Finbold, на Соединенные Штаты приходится более половины относительного объема мирового фондового рынка, а именно 55,9%. Доминирование американского рынка очень заметно, стоит лишь сравнить с Японией, которая занимает второе место и контролирует 7,4%. Несмотря на то, что Китай превратился в огромную глобальную экономическую державу, на его долю приходится лишь 5,4% от совокупной стоимости мирового рынка акций. Между тем Великобритания занимает четвертое место с долей 4,1%.

На сегодняшний день фондовый рынок РФ имеет нестабильную динамику, но для его дальнейшего развития необходимо решение ряда конкретных проблем.

Во-первых, большинство участников форека-трейдинга не понимают всего потенциала фондового рынка, потому что не имеют необходимого уровня знаний о многих финансовых инструментах. Кроме того, уровень грамотности жителей в отношении инвестиционной деятельности низок, что вызывает проблемы в повышении рыночной капитализации рынка ценных бумаг. У Московской биржи есть собственный канал на YouTube, где спикеры простым языком обсуждают различные вопросы. Важно, чтобы в теме могли разобраться не только подготовленные профессионалы, владеющие терминологией, но и обычные люди, никогда ранее не занимавшиеся инвестированием.

Во-вторых, развитие фондового рынка сдерживается несовершенством законодательной базы, которая в настоящее время не может отразить все аспекты взаимодействия участников рынка ценных бумаг и их деятельности. Это создает еще одну проблему, связанную со спекулятивной торговлей на фондовых биржах. Биржи постоянно отслеживают транзакции и разрабатывают механизмы для предотвращения незаконного заключения таких сделок.

Особенности российского рынка:  
концентрируется только на крупных организациях,  
объем торгов относительно невелик;  
высокая волатильность;  
небольшой процент участников составляют индивидуальные инвесторы.

Фондовая биржа сегодня увеличивает время торговых сессий, что позволяет заключать больше сделок. Также возможны внебиржевые торги, что способствует постоянным сделкам.

Для торгов нужно пройти курсы, чтобы быть более грамотным. Без повышения грамотности нельзя будет работать со сложными сделками и иностранными активами. Например, Московская биржа, банк Тинькофф предоставляют курсы по повышению грамотности и за отличное прохождение дарят подарки в виде бесплатных акций.

Вместе с ЦБ в настоящее время решается вопрос о некоторых ограничениях по продажам структурных продуктов с целью защиты частных инвесторов от обмана и потери всех вложенных средств, ведь брокерские счета не застрахованы от потери денег, в отличии от других счетов.

Основные проблемы и пути их решения фондовыми биржами показаны в табл. 1.

**Таблица 1 – Проблемы биржевой торговли и пути их решения**

Проблема	Решение со стороны биржи
Низкий уровень грамотности	Объяснение тем в виде лекций и тестов , чтобы было проще понимать людям
Спекулятивные сделки	Отслеживание всех операций и создание механизмов против спекуляций
Маленький объем торгов	Увеличение торгового времени, а также внебиржевые торги. Привлечение клиентов путем бемольных акций.

Санкции Евросоюза и США также оказали негативное влияние на российский фондовый рынок. В результате сократились долгосрочные инвестиции, снизился общий интерес иностранных инвесторов к нашей экономике. Как было сказано выше, для российского рынка характерна капитализация отдельных отраслей и предприятий. Лидерами рынка являются сырьевые гиганты и банки. Российский фондовый рынок сегодня малоэффективен из-за сложности обеспечения оптимального ценообразования, свободного доступа инвесторов на рынок и его защиты. В результате своих действий они приводят к нарушению прав мелких инвесторов и акционеров-нерезидентов, высоким транзакционным издержкам, переоформлению прав собственника. Особенно это касается неликвидных ценных бумаг. Однако для решения этих проблем уже делаются определенные шаги.

**Список использованных источников:**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22.04.1996г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
2. Иващенко Н.С., Волков Г.С. Участие московской биржи в решении проблем и развитии рынка ценных бумаг в России // В сборнике: Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 76-82.

3. Лялин В.А. Российский рынок ценных бумаг: основные этапы и тенденции развития // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 2 (42). – С. 182-186.

4. <https://www.finam.ru/publications/item/na-ssha-prihoditsya-56-obsheiy-stoimosti-mirovogo-fondovogo-rynka-20210418-11000/>

© Сулейманов И.Р., 2022

УДК 331

## ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Сурикова Н.А., Першукова С.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Компания, которая нацелена на повышение своей конкурентоспособности и сохранения своего функционирования на рынке никогда не должна забывать про непрерывное развитие у своих сотрудников процессуальных компетенций, модификацию их профессиональных навыков и умений. От качества работы сотрудников зависит доход фирмы, приверженность клиентов и развитие компании в целом. Чтобы быть успешнее конкурентов, нужно быть умнее. Потому в бизнесе обучение персонала – не роскошь, а средство для развития и сохранения лидерских позиций на рынке.

Для реализации своих целей предприятие должно обладать определенным набором ресурсов, куда входит один из самых главных компонентов – человеческий капитал. Исследование от «Study UK: DiscoverYou» показало, что успех компании лишь на 15% зависит от технического потенциала и на 85% от качества квалификации рабочей силы [2].

Ряд авторов, занимающихся вопросами подготовки персонала, такие как В.А. Грищенко, А.Я. Кибанов, С.В. Шекшня под обучением персонала понимают процесс, который связан с передачей, овладением или развитием знаний, умений и навыков персонала компании. Н.В. Шаропова и Е.А. Унжакова процесс обучения персонала трактуют как «процесс передачи, овладения, а также развития знаний, умений, навыков и способов общения работников под руководством опытных преподавателей, руководителей, специалистов, наставников и т.д.» [3]. М.Г. Блинова полагает, что «обучение персонала – это развитие профессиональных знаний, умений и навыков сотрудников с учетом целей, которые определяются структурой компании и ее стратегией» [4].

Одним из наиболее простых способов получения профессиональных знаний является обучения. Современный мир не стоит на месте, поэтому видоизменяется и система получения знаний. Сейчас все большее количество компаний переходит в формат дистанционного обучения – eLearning, когда сотрудникам не нужно физически ходить на лекции и семинары. Компании выгружают в онлайн необходимые материалы для обучения и отрывают доступ своему персоналу. Сотрудники могут зайти на портал в удобный для них момент, ознакомиться с материалами, предложенными фирмой и пройти тестирование. Как правило, руководитель обучения видит какие ошибки допускают его сотрудники и сколько времени они тратят на обучение. И конечно, такой формат имеет свои плюсы: во-первых, он значительно экономит время, позволяет донести до сотрудников всю информацию практически единовременно и что немаловажно, повышает количество учеников, способных пройти курс одновременно. Исключает траты фирмы на оплату труда лекторам и коучам, а также исключает траты за аренду помещения для образования. Благодаря новым IT-программам, повышается качество обучения, в электронный курс можно оперативно вносить изменения. В России дистанционное обучение вводят все большее количество фирм: «METRO Cash and Carry», МФЦ и др. [5].

Еще одна разновидность обучения – Edutainment-программы. Это гибридный вид обучения, который соединяет обучение и развлечение. Сюжет программы заинтересовывает своих учеников и тем самым заставляет проходить его до конца. Помимо всего прочего каждый ученик получает полноценную роль. Он выполняет конкретные задачи, обязанности. Формат игры вдохновляет даже самых скептически настроенных сотрудников и развивает необходимые фирме качество или оттачивает имеющиеся компетенции. D. Buckingham и M. Scanlon, утверждают, что технология Edutainment – это очень интересное сочетание традиционного содержания и методов обучения в контексте новых технологий. По их мнению, данная система полезна на многих уровнях, в силу креативных подходов к организации обучения студентов, которые желают учиться, так как они могут видеть практические результаты своей деятельности [7].

Еще один метод обучения, использующий внедрение игровых форм в неигровой контекст – геймификация. Геймификация поможет упростить процессы и увеличить удовольствие от их выполнения. Такой метод может сделать любой опыт похожим на игру, что вызовет собой в большую вовлеченность. Люди проходят обучение легче, если в него добавлен игровой формат, повседневные рабочие задачи перестают быть монотонными и скучными, когда появляется мотивация к их выполнению –

это помогает доводить задачи до финала и завершать их в назначенные сроки.

Несмотря на то, что и в Edutainment, и в геймификации используются формат игры, эти две методики различаются между собой. В отличие от Edutainment-а, набор инструментов геймификации намного более узок – там используются очки, рейтинги, игровая сцена и т.д.

Самая молодая методика обучения персонала – виртуальная реальность. До недавнего времени, эта технология обучения применялась лишь для небольшого круга профессий, таких как: летчики, водители, архитекторы и т.д. Сейчас эта методика применяется все чаще и затрагивает все большее количество сфер от медицины до мерчандайзинга. VR-это платформа для обучения сотрудников в игровой реальности, с помощью которой компании могут проводить практическое обучение сотрудников в любой момент времени. Программа сокращает время ввода нового сотрудника на пост, значительно повышает уровень подготовки персонала и увеличивает его заинтересованность. Виртуальная реальность полностью исключает возможность человека отвлечься на какой-то внешний раздражитель, максимально направляя все его внимание на процесс обучения. Мир, созданный техническими средствами, очень близок к реальному и выполняя поставленные программой задачи обучаемый получает профессиональный опыт и знания. В данном случае, максимальный эффект достигается за счет того, что человек полностью погружен в рабочую ситуацию и волен проходить симуляцию неограниченное количество раз [7]. Главной особенностью является способность VR отслеживать показатели и различные параметры, такие как: скорость выполнения действий, визуальный контакт, следование скрипту и т.д. Что дает возможность проанализировать и улучшить своих навыки.

Зачастую, знания, полученные человеком даже в узконаправленном учебном заведении, не позволяют ему качественно выполнять работу в организации в виду отсутствия опыта. Современные методы обучения предоставляют свою помощь в приобретении сотрудником профессиональных компетенций и опыта. А развитие все большего числа инновационных методов обучения позволяет сократить количество часов, требующихся для ввода нового сотрудника, а также упростить этот процесс как для сотрудника, так и для компании в целом. Именно введу большей вовлеченности сотрудников и легкости отслеживания результатов обучения все большее число фирм переходит от стандартных методов обучения персонала к инновационным, что позволяет им сокращать издержки на обучения и повышать свою конкурентоспособность.

**Список использованных источников:**

1. Моисеенко Н.В., Обучение персонала в системе профессионального развития персонала // Профессиональная ориентация 2018. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchenie-personala-v-sisteme-professionalnogo-razvitiya-personala> (дата обращения: 18.11.2022).

2. Назайкинский С.В. Актуальные проблемы трансформации обучения персонала в организации // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. No 3 (13). С. 23–34. DOI:

3. Шарапова Н.В., Унжакова Е.А. Профессиональное обучение персонала как фактор конкурентоспособности организации // Проблемы экономики и менеджмента. No4, 2017. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnoe-obuchenie-personala-kak-faktor-konkurentosposobnosti-organizatsii> (дата обращения: 18.11.2022).

4. Блинова М.Г. Новые формы и методы обучения персонала как неотъемлемый элемент повышения его конкурентоспособности в современных социально-экономических условиях // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. No1 (19). [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-formy-i-metody-obucheniya-personala-kak-neotemlemyy-element-povysheniya-ego-konkurentosposobnosti-v-sovremennyh-sotsialno-ekonomicheskikh-usloviyakh> (дата обращения: 18.11.2022).

5. Казначеева С.Н., Челнокова Е.А., Челноков А.С., Новожилова Е.В., Казначеев Д.А. Инновационные методы обучения персонала в организации // Вестник Евразийской науки, No1, 2020.

6. Buckingham, D. and Scanlon, M. (2005) ‘Selling learning: towards a political economy of edutainment media,’ in *Media, Culture and Society*, vol. 27.

7. V.A. Burov, *Teaching Methodology in Higher Education*. Vol. 9. No. 35 2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/edyuteynment-i-geymifikatsiya-v-obuchenii-inostrannomu-yazyku-shodstva-i-razlichiya>

© Сурикова Н.А., Першукова С.А., 2022

УДК 338

**ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСАМИ  
РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
С ПОМОЩЬЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В 2022 году**

Ткаченко Е.Д.

Научный руководитель Морозов Р.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

За последние три десятилетия в нашей стране сменились основы ведения хозяйственной деятельности, произошли серьезные структурные изменения в отечественном научно-промышленном комплексе, что на платформе глобализации привело к экономическому и социальному объединению в рамках мирового распределения производства, к оптимизации в использовании материальных ресурсов, интеграции в подготовке и распределении рабочей силы. В международном разделении труда за Россией закрепились роль экспортера сырья и материалов и импортера продукции машиностроения и потребительских товаров [1]. Санкции 2022 года показали, что либеральная стратегия включения России в мировую экономику негативно сказалась на национальную безопасность. Проводимые реформы обернулись деиндустриализацией, впустили иностранное производство отвёрточного типа под видом импорта технологий, обычно второго и третьего эшелона. Такой курс привел к значительной импортозависимости в ряде критических отраслей российского производства и экономической уязвимости страны, остро проявившейся в новых санкционных условиях.

Начиная с 28 февраля 2022 г. ведущие страны мировой экономики обнародовали серию беспрецедентных экономических санкций против России, направленных в первую очередь против российских банков, государственных корпораций, нефтеперерабатывающих заводов, экспортеров военной продукции и валютных резервов Банка России [2]. Ведущие российские финансовые и нефинансовые организации практически полностью были отрезаны от импорта новых технологий, системы международных расчетов, глобальных рынков денег и капиталов. По своему масштабу и характеру введенный набор санкций против России был самым значительным в мире, а по числу конкретных ограничений (свыше 6300 мер) он вдвое превысил пиковое количество санкций, введенных в 1979 г. Западом против Ирана в связи с кризисом в Персидском

заливе [3]. Они призваны сократить производство, вызвать безработицу, дестабилизировать экономическую ситуацию.

Основой адаптации российской экономики в условиях санкций должны стать преобразования в обрабатывающей промышленности, связанные с массовым обновлением материально-технической базы промышленных предприятий. Главной отраслью преобразований в промышленности должно стать машиностроение, и прежде всего станкостроение на новой технологической основе (представляющей высокоточное современное оборудование с электронной оснасткой), по уровню развития которого можно определить состояние технического перевооружения и потенциал функционирования всех основополагающих отраслей экономики, обеспечивающих рост производительности труда и прирост ВВП, уровень обороноспособности страны и степень материального благополучия граждан [5]. Импортозависимость отечественного машиностроения существенно выше, чем промышленности в целом (49,5 и 40,0% соответственно). По доле иностранной добавленной стоимости в конечном потреблении четыре из пяти группировок машиностроительных производств, выделяемых в ОКВЭД-2 [6], «лидируют» среди всех отраслей, уступая лишь легкой промышленности. При этом наиболее зависимыми из машиностроительных производств являются не высокотехнологичные отрасли (электронная и аэрокосмическая промышленность), а производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки, то есть большинство инвестиционных отраслей – от станкостроения до машиностроения для легкой и пищевой промышленности, которые можно определить как традиционное машиностроение. На рис. 1 показана товарная структура импорта нашей страны за 2021 год [7]. Практически половину составляют машины и оборудование, еще четверть – важные компоненты производственных процессов.

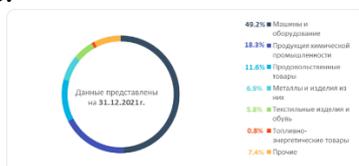


Рисунок 1. – Товарная структура импорта РФ за 2021 год, %

Конечно, объем и скорость преобразований во всех отраслях промышленности будут зависеть от реального финансирования производств обрабатывающей промышленности. Помимо Фонда развития промышленности (с региональными подразделениями), связанного с целевым и льготным финансированием проектов (по ставкам 1-3% годовых до семи лет в объеме от 5 млн. до 2 млрд. руб.), направленных на стимулирование притока прямых инвестиций в промышленность и

проведения системной модернизации производства [8], целесообразно использовать все имеющиеся традиционные финансовые инструменты стимулирования развития промышленности: средства бюджетной системы, налоговые льготы, таможенные тарифы, льготные кредиты, бюджетные кредиты, дотации, субсидии, государственные инвестиции, а также регуляторные механизмы по сдерживанию оттока частных капиталов за рубеж. Например, финансовое обеспечение системной госпрограммой «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (далее – ГП-16, госпрограмма) в 2019-2023 гг. предполагает выделить дополнительное финансирование за счет средств федерального бюджета и юридических лиц. При этом средства, выделяемые из бюджета, не связаны с производством оборудования, определяющего состояние технического перевооружения и потенциал функционирования всех основополагающих отраслей экономики страны. Так, например, в 2019 г. из девяти подпрограмм, входящих в ГП-16, основная статья расходов (например, 78%) приходилась на подпрограмму 1 «Развитие транспортного и специального машиностроения», а на подпрограмму 5 «Содействие в реализации инвестиционных проектов и поддержка производителей высокотехнологической продукции в гражданских отраслях промышленности» – только 12,5% [9]. Инвестиционная и финансовая политика, запланированная в рамках Сводной стратегии развития обрабатывающей промышленности, предусматривает стимулирование инвестиционной активности и обеспечение доступности ресурсов, а также снижение кредитной нагрузки на бизнес, в том числе за счет снижения процентных ставок по кредитам, и особенно долгосрочным, так как никакие новации под высокие проценты никогда быстро не окупаются. Но без инноваций производства не развиваются, консервируются, так как технологическая база остается прежней, неизменной, построенной, как правило, на низкой цене труда. Реализация мероприятий и механизмов Правительства РФ позволила увеличить оборот организаций обрабатывающей промышленности страны, объем отгруженных товаров собственного производства и выполненных работ и услуг собственными силами организаций обрабатывающей промышленности. Однако рост показателей происходил в основном за счет производства химических веществ и химических продуктов, производства кокса и нефтепродуктов и производства текстильных изделий. На машиностроительные производства, являющиеся локомотивом всей обрабатывающей промышленности и определяющие состояние технического перевооружения всех отраслей российской экономики, на 1 апреля 2022 г. приходилось значительно меньше прироста по анализируемым выше показателям. Причем доля убыточных организаций этих производств была выше

среднестатистической доли в целом по всем производствам обрабатывающей промышленности [10].

Таким образом, анализ государственной поддержки машиностроительных производств, с которыми связывается процесс модернизации предприятий обрабатывающей промышленности, не позволяет утверждать, что обрабатывающая промышленность в 2024 г. (когда, по оценкам Банка России, российская экономика войдет в фазу стабилизации и нового состояния равновесия) приобретет новое качество. В основе такого предположения, по мнению некоторых экспертов, находится ограниченность мер господдержки, которые, несмотря на заявленные цели, на деле не обеспечивают фундаментальной трансформации машиностроительных производств, их модернизации, технологического перевооружения, повышения гибкости и эффективности [11].

Обобщая отметим, что политика замещения импорта должна базироваться на системном видении проблем развития российской экономики до санкций, и в условиях фронтальных санкций 2022 года. В стратегическом измерении потребуются следующие меры. Во-первых, следует организовать информационную работу правительства РФ так, чтобы она стала базой хорошо структурированных данных обо всех процессах на внутреннем рынке, в том числе, располагать каталогом блокируемых поставок, чтобы предметно выстраивать работу по развёртыванию производства или в отдельных случаях закупок у иных внешних поставщиков. Во-вторых, следует связать виды деятельности на внутреннем рынке, особенно испытывающие трудности, зависящие от импортного сырья или комплектующих, найдя им заказчиков, замкнув производственные и сырьевые цепочки, составив базу данных не только по воссозданию тех видов продукции (по номенклатуре), которые будут отсутствовать в России по причине зависимости от иностранных производителей. В-третьих, макроэкономические условия следует подчинить решению сущностных задач развития и замещения импорта. Необходимо не просто снижение процентных ставок с целью реализации стимулов по созданию авансового капитала, но ввод дифференцированных ставок «процентного портфеля», исходя из того, какие виды деятельности необходимо насытить авансовым капиталом. Имеется в виду, что кредитные портфели всех банков нужно структурировать, выделив в них позиции по кредитованию сырьевого, транзакционного, обрабатывающего и других секторов, включая отдельно финансовые операции (валютный рынок). Каждый вид деятельности имеет свою рентабельность и нуждается в различном объёме денег (авансового капитала). Поэтому отчисления в ЦБ РФ банкам можно осуществлять с «процентного портфеля», то есть разные по величине и не по одинаковой ставке. Именно так удастся снабдить

авансовым капиталом реальное производство, открыть кредитные линии прямого целевого финансирования вновь создаваемых производств (индустриализация) в рамках государственного сектора в создавшейся обстановке. Уже на следующих этапах развития вполне возможно предусмотреть частичную приватизацию созданных производств с сохранением базовой деятельности на воссозданном и исправленном от разрывов внутреннем рынке. Тем самым будет допущен и частный капитал, который будет заинтересован в новом внутреннем рынке. Подобные решения следует планировать, облекать в форму национальных проектов и программ.

Подводя итоги, следует отметить, что политике импортозамещения присущ фрагментарный и догоняющий характер, она «... как правило, связана с попыткой восстановления, модернизации, построения недостающих элементов..., то есть носит преимущественно вертикальный характер. Однако в отсутствие связи с горизонтальными мерами развития отдельных критических технологий, воссоздания недостающих научных компетенций она... будет систематически запаздывать... необходима политика упреждающего импортозамещения, ориентированная на зарождающиеся новые рынки» [12]. Уже в ближайшей перспективе эта политика должна стать комплексной и рассматриваться как неотъемлемая часть восстановления технологического суверенитета отечественной экономики. При выборе приоритетов государственной политики в условиях нарастающих санкций в Правительстве и Центральном банке должен преобладать принцип не столько изготовления продукции на экспорт, сколько производства продукции и технологий, в большей мере ориентированных на развитие внутреннего рынка. Основой развития внутреннего рынка должны стать преобразования в обрабатывающей промышленности, а главной отраслью – машиностроение (станкостроение на новой технологической основе), способное создать необходимые условия для обновления действующих предприятий всех отраслей экономики, в том числе оборонного и продовольственного комплекса страны. Неравномерность развития российских регионов, массовое восстановление и развитие машиностроительных предприятий, в том числе в области станкостроения, требуют значительного времени. К тому же с позиций приоритетов промышленной стратегии необходимо решить вопрос, какое станкостроение будет восстанавливаться, создаваться и развиваться в нашей стране в первую очередь. Сегодня в мире нет ни одной страны, у которой был бы достигнут уровень полного технологического суверенитета. Учитывая складывающиеся мировые тенденции, наиболее вероятный сценарий в ближайшие годы – конец глобальной системы безопасности XX века, перезагрузка международных технологических рынков,

национализация технологических стандартов, территориальная локализация производства критических товаров. Однако заниматься суверенными технологиями имеет смысл только после решения проблемы когнитивного суверенитета. Вот тогда технологический суверенитет становится не изоляцией, а сильной переговорной позицией при выстраивании рационального международного сотрудничества [13].

**Список использованных источников:**

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. – М.: Ось-89, 1997. – 256 с.
2. Russia's war on Ukraine: A sanctions timeline. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/russias-warukraine-sanctions-timeline> (дата обращения: 15.11.2022).
3. What Sanctions Has the World Put on Russia? URL: <https://www.lawfareblog.com/what-sanctions-has-world-put-russia> (дата обращения: 29.04.2022).
4. Сухарев О.С. Элементы теории саморазвития экономических систем – М.: Ленанд, 2018 – С. 65–67.
5. Примаков Е. М. Вызовы времени и проблемы социально-экономического развития современной России // Эксперт. 2010. № 5. С. 8.
6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК-029-2014 (КДЕС Ред. 2). Утвержден приказом Росстандарта №14-ст. от 31.01.2014. (ред. От 11.07 .2022). [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163320/?ysclid=l9n46jtam1776193797](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/?ysclid=l9n46jtam1776193797) (дата обращения: 15.11.2022).
7. Импорт Российской Федерации: итоги 2021 года. – <https://journal.open-broker.ru/research/import-rf-itogi-2021-goda/> (дата обращения: 15.11.2022).
8. Фонд развития промышленности. URL: <https://frprf.ru/o-fonde/> (дата обращения: 15.11.2022).
9. «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». ГП-16. С. 3–4. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/budget/gp-2022/ГП-16%20развитие%20промышленности.pdf> (дата обращения: 15.11.2022).
10. Социально-экономическое положение России: Росстат. 2022. Январь – март. Москва
11. Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2024 г. и на период до 2035 г. С. 2–3. URL: <https://docs.cntd.ru/document/565066326> (дата обращения: 15.11.2022).
12. Симачев Ю., Кузык М., Зудин Н. Импортозависимость и импортозамещение в российской обрабатывающей промышленности: взгляд бизнеса // Форсайт. 2016. Т. 10, № 4. С. 44.

13. Песков Д. Остров Россия. Спецпредставитель Президента о новой цифровой стратегии. [https://www.rbc.ru/opinions/economics/09/06/2022/62a0e95b9a79472d8b713207?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop](https://www.rbc.ru/opinions/economics/09/06/2022/62a0e95b9a79472d8b713207?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop) (дата обращения: 15.11.2022).

© Ткаченко Е.Д., 2022

УДК 331.108.45

## **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ: ВНЕДРЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕСС ЦИФРОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Ткачук Н.Е., Ткачук А.Е., Мишаков В.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В условиях санкций вопрос импортозамещения коснулся практически всех сфер жизни граждан. Это привело к активному поиску решения проблемы импортозамещения во всех отраслях. Однако стоит отметить, что сфера фундаментальной науки оказалась практически изолирована от мирового научного сообщества. В сфере практической науки данная проблема не так критична, т.к. в этом направлении политика импортонезависимости применяется более успешно.

Развитие импортозамещения в России пришлось на 2014 год, после введения санкций со стороны западных государств. С 4 августа 2015 года началось создание правительственных комиссий по импортозамещению, где обсуждалось создание пакетов нормативных актов, направленных на поддержку отечественного производителя [1].

На сегодняшний день экономика в стране также переживает упадок, наблюдается структурный кризис на фоне вновь обострившегося политического конфликта с западом. Многие зарубежные компании вводят санкции против РФ, из-за чего становится острым вопрос импортозамещения. Поэтому основной задачей становится увеличение объемов выпуска отечественной продукции с целью полной импортонезависимости.

Анализ рынка труда России за 2021-2022 гг. показывает постепенное изменение его структуры. Актуальными становятся профессии, которые не были востребованы несколько лет назад. К таким профессиям можно отнести фрилансеров в разных областях, робототехников, HR-специалистов, IT-специалистов и т.д.

Для того, чтобы осуществить политику импортозамещения, необходимо осваивать новые ниши, где преобладало влияние зарубежных корпораций. Поэтому потенциальные сотрудники должны быть готовы к переобучению, повышению квалификации, освоению новых сфер. На сегодняшний день переобучение является одним из основных факторов импортонезависимости.

В предыдущем исследовании на поставленную проблему, было отмечено, что на рынке предоставления образовательных услуг также происходят необратимые изменения. Еще в 2020 г. многие учебные заведения перешли на удаленную работу и, в рамках современных реалий, не собираются возвращаться к устаревшим методам обучения. Сегодня проведение занятий в традиционной форме теряет актуальность, и все больший акцент делается на использовании информационно-коммуникационных технологий [2].

Многие представители как образовательной системы, так и бизнес-сферы отмечают, что современный подход к предоставлению образования не отвечает запросам экономики. В условиях санкций и кризиса данная проблема становится еще более острой. Специалисты ожидают модернизацию в сфере образования, а также инновационного развития в области цифровизации системы.

Основная часть учреждений предоставления образовательных услуг работала на зарубежных платформах, несмотря на тот факт, что на российском IT-рынке давно существуют крупные производители отечественного программного обеспечения. Это связано с тем, что отечественный софт не может соревноваться с закрепившимся зарубежным. Такие корпорации, как Microsoft, Adobe, Oracle, являются лидерами на международной арене. В связи с кризисом на востоке многие зарубежные компании начали вводить санкции или закрывать свои филиалы на территории РФ, что привело к острой нужде в импортозамещении.

В апреле текущего года Председатель правительства Российской Федерации М.В. Мишустин выступил с докладом, в котором рассказал о дальнейшем развитии политики импортозамещения, в том числе в социальной сфере. Отдельно внимание было уделено вопросам цифровизации образования, где отмечается отставание по сравнению с западными странами [3].

На сегодняшний день можно отметить большой прорыв в области развития технологий для предоставления образовательных услуг, что способствует более активному переходу к цифровизации в данной теме. В основном это связано с пандемией коронавируса в 2020 году. Можно выделить следующие тренды в развитии данной сферы:

1. Асинхронное обучение: позволяет сделать процесс образования более гибким. Однако стоит отметить, что данный метод предоставления образовательных услуг не должен полностью вытеснить очное обучение, – скорее его нужно дополнить. До 2022 года многие образовательные учреждения использовали системы проведения вебинаров OpenMeeting и BigBlueButton. Сегодня же российским ВУЗами необходимо искать аналоги, для продвижения выделенного тренда:

Академия-Медиа – облачная система электронного обучения для разработки учебных курсов и организации учебного процесса в образовательных учреждениях [4];

Эквио – цифровая платформа, являющаяся единым пространством для обучения, тестирования, коммуникаций, управления и мотивации персонала [5];

WebTutor – система для обучения, оценки компетенций, планирования карьеры, управления знаниями [6] и др.

2. Адаптивное обучение: адаптивные технологии помогают сделать учебный процесс персонализированным, что позволяет говорить об инклюзивности процесса образования. Существует несколько классификаций адаптивного обучения, но наиболее подробной является следующая:

на основе машинного обучения: такие системы обеспечивают довольно точную и своевременную обратную связь и подстраивают материал под нужды студента;

усовершенствованные алгоритмические: предоставляет анализ поведенческих факторов, т.е. клики, время на ответ, количество попыток и т.д. Далее идет сравнение результатов студентов, и, если кто-то отстает, то в режиме реального времени система предлагает подсказки;

на основе правил: система основана на определенном наборе правил. В зависимости от уровня подготовки студент идёт по заданной траектории и в конце учебного блока получает обратную связь;

на основе дерева решений: система работает на основе фиксированных правил, сформулированных по принципу «если..., то...», принцип обучения здесь похож на обычный электронный тест [7].

Для того, чтобы внедрить систему адаптивного обучения также необходимо внедрять дополнительные специальные платформы. В России такой подход к обучению еще не развит (активно применяется только в институтах естественных наук), и в целом ни одно отечественное ПО не приспособлено под него. Поэтому разработка новых платформ даст старт для развития цифрового образования в этом направлении.

3. AR/VR-технологии: позволяют сделать дистанционное обучение интерактивным и приблизить его по качеству к очному. Основные

платформы, развивающиеся в данном направлении являются Google и Meta (на данный момент запрещенная на территории РФ организация). В России основными представителем в области AR/VR-технологии является Яндекс и Сбер. Однако пока эти технологии активно продвигаются только в сфере развлечений.

4. Геймификация: повышает мотивацию, вовлеченность, концентрацию внимания, эффективность обучения, и её можно использовать в дистанционном обучении. Эксперты прогнозируют интеграцию геймификацию с AR/VR-технологии, а также технологией блокчейна. В целом такой тип обучения предполагается использовать для профориентации.

5. Дополнительное профобразование.

6. Развитие социальных сфер и платформ, которые используют в учебном процессе: использование различных платформ облегчает обмен контентом в письменном, фото- или видеоформатах, а также поощряет пользователей находить релевантную информацию, что тоже повышает вовлечённость.

Для того, чтобы решить проблему цифровизации образования, необходимо заменить существующие системы ПО, которые применяются в системе образования на данный момент, на новые отечественные. Необходимо разработать план, в случае ухода программ с отечественного рынка образовательных услуг. Для этого проводятся соответствующие тестирования, анализируется рынок российского софта, рассматриваются российские аналоги. Рынок отечественных свободных офисных приложений сегодня представлен следующими продуктами: OpenOffice (СПО); LibreOffice; МойОфис; Р7-Офис и др.

Стоит отметить, что на сегодняшний день многие российские технические ВУЗы в рамках политики импортозамещения внедряют российские инженерные ПО. Наиболее востребованы системы автоматизированного проектирования (CAD), системы инженерного анализа (CAE) и система информационного моделирования зданий (BIM) [8].

Цифровизация ведёт к фундаментальным изменениям во всех сферах человеческой жизни. Развитие цифрового образования предполагает, что благодаря различным платформам оно будет становиться децентрализованным и персонализированным. Для того, чтобы сделать данный опыт уникальным отечественные IT-сообщества должны создавать образовательные платформы, соответствующие российским стандартам.

#### **Список использованных источников:**

1. Импортозамещение в России, как метод стабилизации экономики // Аналитическая компания «VVS». 2022 [Электронный ресурс]. – URL:

[https://vvs-info.ru/helpful\\_information/poleznayainformatsiya-/importozameshchenie-v-rossii/](https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznayainformatsiya-/importozameshchenie-v-rossii/) (дата обращения: 05.11.2022).

2. Ткачук Н.Е., Кирсанова Е.А. Импортозамещение или импортонезависимость: рынок труда в современных условиях // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022) сборник материалов всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. том часть 5. Москва, 2022.

3. Мишустин об образовании: надо сосредоточиться на качестве, а не на форме // РИА Новости. 2022 [Электронный ресурс]. – URL: <https://ria.ru/20220407/obrazovanie-1782335194.html> (дата обращения 10.11.2022).

4. Информация о Академия-Медиа // IT-платформа Soware. [Электронный ресурс]. – URL: <https://soware.ru/products/academia-media> (дата обращения 12.11.2022).

5. Информация о Эквио // IT-платформа Soware. [Электронный ресурс]. – URL: <https://soware.ru/products/equeo> (дата обращения 12.11.2022).

6. Информация о WebTutor // IT-платформа Soware. [Электронный ресурс]. – URL: <https://soware.ru/products/webtutor> (дата обращения 12.11.2022).

7. Adaptive learning systems: surviving the Storm // Educause review. 2016 [Электронный ресурс]. – URL: <https://er.educause.edu/articles/2016/10/adaptive-learning-systems-surviving-the-storm> (дата обращения 20.11.2022).

8. Импортозамещение программного обеспечения в высших учебных заведениях // журнал Tadviser Государство. Бизнес. Технологии. 2022 [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F\\_%D0%B2\\_%D0%B2%D1%8B%D1%81%D1%88%D0%B8%D1%85\\_%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D1%8B%D1%85\\_%D0%B7%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%D1%85](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%B2_%D0%B2%D1%8B%D1%81%D1%88%D0%B8%D1%85_%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B7%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%D1%85) (дата обращения 21.11.2022).

© Ткачук Н.Е., Ткачук А.Е., Мишаков В.Ю., 2022

УДК 004.735

## АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УЧЁТА ТРАНСПОРТНЫХ ЗАЯВОК

Торгашов А.С., Моргунова И.А.

Научный руководитель Бузик Т.Ф.

*Димитровградский инженерно-технологический институт –  
филиал федерального государственного автономного образовательного  
учреждения высшего образования «Национальный исследовательский  
ядерный университет «МИФИ», Димитровград*

В процессе управления организацией информационные технологии рассматриваются как методы, позволяющие эффективно производить планирование, обмен данными, контролировать поставки, а также совершать действия, направленные на оптимизацию рабочих процессов и получение максимальной прибыли [1].

Процесс автоматизации охватывает большинство сфер деятельности человека, от поддержки климата в салоне автомобиля, до управления сложными технологическими процессами на борту авиалайнера, такими как автопилотирование, повышение точности при выполнении манёвров, обеспечение экипажа необходимой информацией. Решение задач в управлении объектами и процессами на основе автоматизации обходится на много экономичнее и имеет обширный ряд преимуществ в виде уменьшения количества обслуживающего персонала, повышения эффективности технологического процесса, повышения безопасности и качества продукции или услуг, сокращения количества бумажных носителей информации, систематизации, скорости передачи данных, структурирования документации. Применение информационных технологий определяет возможность освобождения от значительного количества бумажных носителей информации, что в эту же очередь расширяет занятое рабочее пространство и обеспечивает комфортный уровень работы персонала.

Внедрение информационных технологий для автоматизации системы учёта транспортных заявок не является исключением. В настоящее время создание новых транспортных заявок клиентами и хранение всей информация о транспортных заявках может быть осуществлено с помощью компьютера. В связи с этим актуальна для транспортной компании реализация задачи автоматизации рабочего процесса персонала и обращения клиентов в режиме онлайн по оформлению транспортной заявки, в процессе которой осуществляется просмотр клиентом необходимой информации о всех его заявках на момент обращения и проводятся действия со стороны персонала над заявкой клиента.

В результате проведенных исследований разработан программный продукт «Автоматизированная система учёта транспортных заявок», который содержит в себе не только информацию и возможность создания новой заявки, но и так же осуществляет поиск и сортировку заявок клиента, обеспечивает информацию о статусах заявки и формирует отчётность. Автоматизированная система учёта транспортных заявок, выполняет следующие функции: переход между формами приложения; аутентификация и авторизация клиентов; регистрация клиентов; хранение данных о транспортных заявках; разграничение пользователей; создание транспортных заявок; просмотр данных о транспортных заявках клиента; поиск транспортных заявок; сортировку транспортных заявок; продвижение заявок по этапам согласования; формирование требуемых форм отчётности.

Программный продукт «Автоматизированная система учета транспортных заявок» разработан при помощи интегрированной среды разработки Microsoft Visual Studio 2022 [2]. Для создания и программирования структуры базы данных была выбрана система управления реляционными базами данных Microsoft SQL Server [3] и SQL Server Management Studio [4] для конфигурирования, управления и администрирования всех компонентов Microsoft SQL Server.

При запуске программы пользователю предстоит авторизоваться или зарегистрироваться и после запуситься главная рабочая форма (рис. 1). На данной форме пользователь может прочитать справку о программе, предоставляется информация о его заявках, а клиент может создать новую транспортную заявку и сохранить отчёт в MS Word или MS Excel с соответствующей информацией.

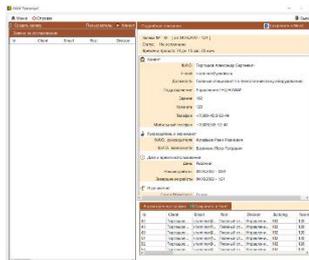


Рисунок 1 – Главная рабочая форма клиента

При создании транспортной заявки открывается форма «Создание заявки» со всеми необходимыми полями для корректного заполнения заявки, а после её заполнения данные проходят проверку и отправляются в базу данных транспортной компании для дальнейшего согласования.

Плюсом программного продукта является отправка статуса продвижения заявки на почту клиенту. Когда директор, экономист или диспетчер одобряет заявку, клиенту приходит советующее письмо на электронную почту.

Система учета транспортных заявок является эффективным средством автоматизации процесса обработки заявок, что позволяет уменьшать нагрузку на сотрудников компании и автоматизирует их работу, а также обеспечивает мониторинг реализации процесса, с момента регистрации заявки, пока клиент не получит ответ. Автоматизированная система учёта транспортных заявок содержит в себе функции, которые имеются в простых журналах, рабочих тетрадях и бланках с заявками.

Автоматизация системы учёта транспортных заявок является оптимальной и необходимой мерой для качественной и быстрой работы с клиентами. С помощью такой системы производится персональный подход к каждому клиенту компании. И в конечном итоге, применение современных методов работы и хранения данных пробуждает в сотрудниках интерес к рабочему процессу и обеспечивает благоприятную атмосферу в коллективе организации.

Таким образом разработка программного продукта позволит структурировать деятельность клиента и рабочих, уменьшит затраты времени на создание и согласование всех этапов транспортной заявки. Для качественного внедрения программного продукта необходимо создать и настроить подключение к нему базы данных, которая в своё время позволяла бы пользователям программного обеспечения хранить и получать необходимую актуальную информацию о транспортных заявках.

Перспективой развития программного продукта «Автоматизированная система транспортной компании» следует обозначить:

- подключение Telegram Bot для оповещения клиента о статусе заявки;
- добавление интерактивной карты при создании транспортной заявки, на которой можно будет отметить точное место подачи транспорта и конечную точку маршрута;

- реализацию автоматического создания маршрутов транспортных средств через указанные точки маршрута;

- добавление возможности для диспетчеров отслеживания транспорта в реальном времени.

Актуальность применения программного обеспечения обусловлена тем, что «Автоматизированная система учёта транспортных заявок» позволяет автоматизировать в себе процессы подачи, отслеживания и согласования заявки. Беря во внимание то, что при автоматизации подразумевается экономия времени, она становится важна для любой системы учёта данных, поскольку фактор времени превыше всего. Основными потребителями программного обеспечения являются клиенты транспортной компании.

### Список использованных источников:

1. Бобков, Олег. Информационные технологии в управлении организацией: роль, цель и общая характеристика управленческих ИТ [Электронный ресурс] / Олег Бобков // Cleverence: сайт. Режим доступа: <https://www.cleverence.ru/articles/auto-busines/informatsionnye-tekhnologii-v-upravlenii-organizatsiey-rol-tsel/> (дата обращения: 06.11.2022).

2. Visual Studio 2022 Community Edition [Электронный ресурс] // Microsoft: сайт. Режим доступа: <https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/> (дата обращения 06.11.2022).

3. Microsoft SQL Server 2019 [Электронный ресурс] // Microsoft: сайт. Режим доступа: <https://www.microsoft.com/ru-ru/sql-server/sql-server-2019> (дата обращения: 06.11.2022).

4. SQL Server Management Studio (SSMS) [Электронный ресурс] // Microsoft: сайт. Режим доступа: <https://learn.microsoft.com/ru-RU/sql/ssms/download-sql-server-management-studio-ssms?view=azure-sqldw-latest> (дата обращения: 06.11.2022).

© Торгашов А.С., Моргунова И.А., 2022

УДК 332.135

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Усманова А., Страчкова Е.Г.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Актуальность темы предлагаемого исследования заключается, в том, что развитие экономической интеграции может облегчить доступ предприятий к более широкой потребительской базе, большему количеству квалифицированных работников, дополнительным источникам финансирования и новым технологиям.

Экономическая интеграция относится к сотрудничеству двух или более стран для ограничения или устранения торговых ограничений и поощрения политического и экономического сотрудничества. Это позволяет глобальным рынкам функционировать более стабильно при меньшем вмешательстве государства, давая странам возможность максимально эффективно использовать свои ресурсы [1].

Обычно это происходит между соседними странами, поэтому иногда интеграция называют региональной. Взаимосвязанная глобальная торговля

стимулирует промышленное производство и создает рабочие места. Кроме того, более согласованные фискальная и денежно-кредитная политики, более низкие производственные и торговые издержки, а также стабильный поток капитала, квалифицированной рабочей силы, товаров и услуг приносят пользу от экономической интеграции.

Экономическая интеграция направлена на сближение отраслей, регионов, стран, углубление их взаимодействия на основе различных видов и форм разделения и комбинации труда, производства, ведения бизнеса, развития специализации и кооперирования [2].

Экономическая интеграция нескольких стран или государств может принимать различные формы. Термин охватывает льготные тарифы, ассоциации свободной торговли, таможенные союзы, общие рынки, экономические союзы и полную экономическую интеграцию. Участники системы льготных тарифов взимают более низкие ставки пошлин на импорт друг из друга, чем на импорт из третьих стран.

Например, в Великобритании и ее странах Содружества после 1919 года действовала система взаимных тарифных преференций. В ассоциациях свободной торговли пошлины на импорт из других государств-членов не взимаются, но каждый член может взимать разные ставки пошлин при импорте из остального мира.

Следующим этапом развития экономической интеграции является таможенный союз, в котором свободная торговля между членами защищена единым графиком таможенных пошлин, взимаемых с импорта из остального мира. Примером таможенного союза является возникший 1 января 1834 года Немецкий таможенный союз – Цольферайн.

Общий рынок является продолжением концепции таможенного союза с той дополнительной особенностью, что он предусматривает свободное перемещение рабочей силы и капитала между членами; примером был общий рынок стран Бенилюкса (Бельгия-Нидерланды-Люксембург), пока он не был преобразован в 1959 году в экономический союз.

Термин «экономический союз» обозначает общий рынок, члены которого договариваются согласовывать свою экономическую политику в целом, как это имеет место в случае с Европейским союзом (ЕС).

Наконец, полная экономическая интеграция подразумевает проведение общей экономической политики вовлеченными политическими единицами; примерами такой интеграции являются штаты Соединенных Штатов Америки или кантоны Швейцарской Конфедерации.

Экономическая интеграция развивается с учетом объективных предпосылок, без выделения которых сложно достичь поставленных целей и задач; к ним относятся:

1. Высокий уровень экономического развития стран-членов. Важность фактора связана с согласием национальной экономики к либерализации в сферах торговли и инвестиций, умение выдерживать конкуренцию с более конкурентоспособными зарубежными компаниями, услугами и товарами.

2. Относительно высокий уровень экономической взаимозависимости и взаимодополняемости, который определяется как высоким уровнем экономического развития, так и диверсифицированной структурой экономики и экспорта.

3. Примерно одинаковый уровень экономического развития стран-членов, в негативном случае большие преимущества будет получать более экономически развитая страна в ущерб странам менее экономически развитым.

4. Единство политических систем.

5. Общность культурологических истоков и традиций; динамический эффект успешности интеграционных планов других объединений.

6. Географическая близость (в последние годы значение снизилось в силу формирования интеграционных объединений между разными регионами).

Реализация интеграционных планов предоставляет странам-членам экономические преимущества, в том числе [3]:

стимулирует экономический рост – страны-члены получают выгоду от торговых соглашений, особенно в форме создания дополнительных рабочих мест, снижения уровня безработицы и расширения рынка. Кроме того, поскольку торговые соглашения обычно сопровождаются инвестиционными гарантиями, инвесторы, желающие инвестировать в развивающиеся страны, защищены от политических рисков;

стимулирует объёмы торговли – предприятия в странах-членах получают больше стимулов для торговли на новых рынках благодаря привлекательным торговым условиям, включенным в соглашения;

стимулирует качество и разнообразие товаров – торговые соглашения открывают множество возможностей для бизнеса. По мере того, как они получают доступ к новым рынкам, конкуренция становится более острой. Усиление конкуренции вынуждает предприятия производить более качественную продукцию, что способствует большему разнообразию ассортимента высококачественных товаров, что в свою очередь, повышает удовлетворенность потребителей.

Помимо преимуществ, интеграция может способствовать проявлению неоднозначных особенностей, например, национализма для участвующих стран. Националисты или люди, считающие, что их страна лучше других, критически относятся к экономической интеграции. Чтобы

понравиться националистам, руководители некоторых стран используют формы протекционизма, что приводит к более высоким тарифам и ограничению свободы торговли между другими странами.

Примечательной особенностью экономической интеграции является потеря отдельных центральных банков стран-участников, контролирующей денежно-кредитную политику в конкретной стране-участнике. Это приводит к уменьшению национального суверенитета, так как обязанности центральных банков отдельных стран-участников делегируются внешнему органу интеграционного союза или объединения. Внешний контроль становится проблематичным с точки зрения управления согласованной фискальной и денежно-кредитной политикой разных стран, объединенных в интеграционный союз или объединение [4].

Интересным примером экономической интеграции является Европейский союз (ЕС). Впервые предложение о его создании было инициировано 1 ноября 1993 года после утверждения Маастрихтского договора. ЕС – это экономический и политический союз, который имеет свой собственный таможенный союз и единый рынок. Особенности таможенного союза заключаются в том, что устраняются все тарифные и нетарифные барьеры, касающиеся торговли между государствами-членами союза. Кроме того, для стран, не являющихся членами, вводится общий внешний тариф. С другой стороны, единый рынок (также известный как общий рынок) – это экономическое соглашение между странами, по которому товары, услуги, инвестиции и люди могут свободно перемещаться внутри региона. Таким образом, членство в торговом блоке, дает много преимуществ, таких как экономия ресурсов за счет масштаба производства или бизнеса, более высокой конкурентоспособности и широкой специализации.

Согласно данным Всемирного банка, в 2020 году на долю Европейского союза приходилось примерно 18% мирового валового внутреннего продукта [5].

На протяжении более чем шести десятилетий постоянно растет количество стран, которые стремятся к прогрессивной континентальной интеграции, и ожидающие переговоры о вступлении в ЕС страны-кандидаты демонстрируют, что этот процесс не теряет своей привлекательности и сегодня.

#### **Список использованных источников:**

1. Современные международные отношения, 1991–2020 гг. Европа, Северо- Восточная Азия, Ближний Восток, Латинская Америка. Под редакцией Б. Ф. Мартынова, О. В. Шишкиной, Ю. В. Боровского. М.: Издательство АСТ, 2021 - с. 13.

2. Мельникова Т.Б. Модель экономической интеграции субъектов Российской Федерации: структура и критерии эффективности// Экономика региона – т.15, выпуск 4 – 2019г. - с.1063-1077.

3. Экономическая интеграция Европы, 1-е издание. Под ред. Harvard University Press. - Италия, 2021 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.amazon.com/Economic-Integration-Europe-Richard-Pomfret/dp/0674244133> (Дата обращения – 12.11.2022)

4. Ведущий сайт 2015–2022 CFI Education Inc. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://corporatefinanceinstitute.com> (Дата обращения - 16.11.2022)

5. Официальный сайт The World Bank Group, All Rights Reserved, 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/home> (Дата обращения - 20.11.2022)

© Усманова А., Страчкова Е.Г., 2022

УДК 621.33

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЗАЩИТНЫХ УСТРОЙСТВ КАК ЗАЛОГ НАДЕЖНОСТИ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ

## USE OF MODERN PROTECTIVE DEVICES IN THE POWER SYSTEM

Фаретдинов И.С.

Научный руководитель Метелев И.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования*

*«Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», Казань*

In the modern world, almost no day can be imagined without electricity. It has quickly penetrated into our everyday life, that almost no sphere of human activity can do without its use. The use of electricity made it possible to automate various systems, increase human efficiency and create new technologies that speed up the production process of products, and also contributed to providing a convenient and high-quality environment for further life.

In accordance with the tasks of improving the technical level, it is necessary to ensure the reliability and uninterrupted operation of the power supply system of industrial enterprises. This, in the main, is complicated at the first stage of implementation - during its design, as technical requirements are constantly increasing, and the specifics of its implementation are expanding. At the same time, they try to draw up a power supply scheme with such a forecast that it can carry out its functioning for a long time, taking into account the upcoming capital costs, operating costs and stability to emergency modes.

In this regard, there is a need for optimal construction of the power supply system. The calculation of electrical loads, determining the number and power of transformers, the location of the transformer substation, accounting for reactive power compensation devices, the transmission of electricity to power consumers and their direct protection form the basis for the correct and high-quality energy supply of the enterprise. At the same time, do not forget that the power supply system must be resistant to a possible increase in the capacity of the enterprise, the introduction of modern production technologies and changes in technical processes. It is also necessary to take into account that the electrical network should not contain underloaded installations, and during an emergency, the elements remaining in operation were able to take on the entire allowable load and ensure uninterrupted power supply to electrical equipment [1].

In the energy system, circuit breakers are used to a greater extent as protective switching devices. They are electrical devices whose role is to preserve the functionality of the network and equipment from damage caused by short circuit currents and overload.

Unlike fuses, which are considered disposable, circuit breakers are reusable devices. That is, when an overcurrent passes, the fusible link burns out and it needs to be replaced in the future, the electrical circuit opens and the faulty section is separated from the current source. The second one can be used again after the cause of the damage has been eliminated and ensures the stability of the specified limit value of operation [2].

One of the main components of circuit breakers is the release. It supervises the given circuit and activates the release device, as a result of which the switching device is switched off (Fig.1):

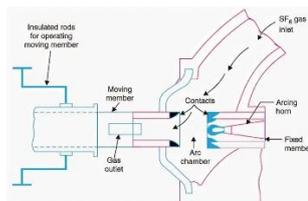


Fig. 1 – The structure of the circuit breaker device

In most cases, circuit breakers are used, equipped with electromagnetic, thermal and combined releases.

The main purpose of the electromagnetic release is to cut off short-circuit currents that are several times higher than the nominal value in the electrical circuit. The design consists of a solenoid and a core inside it, held by a special spring. When overcurrent flows through the coil, in accordance with the law of electromagnetic induction, a high-power magnetic field is created, as a result of which the core, overcoming the influence of the spring, moves inside the solenoid. This generates a disconnection of the power contacts of the switching device and the electrical circuit is turned off. If the current is within acceptable limits, then

the value of the magnetic flux is not enough to attract the core with a moving contact.

The functional task of the thermal release is to ensure the safety of the electrical circuit when a current passes through it with a value slightly exceeding the allowable one, in particular, during a relatively long overload [3].

The device is a bimetallic plate, which includes two alloys with different thermal expansion. The principle of operation of a thermal release is based on the fact that when a current greater than the nominal value flows through it, the plate is subjected to a load. As a result, having reached a certain temperature, it deforms and bends in the direction of the alloy with a minimum expansion rate when heated, on the basis of which it acts on the lever of the release mechanism. The contact switching device is switched off and the electrical circuit is opened.

When choosing circuit breakers, the following requirements must be met for the main indicators:

1. The rated current of the electrical circuit must not exceed the rated current of the release of the switching device [4].
2. During overloads and in the event of a short circuit, the closing current of the circuit breaker is assumed to be such that the line does not de-energize in normal mode and when exposed to short-term overloads.
3. To prevent spontaneous activation of the release in normal mode, the operating current is used in accordance with 100% to 130% of the rated current [5].

In addition, it is necessary to take into account the rated operational breaking capacity of the circuit breaker, which must exceed the three-phase short-circuit current.

Making rational decisions is impossible without studying the features and fundamental principles of building a power supply system that will ensure its high-quality performance, meet the requirements of its reliability, recommended voltage losses and the general task of optimizing the enterprise. Therefore, with the complication of electrical processes, circuit breakers appear and improve, which provide maximum safety.

**Список использованных источников:**

1. Ананичева, С.С. Проектирование электрических сетей / С.С. Ананичева, Е.Н. Котова / Издательство Уральского университета. – Екатеринбург. 2017. – С. 164. – Текст : непосредственный.
2. Кудрин, Б.И. Электроснабжение промышленных предприятий : учебник для студентов высших учебных заведений / Б.И. Кудрин. – 2-е изд. Интермет Инжиниринг. – Москва. 2006. – С. 672. – Текст : непосредственный.

3. Латышев, М.П. Виды защит электроустановок / М.П. Латышев, С.Д. Баранов ; Гос. учреждение. Кузбас. гос. технического университета. – Кемерово, 2002. – С. 119. – Текст : непосредственный.

4. Фризен, В.Э. Расчет и выбор электрооборудования низковольтных распределительных сетей промышленных предприятий / В.Э. Фризен, С.Л. Назаров / Издательство Уральского университета. – Екатеринбург. 2018. – С. 175-180. – Текст : непосредственный.

5. Маньков, В.Д. Основы проектирования систем электроснабжения / В.Д. Маньков. / НОУ ДПО «УМИТЦ «Электро Сервис». – Санкт-Петербург. 2010. – С. 664. – Текст : непосредственный.

© Фаретдинов И.С., 2022

УДК 621.33

## ВОЗДЕЙСТВИЕ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ГЕНЕРАЦИИ НА ПОТЕРИ И КАЧЕСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ

### THE IMPACT OF DISTRIBUTED GENERATION ON THE LOSS AND QUALITY OF ELECTRICAL ENERGY

Фаретдинов И.С.

Научный руководитель Метелев И.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования*

*«Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.  
Туполева-КАИ», Казань*

Most often, distributed generation is determined by sources of electric (thermal) energy and, if necessary, distribution networks created by economic entities for their own needs, as well as for sending surpluses to a common network (electric or thermal) [1]. The type of primary energy source used by the station (for example, organic fuel or renewable energy), as well as the station's affiliation to the consumer, generating or grid company, or a third party do not matter.

This study will examine the development of distributed generation on the example of individual countries in America and Europe, as well as highlight the main trends in its development and impact on electric power systems.

In the Russian energy sector, it is almost impossible to single out the exact share of distributed generation, as well as the dynamics of its change, since the main industry regulators do not single out distributed generation in their public reports.

According to Rosstat, in Russia in 2016 there were 36,000 power plants with a capacity of no more than 25 MW, and their total capacity was 13.0 GW (Fig. 1). Approximately 8.5 GW (about 2/3 of the total DG capacity) is used in

the decentralized energy supply zone. Compared to 2006, the distributed generation capacity increased by 3 GW. The main part of DG facilities is thermal power plants, which account for 92% of the total capacity (the remaining 8% are solar, hydraulic, and other stations) [1].

Given the fact that the total installed capacity of all power plants in Russia in 2016 was about 255 GW, then the share of distributed generation capacity in the country is estimated at 5%.

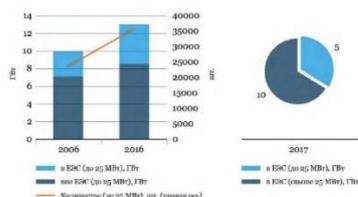


Fig. 1 – Capacity and number of power plants of distributed generation in Russia

The United States of America is one of the first countries where the development of distributed generation began. The US Distributed Energy Coalition predicts that in the next two decades, 20% of new generating capacity will be distributed generation facilities [2].

According to the US Department of Energy, published in 2007, about 12 million units were already installed in this country, which can be classified as distributed generation, owned by end consumers. Their total capacity is about 200 GW, or approximately 25% of the total installed capacity of 811 GW. About 84 GW of these 200 GW are combined generation plants, i.e. provide electrical and thermal energy to industrial enterprises, university campuses and residential areas. In 2010, cogeneration plants with a total capacity of 92 MW were put into operation in the United States, and in 2020 an increase of 95 GW of new installed capacities is expected, which will amount to 29% of the total installed capacity [3]. Figure 2 shows how distributed generation has evolved in the US for over 40 years.

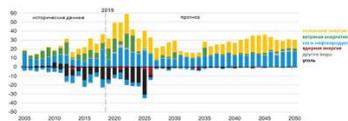


Fig. 2 – Forecast of changes in energy generation in the United States from 2005 to 2050

The primary energy sources used here are: natural gas, hydropower, wind energy, biomass, solar energy and others. Figure 2 shows that starting from about 2010, the increase in new DG capacities is provided mainly by renewable energy sources (RES) [1].

Over the past 20 years, distributed generation has become widespread throughout the world and is strengthening its position. In 2000, a total of \$30 billion was invested worldwide in the development of distributed generation, and the commissioning of new capacities in this energy sector was 47 GW per year.

Despite the fact that the capacity of large centralized power plants increased by 180 GW per year. Thus, the share of distributed generation in the commissioning of new capacities amounted to 21 percent.

By 2012, the share of distributed generation in the commissioning of new capacities almost doubled, i.e. increased from 21 to 39 percent. Investment in distributed energy has increased five-fold, from \$30 billion to \$150 billion, and annual growth in new capacity has increased by 300 percent, from 47 to 142 GW per year. This growth trend of distributed generation is expected to continue, and it will play an even greater role in the global power industry. According to General Electric, by 2020, the annual increase in new distributed generation capacity will reach 58 GW per year. Investments in distributed energy will increase from \$150 billion to \$205 billion [1]. DG's installed capacity will account for 42% of all global installed capacity.

The global market for distributed energy technologies (small distributed generation, demand management, storage, energy efficiency, etc.) is growing at a rate of about 6-9% per year.

The spread of small and medium generation in the world has been very active recently. Distributed generation in close proximity to the load center creates the possibility of delaying or eliminating the need for the construction of large power plants and additional network infrastructure by reducing peak demand and offloading existing networks. The presence of voltage sources in the immediate vicinity of the load increases the reliability of the power supply, helps maintain proper voltage levels in the network and reduces the risk of instability. Due to distributed generation, network losses and reactive power flows are reduced. As a result, the tariff burden on consumers served by the energy system is reduced, as investment costs are contained. It is obvious that the capital costs for the construction of a distributed generation facility are borne by its owner and they do not need to be divided among other consumers. In addition, the financial risks associated with small and medium generation facilities are much lower than for facilities with large installed capacity. Own source of electricity for its owner allows you to increase the reliability of power supply.

In the United States, the construction and operation of electrical networks is one of the most capital-intensive areas of financing in the country. According to the Edison Electric Institute (EEI), in 2012, electric utilities invested \$90.5 billion in generation, transmission and distribution networks and about \$20 billion of that in transmission networks alone. Compared to others, investments in such networks carry more risks and take longer to develop and build. With the large-scale implementation of distributed generation, there is no need to build backbone networks, thus reducing the huge range of costs for the construction and operation of high-voltage power lines [4].

Network problems exist not only in the USA. For example, the European electricity grid system also faces limitations and difficulties. In many regions of Europe there is a need to increase capacity, but investment is difficult and subject to complex regulation. Many power supply projects are delayed or cancelled. In 2006, the Association of European System Operators noted that in some European countries, not a single overhead transmission line longer than five kilometers had been built in the last 10 years. While the volume of investments in the construction of electrical networks is growing very slowly, the demand for electricity transmission is growing at an ever faster pace. According to the International Energy Agency (IEA), by 2035, Europe will need \$188 billion to build network infrastructure. In this case, despite the advantages of large centralized power plants in terms of capital costs, distributed generation becomes an increasingly competitive option compared to the further development of long-distance electric networks [5].

The trend of reducing investment in the construction and operation of high-voltage transmission lines due to the development of DGs is already clearly expressed in Europe and the USA. Distributed generation contributes to the rapid expansion of electricity generation without the need for additional development of the power grid infrastructure.

**Список использованных источников:**

1. Khokhlov, A., Melnikov Yu. , Veselov F., Holkin D., Datsko K. Distributed energy in Russia: development potential // Energy center of the Moscow school of management SKOLKOVO. – Moscow, 2018. – 87 p.
2. Nyushloss, D., Ryapin, I. Development of distributed generation // Energy center of the Moscow school of management SKOLKOVO. – Moscow, 2012. – 38 p.
3. Jiang H. Distributed energy development and policy analysis of the United States. Sci Technol Manage, 2014, vol.12, pp.19-22.
4. Shinkawa T. Electricity System and Market in Japan. Electricity and Gas Market Surveillance Commission. – URL: <https://www.emsc.meti.go.jp/english/info/public/pdf/180122/> (data accessed: 10.11.2022).
5. Karim L. Anaya and Michael G. Pollitt. Integrating Distributed Generation: Regulation and Trends in Three Leading Countries. Cambridge Working Papers in Economics 1449, Faculty of Economics, University of Cambridge, 2014. – URL: <https://ideas.repec.org/p/cam/camdae/1449.html/> (data accessed: 11.11.2022).

© Фаретдинов И.С., 2022

УДК 621.33

## ИССЛЕДОВАНИЕ СИНХРОННОГО КОМПЕНСАТОРА ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ КОЭФФИЦИЕНТА МОЩНОСТИ ДЛЯ СТАЛЕПЛАВИЛЬНОЙ ПЕЧИ

Фаретдинов И.С.

Научный руководитель Метелев И.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования*

*«Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ», Казань*

Плавка металла является важным технологическим процессом. Дуговые сталеплавильные печи (ДСП) наиболее широко используются для плавки. В этих печах между электродом и шихтой возникает дуга. Дуга имеет нелинейную вольт-амперную характеристику, что приводит к ухудшению качества электроснабжения из-за несинусоидальной формы кривой напряжения и резких колебаний.

В чем заключается ухудшение качества источника питания ДСП? Во-первых, из-за потока реактивной мощности снижается общая эффективность системы: электрическая энергия теряется в линиях и сетевых трансформаторах. Во-вторых, низкий коэффициент мощности (0,6) способствует снижению мощности электрических дуг, что увеличивает время плавления металла [1]. На рис. 1 показаны оцифрованные данные о коэффициенте мощности на секции шины из древесностружечной плиты.

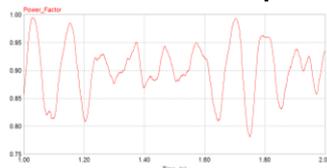


Рисунок 1 – Форма изменения коэффициента мощности на шине 35 кВ до компенсации

По этой причине существует необходимость в увеличении коэффициента мощности. Где-то в середине 1970-х годов для этой цели начали использоваться преобразователи типа STATCOM. В дополнение к ним также широко используются статические тиристорные компенсаторы (STC), за счет которых повышается уровень электропитания.

STATCOM отличаются от классических STC тем, что эти устройства управляются IGBT, то есть биполярными транзисторами с изолированным затвором, а не тиристорами, управляемыми IGCT.

Они представляют собой электронное силовое устройство, которое используется в качестве мощного электронного ключа, устанавливаемого в

импульсных источниках питания, инверторах, а также системах управления электроприводом.

IGBT-транзистор – это довольно хитроумное устройство, представляющее собой гибрид полевого и биполярного транзисторов. Это сочетание привело к тому, что он унаследовал положительные качества как полевого транзистора, так и биполярного, такие как высокое входное сопротивление при большой токовой нагрузке и низкое сопротивление при включении.

Суть его работы заключается в том, что полевой транзистор управляет мощным биполярным. В результате переключение мощной нагрузки становится возможным при малой мощности, поскольку управляющий сигнал поступает на затвор полевого транзистора.

Весь процесс работы IGBT можно представить в два этапа: как только подается положительное напряжение, между затвором и истоком открывается полевой транзистор, то есть между истоком и стоком образуется n-канал. В то же время заряды начинают перемещаться из области n в область p, что влечет за собой открытие биполярного транзистора, в результате чего ток устремляется от эмиттера к коллектору.

IGBT-транзисторы изготавливаются в виде модулей с односторонним зажимом или в планшетном исполнении. Благодаря малому входному току схемы управления являются драйверами, компактны и могут быть включены в структуру устройства. Выпускаются «интеллектуальные» модули, которые, помимо драйверов, содержат устройства защиты, диагностики, однокристальные компьютеры. Модули могут содержать по два IGBT каждый, а также шунтирующий диод, переключаемый в противоположном направлении. Для изготовления корпусов используются композитные материалы, которые обеспечивают хорошую изоляцию и отвод тепла [2].

В свою очередь, IGCT – это особый тип тиристора. Это интеграция блока затвора с полупроводниковым тиристорным устройством с переключаемым затвором (GCT). Тесная интеграция блока затвора с пластинчатым устройством обеспечивает быстрое переключение тока проводимости с катода на затвор. Пластинчатое устройство аналогично тиристорному с запирающим затвором (TRP). Их можно включать и выключать с помощью стробоскопического сигнала, и они выдерживают более высокие скорости нарастания напряжения, так что для большинства применений демпфер не требуется [3].

Если выбрать подходящий механизм управления, то с помощью статического компенсатора, генерируя реактивную мощность, можно добиться развития уровня энергетических составляющих и повышения эффективности способа ее передачи, регулирования напряжения в системе

электроснабжения ДСП и улучшения постоянства мощности нагрузки фактор. По сравнению со статическим тиристорным компенсатором и другими классическими устройствами компенсации реактивной мощности использование компенсаторов статического типа является более выгодным, поскольку статический синхронный компенсатор содержит несколько преимуществ, которые включают:

значительная динамическая стабильность передачи за счет поддержания номинального емкостного выходного тока при низком уровне напряжения системы;

меньшая площадь устройства;

благодаря тому, что IGBT переключается быстрее, чем управляемый тиристор, STATCOM способен активно фильтровать гармонические токи нагрузки с минимальным уровнем активных потерь [4].

На рис. 2 показаны результаты моделирования работы древесностружечной плиты со статическим синхронным компенсатором.

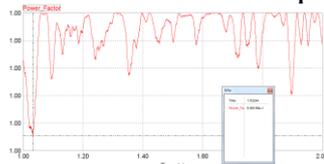


Рисунок 2 – Форма изменения коэффициента мощности на шине 35 кВ после включения статического компенсатора

Таким образом, конечные значения моделирования указывают на качественное использование статического синхронного компенсатора, который стабилизирует изменение коэффициента мощности при динамическом воздействии нагрузок на древесностружечные плиты в системе преобразования и распределения электрической энергии.

#### Список использованных источников:

1. Макаров, А.В. Моделирование статического компенсатора в реактивной мощности в режиме работы стабилизации напряжения для системы электроснабжения дуговой сталеплавильной печи / А. В. Макаров, Т. В. Макарова // Альтернативная и интеллектуальная энергетика: Материалы II Международной научно-практической конференции. – Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2020. – С. 122-123.

2. Ramesh, G.B. Applications of D-STATCOM for Power Quality Improvement in Distribution System [Текст] / G.B. Ramesh, L. Pruthviraja // International Journal of Current Engineering and Technology. – 2016. – Том 6. – №1. – С. 7-12.

3. Кочкин В. И. Применение статических компенсаторов реактивной мощности в электрических сетях энергосистем и предприятий / Кочкин В. И., О. П. Нечаев. – Москва: Издательство НЦ ЭНАС, 2002. – С. 247-248.

4. А. А. Бубенчиков. Обзор методов повышения пропускной способности линий электроэнергетических систем / А. А. Бубенчиков, Д. И. Данилов, Д. Ю. Шевченко // Молодой ученый. – 2016. № 28.2 (132.2). – С. 18-23.

© Фаретдинов И.С., 2022

УДК 65.01

## УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Филиппова А.А.

*Димитровградский инженерно-технологический институт –  
филиал федерального государственного автономного образовательного  
учреждения высшего образования «Национальный исследовательский  
ядерный университет «МИФИ», Димитровград*

Целостная система экономических, социальных и культурных отношений, которая основана на динамичном внедрении цифровых технологий во все сферы экономической деятельности, а также переход на совершенно иной, новый уровень их использования – определяется понятием цифровой экономики. Внесение существенных изменений в информационно-коммуникативные технологии организации влияют на её деятельность.

На этапе роста нестандартных задач перед сотрудниками, которая сопровождается всеобъемлющим распространением виртуальных рабочих мест, прослеживается тенденция к качественному изменению традиционной модели занятости. Например, все известный в России банк ВТБ перевел более 13 тысяч своих сотрудников на удаленную занятость, что стало самым масштабным внедрением технологии VDI (Virtual Desktop Infrastructure) в РФ [1].

С одной стороны, данная технология в значительной степени упрощает административные мероприятия и способствует непрерывности протекаемых на предприятии бизнес-процессов. Напротив, удаленной занятости характерно развитие новых способов коммуникации, облачных ресурсов, удаленного доступа и т.п. Что касается усовершенствования законодательства и имеющейся инфраструктуры, то они могут как ускорить, так и затормозить процесс создания удаленных, цифровых рабочих мест.

Виртуальные рабочие места подразумевают новые компетенции и навыки, которые будут усложняться в процессе развития технико-технологической сферы. В связи с этим, возникает потребность в прививании цифровой грамотности сотрудникам предприятий. Однако,

стоит отметить, что практически не поддаются процессу автоматизации такие направления, как творчество, принятие управленческих решений

В условиях всеобщей цифровизации в России и мире одной из ключевых, значимых сфер, которые следует подвергать модернизации – это управление человеческими ресурсами. Цифровые технологии способствуют реорганизации рынка труда, и вслед за ними изменяются процессы и механизмы занятости, а также взаимодействие работодателей и их сотрудников. Ведь в коллективе, в котором частично присутствует удаленная занятость, существует потребность в новых способах сотрудничества, постановки задач и контроле выполненных работ. Прогресс не стоит на месте и выдает новые приложения, адаптированные под задачи HR-менеджмента.

Понятие «Управление человеческими ресурсами» (HRM) – это не что иное, как организационная деятельность по управлению и найму сотрудников [2].

Сторонники HRM считают, что сотрудников компании следует рассматривать как ресурсы человеческого капитала. Этот капитал вовсе не затраты, которые стоит минимизировать, а наоборот, средство увеличения стоимости организации, которое в будущем даст хорошую отдачу в виде прибыльности.

В нашей стране рынок автоматизированных систем управления человеческими ресурсами представлен такими программными продуктами, как «1С: Зарплата и управление персоналом 8»; «Компас: Управление персоналом»; «БОСС-Кадровик»; «Галактика ERP: Контур управления персоналом».

Для успешного внедрения на предприятии автоматизированной системы управления человеческими ресурсами, необходимо выполнить следующие этапы:

- 1) определить цель проекта автоматизации, которую вы преследуете;
- 2) сформировать перечень функций системы, который требуется на данный момент времени;
- 3) выбрать программного продукта, который должен соответствовать специфике предприятия, а также иметь требуемый функционал;
- 4) при необходимости обучить менеджера по УЧР под выбранный продукт;
- 5) под наставничеством IT-специалиста внедрить выбранный продукт в организации.

Сформулируем основные компетенции, своего рода, драйверы цифровизации экономики и представим их на рисунке (рис. 1).

Другим словами, цифровая экономика призвана преодолевать разрывы в понимании ситуации между руководителем, программистом,

сотрудником и потребителем, посредством внедрения компилированной формы цифровых компетенций [3].

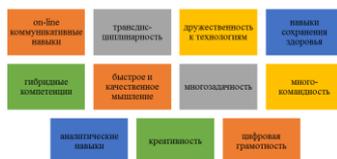


Рисунок 1 – Основные цифровые компетенции

Таким образом, потребность в цифровизации системы управления человеческими ресурсами является необходимой данностью практически для всех организаций, которая диктуется временем. Однако, стоит помнить, что несмотря на положительный эффект (снижение издержек, оптимизация процессов, рабочая база данных), существуют такие аспекты, которые нельзя автоматизировать – корпоративная культура, климат в коллективе, творческая деятельность.

#### Список использованных источников:

1. Загребельная Н.С., Бостоганашвили Е.Р. Управление человеческими ресурсами в цифровой экономике // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 374-384.

2. Новоспасская Е.Д. Управление человеческими ресурсами в эпоху цифровизации // Экономика и общество: международный научно-практический журнал. 2022. № 04 (22). Режим доступа: <https://scipress.ru/economy/articles/upravlenie-chelovecheskimi-resursami-v-epokhu-tsifrovizatsii.html> (Дата обращения: 11.11.2022 г.)

3. Саликов Ю.А., Логунова И.В., Каблашова И.В. Тенденции изменений в управлении человеческими ресурсами предприятия в условиях цифровой экономики // Вестник ВГУИТ. 2019. №2 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-izmeneniy-v-upravlenii-chelovecheskimi-resursami-predpriyatiya-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращения: 20.11.2022).

© Филиппова А.А., 2022

УДК 336.71

## К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Фирсова С.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский биотехнологический университет  
(РОСБИОТЕХ)», Москва*

В современной рыночной экономике консалтинговые услуги давно являются главным элементом функционирования её инфраструктуры. Ни одно серьезное экономическое и управленческое заключение в странах с развитой рыночной экономикой не обходится без употребления индивидуальных консультантов (экономистов, юристов, маркетологов, и так далее), а чаще соединенных в консультационные фирмы (консалтинговые компании) [1].

Но, несмотря на свою сравнительную молодость, российский консалтинг уже заявляет себя полноправным игроком на месте российского бизнеса. Существует полный ряд российских консалтинговых компаний, которые оказывают высокопрофессиональные услуги по самым различным вопросам функционирования деятельности предприятий и организаций. Приобретены собственные технологии, методы и методики, накоплен опыт консультационной деятельности, складываются профессиональные ассоциации, действуют школы подготовки консультантов, разрабатываются и внедряются стандарты профессиональной деятельности консультантов.

Консалтинг – это профессиональное содействие со стороны внешних специалистов руководителям, и управленческому персоналу различных организаций в анализе и решении проблем их функционирования и развития. Как правило, предоставленная помощь реализуется в виде консалтинговых проектов, которые включают в себя диагностику, планирование операций и выработку решений, внедрение выбранных решений, завершение проекта и мониторинг реализации внедренных рекомендаций [6].

Сфера проблем, решаемых консалтингом, весьма широка. Специализация компаний, предоставляющих консультационные услуги, может быть узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), и широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области.

Соответственно этому, каждый профессионал (или каждая фирма), действующая в данной области, вкладывает понятие консалтинга собственный смысл и придает ему собственный оттенок, определяемый

направлением деятельности конкретной компании. Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации совместного функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, течения цен и т.п. Иными словами, консалтинг – это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Основные принципы и методы работы консультанта: сохранять абсолютную конфиденциальность по отношению к полученной от клиента информации; поддерживать атмосферу партнерства с клиентом, основанную на взаимном доверии; отказываться от проекта, в случае отсутствия уверенности в успешном его выполнении; не давать рекомендаций и не совершать действий, идущих вразрез с законодательством; честно и вовремя информировать клиента о любом риске или препятствии (например, конфликт интересов) при выполнении проекта; продвигать данные принципы на все сторонние компании и лица, задействованные в выполнении проектов.

Консалтинг – это комплекс знаний, объединенных с научным поиском, проведением исследований, постановкой исследований в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверки научных гипотез, утверждения закономерностей, научных обобщений, научного объяснения проектов для успешного развития организации. Консалтинг – очень сложное мультифакториальное социальное явление, значение которого по мере развития общества, рыночных отношений постоянно возрастает [2].

Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) определила: «менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации FEACO Information Document.

Управленческое консультирование широко применяется в развитых странах, где продуктивно работают консалтинговые фирмы, и деятельность специалиста-консультанта стала привычной. Приглашение профессиональных консультантов стало одной из сторон деловой культуры фирмы; заказчик вовлечен в работу с консультационной компанией, принимает участие в ходе консультирования, что обеспечивает высочайшую результативность всего процесса [10].

Под процессом консультирования разумеют последовательную серию действий, мероприятий, предпринимаемые консультантом для достижения позитивных перемен внутри клиентской организации, разрешения проблем

или создания условий, при которых у клиента появится возможность сделать это самостоятельно.

Базу управленческого консультирования составляют заслуги экономики, социологии, психологии и других наук. Высококласный консультант наряду со специальным образованием должен иметь большой опыт в этой области. Базой деятельности консультанта являются особые знания, аналитические способности, владение методами и технологиями современного управления. Одной из главных особенностей профессиональных консультантов является их гибкость. Они должны выступать именно в том качестве, которое необходимо клиенту именно в данный момент [7].

Продуктом консалтинговой деятельности является консультационная услуга, то есть какой-либо совет, прогноз, возможно, рекомендация в области интересов покупателя. Она отражается в изменениях клиентской организации, осуществляемых совместными действиями объекта и субъекта консультирования, т. клиента и консультантов.

Консалтинговый продукт отличен и от продукта промышленности и от продукта отраслей сферы услуг. У услуги отсутствует вероятность хранения. Консультационную же услугу клиент может, а часто даже должен получить заранее (разнообразные прогнозы, стратегии развития) [3].

Консультационных продуктов множество, и все они ужасно поддаются оценке в силу своей нематериальности. «Восполнение» предоставленного факта производится путем предоставления покупателю полной информации о знаниях, компетентности и опыте консультантов. Клиент вынужден требовать от консультанта информацию, которая дает представление о характере выполняемых консультантом работ, рекомендациях и результатах их реализации. Здесь главную роль имеет известность компании, ее место в рейтингах (например, рейтинги, составляемые специалистами «Эксперт РА»), присутствие рекомендаций от предыдущих клиентов. При наличии данной информации можно судить о надежности консультационной фирмы (консультанта).

Качество услуг отличается не только у различных консультантов, но может меняться и у одной и той же фирмы. Консультанты должны разъяснять клиентам суть и характер стоящих перед ними проблем, извещать клиентов о любых сомнениях, которые у них имеются в отношении возможности использования рекомендации, дать объективную характеристику реалистичности их решения; предоставить необходимые условия и альтернативные пути решения проблем [8].

Консультирование трудоемкий вид профессиональной деятельности. Его эффективность, прежде всего, определяется потенциалом консультантов. Важной чертой консультационного продукта является то,

что его качественные показатели продолжают формироваться и в процессе после проектного обслуживания.

Консультант – физическое или юридическое лицо, профессионал в конкретной области, который владеет знаниями, аналитическими и диагностическими навыками, способный использовать их для решения проблем клиента, приглашаемый покупателем на основе принятого решения для выполнения работы. Консультанты, проявляя деловые услуги, выступают в роли временных, дополнительных работников, которых нецелесообразно постоянно держать в штате предприятия. Они не реализуют самих функций управления, а дают рекомендации по их выполнению [4].

По отношению к клиентской компании консультанты подразделяются на внешних и внутренних. Внутренние – консультируют, используя свои знания, связи, будучи работниками клиентской организации. Внешние – не являются членами клиентской организации. Они имеют опыт решения аналогичных проблем на различных предприятиях, знают различные методы диагностики, решения проблем и введения рекомендаций; придерживаются профессиональной этики (конфиденциальность получаемых данных, недопустимость одновременного обслуживания конкурентов и т.д.)

Советы и предложения консультанта носят необязательный характер и не имеют силы приказа или распоряжения. Он предлагает всевозможные варианты решения проблемы с анализом их положительных и отрицательных сторон. Так как консультант не является штатным сотрудником и нанимается для решения четко сформулированной проблемы, его функции, обязанность, ответственность определяются совместно с клиентом и фиксируются в контракте.

Клиенту может потребоваться помощь консультантов по одной или нескольким проблемам, при описании которых подобает учитывать рекомендации об их отнесении к тому или иному виду консалтинговых услуг, принятым в международной практике. В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту консультационные услуги объединены в восемь групп:

1. Общее управление: анализ эффективности менеджмента, оценка бизнеса, диверсификация и становление нового дела, аудит управления, регулирование нововведениями, мировой бизнес, организационная структура, стратегическое планирование, регулирование проектом, управление качеством, и т.д.

2. Административное: планирование рабочих помещений и их оснащение, регулирование офисом, организация и способы менеджмента, регулирование риска.

3. Финансовый менеджмент: системы учета, оценка капитальных вложений, доходы, налоги, финансовые резервы и т.д.

4. Менеджмент персонала: кругооборот кадров, планирование рабочей силы, набор персонала, отбор кадров, обучение, мотивация, повышение квалификации, психологическая оценка, анализ функционирования.

5. Маркетинг: реклама и сбыт, имидж фирмы и связи с общественностью, послепродажный сервис, прямой маркетинг, международный маркетинг, изучение рынка, стратегия маркетинга, новая продукция, ценообразование, социально-экономические исследования и прогнозирование, отдельная продажа и дилерство, регулирование сбытом, обучение сбыту.

6. Производственная: автоматизация, применение и обслуживание оборудования, методика организации работ, производственный инжиниринг, обработка материалов, регулирование внутреннего распределения материалов, упаковка, создание и совершенствование продукции, управление производством, планирование и контроль, производительность, контроль качества, контроль за поставками, закупки.

7. Информационные технологии: САПР-АСУ, компьютерный аудит, электронные публикации, информационно-управленческие системы, проектирование и разработка систем.

8. Специальные услуги. Включают девять видов консультирования: обучающее, по управлению электроэнергетикой, инженерное, экологическое, информационное, юридическое, по управлению распределением материалов и материально-техническому снабжению, по управлению в государственном секторе, по телекоммуникациям.

Результативность консультирования обуславливается достижением определенных договором консультирования целей.

Для клиента можно отметить прямые и косвенные результаты консультирования, причем важны как количественные, так и качественные показатели (ведь в силу специфики консультационной деятельности количественные показатели не всегда поддаются оценке).

Прямые результаты: снижение издержек, повышение рентабельности, овладение новыми видами продукции и т.д. (количественные результаты); изменение манеры и методов работы, создание, поправка структуры производства и управления и т.д. (качественные показатели)

Косвенные результаты: привлечение наружного капитала, прогресс курса акций (если это не являлось целью консультирования) (количественные показатели); обучение клиента, установление свежих контактов (качественные показатели).

В договоре уместно указывать направления, в которых управленческое консультирование может давать позитивные результаты, установить перечень показателей. После проведения стадии диагностики консультанты сообщают заказчику итоги и со стороны определяют конкретный показатель, по которому определяется эффект.

Оценка процесса консультирования должна производиться и потребителем, и консультантом. Причем каждый из них обязан оценить исполнение сторонами зафиксированных в контракте обязательств. Оценка выгод, получаемых консультантом. Одним из основных показателей оценки управленческого консультирования в производстве, является увеличение прибыли. Это объясняется тем, что этот показатель синтезирует снижение издержек производства, рост объемов реализуемой продукции и оценивает изменение объема прибыли [5].

Основными аспектами результативности для консалтинговой организации являются: расширение рынка и объёма консультационных услуг: стоимость проекта, рентабельность проекта, удельные затраты на маркетинг, структура затрат на маркетинг, состав персонала; экономические показатели: прибыль, структура издержек, затраты на один рубль услуг, выработка на одного консультанта, удельный вес зарплаты в стоимости проекта; качество разработок и рекомендаций: наличие исков по проекту, наличие положительных отзывов, присутствие рекомендаций, удовлетворение совместной работой потребителя; повторное обращение потребителя: наличие перспектив дальнейшего сотрудничества; рост профессионализма (опыт, знания, умения, навыки): опыт решения проблем подобного рода, знание специфических особенностей клиентских организаций подобного типа, совершенствование методического инструментария; обеспечение социально-экономического эффекта в сопоставлении с затратами на консультирование.

Несмотря на достигнутые достижения в области консультирования, оно нуждается в более активном развитии, особенно в настоящее время, так как ни одну организацию, занимающуюся управленческим консультированием, нельзя принять полностью соответствующей требованиям, предъявляемым такого рода организациям с точки зрения их самостоятельности, эффективности работы и заинтересованности [9].

Опытные консультанты с первых минут партнерства с потребителем направляют свои усилия на то, чтобы реальные результаты превзошли ожидания потребителя. Они используют следующие методы: вовлечение потребителя в процесс консультирования; постоянное информирование потребителя о происходящем; предоставление кратких, четких отчетов; обучение потребителя; участие в реализации разработанных предложений.

И всё-таки консалтинг в России развивается. Этому указывает постоянно растущий рынок консалтинговых услуг. Появляются новые фирмы, новые услуги. И наиболее перспективен он в малом и среднем бизнесе (хоть переход в данную область и сопряжен с некоторыми трудностями). Это огромные возможности для креативных идей и инновационных разработок.

Неизбежны процессы, которые будут, постепенно сводить на нет, проявления «отечественной специфики». Тогда у российского консалтинга и появятся возможности достигнуть общемировых стандартов.

**Список использованных источников:**

1. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Диаров А.А. Проектное управление консалтинговым бизнесом в нестандартных ситуациях. Вопросы экономических наук. 2010. № 5 (44). С. 26-27.

2. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Проектное управление консалтинговым бизнесом в нестандартных ситуациях. Вопросы экономических наук. 2010. № 4 (43). С. 50-51.

3. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Положенцева И.В., Бачурин А.П. Анализ специфики менеджмента нестандартных ситуаций в консультационном бизнесе. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 1 (45). С. 58-60.

4. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Диаров А.А., Женжебир В.Н. Анализ управленческих проблем, возникающих в экспертной деятельности при осуществлении due diligence - комплексной методики управленческого консалтинга. Современные гуманитарные исследования. 2010. № 4 (35). С. 15-18.

5. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Стандартизация управления оценочной деятельностью на основе использования схематических изображений при осуществлении "due diligence" - комплексной методики управленческого консалтинга. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 4 (48). С. 29-30.

6. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Оценка персонала в рамках процедуры due diligence - комплексной методики управленческого консалтинга. Мир современной науки. 2010. № 1. С. 25.

7. Ковалёв М.М., Магомедов М.И., Минайченкова Е.И. Консультационная деятельность как деловая услуга управленческого консультирования. Международная студенческая конференция «Проблемы и перспективы устойчивого развития промышленности в XXI веке: от теории к практике», Санкт-Петербург, 2022

8. Кузнецова А.Г., Першукова С.А., Федорова Н.Е., Филатов В.В. Современные проблемы коммуникации в бизнес-проектах консалтинговых компаний. Индустриальная экономика. 2021. Т. 2. № 2. С. 41-46.

9. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Методологические подходы к товарному консалтингу: проектное, процессное, экспертное консультирование. Дизайн и технологии. 2018. № 64 (106). С. 127-132.

10. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., и др. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. Курск, 2017.

© Фирсова С.С., 2022

УДК 336.71

## ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Халюшев Р.Р.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Оптимизация предполагает выбор наилучшего варианта решения из множества возможных для достижения поставленных целей. В общем виде задача оптимизации кредитного портфеля коммерческого банка сводится к выбору такой структуры кредитного портфеля, при которой будут достигнуты цели кредитной политики банка.

Оптимизация кредитного портфеля банка предполагает выбор оптимального соотношения элементов кредитного портфеля по уровню доходности, риска и ликвидности для достижения целей кредитной политики банка. Одним из основных способов достижения оптимального соответствия ожидаемого уровня доходности, риска и ликвидности по элементам структуры кредитного портфеля является диверсификация кредитного портфеля коммерческого банка, которая осуществляется путем структурирования кредитов по различным критериям сегментирования портфеля [1, 2, 3].

Диверсификация кредитного портфеля может быть осуществлена в следующих направлениях по: географическому признаку; размеру кредитов; срокам предоставления кредитов; отраслевому признаку; видам валют; принимаемому обеспечению.

При осуществлении диверсификации кредитного портфеля по географическому признаку необходимо исключить кредитование неблагоприятных регионов, а также следует избегать высокой концентрации предоставляемых кредитных операций в одном географическом регионе.

Диверсификация кредитного портфеля по размеру кредитов имеет целью исключить зависимость от отдельных крупных заемщиков или групп заемщиков. Для большинства зарубежных банков действуют ограничения на суммы выдаваемых кредитов одному клиенту в размере, не превышающем 10-25% от собственных средств (капитала) банка, а в некоторых странах данные ограничения составляют до 30-40%. В рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору предложено максимальное значение лимита на сумму кредита одному заемщику в размере 25%, при этом рассматривается его снижение до 10% в случае необходимости.

В России в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ №139-И от 03.12.2012 «Об обязательных нормативах банков» установлен обязательный норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6), который определяет максимальное отношение общей суммы выданных кредитов одному заемщику или группе связанных заемщиков к капиталу банка в размере не более 25%.

Поскольку уровень кредитного риска увеличивается при удлинении сроков выдаваемых кредитов, то необходимо уделять особое внимание диверсификации кредитного портфеля по срокам предоставления кредитов. Кроме того, ввиду специфики банковской деятельности, для эффективного функционирования банков необходимо, чтобы сроки по предоставленным кредитам соответствовали срокам по депозитам. Отраслевая диверсификация кредитного портфеля коммерческого банка осуществляется с помощью структурирования кредитов между клиентами, которые ведут деятельность в разных сферах экономики [4, 5].

Решающее значение для снижения общего риска кредитного портфеля имеет тщательный отбор сфер. Целесообразнее выбирать для кредитования те отрасли, которые способны принести наибольший доход для банка.

Диверсификация кредитного портфеля банка по видам валют осуществляется в целях минимизации кредитного риска, связанного с неблагоприятным изменением валютного курса по сделкам.

Диверсификация кредитного портфеля по принимаемому в залог имуществу (обеспечению) позволяет банку компенсировать потери по кредитам за счет реализации заложенного имущества заемщиков. Банкам выгоднее и надежнее выдавать обеспеченные ликвидным имуществом кредиты, а необеспеченные или недостаточно обеспеченные кредиты увеличивают вероятность потерь для банков.

Помимо диверсификации кредитного портфеля банка оптимизация кредитного портфеля предусматривает также необходимость применения современных методов математического моделирования. В общем виде задача оптимизации сводится к нахождению экстремума (максимума,

минимума) функции одной или нескольких переменных:  $\text{extr } f(x)$ , при этом  $f(x) \rightarrow \max$  (задача максимизации),  $f(x) \rightarrow \min$  (задача минимизации), где  $f(x)$  – целевая функция.

Кредитный портфель коммерческого банка, как и инвестиционный портфель, формируется с учетом оптимального соотношения критериев риска и доходности. Доходность и риск, как известно, являются взаимосвязанными категориями. Более рисковым вложениям, как правило, присуща более высокая доходность, в то время как при росте дохода уменьшается вероятность его получения.

Оптимальное соотношение дохода и риска предполагает достижение максимума комбинации «доходность – риск» или минимума комбинации «риск – доходность». В этом случае задачами для менеджеров банка выступают либо максимизация прибыли, либо минимизация риска.

Построение модели оптимизации кредитного портфеля коммерческого банка является относительно новым направлением в экономической литературе. Ранее особое внимание среди экономистов уделялось вопросу оптимизации инвестиционного портфеля. Впервые задача построения оптимального инвестиционного портфеля с критериями доходность и риск была рассмотрена Г. Марковицем в 1951 г. В статье «Выбор портфеля» Г. Марковиц впервые предложил математическую модель оптимального диверсифицированного портфеля ценных бумаг. Это позволило перевести задачу выбора оптимального портфеля на математический язык применительно и к банковской деятельности. В последующие годы модель Марковица подвергалась критике и модификации со стороны ученых-экономистов, но до сих пор в экономической литературе не представлена единая модель оптимизации портфеля активов.

Большинство существующих моделей оптимизации рассмотрены в рамках соотношения параметров риск-доходность, а также имеют ряд ограничений и сложностей для практического применения [6, 7].

Для построения модели оптимизации кредитного портфеля необходимо учесть, что кредитный портфель банка находится в постоянном движении – его структура и качество постоянно изменяются во времени, соответственно, модель оптимизации кредитного портфеля является динамической моделью.

Кроме того, кредитная деятельность банков сопряжена с возникновением непредвиденных случайных событий, модель оптимизации кредитного портфеля является также стохастической моделью, в связи с чем обусловлена необходимость применения специальных статистических методов для анализа. Необходимо сформировать кредитный портфель банка с оптимальным соотношением уровня риска, доходности и ликвидности.

В экономической литературе существует несколько способов оценки риска. Риск математически можно оценить с помощью стандартного отклонения. В трудах известного ученого-экономиста У. Шарпа отмечено, что мера риска должна определять степень отклонения полученного результата от ожидаемого. Это позволяет сделать стандартное отклонение, поскольку оно оценивает вероятное отклонение фактической доходности от ожидаемой.

При построении оптимальной структуры кредитного портфеля необходимо учитывать целевые ориентиры и допустимые уровни доходности, риска и ликвидности, которые отражаются в кредитной политике банков. В зависимости от поставленных целей кредитная политика банка может быть агрессивной, консервативной или умеренной. Основной целью агрессивной кредитной политики является получение максимальной доходности с учетом высокого уровня риска. Процентная ставка по высокорисковым кредитам, как известно, всегда выше средних процентных ставок. В соответствии с выбранной кредитной политикой устанавливается предельный уровень кредитного риска по кредитному портфелю.

Консервативная кредитная политика, в отличие от агрессивной, основной целью предусматривает получение невысокого стабильного дохода при максимальной надежности кредитных вложений. При этом выбор оптимального кредитного портфеля определяется из условия максимизации наименьшей (минимальной) доходности. Уровень риска при этом должен быть также минимальным.

Основной целью умеренной кредитной политики, в отличие от агрессивной и консервативной, является получение стабильного среднего дохода при среднем допустимом значении уровня риска. Реализуя данную кредитную политику, банк может осуществлять кредитование как надежных заемщиков, так и ограниченного количества высокорисковых заемщиков.

Выбор стратегии формирования кредитного портфеля по соотношению риска, доходности и ликвидности будет зависеть от решений руководства конкретного банка в зависимости от поставленного целевого уровня доходности по кредитному портфелю и допустимого уровня риска кредитного портфеля.

Важно отметить необходимость выполнения обязательных нормативов, установленных Центральным банком Российской Федерации и ограничивающих размер крупных кредитных рисков при формировании элементов кредитного портфеля.

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е., Халюшев Р.Р. ОСНОВЫ АНАЛИЗА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2021.- с. 54-56.

2. Зернова Л.Е., Халюшев Р.Р. Принципы и особенности формирования кредитного портфеля коммерческого банка // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2022.- с. 35-37.

3. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности» (ИНТЕКС-2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» -. 2020. - с. 77-81.

4. Филькина Е.И. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС КРЕДИТОВАНИЯ // Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2019). - 2019. - с. 363-365.

5. Зернова Л.Е., Политыко М.Д. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2018). - 2018.- с. 68-71.

6. Зернова Л.Е. КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы» - 2018. - с. 71-75.

7. Халюшев Р.Р. Понятие и сущность кредитной политики банка // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022)». - 2022.- с. 84-88.

© Халюшев Р.Р., 2022

УДК 336.71

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ ПО МИНИМИЗАЦИИ РИСКА ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ БАНКА

Халюшева А.Е.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Необходимость управления репутационным риском в коммерческом банке обусловлена тем, что современный рынок банковских услуг характеризуется нестабильностью и возросшей конкуренцией. Данное обстоятельство в свою очередь привело к повышенному вниманию потребителей, акционеров и инвесторов, и иной заинтересованной аудитории к деятельности банковских организаций [1, 2, 3].

Управление репутационным риском способствует росту устойчивости и надежности банковской деятельности, что положительно отражается на экономической безопасности коммерческого банка. Целью управления риском потери деловой репутации выступает необходимое снижение возможных убытков, сохранение и поддержание деловой репутации банка перед клиентами, учредителями и другими связанными с банком лицами. Совершенствование системы управления репутационным риском представляет собой совокупность непосредственно управления репутационным риском, а также организационной структуры, стратегии, политики, методик и процедур, являющихся средствами управления репутационным риском [4, 5, 6].

Под непосредственным управлением репутационным риском можно понимать процесс выявления, идентификации, оценки, мониторинга, контроля и ограничения уровня риска. Комплекс мероприятий направленный на снижение репутационного риска в коммерческом банке необходимо разрабатывать в двух основных сферах деятельности организации, где как раз и возникает вероятность возникновения риска потери деловой репутации: сфера маркетинговой политики и организации обслуживания клиентов и сфера управления финансами банка [7, 8, 9].

Процесс создания комфортных условий для клиентов является одним из важных мероприятий для повышения уровня репутации коммерческого банка. Здесь необходимо организовать процесс обслуживания клиентов, минимизировать время обслуживания, стандартизировать услуги, расширить сеть дополнительных офисов, операционных касс и банкоматов. Для привлечения новых клиентов необходимо применить ценовые методы.

Одним из способов развития банковской деятельности является увеличение ассортимента и объема услуг, предлагаемого физическим лицам. Внедрение новых технологий также влияет на уровень репутации банка, это существенно повышает скорость и качество проведения банковских операций.

Немаловажным для повышения репутации коммерческого банка является совершенствование рекламной деятельности банка, так как реклама способствует максимальному продвижению услуг банка, позволяет привлечь новых клиентов и удержать существующих, что позитивно сказывается на объемах продаж и, следовательно, на доходности коммерческого банка.

Что касается мероприятий в сфере управления финансами банка, то здесь одним из главных пунктов для снижения репутационного риска является увеличение собственного капитала банка за счет высокорентабельной работы и капитализации прибыли. Увеличить число работающих активов можно за счет сохранения конкурентных условий привлечения средств населения и предприятий.

Сохранить оптимальный уровень ликвидности банка можно, используя методы предварительного контроля и корректировки действий доходоприносящих подразделений и стабилизации высокой доли непроцентных доходов за счет роста объемов и расширения ассортимента предоставляемых услуг, что положительно сказывается на деловой репутации кредитной организации.

В целях обеспечения эффективности управления репутационным риском предложены основные меры, которыми должна руководствоваться кредитная организация.

1. Выстраивание доверительных отношений с клиентами, акционерами, инвесторами и иными заинтересованными сторонами, посредством предоставления им полной и достоверной информации о кредитной организации ее услугах.

2. Мотивация служащих является одной из мер, способствующих укреплению репутации банка, так как именно уровень банковского обслуживания способствует формированию мнения клиентов. Для этого необходимо постоянно проводить обучение персонала с целью получения новой, необходимой в работе информации.

3. Внедрение рекомендаций по управлению репутационным риском в коммерческом банке предполагает создание внутренних документов, содержащих общие рекомендации по управлению риском и его минимизации, а также наличие критериев, способных реагировать на возникновение угроз, приводящих к снижению репутации банка.

4. Создание системы контроля со стороны высшего руководства банка, способствующей укреплению репутации коммерческого банка путем проведения постоянного мониторинга как банков-конкурентов, так и всей своей филиальной сети. Это способствует улучшению качества обслуживания клиентов, следовательно, повысит позиции банка в рейтингах, что положительно скажется на уровне деловой репутации коммерческого банка.

5. Проведение обучающих мероприятий для сотрудников банка, необходимых при изменении законодательства РФ, нормативных внутрибанковских документов и документов ЦБ. Также необходимо давать возможность сотрудникам предоставлять обратную связь о проведенном обучении, так как это способствует устранению недочетов в будущем.

6. Информирование сотрудников о возможных рисках и угрозах, присущих организации, что является одной из важных мер, так как несвоевременное управление репутационными рисками может привести к финансовым потерям и потерям со стороны клиентов кредитной организации.

7. Введение мероприятий, способствующих развитию качества обслуживания клиентов, способствует росту числа клиентов. Для этого необходимо проводить анализ потребителей по предлагаемым услугам, уровню и качеству обслуживания, устраивать периодическую проверку, проводить анализ уровня престижности кредитной организации.

Принимать участие в процессе управления риском и формировании положительной репутации банка необходимо не только руководству, службе внутреннего контроля и риск-менеджерам, но и всему персоналу в соответствии со спецификой своих должностных обязанностей. Принятие мер по совершенствованию управления риском потери деловой репутации как в рамках одной кредитной организации, так и всей банковской системы также представляются действительно необходимыми для развития и совершенствования устойчивости банковского сектора.

Таким образом, эффективная система управления репутационными рисками как в условиях кризисных ситуаций, так и на этапе роста экономики играет важную роль в общей системе управления банковскими рисками и может оказать существенную помощь в развитии банка.

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е., Халюшева А.Е. РЕПУТАЦИОННЫЙ РИСК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКА // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2021.- с. 187-192.

2. Зернова Л.Е., Караман А.И. РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития». - 2017.- с. 60-62.

3. Мавряшина О.Ю., Зернова Л.Е. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ О СУЩНОСТИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2018) - 2018. - с. 84-86.

4. Халюшева А.Е., Зернова Л.Е. Понятие деловой репутации коммерческого банка // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» - 2022.- с. 145-148.

5. Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ ОПЕРАЦИЯМИ И РИСКАМИ // Вектор экономики. - 2020.- № 2 (44).- с. 20.

6. Мавряшина О.Ю., Зернова Л.Е. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕХНИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» - 2019.- с. 111-114.

7. Зернова Л.Е. ОЦЕНКА РЕПУТАЦИОННОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Экономические исследования и разработки. - 2019.- № 2. - с. 90-97.

8. Халюшева А.Е. Факторы возникновения репутационных рисков банка // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития».. - 2022.- с. 89-90.

© Халюшева А.Е., 2022

**УДК 35.08:005.95**

## **УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

Ханова А.Р., Огурцова Н.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Управление кадрами – одна из важнейших функций любой организации, и особое значение данный аспект приобретает в современных условиях рыночной экономики. От эффективности реализации кадровой

политики руководством зависит мотивация персонала, производительность труда, а, следовательно, и прибыль предприятия. Переход к современным, инновационным технологиям в области управления персоналом невозможен без эффективного использования потенциальных возможностей, заложенных в каждом работнике. Сегодня недостаточно внимания уделяется анализу кадровой политики и эффективности использования трудового потенциала организаций.

Объективные социально-экономические процессы, переживаемый страной кризис, сопровождающийся не только серьезными потерями в экономике, но и значительными социальными проблемами, способными дестабилизировать российское общество, заставляют предприятия опираться на инновационное развитие экономики, и важную роль в этом играет кадровый потенциал, своевременная объективная оценка, развитие и управление которым поможет расширить возможности предприятия, вывести его на новый уровень и обеспечить устойчивое развитие [1, 2, 3]. Управление кадрами при этом является одним из важнейших направлений стратегического управления современным предприятием, так как на этапе инновационной экономики и модернизации производства роль работника возрастает, а к его компетенциям, уровню знаний и умениям предъявляются более высокие требования [3]. Борьба за человека – наиболее сложный вид конкурентной борьбы, в которой важно правильно проставить акценты сегодня, так как человеческие ресурсы не безграничны [2]. Эффективное использование возможностей сотрудников, создание условий для более полной реализации и развития их потенциала способствует повышению конкурентоспособности предприятия [1], при этом необходимо ориентироваться на выявление ценностных возможностей и осуществлять инвестирование средств в человеческий капитал [1].

Для эффективного функционирования организации необходимо инвестировать средства не только в производственно-технологические процессы и управление, но и в человеческий капитал. Основополагающим базисом нового подхода к управлению является определение системы бизнес-процессов, которые выполняются на предприятии, дальнейшее их усовершенствование и оптимизация [1], в том числе и в подсистемах управления персоналом предприятия.

В этой связи актуальным является всестороннее изучение кадрового потенциала, проблем его развития, оценка текущего состояния и разработка предложений по разработке системы управления кадровым потенциалом организации.

Некоторые авторы включают в структуру кадрового потенциала организации не только кадровые потенциалы всех сотрудников, но и возникающий при их взаимодействии синергетический эффект. По мнению

Л.В. Максимовой, Е.А. Гнездилова, И.С. Максимова кадровый потенциал организации – «это совокупность реальных и потенциальных (скрытых) возможностей, способностей и мотивов работников как целостной системы (коллектива), которые могут быть приведены в действие в процессе труда в соответствии с целями организации и обеспечить этой организации стратегические преимущества на рынках товаров, услуг и знаний за счет синергетического эффекта, возникающего в результате взаимодействия кадровых потенциалов сотрудников организации» [3].

В данном определении также отмечается стратегическая направленность термина «кадровый потенциал организации»: кадровый потенциал характеризует человеческие ресурсы организации с точки зрения долгосрочной перспективы, а, значит, связан со стратегическим уровнем управления предприятием. Теперь обратимся к понятиям «обучение» и «развитие» и проанализируем их взаимосвязь с кадровым потенциалом. Традиционно под обучением понимается процесс приобретения знаний и умений в заранее выбранной области. Цель и результат планируемого обучения, как правило, заранее известны и конечны: получение определенного образования, повышение своей компетенции, в какой-либо области. Следует помнить также о принципиальном различии между профессиональным обучением и обучением.

Профессиональное обучение направлено на развитие конкретных навыков и умений специалиста, которые он применяет или намеревается применять в своей работе. Обучение, в свою очередь, может быть направлено на общий и интеллектуальный уровень. Но где же развитие? Так, по мнению А.В. Павлуцкого обучение и развитие совсем не синонимы, эти два процесса имеют принципиальные различия. «Развитие – это структурное изменение, которое приводит к появлению нового качества у системы. Таким образом, развитие – это качественная характеристика некоторого состояния чего-либо или кого-либо» [4]. Результат развития, как правило, заранее не известен, а его целью является раскрытие потенциала личности, его скрытых способностей и возможностей, открытие новых способов восприятия мира. Кроме того, обучение – процесс обратимый (можно забыть выученное), а развитие – необратимый. Если, к примеру, раскрылся творческий потенциал или повысился уровень миропонимания и жизненных интересов личности, то движение в обратном направлении практически невозможно. Таким образом, процесс развития предполагает появление новых и совершенствование имеющихся способностей у сотрудников компании. Обучение не всегда может привести к раскрытию и формированию потенциала личности. Потенциал раскрывается в действии, деятельности, в процессе взаимодействия между людьми при определенных условиях. И для того, чтобы человек, достигал максимальной

производительности в определенных областях, совершенствуя при этом свои способности, организация должна постоянно создавать условия для развития каждого сотрудника.

Некоторые авторы выделяют процессный подход к определению и анализу общего понятия «потенциал». В рамках данного подхода потенциал любого ресурса, в том числе и человеческого, возникает в течение длительного времени под воздействием ключевых факторов, а также условий взаимодействия и состояние структурных элементов самих ресурсов, которые служат основанием для дальнейшего преобразования в кадровый потенциал.



Рисунок 1 – Реализация кадрового потенциала организации (КПО) как бизнес-процесса

Таким образом, для реализации кадрового потенциала организации как бизнес-процесса необходимы определенные условия и ресурсы, а также процессы управления организацией в виде основных функций менеджмента. «Если наличие условий и ресурсов «поддерживает» непосредственно сам бизнес-процесс реализации кадрового потенциала организации, то функции менеджмента имеют отношение не только к процессу, но и к параметрам «входа» и «выхода»» (рис. 1) [2].

Многие исследователи сегодня говорят о важности существования особой профессионально среды, среды особого качества, в которой происходят инновационные преобразования. Именно такая инновационная среда способствует формированию, раскрытию и накоплению потенциала личности.

Практическая деятельность по формированию системы управления кадровым потенциалом предполагает тактическое (подразумевает реализацию текущих кадровых функций) и стратегическое (ориентировано на разработку и реализацию стратегии развития системы управления персоналом организации в целом) направления.

Таким образом, основополагающим фактором экономического роста предприятия является адаптивная, гибкая, кадровая политика и четкая система управления кадровым потенциалом. Формирование и использование кадрового потенциала осуществляется на основе ряда специфических принципов, требует изучения и системного подхода в условиях острой конкурентной борьбы между предприятиями. Для ее реализации и функционирования организации необходимо:

устанавливать нормы труда и по мере внедрения новых технологий;

совершенствовать организацию труда работников, организовывать внедрение инновационных методов работы;  
устанавливать гибкий режим работы;  
организовывать своевременное обучение и повышение квалификации работников;  
разработать индивидуальные карты карьерного продвижения;  
изучать мотивирующие факторы и внедрять стимулирующие системы;  
изучать причины простоев и постоянно проводить профилактические мероприятия;  
разработать эффективные методы управления конфликтами и стрессами.

Как показал проведенный анализ, система управления кадровым потенциалом влияет на конкурентоспособность, как отдельного работника, так и предприятия в целом. Эффективность предложенной системы управления кадровым потенциалом подтверждается повышением производительности труда в конкретных производственных условиях; снижением простоев и конфликтов; повышением трудовой мотивации и приверженности работников своей организации.

**Список использованных источников:**

1. Зубова М. И., Илларионова Е. А. Качественные характеристики персонала как фактор конкурентоспособности предприятия // Молодежь и наука.– Нижний Тагил, 2020. – 2020. – С. 384–386.
2. Катковская, И. В. Условия и инструменты управления кадровым потенциалом организации / И. В. Катковская. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 15 (119). – С. 301-305. – URL: <https://moluch.ru/archive/119/32917/> (дата обращения: 23.11.2022).
3. Чирко, А. Д. Применение кадровых технологий как инструмент воздействия на качественные характеристики персонала в организации / А. Д. Чирко, С. И. Лустин. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 46 (336). – С. 126-130. – URL: <https://moluch.ru/archive/336/75125/> (дата обращения: 23.11.2022).

© Ханова А.Р., Огурцова Н.С., 2022

УДК 378.18

## МОЛОДЁЖНАЯ ПОЛИТИКА В РФ: СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Худенкова Д.А.

Научный руководитель Губачев Н.Н.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Молодежная политика страны всегда является актуальной темой, а в сложившейся сейчас в мире и нашей стране ситуации данная тема приобретает еще большую актуальность. Поддержка молодежи, воспитание в ней нравственности и патриотизма, наделение ее возможностью представлять собственное мнение, через создание молодёжных организаций и объединение – все это важно, ведь именно за молодёжью стоит будущее страны.

Так, молодежная политика РФ – это направление деятельности РФ, представляющее собой систему мер нормативно-правового, финансово-экономического, организационно-управленческого, информационно-аналитического, кадрового и научного характера, реализуемых на основе взаимодействия с институтами гражданского общества и гражданами, активного межведомственного взаимодействия, направленных на гражданско-патриотическое и духовно-нравственное воспитание молодежи, расширение возможностей для эффективной самореализации молодежи и повышение уровня ее потенциала в целях достижения устойчивого социально-экономического развития, глобальной конкурентоспособности, национальной безопасности страны, а также упрочения ее лидерских позиций на мировой арене [1, с. 133].

Одним из основных нормативно-правовых актов, регулирующих молодёжную политику в нашей стране, является Федеральный закон от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации».

В данном законе указано, что правовую основу регулирования отношений в сфере молодежной политики помимо самого закона составляют Конституция Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, а также федеральные законы, иные нормативные правовые акты Российской Федерации, законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации и муниципальные правовые акты, содержащие нормы, регулирующие отношения в сфере реализации прав молодежи.

Одними из основных направлений реализации молодежной политики в ФЗ №489 названы [2]:

1) воспитание гражданственности, патриотизма, преемственности традиций, уважения к отечественной истории, историческим, национальным и иным традициям народов Российской Федерации;

2) обеспечение межнационального (межэтнического) и межконфессионального согласия в молодежной среде, профилактика и предупреждение проявлений экстремизма в деятельности молодежных объединений;

3) поддержка деятельности молодежных общественных объединений (государственная поддержка молодежных общественных объединений осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 1995 года N 98-ФЗ «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений»);

4) содействие участию молодежи в добровольческой (волонтерской) деятельности;

5) поддержка деятельности по созданию и распространению, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, в средствах массовой информации произведений науки, искусства, литературы и других произведений, направленных на укрепление гражданской идентичности и духовно-нравственных ценностей молодежи.

Также стоит отметить, что в России существуют и действуют:

1) Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь) – это федеральный орган исполнительной власти, координатор в сфере молодёжной политики, создающий среду с равными условиями для самореализации молодёжи. Миссией агентства является создание среды, которая поможет молодым найти и реализовывать свои мечты и таланты в стране [3];

2) комитет Государственной Думы по молодёжной политике (данный комитет в июне этого года представил концепцию обновлённого закона «О молодёжной политике Российской Федерации» [4]);

3) также подобные органы создаются не только на уровне страны, но и на уровне субъектов РФ (к примеру, комиссия Московской городской Думы по безопасности, спорту и молодёжной политике и комитет общественных связей и молодёжной политике Правительства Москвы);

4) молодежные организации при партиях (например, «Молодая Гвардия» при партии «Единая Россия»);

5) Российские студенческие отряды. Целью деятельности данной организации является организация временной занятости обучающихся в общеобразовательных организациях, профессиональных образовательных организациях и образовательных организациях высшего образования,

изъявивших желание в свободное от учебы время работать в различных отраслях экономики [5];

б) Юнармия – всероссийское детско-юношеское военно-патриотическое общественное движение, созданное в январе и зарегистрированное 29 июля 2016 года. В ее рядах формируется активная гражданская позиция, чувство ответственности за свои действия и поступки, развивается инициативность и самостоятельность. Юнармейцы реализуют социально значимые проекты, учатся находить пути решения проблем общества, окружающей среды [6].

И это далеко не весь список молодежных организаций, благодаря которым молодое население может реализовать себя и воспитать в себе нравственность, ответственность, патриотизм и многие другие качества, а также получить незабываемый опыт.

Также хотелось бы отметить, что молодёжь активно действует в волонтерских организациях и большинство волонтерских инициатив выдвигается именно ее представителями. В Послании Президента Федеральному Собранию 15 января 2020 года отмечена востребованность волонтерства: «Очень важно, что действительно массовым становится волонтерское движение, которое объединяет школьников, студентов, да и вообще людей разных поколений и возрастов [7]».

Все чаще и чаще из различных источников, в том числе и СМИ, слышно об организации и проведении того или иного мероприятия, в котором задействованы ресурсы волонтеров, при этом наибольшую их долю, как правило, составляет молодежь, которая отличается высоким уровнем социальной динамики и мобильности, восприимчивостью к инновациям и новым технологиям, высоким лидерским потенциалом и социальной активностью, молодежь вносит весомый вклад в развитие гражданского общества [8, с. 72-80].

Также, к примеру, стоит отметить, что согласно федеральному статистическому наблюдению в сфере государственной молодежной политики за 2019 год, численность участников Всероссийской молодежной форумной кампании составила 1015772 человека, что превысило не только плановый показатель 2019 года (на 435772 человека, или 75,1%), но и прогнозируемое значение 2024 года (на 85772 человека, или 9,2%) [9, с. 12-23].

Из выше изложенного можно сделать вывод, что уже сейчас Молодежная политика в нашей стране имеет высокий уровень развития, но, к сожалению, она также сталкивается с некоторыми проблемами.

Одной из таких проблем является молодежный экстремизм и терроризм. В молодежной среде легче формируются радикальные взгляды и убеждения, в силу ее социальных характеристик и остроты восприятия

окружающей действительности в ней наиболее быстро происходит накопление и реализация негативного протестного потенциала. Молодые граждане пополняют ряды экстремистских и террористических организаций, которые активно используют российскую молодежь в своих политических интересах.

В настоящее время членами неформальных молодежных организаций экстремистско-националистической направленности в основном являются молодые люди в возрасте до 30 лет, и нередко, в том числе несовершеннолетние лица 14-18 лет [10].

Помимо этого, проведенный РАН экспертный опрос в ходе проекта «Реакция российского общества на терроризм» показывает, что пропаганда идей экстремизма и терроризма, направленная именно на молодёжь, составляет 60%, в том числе на безработную молодёжь – 12%, и на молодёжь, вовлечённую в религиозные и националистические движения – 5% [11, с. 54-61].

Другой серьёзной проблемой является наркомания. Ежегодно в России умирают около 30000 человек вследствие приема наркотических средств. Каждый год в стране выявляются 80000 новых наркозависимых [12, с. 53-59].

По официальным данным средний возраст употребления запрещённых веществ находится в диапазоне от 15 до 23 лет. Если конкретно говорить о возрасте наркозависимых, то среди официальной статистики можно выделить такое соотношение, как [13]: около 20% – это школьники от 9 до 14 лет; более 60% молодежи от 16 до 24 лет; менее 20% – люди 25-30 лет и старше.

Так, не смотря на то, что большая часть молодежи активно принимает участие в тех или иных молодежных проектах или состоит в молодежных организациях, представляет из себя добропорядочных и образованных граждан, другая часть молодого населения по тем или иным причинам оказывается подвержена негативному влиянию, становится зависимой и легко ведущейся на провокации, что катастрофически влияет не только на самих молодых людей, но и общество в целом.

Справиться с вышеописанными проблемами можно в рамках молодежной политики. Помимо уже существующих мер, следует, начиная еще со школы помогать молодому населению в формировании осознанного поведения и активной гражданской позиции, для этого надо дать понять какими правами и обязанностями обладает молодежь, способствовать ее активному вовлечению в общественную, спортивную, культурную и творческую деятельность. Ведь, когда человек всесторонне образован, социально активен и умеет обоснованно высказать свое мнение, его намного сложнее склонить к незаконной и сомнительной деятельности, к тому же,

если у человека есть, чем занять себя, он не станет тратить время на сомнительные действия. Также помочь справиться с подобными проблемами может создание организации, которая подготавливала бы детей и молодежь к полноценной жизни в обществе, формировала их мировоззрение на основе традиционных российских духовных и нравственных ценностей, традиций народов России, достижений российской и мировой культуры, развития у них общественно значимой активности, высоких нравственных качеств, любви и уважения к Отечеству, трудолюбия, правовой культуры. Именно о такой организации в июне этого года Государственной Думой в первом чтении был принят законопроект «о создании в России движения детей и молодежи «Большая перемена»» [14]. В общих положениях проекта отмечается, что движение является массовой некоммерческой самоуправляемой организацией, целью которой и является все вышеизложенное.

Таким образом, благодаря молодежной политике в РФ, можно не только частично решить такие глобальные проблемы как терроризм и экстремизм, а также наркозависимость, не только способствовать развитию и поддержке самой молодежи, но и сформировать развитое гражданское общество, что впоследствии способствует внутреннему укреплению государства.

#### **Список использованных источников:**

1. Ростовская Т. К., Князькова Е. А. МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. - Учебное изд. - М: Юрайт , 2020. - 151 с.
2. Федеральный закон от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ "О молодежной политике в Российской Федерации".
3. О нас // росмолодежь URL: <https://fadm.gov.ru/> (дата обращения: 11.11.22).
4. Комитет Госдумы по молодёжной политике представил концепцию обновлённого закона «О молодёжной политике Российской Федерации» // Единая Россия URL: <https://moscow.er.ru/activity/news/komitet-gosdumy-pomolodyozhnoj-politike-predstavil-koncepciyu-obnovlyonnogo-zakona-omolodyozhnoj-politike-rossijskoj-federacii?ysclid=ladwqfd5yj798473786> (дата обращения: 11.11.22).
5. Устав Молодежной общероссийской общественной организации «Российские Студенческие Отряды» (Утвержден в новой редакции внеочередным Съездом МООО «РСО» 12 марта 2022 года).
6. Воспитание гражданина и патриота // Юнармия URL: <https://yunarmy.ru/?ysclid=lafjv72434387739744> (дата обращения: 12.11.22).
7. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному собранию РФ от 15 января 2020 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/copy/62582> (дата обращения: 09.11.2022).

8. Антонова Т. В., Игнатова Т. В. Волонтерская деятельность в молодежной среде: расширение границ // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. - Тула: Тульский государственный университет, 2020. - С. 72-80.

9. Шилков Д. Анализ стратегических целей и приоритетов государственной молодежной политики, системы нормативного правового обеспечения вопросов ее реализации // Бюллетень счетной палаты РФ. Молодежная политика. - 2021. - №12. - С. 12-23.

10. Особенности профилактики и борьбы с проявлениями экстремизма и терроризма в молодежной среде // Mos.ru URL: <https://cao.mos.ru/countering-extremism/features-for-the-prevention-and-suppression-of-manifestations-of-extremism-and-terrorism-in-the-youth/?ysclid=lal2qe9v7p308075403> (дата обращения: 16.11.22).

11. Дешина Е. И., Меркулова А. Н. Молодежь как наиболее подверженная влиянию экстремизма и терроризма в сети Интернет социально-демографическая группа // Обзор.НЦПТИ. - 2019. - №1 (16). - С. 54-61.

12. Осипова, Р. Г. Наркомания в молодежной среде: причины распространения и возможные методы профилактики // Молодой ученый. – 2011. – № 7 (30). – Т. 2. – С. 53-59.

13. Статистика наркомании в России за 2021 и 2022 год // Nonarko URL: <https://nonarko.info/statistika-narkomanii-v-rossii-za-2021-god/?ysclid=lai03db3co228583133#statistika-vozzrastnoj-kategorii-narkozavisimyh-lyudej-v-rossii> (дата обращения: 15.11.22).

14. В первом чтении принят проект закона о движении «Большая перемена» // Сайт Минпросвещения России URL: <https://edu.gov.ru/press/5304/v-pervom-chtenii-prinyat-proekt-zakona-o-dvizhenii-bolshaya-peremena/?ysclid=lal759c0bu4853948> (дата обращения: 17.11.22).

© Худенкова Д.А., 2022

УДК 339.138

## КРЕАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Соловьева А.Д., Черказьянова М.С.

Научный руководитель Ларина О.И.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Государственный университет управления», Москва*

За последнее время значительно усилилась как роль маркетинга в целом, так и заинтересованность в маркетинговых коммуникациях и креативных технологиях. В данный момент интерактивное взаимодействие продавца и покупателя в двустороннем порядке является основным критерием, определяющим итог потребительского поведения. Современное общество характеризуется постоянными и стремительными процессами развития во всех сферах жизни человека. И проявления личности, как потребителя, не является исключением. Отношение к выбору товаров и услуг, покупке, а также отношение к рекламным продуктам меняется, что требует пересмотра маркетинговых коммуникаций.

Маркетинговые коммуникации представляют собой непрерывную активность со стороны деятельности заинтересованного лица в виде процессов оповещения, информирования, убеждения, направленных на выбор потребителя приобрести именно эту продукцию, на определенных условиях и в данный момент времени, а также повторно в будущем [1]. Это базовый элемент успешного маркетинга современных производителей и продавцов: от мелких видов бизнеса до государственных организаций.

Маркетинг в целом занимается изучением запросов и потребностей рынка и потребителя, и с помощью различных технологий оптимизирует процессы продаж для получения финансовой выгоды. Коммуникационный маркетинг преследует те же основополагающие цели, а именно: привлечение новых потребителей и удержание старых, поддержание конкурентоспособности на рынке, увеличение объемов реализации и прибыли от нее. Выполнение поставленных задач и достижение данных целей в современных условиях рынка становится все менее возможным при отсутствии креативного подхода и определённой идеи. Внедрение креатива в коммуникационный маркетинг представляет собой поиск нестандартных и даже уникальных в своем роде подходов к привлечению внимания потребителей и побуждению к покупке. Как правило, технологии такого рода являются малозатратными [2].

Проявление креатива как инструмента становится необходимым в силу того, что стандартные рекламные методы и инструменты могут

работать на должном эффективном уровне достаточно небольшой период времени, так как впоследствии потребительское общество привыкает к ним, и его интерес угасает. Здесь и вступает в силу креативный маркетинг. Кроме падения эффективности классических методов взаимодействия, причинами использования креативных технологий в коммуникационном маркетинге являются рост цен на стандартные инструменты и изменение отношения к ним потребителя. С его стороны в настоящее время наблюдается увеличение уровня недоверия и отрицательное восприятие к воздействию путем стандартных маркетинговых коммуникаций: навязчивость, агрессивность и чрезмерность отталкивают потенциального покупателя [3].

Стоит обратить внимание, что в сфере коммуникационного маркетинга понятие «креатив» не представляет собой абсолютно творческую деятельность. Формирование креативной идеи в данном случае является многоэтапным процессом, включающим в себя мониторинг рынка, анализ потребностей потенциального покупателя, поиск идей и их тестирование [4]. Кроме того, креативная идея должна соответствовать коммуникационной стратегии и политике фирмы. Коммуникационная стратегия представляет собой целостную систему, включая соотношение количества и качества используемых инструментов коммуникационного маркетинга, учитывая ситуацию на рынке, с целью достижения конкретных целей. В свою очередь коммуникационная политика – это система долговременных решений, в области маркетинговой деятельности фирмы в целом [5].

В ходе формирования и внедрения креативной идеи в коммуникационном маркетинге используются различные средства и инструменты. Средства в данном случае имеют конкретную направленность на потребителей. К средствам, применяемым на основе личного контакта покупателей, можно отнести Buzz-маркетинг и блог-маркетинг. Buzz-маркетинг представляет собой т.н. «сарафанное радио». Путем передачи слухов и обменом мнениями информация о товаре или услуге получает свое распространение в среде потребителей. В свою очередь блог-маркетинг предполагает отзыв и описание продукта блогерами путем высказывания своего мнения в виртуальной среде.

Но помимо личного взаимодействия, креативная идея может передаваться потенциальному покупателю на материальных носителях. Основными из таких средств являются product placement (бумажные издания, фильмы), life placement (окружающие нас предметы), тизер (билборды, растяжки), мобильный телефон, а также viral-маркетинг (пересылаемые потребителями ссылки друг другу в Сети).

Набор инструментов коммуникационного маркетинга в настоящий момент достаточно многообразен и имеет большой охват сфер деятельности

человека. Например, рекламный продукт, представляемый потребителю на различных мероприятиях такого рода, как концерты и соревнования, является примером применения зрелищного маркетинга. Так же отдельное направление коммуникационного маркетинга присуще сфере искусств – арт-маркетинг.

Более креативными инструментами являются провокационный маркетинг и флешмоб. Провокация все чаще используется для достижения маркетинговых задач. В данном случае предполагается некий игровой элемент, вызывающий сильную эмоцию у потенциального потребителя, в силу чего, он не может не поделиться ей с окружающими и не высказать свое отношение к данному вопросу, что приводит к достижению цели – распространение информации и рост активности потребителей. Например, в «день рождения» флага ЛГБТ на официальном сайте компании Oreo в Facebook (в настоящее время запрещена в России) разместили изображение радужного печенья с провокационной надписью. Естественно, что аудитория не могла не разлиться во мнениях по такому вопросу, и как результат пост собрал девяносто тысяч репостов, двести девяносто шесть тысяч лайков и набрал пятьдесят тысяч комментариев. Флешмоб так же реализуется на яркой эмоции, но в данном случае используется интерес потребителя к непонятной и странной ситуации, которая заранее согласована группой людей в рамках рекламной акции [5].

Еще одним ярким креативным инструментом коммуникационного маркетинга является агрессивный маркетинг. Эта технология часто используется во время рекламной войны с конкурентами. Интересный пример, такой войны – противостояние ресторанов быстрого питания Бургер Кинг и Макдональдс. Обе компании не упускали шанса проявления агрессивных элементов рекламы по отношению друг к другу. Бургер Кинг однажды разместил в социальных сетях изображение с выброшенным в помойное ведро клоуном Рональдом Макдональдом, а слоган гласил «Дешевле, чем ты думаешь!»

Партизанский маркетинг представляет собой инструмент коммуникационного маркетинга, при применении которого потребитель не осознает влияние на него факторов внешней среды, так же, как и конкурентам трудно отследить такой вид рекламы на рынке. Например, специально нанятые и подходящие по типу взаимодействия актеры могут демонстрировать различные товары на улице, в ресторанах и других общественных местах незаметно для восприятия окружающих [3].

Более комплексным и систематически продуманным является событийный маркетинг. Он представляет собой мероприятия, привязанные к определенному событию, с целью продвижения продукта. Сюда относятся корпоративные события, торговые конференции и семинары, фестивали и

концерты. К преимуществам событийного маркетинга можно отнести возможность организации прямых продаж в режиме реального времени и более высокий уровень восприимчивости потребителей в силу прямого контакта и присутствия развлекательного элемента [6].

Таким образом, используя грамотно в своей маркетинговой стратегии креативные технологии, компании выделяют себя среди конкурентов, формируют у потребителя представление и восприятие своего бренда, и в итоге закрепляют за собой определенный сегмент рынка. Внедрение креативных технологий продиктовано необходимостью в постоянном поддержании уровня интереса аудитории, в современных реалиях быстро теряющей интерес и отторгающей классические технологии маркетинга [2].

#### **Список использованных источников:**

1. Макиенко, М. Г. Современные направления интегрированных маркетинговых коммуникаций и креативных технологий в рекламе // Молодой ученый. – 2009. – № 11 (11). – С. 330-336. [Электронный ресурс] moluch.ru – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/11/829/> (дата обращения: 18.11.2022)

2. Понятие креативного маркетинга и его использование с целью увеличения продаж [Электронный ресурс] zachnik.com – Режим доступа: <https://zachnik.com/spravochnik/marketing/osnovy-reklamy/kreativnyj-marketing/> (дата обращения: 19.11.2022)

3. Пономарева А.М. Креативные инструменты коммуникационного маркетинга // Terra Economicus. - 2007. - №3. - С. 239-247. [Электронный ресурс] cyberleninka.ru – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kreativnye-instrumenty-kommunikatsionnogo-marketinga> (дата обращения: 19.11.2022)

4. Креативный маркетинг [Электронный ресурс] spravochnick.ru – Режим доступа: [https://spravochnick.ru/marketing/kreativnyy\\_marketing/](https://spravochnick.ru/marketing/kreativnyy_marketing/) (дата обращения: 18.11.2022)

5. Креатив в коммуникационном маркетинге [Электронный ресурс] studref.com – Режим доступа: [https://studref.com/584156/marketing/kreativ\\_kommunikatsionnom\\_marketinge](https://studref.com/584156/marketing/kreativ_kommunikatsionnom_marketinge) (дата обращения: 20.11.2022)

6. Событийный (event) маркетинг – что это, примеры, виды, инструменты [Электронный ресурс] postium.ru – Режим доступа: <https://postium.ru/sobytijnyj-event-marketing/> (дата обращения: 20.11.2022)

© Соловьева А.Д., Черказьянова М.С., 2022

УДК 336.71

## ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РОССИИ

Швецова Е.Э.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В конце XX века коммерческие банки Российской Федерации начали активно внедрять цифровые технологии в свою деятельность. Кредитным организациям необходимо было с нуля создать надёжную и удобную систему для хранения и обработки данных, а также передачи их на длинные расстояния. Инструменты цифровизации усовершенствовали взаимодействие банков между своими филиалами, увеличили обращение денежных средств, а также сократили число ошибок при совершении операций [1-4].

Начальным этапом развития цифровых сервисов в коммерческих банках России стал переход на безналичное обращение денежных средств. Первым российским коммерческим банком, выпустившим в 1991 году собственную карту Visa, стал «Кредобанк». За несколько лет с появления первой международной карты, эмитированной российским банком, рынок значительно расширился. В настоящее время ассоциация Visa сотрудничает с 45 российскими банками.

После успешного принятия платежных карт, многие банки продолжили внедрение цифровых технологий в свою деятельность и стали разрабатывать различные виды дистанционного банковского обслуживания.

Второй этап развития цифровых систем характеризуется появлением «телефонного банка», который впервые опробовали в своей деятельности сразу четыре российских банка, а именно «Гута-банк», «Конверсбанк», «Диалог-банк» и «Российский кредит». После успешного эксперимента, о введении подобного сервиса объявили и многие другие кредитные организации Российской Федерации. Также на данном этапе стал развиваться «мобильный банк», подразумевающий обслуживание клиентов посредством SMS-сообщений.

В конце 90-х годов, в связи с ростом доступности и популярности сети интернет, в банковском секторе началась новая эпоха интернет-сервиса. Именно поэтому следующий этап развития знаменуется появлением «интернет-банка». Первопроходцем в данном направлении стал банк

«УралСиб», который в 1998 году первым запустил систему управления счетом в режиме онлайн. Однако в последующие годы распространение данной услуги осуществлялось медленными темпами. К 2003 году в Российской Федерации существовало не более 50 тысяч пользователей интернет-банкинга. В данный момент насчитывается около 17 миллионов активных пользователей данного сервиса и с каждым годом прослеживается динамика к увеличению. Такой скачок в развитии интернет-банкинга в России за последнее время, прежде всего, связан с растущим проникновением высокоскоростного интернета во все регионы страны.

Система интернет-банкинга позволила преимущественно корпоративным клиентам в реальном времени посмотреть баланс счета, перевести деньги, совершать платежи. Сначала это были специализированные программы, которые устанавливались на компьютер пользователя, затем технологическое развитие позволило перевести всех на работу через браузеры. На сайтах появились личные кабинеты, в которых клиенты могли оплачивать услуги и мобильную связь, получать выписки.

Первыми примерами цифровых сервисов для физических лиц стали «Альфа-Клик» и «Сбербанк Онлайн». Разработка набирала обороты и уже в 2010 году вышли первые мобильные приложения банков. Функциональность была достаточно скудной, однако больше не нужно было обращаться в отделение банка, чтобы отследить движение денежных средств или пополнить баланс банковской карты. С помощью приложений физические и юридические лица смогли переводить деньги, как между своими счетами, так и на счёт в другом банке, а позднее и по номеру телефона.

Четвертый этап объединил все это многообразие сервисов удаленного обслуживания в единую «экосистему». Теперь мобильные приложения банков представлены не только традиционными сервисами, но и небанковскими услугами. Благодаря данной модернизации клиенту достаточно один раз авторизоваться в цифровом сервисе, чтобы совершить широкий спектр услуг.

Первый банк, который стал позиционировать себя как единую «экосистему» – Публичное Акционерное Общество «Сбербанк России». В 2019 году данная кредитная организация представила клиентам собственный онлайн-кинотеатр, сервис облачного хранилища, а после – доставку продуктов. С 2020 года «Сбербанк» расширил свою базу сервисов образовательной платформой, музыкальным приложением, аптекой. Главная задача «экосистемы», состоит в привлечении клиентов, их удержании посредством разнообразия сервисов и удобством их использования.

Таким образом, пройдя почти тридцатилетнюю трансформацию путем усовершенствования и исправления ошибок, цифровые сервисы дошли до нашего времени. На сегодняшний день уже трудно представить, жизнь без дистанционного обслуживания, ведь благодаря удаленным сервисам оказание услуг клиентам стало комфортабельным и оперативным.

На начало 2022 года по данным финансовой платформы Markswebb Rank & Report дистанционными банковскими услугами пользуются 41,6 миллионов человек, 29 миллионов человек платят в интернете банковской картой, 17,5 миллионов человек совершают за месяц хотя бы один онлайн-платеж с мобильного устройства.

Больше половины клиентов используют как минимум два разных типа сервисов (например, интернет-банк и мобильный банк). А каждый четвертый – сразу три разных типа сервисов дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Интернет банком пользуется 22,7 миллионов человек, телефонным банком – 15,8 миллионов человек, а SMS-банком 14,3 миллионов человек. На рис. 1 представлено количество пользователей ДБО в 2022г.

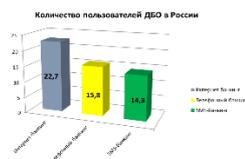


Рисунок 1 – Количество пользователей ДБО в России на начало 2022 года, млн. человек.

Самое большое количество пользователей приходится на Москву, их доля составляет 63%, в Санкт-Петербурге – 56%. Также в топ-10 регионов по числу пользователей цифрового банкинга вошли Ямало-Ненецкий АО, Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Ханты-Мансийский АО, Чукотский АО, Республика Карелия, Калининградская и Магаданская области, Республика Алтай и Камчатский край.

Появление цифровых сервисов обслуживания клиентов в банковских организациях – значимое достижение и определенный скачок в развитии банковской сферы, ведь с его возникновением связь между клиентом и банком стала более оперативной. Использование каналов удаленного обслуживания выводит современные банки на новый уровень сервиса.

Рынок систем интернет-банкинга в России продолжает расти, не уступая по функциональности системам западных банков, так как осуществление операций благодаря дистанционному доступу представляется выгодным как населению, так и кредитным организациям. Первые, в свою очередь, получают возможность совершать разнообразный спектр услуг в любое время и в любом месте, используя лишь необходимые электронные устройства – компьютер, мобильный телефон или терминалы

самообслуживания. А банки существенно снижают свои издержки, возникающие при традиционном способе обслуживания, за счет сокращения персонала, уменьшения количества отделений и филиалов банков. Также за счёт удаленного обслуживания кредитные организации увеличивают свою клиентскую базу, а, следовательно, повышают свой рейтинг и конкурентоспособность.

**Список использованных источников:**

1. Петрова Л.А., Кузнецова Т.Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес-процессов // Финансовый журнал. - 2020. - №3

2. Зернова Л. Совершенствование организации обслуживания клиентов –физических лиц с использованием банковских карт и дистанционных технологий //Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола «Тенденции и тренды в сфере бизнес-аналитики» - 2022 – с.50-56

3. Смирнов А.А., Зернова Л.Е. Финансовые технологии, применяемые в банковской деятельности // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием ИНТЕКС-2022 – 2022 – с.258-261

4. Еремин П.А. Роль финансовых инноваций в развитии современной банковской системы // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием ИНТЕКС-2022 – 2022 – с.87-90

© Швецова Е.Э., 2022

**УДК 336.71**

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Шемякина А.А., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Выбор пути развития любой организации является ее главной задачей. Банки, будучи финансовыми институтами, должны иметь свою стратегию, и должно быть четкое понимание того, к чему стремиться, а также желаемый конечный результат.

Цель банка – выход на новый уровень конкурентоспособности. Ключевая задача – нарастить масштабы бизнеса, повысить прибыльность и

эффективность и вместе с тем увеличить гибкость, скорость и клиентоориентированность через внедрение новых технологий и развитие новых навыков сотрудников. С учетом прогнозируемых внешнеэкономических условий необходимо улучшить все показатели финансовой эффективности.

Меры по максимизации доходов и минимизации расходов, а также меры по минимизации возможных рисков банка включают : устойчивый рост комиссионного дохода; снижение затрат на операционную деятельность за счет оптимизации расходов на персонал, недвижимость, устройства самообслуживания; рост расходов на внедрение новых ИТ-решений и цифровой бизнес; рост доходов на капитал; продолжение реализации консервативной политики управления риском и снижение расходов на риск за счет совершенствования системы управления рисками – внедрение продвинутой аналитики в процессы риск-менеджмента, мониторинг риска в реальном времени, поддержание высокого качества портфеля; рост достаточности капитала за счет реализации инициатив по управлению капиталом.

Необходимо поддерживать устойчиво высокое значение ROE – на уровне 20%, что приведёт к росту объёма собственных средств банка. По прогнозам экспертов, наметившаяся тенденция снижения процентных ставок и низкие ожидаемые темпы роста экономики будут оказывать давление на чистую процентную маржу банка. Тем не менее, главным источником роста прибыли будет по-прежнему оставаться чистый процентный доход, где снижение маржи компенсируется ростом активов.

Ключевыми рисками считается возможное ухудшение макроэкономической ситуации, задержки с переходом на новую технологическую платформу, снижение лояльности к бренду и недостаток компетентных специалистов, в первую очередь в области цифровых бизнес-моделей.

В случае ухудшения макроэкономики из-за резкого снижения цен на нефть или ужесточения санкций против России банку необходимо смягчать негативные последствия посредством более консервативной политики в области рисков и инвестиций. В условиях высокой конкуренции за лояльность клиентов банку стоит углублять отношения с клиентами за счёт персонификации, расширения ценностного предложения нефинансовых продуктов и фокуса на молодёжь как на сегмент, наиболее подверженный риску снижения лояльности к бренду.

Риск того, что конкуренты смогут развиваться быстрее и раньше занять перспективные ниши в приоритетных областях, или предложить более привлекательное ценностное предложение для клиента, банк сможет снижать благодаря партнёрствам с сильными игроками, использованию

своего опыта в цифровой трансформации и синергии, а также найму лучших специалистов в каждой из отраслей.

Можно выделить следующие меры для поддержания безопасного функционирования банка [1-6]:

усиление контроля за сохранностью документов и доступа к ним во внутренних регламентах организации;

контроль за перемещением имущества;

защита внутренней бухгалтерской финансовой отчетности организации, информации, являющейся коммерческой тайной, а также постоянное представление оперативных отчетов службы экономической безопасности организации руководству банка;

оценка преданности работников и борьба с коррупцией на местах.

И только при условии сформированной системы экономической безопасности каждого отдельного элемента, может идти речь о защите экономической безопасности в банковском секторе, что обуславливает совершенствование механизмов предотвращения «сливания» банковских капиталов в теневой сектор, реформирование законодательной и нормативно-правовой системы согласно мировым стандартам. И только тогда процесс взаимодействия банковской системы с реальным сектором экономики можно рассматривать в качестве силы, способствующей возможности укрепления экономической безопасности всего государства.

В настоящее время одной из важнейших задач в области экономической безопасности банка является достижение кадровой безопасности. Актуальным становится возрастание необходимости использования инструментов и механизмов, способных обеспечить эффективное управление кадровым потенциалом. Кадровый персонал для банка является ключевым активом, поэтому в него предусмотрены большие инвестиции, проявляющиеся в виде обеспечения высокого уровня квалификации, создания стратегии в сфере деятельности организации, нацеленной на выполнение поставленных задач.

Для обеспечения экономической безопасности, а в ее составе – кадровой безопасности, необходимо проводить постоянную модернизацию трудовой сферы при помощи планирования кадрового состава, которое непосредственно согласовывается со стратегическими целями развития банка. То есть персонал должен осуществлять свою деятельность строго по намеченной стратегии, а для этого требуется постоянный контроль.

В качестве работы руководства, в приоритете должно быть мотивирование персонала и предъявление высоких требований к личностным и профессиональным качествам трудовых ресурсов. Отбор потенциальных претендентов должен проходить строжайшим образом. Ведь сотрудники – это лицо компании, а оно должно быть безупречным.

Обеспечение высокой степени защиты от кадровых угроз может быть достигнуто при реализации таких основных направлений, как:

    проверка знаний корпоративной стратегии организации;  
    применение корпоративных тренингов и мероприятий тимбилдинга;  
    реализация совместных проектов работниками, что служит основой для сохранения сплоченности и взаимного сотрудничества в коллективе;  
    проведение мероприятий, которые формируют у персонала чувство гордости за организацию, например, в виде общероссийских, международных мероприятий, спонсорство.

Реализация технологий противодействия угрозам обеспечения кадровой безопасности возможна лишь при условии эффективного функционирования системы индивидуального менеджмента, то есть применяемая кадровая стратегия должна быть социально ориентированной.

**Список использованных источников:**

1. Зернова Л.Е. Финансовая политика коммерческого банка и ее особенности // Экономические исследования и разработки – 2021 - №1 – с.95-104

2. Шемякина А.А., Зернова Л.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. –М.-, 2021. - с. 202-205

3. Зернова Л.Е. Современные банки: проблемы и пути совершенствования деятельности // Монография - М. – РГУ им. А.Н. Косыгина – 2022 – 320 с.

4. Ломов А.П., Зернова Л.Е. Экономические основы и необходимость управления операционными рисками в коммерческом банке // Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола «Тенденции и тренды в сфере бизнес-аналитики». – М. - 2022. - с. 79-86.

5. Ермаков И.В. Угрозы экономической безопасности кредитной организации // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022)» – М. - 2022. - с. 81-84.

6. Ломов А.П., Зернова Л.Е. Организация информационной безопасности биометрических данных клиентов банковской системы // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022)» – М. - 2022. - с. 117-123

© Шемякина А.А., Зернова Л.Е., 2022

УДК 331.108

## ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Шорникова А.А., Усачева А.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Быстро меняющийся современный мир, основанный на знаниях и информационной экономике, меняет условия существования и функционирования организаций – происходит перестройка работы и бизнес-процессов, внедряются новые инновационные технологии, информационные системы, владение цифровыми техниками и методами работы с персоналом, появляются новые автоматизированные рабочие места. В этих условиях люди с высокой профессиональной компетенцией и знаниями, становятся важнейшим ресурсом организационных изменений. Изменения современного мира требуют обучения новым навыкам, зачастую переосмысления подхода к корпоративному обучению, поиска эффективных методов обучения персонала, каналов передачи знаний и систем управления обучением [1].

Обучение является одной из функций профессионального развития. Как более общий термин, «развитие» включает в себя подготовку кадров для выполнения новых производственных задач и профессиональную переподготовку кадров, карьерные и профессиональные ротации, развитие стратегического и оперативного кадрового резерва. Можно сказать, что элементами системы развития персонала являются профессиональная подготовка работников, управление карьерой, обучение и развитие кадрового резерва. Обучение персонала в современном мире выходит за привычные рамки традиционных учебных программ, семинаров или тренингов. Образование персонала является основным средством приобретения профессиональной подготовки персонала к новым условиям работы и является преднамеренно организованным, систематическим, последовательным непрерывным процессом приобретения знаний, новых навыков, умений и средств коммуникации, осуществляемое опытными преподавателями, наставниками и специалистами [2].

Даже высококвалифицированный специалист со временем может потерять свою квалификацию – появляются новые, более современные технологии, позволяющие вывести компанию на новый уровень, и игнорирование этих новых возможностей значительно замедляет рост компании и профессиональный рост каждого работник. Профессиональная

подготовка кадров состоит из трех основных компонентов. Каждый компонент представляет собой совокупность процессов, объединенных одной целью – обеспечить работника новыми знаниями и развить новые навыки:

образовательные учреждения, дающие профильное образование;

самообразование и саморазвитие;

дополнительное обучение персонала (повышение квалификации сотрудников или переподготовка).

Одним из самых распространенным инновационным методом обучения персонала в организации является коучинг. Система коучинга основана на индивидуальном обучении обучаемого и наставника (коуча), в ходе которого осуществляется целенаправленная работа над определенной компетенцией. Главной особенностью этого метода является то, что наставник выступает в роли проводника для ученика. Он строит развитие личности через правильно подобранные вопросы, способствующие осознанию своих личных возможностей и перспектив, целей и проблем. В ходе коучинга участник с помощью тренера должен определить для себя вектор развития и составить программу дальнейших мероприятий. При реализации этого метода важно понимать, что обучающийся должен осознавать, что любые принимаемые им решения носят самостоятельный характер и что вся ответственность за их реализацию лежит исключительно на нем. Коучинг обеспечивает комплексный подход к отдельным кадровым вопросам. Он позволяет снять психологические барьеры сотрудников, повысить уровень их уверенности. Способствует эффективному личностному развитию.

Видеокурсы. Используя этот метод, компания затрачивает время на подготовку данного курса либо только на покупку у специализированных компаний по обучению персонала в определенной сфере. Благодаря этому методу сокращаются временные и большие денежные затраты на посещение специализированных мест для обучения персонала. Каждый тип обучения наиболее эффективен для соответствующей аудитории, этот наиболее подходит для визуалов, которым трудно усваивать информацию на слух. В целом информация, подкрепленная визуальными образами, остается в памяти большинства людей надолго, поэтому видеометод обучения является одним из самых эффективных. Как правило, все выученное рано или поздно забывается, видеообучение позволяет при необходимости самостоятельно вернуться к изученным темам и повторить материал.

Деловая игра. Деловая игра – это обучение действиям в заданных игровой условиях, моделирующих ситуации, возникающие на работе. В каждой игре должны быть правила, исходные данные, сценарий и время для обсуждения результатов. Данный метод позволяет: оценить знания и

навыки сотрудников, максимально приближенные к реальности; анализ решения практических ситуаций позволяет быстро приобретать минимально необходимые знания и навыки даже среди новобранцев; формировать навыки и умения в решении производственных задач. Формат игры вовлекает и погружает в работу, благодаря чему даже самые сложные для понимания элементы усваиваются легче.

Баддинг – (от англ. *buddying, buddy* – дружище, приятель, товарищ, облегчение вливания в коллектив через приятельские отношения с коллегой) – работа в парах, метод обучения, развития и поддержки персонала, основанный на равноправных, иногда даже дружеских отношениях. По этой причине баддинг иногда даже называют неформальным наставничеством. Со специалистом устанавливается обратная связь, в этом случае он ежедневно общается только с одним человеком, выступая как бы в роли куратора. От традиционного наставничества его отличает абсолютное равенство участников, где нет «старшего» и «младшего», «наставника» и «попечного», «преподающего» и «ученика», что позволяет увидеть себя как бы со стороны. Два коллеги, находящиеся примерно на одном уровне карьерной лестницы, учат друг друга. Без сомнения, это полезный инструмент, помогающий новым сотрудникам адаптироваться в организации, позволяющий быстро создавать разнообразные контакты [4].

Еще один инновационный метод обучения персонала, который используется при адаптации новых кадров организации – шедоунг. Это настолько интересный метод, что новичок на какое-то время становится тенью опытного коллеги. Он впитывает технологии, наблюдая, как они работают. Он осваивает не только навыки, но и отношение к компаниям, коллегам, оборудованию и бизнес-процессам. Вместе с опытным коллегой готовит документы, ездит в соседние отделы на переговоры, ходит на склад, идет к начальнику для отчета. Метод не заменяет другие формы обучения, но в то же время обеспечивает быстрое вхождение в должность и прививает ценности корпоративной культуры. Передача навыков по принципу «делай как я».

Деятельность по обучению персонала в компании является одной из важнейших составляющих развития персонала и компании. На сегодняшний день существует большое количество методов и технологий обучения персонала, обладающих рядом преимуществ и недостатков. Грамотный выбор того или иного метода обучения способствует повышению эффективности организации. Обучение персонала должно проходить системно и комплексно, достигать основных целей развития организации, а также быть связано с основными аспектами деятельности предприятия [3].

### Список использованных источников:

1. Соловьёв Д.П., Илюхина Л.А. Обучение и развитие персонала: учеб. пособие / Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2019. - 204 с.
2. Казначеева С.Н., Челнокова Е.А., Челноков А.С., Новожилова Е.В., Казначеев Д.А. Инновационные методы обучения персонала в организации // Вестник Евразийской науки, 2020 №1.
3. Апиисова А.И., Панина В.А. Инновационные методы обучения как эффективный инструмент развития персонала // Дневник науки, 2019 №4.
4. Панфилова Альвина Павловна. Наставничество и обучение на рабочем месте: терминологический анализ зарубежных методов // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. – №12 (72).

© Шорникова А.А., Усачева А.С., 2022

### УДК 331.1

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Щербакова А.А.

Научный руководитель Одинцова О.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современный мир не стоит на месте, создаются новые технологии и устройства, помогающие проще и быстрее выполнять профессиональную деятельность. Переход к новым методам, которые основаны на информационных технологиях затронули и сферу управление персоналом. Благодаря цифровизации управление человеческими ресурсами становится для сотрудников удобным и быстрым.

При помощи личного кабинета на портале организации сотрудник может самостоятельно оформить себе командировку или спланировать отпуск, используя готовый шаблон. Вспоминая эпидемиологическую обстановку во всём мире, когда многие организации переходили на удаленную работу, стоит также вспомнить то, что стало актуальным именно использование цифровых технологий. Сотрудники могут пройти дистанционное обучение, изучив необходимый курс, повысить свою квалификацию в любое время и в любом месте, и по итогу получить электронный сертификат.

Долгое время, до развития цифровизации именно отделы кадров выполняли информационную, сервисную функцию, собирали и хранили необходимые данные о работниках. На сегодняшний день с помощью

различных цифровых помощников персонал организации становится более самостоятельным.

Отметим наиболее популярные цифровые системы в управлении персоналом [1]:

1. Электронные системы управления персоналом. Необходимо отметить внутреннюю платформу и базу организации, где хранится необходимая информация о всех сотрудниках. Можно легко найти с помощью поиска нужного сотрудника, вспомнить в каком отделе он выполняет деятельность, какой у него график работы, уровень заработной платы, о его дисциплинарных записях, количестве оформленных приказов и т.д. Такая система позволяет лишней раз не обходить отделы, чтобы вспомнить кто и где находится, а просто найти нужного человека с помощью электронного поиска.

2. Электронный подбор персонала. Сейчас наиболее популярным способом поиска работы являются специализированные сайты, на которых можно разместить своё резюме и необходимую информацию для поиска работы. С их помощью вполне возможно связаться с выбранным работодателем для предложения своей позиции. Работодателям проще искать нужного сотрудника используя фильтры для сортировки соискателей.

3. Электронное обучение. Дистанционное обучение и обучение с применением информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) получило большую актуальность после пандемии. Организации стали внедрять системы дистанционного обучения (СДО) для сотрудников, где они могут пройти плановую аттестацию, либо повышение квалификации в удобное им время и месте. Сотруднику достаточно просто иметь доступ в интернет на необходимый сайт, чтобы пройти тот или иной тест или прослушать необходимую лекцию. Это упрощает жизнь персоналу, поскольку им не нужно посещать очные лекции, отрываясь от работы и теряя время, например, на дорогу. Сдача тестов и экзаменов проходит в благоприятной для них обстановке [2].

4. Электронные платежные ведомости. В ней указываются ФИО, табельный номер работника, должность, оклад, премия и надбавки. Для отчетности также может быть выделена отдельная графа для расписки работником в получении денег. С помощью специальных программ можно сократить время на расчеты и оформление необходимых документов, нежели оформлять всё вручную.

5. Электронный документооборот (ЭДО) – автоматизированный способ хранения, организации и оформления необходимых документов с помощью, например, компьютера [3, с. 58-59].

Подробнее остановимся на делопроизводстве и документообороте в организациях, поскольку от отлаженной и организованной работы с документами зависит успех организаций.

Благодаря компьютерным технологиям и программам документы вначале создают в электронном виде. Далее работа с ними возможна в двух вариантах. При первом варианте проект документа создают в электронном виде, затем его распечатывают на принтере, и дальнейший его жизненный цикл проходит в бумажном виде. Документ согласовывают, подписывают, утверждают и регистрируют. Однако реквизиты документа, а именно дата документа, регистрационный номер, личная подпись, гриф и виза согласования документа заполняются вручную для удостоверения документов. При втором варианте документ и всего этапы, связанные с ним, проходят в электронном виде. После создания документа его подписывают уже не вручную, а при помощи электронной цифровой подписи (цифровой аналог личной подписи от руки), регистрируют его в автоматизированной системе, после этого отправляют по привычным для организации способам связи (электронная почта, локальная сеть и т.д.). По итогу документ может быть либо удален, либо храниться в электронном архиве [4, с. 91].

Рассмотрим преимущества и недостатки электронного и традиционного документооборота. Преимущества и недостатки электронного документооборота представлены в табл. 1 [5].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки электронного документооборота (ЭДО)

Преимущества ЭДО	Недостатки ЭДО
Создание и анализ документов происходит проще;	Всегда должно быть наличие технических устройств для создания, прочтения и обработки документов;
При хранении документов в электронном виде, они не теряют своих первоначальных свойств, нежели в традиционном варианте, т.е. не выгорают, не выцветают;	Подпись электронных документов при помощи электронной цифровой подписи может быть не всегда правдивой, кто-то может получить доступ к ней, вследствие чего может возникнуть подлог;
Передача и утверждение документов происходит быстрее;	Некоторым сотрудникам понадобится помощь в освоение программ и технических устройств, например, повышения квалификации сотрудника;
Более выгодно для организации, т.е. нет необходимости закупать постоянно бумагу, картриджи, принтеры, папки;	Документы и необходимые файлы могут пропасть и удалиться из системы организации в случае сбоя, либо получения доступа к ним посторонним лицам;
Документ можно отправить сразу нескольким получателям.	Общение живое заменяется виртуальным.

При организации электронного документооборота должны выполняться следующие требования [6, с. 223]:

электронные документы должны быть защищены от посторонних лиц, например, при помощи пароля при входе в тот или иной документ;

всегда должна быть возможность распечатать и предоставить электронный документ в бумажном виде;

подтверждение подлинности электронного документа должно осуществляться в течение всего срока хранения.

Приведём также преимущества и недостатки бумажного документооборота, табл. 2 [7].

**Таблица 2 – Преимущества и недостатки бумажного документооборота**

Преимущества бумажного документооборота	Недостатки бумажного документооборота
В распечатанном бумажном виде удобнее делать пометки и замечания, исправлять ошибки;	Перенос данных из одного документа в другой занимает больше времени;
Уничтожение документов происходит намного проще, нежели удалять электронный документ. Это особенно важно для организаций, деятельность которых засекречена;	Согласование документов, подпись их у руководителей происходит небыстро;
Создание документов не требует специальных технических устройств, установки специальных программ, а также потери времени на обучение сотрудников.	Бумажный документооборот требует больше затрат, поскольку нужно тратиться на бумагу и другие расходники, а также нужно иметь специально отведенное место для хранения документов, например, в архиве, чтобы документы не потеряли своих первоначальных свойств.

Можно отметить, что бумажный документооборот остается в приоритете в организациях, осуществляющих свою деятельность в отраслях, в которых документы необходимо хранить в течение многих лет, например, в атомной энергетике. По моему мнению отказываться совсем от бумажного документооборота организациям не стоит. Не зря есть пословица «Что написано пером, не вырубишь топором».

В основном документы создаются при помощи современной техники (оргтехники, компьютера и т.п.), а их обработка, анализ и хранение осуществляется как в электронном, так и в бумажном виде. Поэтому лучшим вариантом в современных условиях сочетать бумажное и электронное делопроизводство.

Успешный опыт от внедрения цифровизации достигается только с помощью сплоченного коллектива, при этом чаще всего именно управление персоналом становится основным двигателем перемен в организациях, так как, внедряя инновационные технологии, организация продолжает работать с людьми и для людей.

#### **Список использованных источников:**

1. Оцифровка HR-процессов – тренд 2022 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/dev/340938-ocifrovka-hr-processov-trend-2022-goda>, (Дата обращения 08.11.2022 г.)
2. 5 причин для HR внедрить онлайн-обучение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ispring.ru/elearning-insights/elearning-for-hr>, (Дата обращения 09.11.2022 г.)
3. Дмитриева, Л. И. Документационное обеспечение управленческой деятельности : учебное пособие / Л. И. Дмитриева, И. В. Рузаева. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2019. - с. 58-59
4. Крюкова, Н. П. Документирование управленческой деятельности : учебное пособие / Н. П. Крюкова. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - с. 91
5. Документооборот в организации: правила и основные этапы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kdelo.ru/art/385536-dokumentooborot-v-organizatsii-19-m9>, (Дата обращения 10.11.2022 г.)
6. Раздорозный, А.А. Документирование управленческой деятельности : учеб. пособие / А.А. Раздорозный. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – с. 223

7. Бумажный документооборот или ЭДО [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://astral.ru/articles/dokumentooborot/35633/>,  
(Дата обращения 14.11.2022 г.)

© Щербакова А.А., 2022

УДК 677.074

## К ВОПРОСУ О ВКЛЮЧЕНИИ НЕОБХОДИМЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ТОВАРОВЕДНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ПОСТЕЛЬНОГО БЕЛЬЯ

Дьячкова Т.С.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Среди эффективных средств реализации производственных программ и планов и решения различных задач важное место занимает изучение качества продукции. Целью такого исследования является определение их ценности для потребителя на основе тщательного анализа качества продукции, т.е. социальная эффективность, практичность, удобство использования и эстетическое совершенство. Одним из вариантов исследования товара является товароведная экспертиза.

Товароведческая экспертиза – это самостоятельное исследование объекта экспертизы (товаров) с целью определения их качества, а также соответствия существующим стандартам.

Качество тканей для постельного белья и, в том числе, штучных изделий оценивается комплексом показателей, которые могут быть различными. Показатели качества ткани, методы определения, правила отбора образцов указываются в стандартах, технических условиях, технических описаниях и других нормативно-технических документах. К общим показателям, обязательным для большинства тканей различного волокнистого состава, относятся:

- состав сырья (содержание волокна, %);
- линейная плотность нитей (в текс), количество нитей основы и утка на 10 см; ширина ткани (в см);
- поверхностная плотность (в г/м<sup>2</sup>);
- разрывная нагрузка (в Н);
- стойкость окраски (в баллах);
- художественно-эстетические показатели.

Для всех тканей и штучных изделий обязательны ограничения по дефектам внешнего вида [1]. При оценке качества бытовых тканей

проверяют соответствие их художественно-эстетических показателей утвержденному стандартному образцу по ГОСТ 15.007-81.

Уровень качества тканей и штучных изделий определяется художественными, эстетическими, физико-механическими и физико-химическими показателями.

К художественно-эстетическим показателям тканей относятся:

Художественно-колористическое оформление (художественная выразительность, оригинальность и новизна; соответствие цветов и рисунков направлению моды);

структура (художественная выразительность, соответствие рисунка переплетения и фактуры направлению моды и назначению);

окончательная отделка (наличие отделок, улучшающих внешний вид и эстетические свойства).

К физико-механическим свойствам ткани относятся:

прочность на разрыв – степень сопротивления ткани механической нагрузки на нее;

сминаемость – способность материала образовывать на своей поверхности заломы, складки или другие неровности, которые устраняются только путем глажки, отпаривания или повторной стирки;

драпируемость – легкость образования складок при пошиве одежды, податливость в обработке.

жесткость – степень сопротивления материала его искусственной деформации;

износостойкость – способность тканевых волокон истончаться или разрушаться под воздействием различных факторов (биологических, физических, химических);

плотность – вес ткани на 1 кв.м.;

стойкость к истиранию – способность ткани противостоять изнашиванию ее поверхности под воздействием механического трения;

растяжимость – способность материала растягиваться в различных направлениях без потери формы или повреждения структуры.

К физико-химическим показателям можно отнести гигиенические свойства ткани:

гигроскопичность – способность ткани поглощать и сохранять водяные пары из воздуха;

воздухопроницаемость – способность пропускать воздух. Показатель определяет вентилирующие возможности материала;

теплозащита – значение, описывающее возможность материала проводить тепло (менять свою исходную температуру в зависимости от условий окружающей среды);

водоупорность – показатель сопротивления проникновению воды;

пылеемкость – показатель накапливания и удержания пыли;  
электризуемость – способность ткани накапливать на своей поверхности статическое электричество, а также передавать его;  
паропроницаемость – степень проницаемости водяных паров, которые скапливаются под одеждой;  
лучепроницаемость – способность пропускать ультрафиолетовое излучение;  
капиллярность – скорость впитывания воды материалом.

Оценка уровня качества тканей по художественно-эстетическим показателям проводится органолептическим экспертным методом; по физико-механическим и физико-химическим показателям – лабораторным методом в соответствии с требованиями стандартов и другой нормативно-технической документации [2].

Таким образом, качество тканей определяется степенью выполнения различных требований, предъявляемых к ним. Основные требования, которые должны учитываться производителями продукции и материалов, изложены в ТНПА (технические нормативные правовые акты). С другой стороны, необходимо учитывать требования, которые потребители товаров предъявляют к их качеству и способности удовлетворять свои потребности. Наиболее важными являются эстетические, физико-химические и физико-механические показатели.

**Список использованных источников:**

1. Кирюхин, С. М. Оценка, контроль и управление качеством текстильных материалов : учебное пособие для вузов / С. М. Кирюхин, С. В. Плеханова ; под редакцией С. М. Кирюхина. – Санкт-Петербург : Лань, 2022. – 432 с.

2. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для вузов / С. Л. Калачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 470 с.

© Дьячкова Т.С., 2022

УДК 65.0

## ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА КОМПАНИЮ НА ПРИМЕРЕ КОРПОРАЦИИ NESTLÉ

Кобозева Е.И.

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики», Москва*

Компания Nestlé является одной из крупнейших корпораций в пищевой индустрии. За время существования Nestlé стала участником как многих благотворительных акций, так и многих скандалов.

С момента своего открытия в 1866 году компания привлекала покупателей пользой и качеством своего продукта. На тот момент это было детское питание - питательная смесь для прикорма малышей. Широко была известна история спасения ребенка, который не мог употреблять молоко или его заменители и был выкормлен именно данной смесью.

По воспоминаниям К. Чуковского, в 1920 г. «в пору лютого петроградского голода, Ахматовой досталась от какого-то заезжего друга большая и красивая жестянка, полная сверхпитательной, сверхвитаминовой «муки», изготовленной в Англии достопамятною фирмою «Нестле». Одна маленькая чайная ложка этого концентрата, разведенного в кипяченой воде, представлялась нашим голодным желудкам недостижимо сытным обедом. А вся жестянка казалась дороже бриллиантов. Мы все, собравшиеся в тот день у Анны Андреевны, от души позавидовали обладательнице такого богатства» [1].

Позже компания начала покупать корпорации в других нишах пищевого (и не только) рынка, что позволило ей превратиться в гиганта пищевой индустрии, коим она сейчас и является. В настоящее время компания занимается практически всеми видами продаж от шоколада и бульонных кубиков до косметики.

Отношение к компании среди потребителей обычно благожелательное. В 2013 г. Nestlé заняла 5 место среди наиболее любимых брендов в мире, согласно исследованию 15 рынков, произведенному APCO Insight [2]. Это самый высокий показатель среди пищевой промышленности. Главными позитивными сторонами компании опрошенные назвали актуальность и понимание.

Компания активно работает над сохранением и развитием своего имиджа и открыто заявляет о 10 принципах [3], которым следует на всех своих рынках:

1. Правильное питание и здоровый образ жизни. (Это правило отражено в корпоративном слогане «Качество продуктов. Качество жизни»).

2. Гарантия качества и безопасности продукции.

3. Коммуникация с потребителями (в том числе предоставление полной и достоверной информации о продукте).

4. Права человека в нашей коммерческой деятельности.

Так, в 2011 г. компания Nestlé проводила тренинг для менеджеров и сотрудников компании по борьбе с нарушениями прав человека при реализации коммерческой деятельности в странах, где существуют риски их нарушений.

5. Лидерство и личная ответственность.

В 2012 г. Компанией был проведен ряд обучающих мероприятий в сфере менеджмента и лидерства, условий труда, а также в области трудоустройства и соответствия стандартам.

6. Безопасность и здоровье на рабочем месте.

Nestlé стремится к предотвращению несчастных случаев, травм и заболеваний, связанных с работой, как своих сотрудников, так и подрядчиков и третьих лиц.

7. Отношения с поставщиками и клиентами.

8. Развитие сельского хозяйства и сельских районов (содействие улучшению качества сельскохозяйственной продукции, повышению статуса фермеров, сельских сообществ и совершенствование производственных систем, чтобы сделать более щадящими их влияние на окружающую среду).

9. Экологическая устойчивость (стремление к эффективному использованию природных ресурсов, предпочтение возобновимых ресурсов и минимизация отходов).

10. Вода (экономное использование и улучшение методов водопользования).

Эти принципы опубликованы на главном сайте Nestlé вместе с упоминаниями конкретных действий со стороны корпорации для следования этим принципам. Так, например, проект «Nestlé Nutritional Profiling System» как способ поддерживать продвижение здорового образа жизни, а также разработка Инструкций по реализации положений Международного кодекса маркетинга заменителей грудного молока Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ).

Несмотря на в целом позитивный образ, компания также сталкивается и с большим количеством критики со стороны общественности. Причиной этого стала социально безответственная маркетинговая компания в 70-х годах XX века. В поисках способ наращивания продаж Nestlé продвигала

свою смесь для грудного вскармливания как лучшую замену традиционному вскармливанию, что возмутило INFACST (Инициативную группу против распространения смесей для детского питания).

Основной причиной критики стало активное продвижение искусственных смесей в развивающихся странах, где, зачастую, у населения нет доступа к чистой воде, необходимой для разведения смесей. Это приводит к тому, что дети получают пищевое отравление, в некоторых случаях приводящее к тяжелым последствиям. Несмотря на это компания продолжала продвижение продукта, что являлось неэтичным с ее стороны и привело к компании «Бойкот Nestlé». На данный момент это международное движение, призывающее бойкотировать все товары компании.

Активные действия привели к принятию «Международного свода правил по сбыту заменителей грудного молока» а 1981 году. Это значительно затруднило работу в сфере искусственных смесей, так как компаниям запретили напрямую продвигать данную категорию товаров.

Таким образом, корпоративная социальная безответственность привела к затруднению функционирования компании.

К чести Nestlé стоит заметить, что они одними из первых адаптировали свою деятельность под новую резолюцию. Это позволило договориться с координаторами бойкота и последний был приостановлен в 1984 г., но в 1988 г. вновь возобновлен.

Агрессивное продвижение искусственных смесей – не единственный случай корпоративной социальной безответственности, произошедший с Nestlé. Однако он является самым обширным и значимым.

Другим проявлением корпоративной социальной безответственности является проблема этичности использования детского труда.

В документальном фильме «The dark side of chocolate» (2010 г.) [4] рассказывалось о проблеме использования детского труда на производстве какао-бобов. В этом фильме Nestlé была названа одной из основных компаний, получающих прибыль от сотрудничества с поставщиками, использующими неэтичный, но дешевый детский труд. Данная проблема характерна не только для Nestlé, но и для индустрии в целом. Производство и поставка какао из Кот-Д'Ивуара столь прибыльна, что большая часть компаний игнорируют проблему использования детского труда для сохранения конкурентоспособности. В данной сфере это необходимое проявление корпоративной социальной безответственности.

Nestlé пытается также сгладить углы, заявляя о своей готовности расследовать заявляемые случаи неэтичных практик на какао-плантациях в индивидуальном порядке, однако не предпринимает никаких масштабных систематических мер для коренного решения этой проблемы.

Непрямая связь корпорации с эксплуатацией детского труда ударяет по имиджу компании, особенно, если учитывать, что Nestlé провозглашает борьбу за соблюдение прав человека в коммерческой деятельности и ответственные отношения с поставщиками и клиентами одним из своих принципов ведения бизнеса. Однако подавляющее большинство производящих шоколад компаний поставляют сырье из тех же источников, что сглаживает общий негативный эффект от влияния на имидж на фоне индустрии в целом, но не избавляет от него полностью.

Таким образом, рассмотрение примера Nestlé показывает, как КСО влияет на компанию, ее имидж и функционирование. Все упомянутые эффекты от корпоративной социальной безответственности негативно влияют на прибыль. Важно, что корпорация не игнорирует проблемы, а старается их разрешить. Это позволяет минимизировать ущерб и формирует образ компании, которая прислушивается к потребителям, внимательна к их нуждам.

**Список использованных источников:**

1. Дмитриева Е. Анна Ахматова. Подарки для друзей. //Akhmatova.org.
2. Исследование RepTrak™ 100, 2013 г. Электронный ресурс. URL: <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/global-reprtrak-100>
3. Принципы деятельности компании «Нестле». Электронный ресурс. URL: <https://www.nestle.ru/sharedvalues/sozdanie%20obshhih%20cennostej/principy%20dejatel%27nosti%20kompanii>
4. Mistrati M., Romano U. R. (2010) The dark side of chocolate - <https://www.youtube.com/watch?v=7Vfbv6hNeng>

© Кобозева Е.И., 2022

УДК 336.76

## ОЦЕНКА РОЛИ КРИПТОАКТИВОВ НА МИРОВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Горохова Е.Д., Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Тема криптовалюты перестала быть чем-то новым для мировой общественности, но популярность темы не преуменьшает страха перед ней. Самый популярный, первый блокчейн-токен, «Биткоин», печально известен своей невероятной волатильностью и привлекает весьма отъявленных инвесторов, которые могут позволить себе стратегию «большие риски – большая награда». Почти половина инвесторов ожидают, что биткоин

продолжит торговаться в диапазоне от \$17,6 тыс. до \$25 тыс. до конца этого года. Для сравнения, в июле большинство из опрошенных заявило, что, скорее всего, курс биткоина сначала упадет до \$10 тыс., а затем поднимется до \$30 тыс. [1].

Следующим, что приходит на ум при упоминании криптовалют – это большое количество скандалов, судебных разбирательств с финансовыми пирамидами или случаи огромных по масштабу краж и взломов. Разработка собственного токена технически достаточно просто реализуемая задача, основную ценность токен получает за счет своей смысловой наполненности и популярность в крипто-комьюнити, своей востребованности по той или иной причине.

Все это повышает интерес к теме со стороны общественности, так как скандалы и расследования, однозначно, любимые информационные поводы журналистов в силу легкого набора виральности. Однако это никак не помогает в аспекте образования. Многие коммерческие проекты запускают полноценные курсы и онлайн-университеты [2] для начинающих разработчиков, и ставят своей целью не просто повышение осведомленности людей о криптовалютах, видах кошельков и «правилам личной безопасности» в отношении криптоактивов, но и развеивают мифы и предрассудки, что плотно окружили их.

Важно помнить также о том, что криптоактивы – это не только популярные токены, токены-стейблкоины, но также и NFT продукты, – это в первую очередь технология. Участники мирового фондового рынка продемонстрировали очень широкий спектр мнений о криптовалюте, а самыми популярными ответами на вопрос «каким одним словом можно описать отрасль?» стали почти в равной пропорции «Понци» (создатель одной из первых в истории финансовых пирамид, которые по-английски называют Ponzi scheme, то есть «схема Понци») и «будущее» [3].

Технологии будущего подразумевают нововведения и прорывы в методах организации информации или целых научных подходов. Так самым громким событием в мире блокчейн технологий стал «the Merge» – «слияние» блокчейнов Ethereum и Beacon, что позволило «эфиру» перейти с метода обработки своих составных частей Proof-of-Work (PoW) к Proof-of-Stake (PoS).

Теперь безопасность блокчейна обеспечивают не майнеры, а валидаторы – пользователи, которые внесли и заблокировали свою долю монет (стекинг). Перед событием курс криптовалюты активно рос, однако сразу после начал снижаться. В середине сентября, в день обновления, цена альткоина превышала \$1,6 тыс. С тех пор он подешевел на 19% и по состоянию на 24 октября торгуется на уровне в \$1,3 тыс. [4].

Цена и капитализация «эфира» с момента перехода снизилась, но не претерпела обвала, что указывает на уверенность инвесторов в благоприятных перспективах развития для этого протокола. Эмиссия сети значительно снизилась (на 90%), однако это не сделало «эфир» дешевым. Основное, на что повлиял «переход» в глазах третьих лиц – так это на энергопотребление, необходимое для поддержания работы сети Ethereum (с 80 ТВт/ч до 0,01 ТВт/ч в год).

Снижение энергопотребления созвучно не сбрасывающему своей популярности эко-активизму, что является горячей темой для массовой публики, а, соответственно, и повышает интерес инвестора к компаниям, использующих про-экологичную политику, и их продуктам.

По итогу исследования новостных ресурсов, можно выделить следующие особенности и тенденции, имеющие место в пространстве мирового фондового рынка в отношении криптоактивов.

Во-первых, тема криптовалют перестала быть чем-то новым для мировой общественности. Пользуясь платежными платформами со специализированными лицензиями (например, MSB – «Money Service Business» [5]), при помощи криптовалюты в наше время можно оплачивать не только подписочные сервисы и компьютерное обеспечение, но и аренду за помещение или налоги, так как на территории определенных государств соответствующие лицензии узаконивают и уравнивают действие как криптовалют, так и фиатных средств.

Во-вторых, повышенный многомиллионный интерес аудитории, разделяющей идеи «Web3» (Интернет Будущего, основанный на децентрализации при помощи блокчейн технологий), а, следовательно, растущая и всеобъемлющая популярность блокчейн технологий, становится серьезной темой для государственных аппаратов многих государств и регионов.

С введением повышенного контроля, а также инструментов регулирования этого объемного, активно растущего рынка, повышает и интерес инвесторов к финансированию компаний и продуктов, разработанных на блокчейн-технологиях, а также к криптоактивам в целом [6].

И, хотя не все имели опыт использования криптовалюты, а в некоторых странах они просто не приживаются, становится все более ясным то, что диверсификация активов в криптовалюте имеет большой потенциал [7] и будет сопутствовать нам в ближайшие годы все чаще, постепенно наращивая популярность за счет образования людей, заинтересованных в вариативных способах платежа.

**Список использованных источников:**

1. Bloomberg: регулирование криптовалют усилит интерес инвесторов к ним [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/635666ff9a79475066b94bde> (Дата обращения – 13.11.2022)

2. Хакер выпустил «бессмысленный» токен и заработал \$250 тыс. за полчаса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/635653169a7947481556f580> (Дата обращения – 12.11.2022)

3. Announcing Web3 University: Lifting Up Blockchain Developers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alchemy.com/blog/announcing-web3-university> (Дата обращения – 13.11.2022)

4. Как изменились перспективы Ethereum после перехода на PoS. Два мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/63567bef9a794758b2752ecc> (Дата обращения – 13.11.2022)

5. Money Services Business (MSB) Registration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fincen.gov/money-services-business-msb-registration> (Дата обращения – 13.11.2022)

6. Первой в Африке цифровой нацвалютой воспользовались 0,5% жителей Нигерии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/6357ec3a9a7947cebadaa594> (Дата обращения – 13.11.2022)

7. Исаева, В. А. Оценка потенциала развития цифровых валют / В. А. Исаева, И. В. Андросова // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021) : Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, Москва, 25 мая 2021 года. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2021. – С. 191-193. – EDN HZJMPB.

© Горохова Е.Д., Андросова И.В., 2022

УДК 338

## ОБЗОР МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

Дмитриева С.В., Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Ухудшение общемировой ситуации в сфере устойчивости и стабильности на современном этапе развития формирует угрозы всемирной рецессии в краткосрочном временном периоде. На это влияют множество факторов: вооруженные конфликты, торговые войны, последствия пандемии COVID-19, рост цен на энергоносители и продовольствие. Это в значительной степени негативным образом влияет на развитие мирового фондового рынка.

С целью определения перспектив развития мирового фондового рынка, необходимым является проанализировать ситуацию на рынках ценных бумаг ведущих мировых экономик (США, Евросоюз, КНР).

Рассмотрим и проанализируем динамику ведущего фондового индекса США и мира Dow Jones Index за период с начала 2022 года по текущий момент (рис. 1).

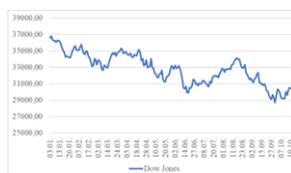


Рисунок 1 – Динамика Dow Jones Index за 3 квартала 2022 года [1]

Как можно увидеть из диаграммы, наблюдается системное снижение индекса в 2022 году, что свидетельствует об общем падении стоимости акций ведущих компаний США. Среди ключевых факторов влияющих на данное снижение следует выделить:

высокий уровень инфляции (как промышленной, так и потребительской);

высокую степень зависимости от роста цен на энергоносители;

ухудшение потребительского спроса и деловой активности;

торговое противостояние с КНР.

В целом, в краткосрочном временном периоде ожидается снижение данного индекса, что в значительной степени негативным образом отобразится на мировой экономической системе. На данный момент экономика США является ключевым финансово-экономическим центром мира. Ситуация может улучшиться при условии эффективной политики регулирования инфляции в государстве, а также многое будет зависеть от цен на энергоносители.

Аналогичным образом проанализируем динамику Euro Stoxx 50 Index который характеризует рыночную стоимость акций 50-ти ведущих компаний Европейского союза, за период с начала 2022 года (рис. 2).

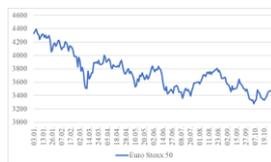


Рисунок 2 – Динамика Euro Stoxx 50 Index за 3 квартала 2022 года [2]

В целом, диаграмма в полной мере коррелирует с данными Dow Jones Index, наблюдается системное снижение индекса, что свидетельствует об общем падении стоимости акций 50 ведущих компаний Европейского союза. Среди ключевых факторов влияющих на данное снижение следует выделить:

рост цен на энергоносители, что в значительной степени увеличил уровень себестоимости деятельности данных компаний;

нестабильность и неопределенность развития ситуации в геополитическом спектре;

потенциальные угрозы увеличения численности беженцев и роста безработицы;

угрозы увеличения напряжения на государственные бюджеты стран Европейского союза.

Снижение данного индекса возможно будет продолжаться, в связи с тем, что экономика Еврозоны во многом зависима от импорта энергоресурсов. В связи с высокими ценами на нефть и газ, промышленность ЕС будет менее конкурентоспособной. Данная ситуация может негативным образом отразиться на экономической безопасности стран ЕС. Изменить ситуацию может снижение уровня инфляции и падение цен на энергоносители.

Аналогичным образом проанализируем динамику China A50 Index который характеризует рыночную стоимость акций 50-ти ведущих компаний Китайской Народной Республики (далее, КНР), за период с начала 2022 года (рис. 3).



Рисунок 3 – Динамика China A50 Index за 3 квартала 2022 года [3]

Как можно увидеть из вышеприведенной диаграммы, наблюдается системное снижение индекса, что свидетельствует об общем падении стоимости акций ведущих компаний КНР. Среди ключевых факторов влияющих на данное снижение следует выделить:

потенциальный кризис перепроизводства;  
неопределенность с развитием ситуации в отрасли строительства и ипотечного кредитования;  
системные карантинные мероприятия в ряде городов и провинций КНР;  
угрозы вторжения на Тайвань.

Следует понимать, что фондовый рынок КНР на сегодняшний день является, наиболее критической частью мирового фондового рынка. Это обусловлено высокой степенью зависимости экономики от цен на энергоносители. Существенной проблемой является зависимость Китая от экспорта в ЕС и США. Пандемия коронавируса и падение уровня потребительской активности негативным образом влияют на уровень экономической эффективности национальных компаний в связи со снижением темпов внутреннего потребления [4].

Таким образом, проведенный анализ позволяет утверждать о существующем риске мировой рецессии, на основании системного падения рыночной стоимости ведущих компаний США, КНР и ЕС. Динамика фондовых индексов коррелирует с экономической обстановкой в стране, позволяет провести экспресс-анализ национальной экономики страны. Безусловно, данный анализ в краткосрочной перспективе сопряжен с большой долей погрешности, однако, в горизонте планирования 5-15 лет, можно увидеть явные зависимости между фондовыми индексами по представительным компаниям и ВВП страны. С одной стороны, данный показатель является индикатором ухудшения ситуации в сфере развития мировой экономической системы, а с другой – свидетельствует о снижении уровня деловой активности и потребительского спроса на мировом рынке ценных бумаг.

**Список использованных источников:**

1. Dow Jones Index. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DJIA> (дата обращения: 20.12.2022)
2. Euro Stoxx 50 Index. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DJIA> (дата обращения: 20.12.2022)
3. China A50 Index. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DJIA> (дата обращения: 20.12.2022)
4. Данилова, М. А. Риски инвестирования в произведения искусства / М. А. Данилова, А. В. Генералова // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022) : сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, Москва, 25 мая 2022 года. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени

А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2022. – С. 7-11. – EDN  
MLSJHX.

© Дмитриева С.В., Андросова И.В., 2022

УДК 338.1

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РИСКА РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Мамеко Н.С., Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В последнее время мир столкнулся с множеством препятствий и ситуаций, которые оказывают влияние на экономику: пандемия COVID-19, экономические кризисы и геополитические вопросы. Внешние факторы, национальные и мировые, безусловно, оказывают непосредственной влияние на фондовые площадки. Общемировые события заставляют систему пристраиваться и адаптироваться к текущим реалиям. Так, экономика в ответ на вызов пандемии ускорила процессы цифровизации [5], а экономические кризисы повлияли на развитие отечественного производства [6]. Однако люди подвержены определённым потерям, которые возникают прямо сейчас, и важно понять, проанализировать и сделать определённые выводы по поводу факторов риска с целью минимизации экстренных финансовых потерь.

Что же происходит на фондовом рынке? Непрогнозируемые обстоятельства привели к тому, что рынок стал качаться из одной стороны в другую, сначала резко падая, а потом поднимаясь, и так снова по кругу, продолжая цикл. Так было всегда, во все времена существования фондовых рынков во всех странах, поскольку все экономисты говорят о цикличности экономики. Однако, сейчас, экономика подвержена слишком резким перепадам, раньше всё казалось стабильнее, даже при кризисах, когда происходили резкие скачки вниз, но которые постепенно восстанавливались, в данный же момент эти разрывы и волны постоянны, нет вообще никакого представления об окончании этого. Поэтому, ситуация 2020-2022 годов кажется сложнее, чем экономические кризисы 1998, 2008, 2014 годов.

Согласно прогнозам экспертов, нынешний год, станет худшим для европейских акций со времен мирового финансового кризиса в 2008 году. По итогам 2022 года эксперты в среднем ожидают падение индекса Stoxx Europe 600 почти на 17%, до 406 пунктов, следует из опроса Bloomberg [7].

Bank of America и Goldman Sachs снизили свои прогнозы по индексу, поскольку ралли в конце года становится все менее вероятным в связи с опасениями инвесторов относительно негативного влияния на акции повышения доходности на долговом рынке и политической нестабильности в Великобритании. Так, в Goldman Sachs ожидают, что Stoxx Europe 600 завершит год на отметке 360 пунктов, что на 9,16% ниже уровня закрытия торгов 21 октября. Это самый пессимистичный прогноз, с которым ознакомился Bloomberg в ходе своего опроса. В Bank of America считают, что индекс к концу года достигнет 380 пунктов, что также на 4,12% ниже уровня закрытия торгов 21 октября. Управляющие коммерческого банка спрогнозировали, что в течение следующего года прибыль компаний снизится на 20% из-за снижения маржинальности деятельности и замедления экономического роста [1]. В итоге эксперты дают очень пессимистичные прогнозы и считают, что в ближайшее время ситуация никак не улучшится и стоит ожидать дальнейшего падения экономики, поскольку «уменьшение стоимости нефти, существенное падение выручки от продажи углеводородов, резкое падение объемов импорта, снижение доходов домохозяйств, которые произошли в этом году, отразятся в реальности в 2023-м», – объяснил финансист и инвестиционный банкир Андрей Мовчан [9].

Однако в экономике России индекс Мосбиржи в 3 квартале 2022 года показывает положительную динамику, а Индекс РТС снижается [2]. Конечно, рост сейчас не показывает восстановление рынка и не говорит о том, что пора вкладывать все свои средства на фондовый рынок. Это лишь небольшая радостная новость для тех инвесторов, которые уже вложили свои средства на бирже, ведь, индекс РТС показывает, что акции крупных компаний растут в цене. Незначительные колебания свидетельствуют о сезонности спроса на фондовом рынке и реагируют на текущие новостные сводки.

К сожалению, нынешняя ситуация сыграла и на количестве инвесторов, и на возможных будущих инвестициях. Так, 51% жителей страны в настоящее время не обладают никакими накоплениями и сбережениями, свидетельствуют данные опроса ВЦИОМ [3]. То есть, большая часть населения РФ не сможет ничего вложить на фондовый рынок, поскольку столкнулись с финансовыми проблемами. Автор считает, что в ситуации появления каких-либо финансовых проблем оказались не только в России, но и во всём мире. На это повлияли ранее озвученные проблемы, а это, в свою очередь, приводит к сокращению инвестиционных вложений, поскольку немалое количество людей будет думать в первую очередь о самых важных потребностях, а не о вложении денежных средств с целью заработка.

Проведя анализ факторов риска, можно сделать вывод о том, что не стоит вкладывать денежные средства в фондовые рынки сейчас. Автор не считает в ближайшее время правильной идеей вложения в акции, поскольку экономика сейчас слишком нестабильна и инвестирование даже на падении может привести ещё к большим потерям. Даже показатели роста в краткосрочной перспективе не свидетельствуют о полном восстановлении мировой экономической системы. Может произойти очередной форс-мажор, который снова принесет испытания экономике, в том числе инвесторам. Как показали исследования учёных [8], инвестиции в акции через 10-15 лет нивелируют риск, который стоит перед ними в начале вложений. Учитывая инфляцию, доход будет скорректирован в меньшую сторону, но это позволит сохранить их на долгий срок.

Другое дело, когда игрок на бирже вообще не готов рисковать в нынешней ситуации, но хочет вложиться, и поэтому инвестирует всё в облигации, поскольку они имеют низкий риск, благодаря гарантии и защите государства, в отличие от акций. Автор также поддерживает это и считает, что это наиболее безопасный вариант вложения, особенно, если они выпущены государством. С точки зрения дохода, меньший риск приносит и меньший доход. И, как показали исследования [8], облигации на долгое вложение показывают меньшую доходность, чем акции, а риск становится минимальным у обоих. Можно сделать вывод о том, что, если инвестору стоит вложить средства в акции со сроком не менее 5 лет и диверсифицировать свои денежные средства в не менее чем 20 акций различных компаний для получения средней доходности. Если же инвестор хочет вложить средства с целью сохранения денежных средств, то стоит выбрать облигации на небольшой срок (до 3 лет).

В качестве альтернативного варианта совмещения двух вариантов можно считать вложение в торгуемые на бирже фонды (далее ETF), созданные различными организациями, в которые входят как облигации федерального займа, так и облигации коммерческих организации, а также различные драгоценные металлы и акции крупных компаний. Чем вложение в фонд выгодно для инвестора? Во-первых, представленная выше структура позволяет диверсифицировать тот риск, который возникает в экономические кризисы, поскольку в инвестиционном фонде всё разделяется на разные ценные бумаги и на разные сектора рынка, что позволяет нивелировать риск, возникающий в какой-то из областей. Как показывает статистика портала «Банки.ру», 10 лучших фондов в России имеют доходность от 7 до 12% годовых [4]. Во-вторых, стоимость фонда, как правило, не очень высокая, в среднем от 5 до 100 рублей, а комиссии за управление не превышают 1%. Это позволяет вкладывать средства тем, у кого совсем небольшие накопления и сбережения для инвестиций.

Сформулировать общие итоги анализа факторов риска на российской бирже можно следующим образом:

не стоит инвестировать на короткий срок и не нужно продавать ценные бумаги, если вы видите, что цена бумаги сразу упала, стоимость акции имеет тенденцию цикличности;

нужно диверсифицировать риск, вкладывать в различные сектора экономики, различные ценные бумаги, вложить в ETF;

во время кризиса можно выиграть, если вложить средства на падении и оставить их на длительный срок;

в нестабильной ситуации не нужно паниковать, а вложить свои средства в защищенные государством ресурсы сохранения активов.

#### **Список использованных источников:**

1. Эксперты: для европейских акций 2022 год станет худшим со времен кризиса // Investing.com - котировки и финансовые новости. URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-2192447> (дата обращения: 24.10.2022).

2. Рынок акций Московской биржи по состоянию на 16:00 мск 24 октября растёт // Investing.com - котировки и финансовые новости. URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-2192529> (дата обращения: 24.10.2022).]

3. У половины россиян не оказалось сбережений и накоплений // Интерфакс. URL: <https://www.interfax.ru/russia/868120> (дата обращения: 24.11.2022).

4. Лучшие ETF и БПИФ фонды с высокой доходностью // Портал "Банки.ру". URL: <https://www.banki.ru/investment/mutual/etf/> (дата обращения: 24.11.2022).

5. Мамедьяров Заур Аязович. Ускорение цифровизации на фоне пандемии: мировой опыт и Россия // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. - 2021. - №14. - С. 92-108.

6. Импортзамещение в России в 2022 // ВсеНовостиМосквы.рф. URL: <https://novomoscow.ru/info/importozameshchenie-v-rossii-v-2022/> (дата обращения: 25.11.2022).

7. Европейским акциям предсказали худший год со времен финансового кризиса // РБК Инвестиции. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/63564a109a794744b080bf8c> (дата обращения: 25.11.2022).

8. Н.И. Берзон. Риск и доходность на финансовом рынке // Сборник НИУ ВШЭ по финансовым рынкам и финансовым институтам. - М.: 2020

9. Запасаться гречкой и сахаром или скупать валюту в обменниках? Как на россиянах скажется милитаризация экономики // e1.ru - Новости

Екатеринбурга. URL: <https://www.e1.ru/text/economics/2022/11/25/71843042/>  
(дата обращения: 25.11.2022).

© Мамеко Н.С., Андросова И.В., 2022

УКД 33

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Петросян К.Г., Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Фондовый рынок является одним из важных инструментов привлечения внешних и внутренних инвестиций, обеспечивающих экономический рост. Его эффективное развитие внутри государства позволяет правильно распределить финансовые ресурсы между прибыльными и неприбыльными отраслями. Такой вариант торговли расширяет охват операций и количество заинтересованных сторон. На сегодняшний день данный вид обмена является наиболее популярным для заработка. Несмотря на возможный риск, он позволяет предприятиям, частным лицам и государству привлекать денежные средства, на основе которых реализуется их дальнейшая деятельность.

Сейчас, когда мировая экономика подвержена хаотичному изменению, фондовый рынок имеет нестабильное развитие. Он, как и любой другой экономический механизм, приносящий доход, зависит от спроса и величины риска, воздействующего на него.

Так, возникшая в феврале 2022 напряженная геополитическая ситуация спровоцировала на Московской бирже рекордное падение рубля на 45,3% и акций крупных российских компаний, таких как группа «Тинькофф» (минус 47,3%), Сбербанк (минус 43,6%), «Роснефть» (минус 43,2%), ВТБ (минус 42,5%), «ИнтерРАО» (минус 37,2%), «Яндекс» (минус 37,1%). Еще более сильный обвал котировок произошел на зарубежных площадках, где торгуются некоторые российские ценные бумаги. На фоне такого обвала Мосбиржа отменила торги, а после ввела расписания для них, вводя инвесторов в условия ограничения [1].

Второй же такой обвал произошел в сентябре текущего года. Индекс Мосбиржи снизился на 8,84% из-за ряда причин: правительство проинформировало об увеличении налогов для экспортеров, волнения в обществе произошли на фоне новостей о референдумах о вхождении

четырёх республик в состав Российской Федерации и новостей о введении частичной мобилизации, что в целом повлекло за собой сокращение заинтересованных сторон в покупке российских акций. Спад мог появиться на фоне оттока граждан из страны [2].

Стоит отметить, данная ситуация влияет не только на фондовый рынок России, но и на мир в целом. Помимо политики выделяются и другие факторы влияния: инфляция, возможное введение локдаунов, ужесточение антимонопольного законодательства. Например, из-за повышенной инфляции в США наблюдалась сокращение котировок фондовых индексов. Восстановление и рост произошли благодаря публикации индекса потребительских цен, который не показал существенного роста цен. Однако не стоит забывать, что уровень инфляции в США остается высоким за счет ее сильного влияния и участия в экономике других стран. Что касается развития фондового рынка России, можно заметить тенденцию роста и восстановления, хоть и показатели 2022 года не сравнятся с условными показателями прошлого года.

Сейчас можно предположить, что фондовый рынок находится в трансформационной стадии, когда он стабилизировался, но еще не перешел к полноценной стадии восстановления и роста, из-за чего не многие инвесторы решаются на покупки. Ко всему прочему, на бирже присутствует ограничение торгов, из-за чего инвесторам на денежном и валютном рынке доступна только основная сессия, и все операции контролирует Центральный банк.

Были введены и ограничения, связанные с продажей как российских, так и зарубежных ценных бумаг и валют. Более того, после блокировки Национального расчетного депозитария (центральный депозитарий России) Банк России ограничил биржевые торги иностранными ценными бумагами, заблокированными международными депозитариями. В результате чего, брокером пришлось распределить бумаги, которые необходимо было заморозить, между клиентами, бумаги перенесли на неторговые счета и обособили от не заблокированных [3].

Как указывает РБК, список иностранных ценных бумаг, торговля которыми ограничена по решению Банка России, вошли инструменты, размещенные на американских фондовых рынках, – всего 990 наименований. Исключением стали бумаги Yandex, Ozon, Cian и HeadHunter Group.

Были введены санкции на крупные банки, из-за чего их активы и структура замораживались, с данными банками прекратили вести бизнес зарубежные компании, что повлекло за собой ряд ограничений: клиенты не могут покупать и продавать иностранные ценные бумаги, а также переводить купленные доллары и евро в другие банки. Однако могут

торговать российскими акциями, облигациями и ПИФ (паевой инвестиционный фонд) на российские активы. Произошла фактическая изоляция банков от долларовой системы. На российских фондовых площадках появился риск спекулятивных продаж, когда брокеры предлагают своим клиентам приобрести активы зарубежных компаний, обещая, перевести их в российские депозиты, однако в таких случаях инвесторы не могут свободно распоряжаться ценными бумагами и не всегда могут получить финансовый результат [4].

В таких узких условиях «игры» на рынке увеличивается риск неопределенности, характеризующейся падением спроса на акции и провоцирование потоковой продажи имеющихся портфелей, в целях избежания потерь.

Инвесторами движут эмоции, и пока страна находится под натиском санкций — стабильного восстановления фондового рынка не будет. Новые санкции могут повлиять на экономическую составляющую, что приведет к переоценке участниками рынка российских активов.

Но, как известно, вечного падения быть не может. Многие инвесторы заинтересованы, например, в нефтяных фьючерсах России, которые на протяжении всего года находится относительно стабильном и выгодном состоянии, в отличие от других видов акций. Хотя и для полномасштабного восстановления сбыта энергетических ресурсов России потребуется потратить время на поиски новых клиентов и, наконец перестать вести одностороннюю экономику, развивая партнерство со странами востока.

И в этом есть свои минусы. Как утверждает аналитик ФГ «Финам» Алексей Калачев: «С одной стороны, новыми покупателями (нефти) могут стать Индонезия, Бразилия, ЮАР, Шри-Ланка и ряд стран Ближнего Востока. С другой стороны, это может спровоцировать еще больший разрыв между стоимостью российской нефти Urals и североморской Brent одновременно с увеличением затрат на логистику».

Отмечается, что Россия не сможет полностью заменить продажи на европейский рынок, из-за чего стране придется сократить объем добычи, что приведет к очередному спаду экономики в начале следующего года. [5] В любом случае предугадать динамику развития фондового рынка сейчас практически невозможно, ведь в большинстве своем он слишком сильно зависит от внешних факторов [6], что накладывает отпечаток не только на экономическое состояние страны, но и общества в целом.

Сложно не согласиться с высказыванием заместителя директора аналитического департамента Freedom Finance Global Георгия Ващенко о том, что политика давно победила экономику и опираться на фундаментальные основы анализа невозможно.

Каждый день для рынка — лотерея, которая зависит от новостных потоков, «ярких» событий и настроения общества. Развитие российского фондового рынка процесс сложный и требует комплексного подхода для решения возникающих проблем. Необходимо повышать финансовую грамотность населения, которое сможет выступать в качестве новых инвесторов и в дальнейшем увеличит ликвидность рынка. Стоит отметить, что, рассматривая влияние на фондовый рынок, можно сделать вывод том, что наиболее сильными игроками будут являться рынки тех стран, которые лишены острых проблем, связанных с их местом в ведении геополитической политики, уровнем дефицита средств и низкими долгами.

#### **Список использованных источников:**

1. Как происходило рекордное падение российского рынка и что будет дальше. – Текст : электронный // РБК : [сайт]. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/24/02/2022/6217b2d49a79473ee2dbf2ff> (дата обращения: 26.10.2022).

2. Объем торгов акциями РФ достиг максимума с февраля 2022 года. – Текст : электронный // Investing.com : [сайт]. – URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-2184707?ysclid=I9my2x8u5n830411942> (дата обращения: 26.10.2022).

3. Что будет с фондовым рынком РФ по итогам 2022 года: прогнозы экспертов. – Текст : электронный // Banki.ru : [сайт]. – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10971861&ysclid=lazc745tki230866470> (дата обращения: 26.10.2022).

4. Что можно и нельзя делать российскому инвестору. Полное руководство. – Текст : электронный // РБК : [сайт]. – URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/62b56f819a79477e031e1b4f?ysclid=I9oniccbvx955164389> (дата обращения: 26.10.2022).

5. Что ждет экономику и фондовый рынок России до конца 2022. – Текст: электронный // Финам : [сайт]. – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/chto-zhdet-ekonomiku-i-fondovyy-rynok-rossii-do-kontsa-2022-20221021-1020/?ysclid=I9okr2de76691298049> (дата обращения: 26.10.2022).

6. Онешко, А. С. К вопросу об анализе финансовых рисков / А. С. Онешко, Н. М. Квач // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021) : сборник материалов Всерос. науч. конф. молодых исследователей с международным участием, Москва, 25.05. 2021 года. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2021. – С. 136-140. – EDN CCTDLD.

© Петросян К.Г., Андросова И.В., 2022

УДК 338.1

## ИНДЕКС МОСБИРЖИ КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ РОССИИ

Фролова А.А., Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Содержание экономической конъюнктуры можно определить как общее положение рыночных отношений в каждый данный момент и влияние на судьбу отдельного хозяйства в результате взаимодействия внутренних и внешних причин. Под воздействием масштабных санкций и ограничений в I квартале 2022 г. усилилась волатильность российского финансового рынка. По этой причине Банк России принимал экстренные меры, направленные на снижение негативных последствий для финансового сектора, национальной экономики и граждан. В частности, для сдерживания рыночной паники и обвала цен в период с конца февраля до второй половины марта 2022 г. были приостановлены биржевые торги российскими ценными бумагами. В статье рассмотрена динамика индекса МосБиржи за I-III кварталы 2022 года.

Индекс МосБиржи (тикер – IMOEX) – ценовой, взвешенный по рыночной капитализации композитный индекс российского фондового рынка, включающий 40 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, представленных на Московской бирже. Индекс МосБиржи служит для сравнительной оценки капитализации российского фондового рынка [1]. Основной вес индекса – это акции, связанные с энергоресурсами. Они занимают порядка 46%, финансовый сектор – около 15%, а металлы и добыча – 22%. Такое распределение дает определенную картинку российской экономики: нефте- и металлодобывающие компании наряду с банками являются основной движущей силой страны.

Главное назначение Индекса МосБиржи состоит в том, что его используют как бенчмарк для построения большинства паевых фондов в России. Он используется как ориентир для инвестиционных фондов, аналитиков, портфельных управляющих, а также обычных инвесторов. В общем виде рост значения данного показателя означает рост российской экономики. Это позволяет оценить экономическую ситуацию на рынке и предсказать его направленность в будущем.

На диаграмме (рис. 1) представлена структура индекса МосБиржи в 2022 году по секторам экономики.

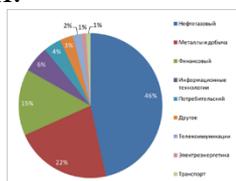


Рисунок 1 – Структура индекса МосБиржи в 2022 году по секторам экономики

Индекс МосБиржи снизился на 30% в I квартале 2022 г. С начала года выросла лишь одна акция из индекса – ФосАгро – на 52%. Она входит в раздел «Другое». Такая динамика объясняется отсутствием серьёзных санкций и ростом стоимости удобрений. Все остальные сектора экономики и их компоненты снижаются – но некоторые меньше остальных [2].

Среди акций нефтегазового сектора наименьшее снижение у привилегированных акций Сургутнефтегаза – 6%. Бумагам удалось сохранить устойчивость благодаря тому, что у компании крупные объемы валютных депозитов, для которых положительным моментом является падение курса рубля. Акции НОВАТЭКа потеряли 15%. Для компании позитивны высокие цены на нефть и газ, а также слабость рубля. Умеренный негатив приносит приостановка части важных проектов, хотя компания не отказалась от них полностью. Были объявлены дивиденды, от них компания также пока не отказалась.

В металлургическом секторе снижение было незначительным по сравнению с общим рынком: акции Норникеля с начала года опустились на 13%. Устойчивость можно объяснить выросшей стоимостью сырья, слабостью рубля, а также отсутствием санкций Запада.

С финансовым сектором дела обстояли хуже: депозитарные расписки TCS Group упали в цене на 48%, снижение у обыкновенных акций ВТБ и Сбербанка – 60% и 53% соответственно. Лучше остальных держатся акции МКБ, только они снизились на 18%.

Представители телекоммуникационного, транспортного, IT и потребительского сектора с начала года потеряли более 25%. Хуже всех – IT-сектор: бумаги Яндекса, Ozon и Vk потеряли 50%, 36,3% и 36% соответственно. Наименьшее снижение было у Ростелекома – 23%.

По сектору электроэнергетики: из 3 компонентов лишь РусГидро потеряла 5%, остальные – около 40%.

За II квартал 2022 года индекс МосБиржи снизился еще на 18,5% по сравнению с предыдущим.

Крупные потери понёс сектор металлургии, наибольшее падение зафиксировано у акций Полиметалла (- 61%). Такое падение было вызвано новостями о разделении российского и казахстанского бизнеса и возможная

последующая продажа российских активов с целью избежания санкций и ограничений. Уточним – Полиметалл, по сути, иностранная компания, зарегистрированная в Сент-Хелиере, штат Джерси [3]. Вдобавок ко всему менеджмент компании заявил, что, скорее всего, откажется от выплаты дивидендов в 2022 году. Цена бумаг НЛМК и РУСАЛа снизилась на 23%, Северстали и Полюса – на 30%.

Достаточно уверенно себя чувствовали представители нефтегазового сектора: остановили сильное падение обыкновенные акции Сургутнефтегаза, Газпрома и привилегированные акции Транснефти, несколько выросли в цене бумаги Татнефти. Самое большое снижение цены акций – у Лукойла (-30%). Также рост цен наблюдался у компаний электроэнергетического сектора: акции РусГидро и ИНТЕР РАО подорожали на 2% и 15% соответственно.

В финансовом, транспортном, потребительском и IT-секторе продолжилось падение: депозитарные расписки TCS Group «просели» еще на 48%, около 45% стоимости потеряли бумаги Vk, депозитарные расписки Фикс Прайса подешевели на 38%, тренд на снижение продолжил Аэрофлот (-30%).

В первой половине III квартала индекс МосБиржи демонстрировал рост (+13%), однако во второй половине квартала на фоне новостей о частичной мобилизации и последующим введением санкций в отношении Российской Федерации падение индекса составило 25%.

Наибольшие падения наблюдались в ресурсодобывающих отраслях. Ценные бумаги представителей металлургического сектора в среднем теряли около 30% стоимости: Норникель – -27%, Полиметалл – -32%, Северсталь – -25%. Такое падение по сектору аналитики связывают с укреплением курса рубля, санкциями и вероятными убытками в текущем году [4]. Более мягкие просадки претерпел сектор электроэнергетики: ИНТЕР РАО (-24%), РусГидро (-13%). Также аутсайдерами по итогам III квартала стали АФК система (-30%), ПИК-Специализированный застройщик (-28%) и представители телекоммуникационного сектора – цена акций МТС снизилась на 19%, у Ростелекома снижение было более ощутимым – 30%. У данных компаний сложились определенные проблемы в текущей деятельности, которые связаны либо со специализацией на зарубежного потребителя – движение финансовых потоков между странами Евросоюза до сих пор затруднено, или с прямыми санкциями на запрет поставок определенным странам. Внешние факторы безусловно оказывают влияние на краткосрочную и долгосрочную деятельность публичных компаний – данный факт разделяют и инвесторы.

Акции компаний потребительского и финансового сектора постепенно восстанавливаются от потрясений, вызванных в I квартале, а

также компании сектора информационных технологий в краткосрочной перспективе растут по капитализации. Лидерами роста стали депозитарные расписки Ozon (+22%), похожие результаты были достигнуты акциями Vk (+19%) и Яндекс (+17%). Это связано со сравнительной гибкостью бизнеса и переориентацией на отечественного потребителя.

На данный момент с начала 2022 года индекс МосБиржи снизился на 51,5%. [2] По мнению авторов, на сегодняшний день основными угрозами для экономического роста и восстановления российского рынка, помимо тех, что связаны с усилением санкционного давления и ухудшением показателей внешней торговли из-за глобальной рецессии, являются внутривластные решения. Из-за того, что нет оснований ожидать улучшения геополитической ситуации в ближайшем будущем, в качестве базового сценария аналитики рассматривают затяжную рецессию.

В данном анализе большую роль играет фактор сезонности в течение года, данные за квартал говорят о промежуточных результатах компании, о действенности мер операционного управления и степени зависимости от внешних факторов.

Авторы статьи отмечают, что позитивными моментами для роста экономики и прогноза могут стать какое-либо улучшение внешней ситуации, а также более эффективные бюджетные расходы с целью оказания поддержки экономике. Адаптация бизнеса и относительная стабильность на рынке капитала и труда рассматриваются как основа для улучшения перспектив России, однако вероятность этого невысока. [5] Фаза экономического цикла меняется, а с этим и вектор движения фондового индекса. Несмотря на очевидные внешние риски, доходность ценных бумаг изменяется вместе с их рискованностью, поэтому российский фондовый рынок всегда будет востребован у группы инвесторов, лояльных к умеренной и высокой степени риска [6].

#### **Список использованных источников:**

1. Как рассчитывается индекс МосБиржи и из чего он состоит // БКС Экспресс. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/kak-rasschityvaetsia-indeks-mosbirzhi-i-iz-chego-on-sostoit> (дата обращения: 20.10.2022).

2. ММВБ – Индекс Мосбиржи (IMOEX) // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/indices/mcx> (дата обращения: 18.10.2022).

3. POLYMETAL за год упал в 8 раз. Покупать ли акции? // Smart-Lab URL: <https://smart-lab.ru/blog/824850.php> (дата обращения: 18.10.2022).

4. Металлургический сектор – в эпицентре санкционного шторма. Выживут не все // Финам URL: <https://www.finam.ru/publications/item/met-allurgicheskiy-sektor---v-epitsentre-sanktsionnogo-shtorma-vyzhivut-ne-vse-2022-07-03-03-49/> (дата обращения: 20.10.2022).

5. Российский рынок: риски растут. Стратегия инвестирования в IV квартале // БКС Экспресс URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/rossiiskii-rynok-riski-rastut-strategiia-investirovaniia-v-iv-kvartale> (дата обращения: 21.10.2022).

6. Сабиржанова, Е. В. Риск и неопределенность на фондовом рынке / Е. В. Сабиржанова, Н. М. Квач // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2022) : сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, Москва, 25 мая 2022 года / Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). Том Часть 4. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2022. – С. 109-112. – EDN MJDPСА.

© Фролова А.А., Андросова И.В., 2022

УДК 336.761

## РОЛЬ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ НА МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ ПЛОЩАДКАХ

Яковлев Н.А.

Научный руководитель Андросова И.В.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Реальность сегодняшних дней показывает, как частные лица начинают отдавать предпочтение инвестициям в ценные бумаги, вместо открытия сберегательного счета или вклада в банке. Данный тренд можно наблюдать и в России. Согласно данным ЦБ, доля неквалифицированных инвесторов увеличилась до 66% в апреле с 43% в феврале, стоит связывать это с уходом иностранных институциональных инвесторов из страны, на которых приходилась доля в 50% от оборота торгов, а также позиции выжидания со стороны отечественных институциональных инвесторов [1].

Согласно заключению профессионалов отрасли, увеличение количества частных инвесторов на бирже, ведет не к позитивным изменениям рынка – все действия по продаже или покупке ценных бумаг становятся более спекулятивными, а сам рынок более волатильным, что в целом ведет к понижению ликвидности [2]. Интересно, что данная практика, в основном, свойственна китайскому, а теперь и в большей степени российскому рынку ценных бумаг. Если попробовать составить какой-либо

прогноз в условиях неопределенности, российскому фондовому рынку грозит сокращение, связанное с уходом все большего количества юридических лиц и сильное влияние на каждое новостное событие.

Рассматривая этот же вопрос в отношении фондовых площадок США, то инвестирование неквалифицированными лицами выглядит позитивнее – граждане Америки с самого детства видят, как следует оперировать на биржах, и, следовательно, принимают более взвешенные решения в работе с ценными бумагами. Но несмотря на предыдущие заявления, отметим, что годом ранее неквалифицированные инвесторы в США специально «разогнали» акции компании GameStop, приведя к росту стоимости на 10000% [2], мотивируя свои действия желанием проучить инвестиционные фонды и координируясь через социальную сеть Reddit.

В Американской практике обучению финансовой и инвестиционной грамотности уделяют высокое внимание с ранних лет, в колледжах, университетах есть инвестиционные клубы, где сразу применяются полученные знания на практике [3]. Большую роль играет опыт предыдущих поколений: большое количество инструментов, которые позволяют выйти на биржу, поддержка от самих фондов и государства в виде различных законодательных актов, один из них – Закон Сарбейнза-Оксли, защищающий интересы инвесторов различными способами и обязуя к прозрачности ведения своего бизнеса, организации, находящихся на бирже. В России тоже имеется правовая база, регламентирующая инвестиционную деятельность, созданную в 1995 году: «Постановление Правительства РФ от 13.10.1995 N 1016 (ред. от 27.12.1995) «О Комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации» [4]. Помимо этого документа, Россия подписывала несколько международных соглашений, регулирующие порядок на фондовом рынке. Несмотря на наличие этих документов, назвать их направленными на защиту неквалифицированных инвесторов трудно, добавляя еще ограничения на покупку некоторых ценных бумаг [5], сокращая и без того, ограниченные возможности. Для России несвойственно обучать инвестированию с ранних лет или даже разговаривать про это, как про навык для обычного человека, из-за этого можно сказать, что инвестиционной культуры, к сожалению нет. Усугубляющим фактором является, что медийное пространство уверяет в простоте и сверх доходности подобной деятельности, отчего многие жители России, выйдя на рынок, в ожидании обещанного, расстраиваются, осознавая, что для этого требуется целый перечень навыков, а выбор бумаг, входящих в портфель, требуют анализа, и как итог уходят от инвестирования или ведут несвязную деятельность, ведущую к убыткам.

По мнению автора, ключевое значение играет разница в располагаемом доходе домохозяйств: в США этот показатель равен \$14,8 млрд. США, а в России – всего \$2,3 млрд. [3].

Инвестирование – отличный инструмент неквалифицированного лица для диверсификации своих денежных средств, а также дополнительного заработка, не требующего невероятных временных и финансовых затрат. Однако, в России, частное инвестирование является более рискованным родом деятельности, чем в других странах, во многом из-за отсутствия фундаментальных знаний о работе фондовых площадок и практического опыта распоряжения финансовыми активами. Населению прежде чем начать инвестировать, стоит узнать побольше про виды ценных бумаг, про биржу, на которую выходит инвестор, приложение/сервис, которое предоставляет доступ, о том, что Российская биржа весьма волатильна [6] и следует обращать больше внимания на новости, а, следовательно, чаще проверять свой портфель и взаимосвязь котировок с новостями, понимать, что инвестирование – это не демонстрация приязни к той или иной организации, а рациональное вложение денег с целью извлечения прибыли [7]. Автор вынужден обратить внимание, что в России просто нет не спекулятивного информационного поля для плавного вхождения и ознакомления с данной отраслью людей всех возрастов.

#### **Список использованных источников:**

1. Обзор финансовой стабильности [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/finstab/ofs/4q\\_2021-1q\\_2022/](https://www.cbr.ru/analytics/finstab/ofs/4q_2021-1q_2022/) (Дата обращения: 20.10.2022).

2. Как изменится фондовый рынок из-за доминирования частных инвесторов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/investicii/467363-kak-izmenitsa-fondovyj-rynok-iz-za-dominirovania-castnyh-investorov> (Дата обращения: 20.10.2022).

3. Инвесторы с пеленок [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/362939-investory-s-pelenok-kak-v-ssha-uchat-vkladyvat-v-fondovyy-rynok> (Дата обращения: 20.10.2022).

4. Постановление Правительства РФ от 13.10.1995 N 1016 (ред. от 27.12.1995) "О Комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации" [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8096/e1a49898882b1446bdcae65bc617917d4c166b9d/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8096/e1a49898882b1446bdcae65bc617917d4c166b9d/) (Дата обращения: 20.10.2022).

5. Банк России ограничивает продажу неквалифицированным инвесторам ценных бумаг недружественных стран [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=14135> (Дата обращения: 20.10.2022).

6. Индекс Мосбиржи [Электронный ресурс]. URL: <https://quote.rbc.ru/ticker/59342> (Дата обращения: 20.11.2022).

7. Гармашов, И. А. Моделирование поведения инвестора в условиях монополии кредитно-рейтингового агентства / И. А. Гармашов, Т. Ф. Морозова, А. В. Гармашов // Дизайн и технологии. – 2020. – № 78(120). – С. 90-99. – EDN GAOSXA.

© Яковлев Н.А., 2022

УДК 79.01/.09

## ВНЕДРЕНИЕ ВИРТУАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ОДЕЖДЫ В ИГРОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА

Хусаинова А.А., Серикова А.Н.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Российский государственный университет  
им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Влияние технологий на повседневные процессы растёт в геометрической прогрессии, что также меняет и творческую деятельность. Развитие производственных процессов способствует созданию более визуально интересных и технологически сложных предметов благодаря сотрудничеству таких сфер, которые изначально считались несовместимыми. Человек искусства для собственного продвижения должен владеть не только основными методами непосредственного создания предмета искусства, но и новейшими модными тенденциями в диджитал-мире, чтобы привлечь нового потребителя.

На данный момент существует несколько известных метавселенных, которые дают пользователям возможность использовать виртуальное пространство в целях продвижения своего товара или услуг. Взаимодействие между пользователями происходит с помощью виртуальных аватаров, внешность которых можно изменять так, как захочет его владелец. Любая метавселенная представляет из себя платформу пространственных вычислений, которая предоставляет цифровой опыт как альтернативу реальному миру или его точную копию вместе с его ключевыми цивилизационными аспектами, такими как социальные взаимодействия, валюта, торговля, экономика, владение собственностью. Технология блокчейн, на которой основаны многие платформы, связана с использованием криптовалюты и невзаимозаменяемых токенов, что позволяет создавать, владеть и монетизировать новый вид децентрализованных цифровых активов.

NFT – это цифровой актив, который может быть представлен в виде произведений искусства, музыки, игровых предметов, видео и многого другого. Они покупаются и продаются онлайн, часто с помощью криптовалюты, и обычно кодируются с помощью того же базового программного обеспечения, что и многие криптосистемы. Эта технология позволяет покупателю владеть оригинальным товаром. Мало того, он содержит встроенную аутентификацию, которая служит доказательством права собственности. Коллекционеры ценят эти «права на цифровое хвостовство» едва ли не больше, чем сам предмет. Технология блокчейн и NFT предоставляют художникам и создателям контента уникальную возможность монетизировать свои товары. Например, художникам больше не нужно полагаться на галереи или аукционные дома для продажи своего искусства. Вместо этого художник может продавать его непосредственно потребителю в качестве NFT, что также позволяет им удерживать большую часть прибыли. Кроме того, художники могут запрограммировать «авторское вознаграждение» таким образом, чтобы они получали процент от продаж всякий раз, когда их произведения искусства продаются новому владельцу. Это привлекательная особенность, поскольку художники, как правило, не получают будущих доходов после того, как их работы впервые были проданы [1].

В исследовании [2] было отмечено, что для продажи виртуальной одежды существует не так много платформ. Имеющиеся пространства работают также на основе технологии блокчейн. Одна из самых прогрессивных на данный момент платформ – это Artisan.io. Это NFT-маркетплейс нового поколения, в котором можно приобрести, продать, представить предметы искусства какого-либо художника или дизайнера, помимо этого вы сможете не только владеть вещью, но и сразу приметь ее на фото, AR или VR. Платформа работает на блокчейне Ethereum с использованием специально разработанных смарт-контрактов. Ассортимент постоянно пополняется уникальными и удивительными моделями. Некоторые луки выполняются из таких материалов, которые могут не подчиняться законам физики. Процесс поиска на таком маркетплейсе выстраивается не по привычному принципу, который обычно используется на маркетплейсах по торговле физически существующей одеждой. Здесь поиск осуществляется по авторам, сообществам. Данный подход также отражает основную идею NFT, а именно уникальность, так как он даёт ощущение того, что пользователь ищет неповторимый предмет искусства, созданный определённым автором.

Создание следующего сообщества создателей сподвигла пандемия, так как открытие планировалось только на 2040 год. RTFKT использует новейшие игровые механизмы, NFT, аутентификацию на блокчейне и

дополненную реальность в сочетании с производственным опытом для создания уникальных кроссовок и цифровых артефактов. В течение многих лет RTFKT был неопределенным коллективом, работавшим только в тени, предоставляя дизайн и концепции игровым компаниям и нескольким избранным модным брендам. Но в 2020 году RTFKT создал организацию для расширения своих услуг на публичный метамаркет. Одним из самых известных и амбиционных проектов команды стало сотрудничество с Такаси Мураками. Совместная работа над серией «аватаров» дала 20000 сгенерированных цифровым способом трехмерных персонажей, каждый из которых обладает рандомизированным набором предварительно разработанных функций. Мураками разработал дизайн глаз, ртов, шлемов, одежды и «черт характера» персонажей, включив в него характерные элементы своей устоявшейся мультяшной эстетики. Владельцы могут использовать в качестве AR-фильтров на камеру, на собраниях Zoom или в играх. В декабре 2021 года команда RTFKT была приобретена Nike [3].

Бренды, представляющие высокую моду и занимающие серьёзные позиции в модной индустрии на протяжении долгого времени, не отстают от современных трендов на цифровизацию, создавая уникальные токены, внедряя свои модели одежды в онлайн-игры. Например, сотрудничество Prada с Ubisoft, которое предложило пользователям игры «Riders Republic» новые варианты экипировки. Также те, кто приобрёл предметы коллекции, получили возможность участвовать в особенных турнирах, не доступным остальным игрокам.

Одним из последних громких сотрудничеств стала капсульная коллекция Burberry с Minecraft. Компания представила не только материальную одежду, но и собственное платное дополнение к игре на официальной платформе, где игрок может применить дизайнерские скины и исследовать эксклюзивный мир.

Индивидуальность игрока может быть подчеркнута приобретением неповторимых виртуальных предметов гардероба. Один из вариантов – это покупка внедрённых в игру путём интеграции одежды, созданной известным брендом. Как правило, помимо вещей люди получают особые привилегии в игре. Это может быть доступ к закрытым мероприятиям, или последующая возможность кастомизировать предметы, или подарки в игре в виде брендированных объектов. Но этого тоже может стать недостаточно для существования в виртуальном мире. Свободное внедрение собственных вариантов одежды в виртуальные пространства на данный момент остаётся невозможной для обычных пользователей, даже если токен был приобретён на официальном NFT-маркетплейсе. Одной из причин отсутствия функции независимой загрузки костюмов является возможность того, что готовый лук будет противоречить политике компании игры. Решением данной

проблемы может стать создание отдельной команды людей, которая возьмёт на себя ответственность по проверке предметов гардероба перед помещением NFT в игру и передачи их в пользование игроку.

Внедрение такого рода бюро в состав платформы по продаже, покупке виртуальной одежды откроет новые горизонты в самовыражении людей. Также это станет подтверждением одной из главных идей виртуального мира – свобода. Такой подход решает проблему социального расслоения, которая существует и по сей день. В метaprостранстве человек может открыться с новых сторон. Отпуская погоню за материальным в соответствие с философией постмодернизма, личность переходит на новый уровень самоидентичности, основанной на новых ценностях. Цифровизация ведёт к серьёзным изменениям во всех сферах человеческой деятельности, в том числе и на рынке труда.

**Список использованных источников:**

1. Robyn Conti, John Schmidt. What Is An NFT? Non-Fungible Tokens Explained, Forbes Advisor [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.forbes.com/advisor/investing/cryptocurrency/nft-non-fungible-token/> (Дата обращения. 23.11.2022).

2. Хусаинова А.А., Серикова А.Н. Взаимосвязь цифровой экономики с модной сферой в метавселенной // В сборнике материалов всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: Современное состояние и перспективы развития» (ВЕКТОР-2022). Часть 5. С. 124-128.

3. Rob Nowill. Takashi Murakami and RTFKT Studios Join For an NFT ‘Avatar Project’, Hype Art [Электронный ресурс]. – URL: <https://hypebeast.com/2021/10/takashi-murakami-rtfkt-avatar-nfts> (Дата обращения. 24.11.2022).

**© Хусаинова А.А., Серикова А.Н., 2022**

## Авторский указатель

### А

Алексашина О.В., 43  
Андросова И.В., 239, 243, 246, 250, 254

### Г

Горохова Е.Д., 239  
Горский А.А., 12, 130

### Д

Дмитриева С.В., 243  
Дьячкова Т.С., 233

### З

Зернова Л.Е., 73, 222  
Зубкова В.В., 121

### И

Иващенко Н.С., 56  
Ильина С.И., 113

### К

Кобозева Е.И., 236

### Л

Логунова Н.Ю., 116  
Львова П.С., 4

### М

Максимова К.Д., 8, 12  
Малецкая М.В., 96  
Маличенко С.В., 15  
Мамеко Н.С., 246  
Мелехина А.А., 19  
Миронова В.В., 23  
Мирошкина К.А., 27, 34  
Мишаков В.Ю., 50, 164  
Моргунова И.А., 169  
Мордвинов В.А., 15  
Морозов Р.В., 19

Морозова Т.Ф., 27

### Н

Никитин Г.А., 43  
Никитин П.С., 38

### О

Огурцова Н.С., 65, 204  
Ордынец А.А., 47  
Ордынец Р.О., 47  
Орлов Е.В., 50  
Ормоцадзе Л.Г., 56  
Ошиткова Д.С., 59

### П

Панарина А.А., 65  
Панов А.В., 69  
Панова Е.А., 73  
Парахина К.О., 77  
Першукова С.А., 154  
Пестрецова К.И., 108  
Петросян К.Г., 250  
Политова Р.В., 144  
Путина А.М., 83  
Пятаев А.А., 86

### Р

Рачковская П.А., 92  
Розов А.С., 96  
Русак С.Г., 101

### С

Савельев А.В., 104  
Салямova К.А., 108  
Семикина С.А., 113  
Семина В.Д., 116  
Серикова А.Н., 261  
Серицкая П.А., 121  
Сидорук А.А., 126  
Сидорук П.А., 8, 130  
Скотников А.В., 134  
Смирнов А.А., 137  
Соловьева А.Д., 215  
Стегний С.И., 140

**Всероссийская научная конференция молодых исследователей  
с международным участием  
«Социально-гуманитарные проблемы образования  
и профессиональной самореализации  
«Социальный инженер-2022»**

---

Степанова А.В., 144  
Страчкова Е.Г., 172  
Сулейманов И.Р., 151  
Сурикова Н.А., 154

**Т**

Ткаченко Е.Д., 158  
Ткачук А.Е., 164  
Ткачук Н.Е., 164  
Торгашов А.С., 169  
Тюшкевич Н.М., 96

**У**

Усачева А.С., 23, 226  
Усманова А., 172

**Ф**

Фаретдинов И.С., 176, 179, 183  
Филатов В.В., 59, 77  
Филиппова А.А., 186  
Фирсова С.С., 189  
Фролова А.А., 254

**Х**

Халюшев Р.Р., 196

Халюшева А.Е., 201  
Ханова А.Р., 204  
Худенкова Д.А., 209  
Хусаинова А.А., 261

**Ч**

Черказьянова М.С., 215  
Чубарова А.Д., 140

**Ш**

Швецова Е.Э., 219  
Шемякина А.А., 222  
Шильцова А.В., 34  
Шорникова А.А., 226

**Щ**

Щербакова А.А., 229

**Ю**

Юркова А.А., 8

**Я**

Яковлев Н.А., 258

## Научное издание

Всероссийская научная конференция молодых исследователей с  
международным участием «Социально-гуманитарные проблемы  
образования и профессиональной самореализации»  
(Социальный инженер-2022)

Часть 6

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.  
Все материалы отображают персональную позицию авторов.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Усл.печ.л. \_\_\_\_\_ Тираж 30 экз. Заказ №241-Н/22

Редакционно-издательский отдел РГУ им. А.Н. Косыгина  
115035, Москва, ул. Садовническая, 33, стр.1  
тел./ факс: (495) 955-35-88  
e-mail: riomgudt@mail.ru  
Отпечатано в РИО РГУ им. А.Н. Косыгина