

ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет»
Байкальская международная бизнес-школа

ISSN 2412-5318

международный научный электронный журнал



Бизнес-образование в экономике знаний

экономика знаний
корпоративные финансы
управление персоналом
управление качеством
ит в управлении
теория и практика маркетинга
технологии обучения
инновации в области образования

27 апреля 2023 **N2[25]**

Содержание

Амосова А. И., Гуменный Г. М., Кузнецова Е. А., Москалев М. С., Немокаев А. А. Особенности менеджмента в организациях малого бизнеса	4
Афраймович И. М., Легкодимов И. С., Строненко Н. А. Франшиза как инструмент развития бизнеса	8
Болтенков И. А., Бондарев С. Е. Доходные дома как инвестиционные объекты	12
Болтенков И. А., Грошева Е. К., Легкодимов И. С. Модель оценки влияния логистической инфраструктуры на территорию присутствия	14
Болтенков И. А., Ивашутина Е. Е., Матвеева А. Д. Создание сети оптово-распределительных центров в Иркутской области как механизм развития агропромышленного комплекса региона	18
Грошева Н. Б., Курганская О. В., Соболев Я. В. Создание реабилитационного центра как способ развития туризма в Иркутской области	21
Грошева Н. Б., Салтыков А. С., Соболев Я. В. Концессионный проект по созданию центра реабилитации в г. Байкальске	23
Гурьева Э. В., Сапранкова Т. А. Современные тренды организации рабочего места	25
Дятлов С. П. Использование цифровых технологий как одно из направлений решения проблемы качества российского здравоохранения	29
Ивашутина Е. Е., Костина К. А., Салтыков А. С. Перспективные направления развития гостиничного бизнеса в Калининграде	36
Курганская О. В., Махмудов В. В. Изменение эластичности спроса на товары в условиях введения маркировки «Честный знак»	40
Курганская О. В., Махмудов В. В. Теоретические аспекты управления денежными средствами предприятия	45
Лукошкова Ю. А. Построение организационных структур как основа эффективного функционирования компании на примере строительной компании холдинга «GM GROUP CONSTRUCTION»	49
Матвеева А. Д., Ташлыков И. Р. Развитие нестационарных торговых объектов в Иркутске	52
Махмудов В. В., Салтыкова Ю. А. Внедрение системы обязательной маркировки товаров «Честный знак»	54
Панов К. С. Ресурсная база лесного промышленного предприятия	56
Сольский Б. В. Экономические показатели в системе управления экономическим субъектом	61
Фалейчик М. Ю. предпосылки инвестиционного проекта по созданию производства межкомнатных дверей в г. Иркутск	63
Юдалевич Н. В. К вопросу о важности предоставления отзывов при покупках на маркетплейсах	67
Сведения об авторах	73

Международный научный электронный журнал «Бизнес-образование в экономике знаний»

Учредитель: ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

Гл. редактор: Н. В. Юдалевич

Тел. редакции: +7 3952 42-71-30

E-mail: science@buk.irk.ru

Адрес редакции: 664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1

Регистрирующий орган: Федеральная служба по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций

Регистрационный номер: ЭЛ N ФС 77 - 71619 от 23.11.2017

ISSN: 2412-53-18

12+

© Амосова А. И., Гуменный Г. М., Кузнецова Е. А., Москалев М. С., Немокаев А. А., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье рассмотрены и структурированы основные отличительные черты управления в организациях малого бизнеса. Авторы акцентируют внимание на специфике найма и мотивации персонала, на управленческом поведении в отношении сотрудников, а также на принятии решений и распределении функций менеджмента в связи с особенностями малого бизнеса. Авторами делается вывод о том, что понимание особенностей менеджмента в малых предприятиях является фундаментом эффективного предпринимательства.

Ключевые слова: менеджмент, бизнес, малый бизнес, функции менеджмента, менеджер, мотивация, организационная структура

Актуальность темы «Особенности менеджмента в организациях малого бизнеса» заключается в ежегодном повышении интереса к открытию собственных предприятий. Такие предприятия не только создают новые рабочие места и удовлетворяют потребности населения, но и обеспечивают быстрое развитие национальной экономики.

При этом важно отметить, что в ВВП большинства стран с хорошо развитой экономикой сектор малого и среднего бизнеса занимает значительную часть. Согласно новостному ресурсу РБК, их доля варьируется от 50 % до 70 % [4]. В России же за последние три года данный показатель составил в среднем 20 % [4]. Желая улучшить данный показатель в РФ, государство активно оказывает поддержку малому и среднему бизнесу, предоставляя гранты, поддержку по кредитам, субсидии, займы и кредиты по сниженным ставкам, различные льготы и т.д.

Таким образом, рост интереса населения к малому бизнесу связан с доступностью данной сферы. Зарегистрировать собственный бизнес достаточно просто. На сегодняшний день для этого необходимо лишь подать определённый пакет документов и оплатить государственную пошлину. Однако после регистрации бизнеса предприниматели сталкиваются с рядом сложностей, ведь чтобы грамотно выстроить рабочий процесс и добиться успеха в своей нише важно знать и учитывать особенности менеджмента в организациях малого бизнеса.

Бизнес в наиболее общем понимании — это предпринимательская деятельность, связанная с риском использования имеющихся ресурсов и направленная на стабильное получение, прибыли [5]. Рассматривая частный сектор экономики, принято выделять четыре подвида бизнес-предприятий: крупные, средние, малые и микропредприятия. Естественно, для каждого предпринимателя важно понимать разницу между этими подвидами, чтобы правильно вести свою деятельность.

Крупный бизнес — это предприятия, которые производят существенную часть всех товаров и услуг в своей отрасли [5]. Для них характерны

большой штат сотрудников, высокие доходы и большие торговые площади, складские помещения и клиентская база. Предприятия среднего бизнеса обычно представлены в виде сети, способной удовлетворять потребности большой клиентской аудитории, однако их штат и годовой оборот значительно меньше, чем в предприятиях крупного бизнеса.

Малый бизнес — это предусмотренная действующим законодательством, систематическая, инициативная, самостоятельная деятельность физических лиц предпринимателей, а также юридических лиц какой-либо организационно-правовой формы и формы собственности, зарегистрированных в порядке и в соответствии с критериями отнесения к субъектам малого бизнеса, установленных в соответствии с действующим законодательством, которую осуществляют от своего имени, на собственный риск и под свою ответственность с целью получения дохода [5].

К предприятиям малого бизнеса относятся индивидуальные предприниматели и маленькие компании, штат которых обычно колеблется в пределах 100 человек. Соответственно, располагаемая ими территория, а также их прибыль значительно уступают в своих размерах, если сравнивать их с крупными и средними предприятиями. Сектор малого бизнеса представлен самой разнообразной сетью организаций и индивидуальных предпринимателей, деятельность которых сконцентрирована на местных рынках и связана в первую очередь с непосредственными потребителями услуг и товаров.

Рассмотрим роль и значение малого бизнеса в экономике государства. Как показывает многолетний опыт, малый бизнес играет важнейшую роль в рыночной системе экономики страны. Происходит это в первую очередь за счёт массовости, динамичности и гибкости данного сектора, которые позволяют малому бизнесу вносить существенный вклад в обеспечение устойчивости развития экономики и способствовать стабильности государства. Таким образом, можно сделать вывод о важности малого бизнеса в экономической политике любого государства с развитой экономикой. Этому же мнения

придерживается в своём исследовании И.И. Краснов, который отмечает, что «во-первых, развитие малого бизнеса способствует увеличению уровня занятости в стране; во-вторых, малый бизнес является наиболее гибким в удовлетворении разнообразных потребителей; в-третьих, поддерживая малый бизнес, государство может косвенно развивать те направления деятельности, которые не могут быть поставлены в разряд государственных приоритетов; в-четвертых, предприятия малого бизнеса могут выступать главными поставщиками сырья и комплектующих для больших предприятий; в-пятых, наличие большого количества малых предприятий улучшает конкурентную среду в государстве, что, в конечном итоге, сказывается на качестве предлагаемых товаров и среднем уровне цен» [3].

В наше время наблюдается тенденция у людей в нашей стране создавать собственный бизнес, чтобы не работать по найму. И государство предоставляет для этого все необходимые условия и помощь, которые мы кратко упомянули в начале статьи. Рассмотрим наиболее простую форму организации малого бизнеса, а именно ИП. Индивидуальный предприниматель — это физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность — самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Согласно законодательству РФ, индивидуальными предпринимателями могут стать как совершеннолетние, так и несовершеннолетние, но дееспособные граждане РФ, и даже иностранные граждане при соблюдении некоторых условий. Это делает данный вид бизнеса наиболее привлекательным и доступным для всех слоёв населения [10].

Перейдём к рассмотрению особенностей менеджмента в малом бизнесе. Учёт специфических свойств малого предпринимательства — одно из важнейших направлений деятельности предпринимателя для повышения результативности и эффективности его компании. В управлении малым бизнесом есть такие особенности, как, например, быстрое принятие решений. Мы уже упоминали ранее, что малое предприятие, действительно, складывается из небольшого количества сотрудников (от 10 до 100), что позволяет оперативно внедрить инновации, идеи в процесс функционирования организации, а также преодолеть кризисные ситуации за счёт принятия решений в ускоренном темпе.

Так же к особенностям менеджмента малого бизнеса имеет смысл отнести тесные, неформальные взаимоотношения в компании. Предприятие малого бизнеса построено таким образом, что ему присущ низкий уровень формализации отношений между

сотрудниками, не приветствуется бюрократия в определённых вопросах, решение которых можно достичь путем личных переговоров или неформальной переписки в мессенджерах.

Внимание малого бизнеса сосредоточено на клиентах, что является ещё одной его особенностью. Малый бизнес нацелен на оказание качественных услуг с индивидуальным подходом. Такой подход подразумевает перманентное улучшение своей продукции на основе потребностей клиентов. У собственника небольшой компании есть возможность познакомиться лично с каждым из клиентов и установить с ними прочные связи, которые заставят их вернуться для дальнейшего сотрудничества.

Следующая особенность, связанная с быстрым принятием решений в компании, это высокая степень взаимозаменяемости. В малых предприятиях распространены гибкие рабочие потоки, осуществляется относительно неспециализированная деятельность, имеет место взаимозаменяемость работников [7]. Так, в малом бизнесе не всегда есть необходимость в узко специализирующихся работниках, содержание которых может означать лишь дополнительные статьи расходов, что не всегда оправдывает результат деятельности. Поэтому малому бизнесу выгоднее нанимать специалистов широкого профиля.

Немаловажным фактором, характеризующим предприятие, является его организационная структура, которую мы определили как отдельную особенность. В малом бизнесе наиболее часто встречается линейная организационная структура [6], так как она полностью удовлетворяет потребности организации в обеспечении полной персональной ответственности за результаты принятых решений и работы в целом.

В предприятиях малого бизнеса собственник зачастую берет на себя все функции и обязанности менеджера. Это означает, что в небольшой организации собственник выполняет функции генерального директора, совмещая права владения, распоряжения и пользования своей собственностью с функциями менеджера [8]. Вследствие перегрузки, собственник может столкнуться с рядом проблем, в том числе личного характера:

- ухудшение физического состояния (ослабление иммунитета, хронические заболевания и т.д.);
- эмоциональное истощение (выгорание, апатия, депрессия, хроническая усталость и т.д.);
- разногласия в семье (семейные конфликты из-за недостатка свободного времени).

Однако собственник все же может делегировать свои полномочия наёмному менеджеру, пытаясь исправить сложившуюся ситуацию, но и в данном случае могут возникнуть трудности. Как правило, из-за нехватки средств, владелец организации может позволить себе нанять только одного или двух

управленцев, которым приходится брать на себя сразу несколько функций менеджмента: планирование, организация, координация, контроль и мотивация. Таким образом, распределение функций происходит все так же неравномерно. Совмещение различных функций управления приводит к неизбежным конфликтам и тем самым ставит компанию и её дальнейшее развитие под угрозу.

Нередко происходит и так, что из-за изначально неправильно выстроенной организационной структуры или стремления собственника полностью контролировать рабочий процесс сотрудников в компании и выполнение его указаний, происходит дублирование функций, то есть владелец компании выполняет функции наёмных менеджеров одновременно и наравне с ними.

Выделяют несколько типов управленческого поведения: организатор, диктатор, пессимист, манипулятор, демократ [2]. Наиболее приемлемым и эффективным в малых предприятиях является менеджер-организатор. Такой менеджер стремится внедрить преобразования, новые методы управления в компании. Он учитывает запросы своих подчинённых, взаимоотношения с которыми можно охарактеризовать как непринуждённые и доброжелательные, вследствие чего атмосфера в сравнительно небольшом коллективе становится непритворная и откровенная. Совершенно ясно, что в такой организации не будет акцента на управлении кем-либо, даже наоборот, менеджер может заниматься хозяйственной работой, в которой заинтересована компания, попутно выполняя свои функции как управленец. При отсутствии строгого контроля работа в маленьком обществе нацелена на результат, причастность к которому видит каждый сотрудник и стремится поэтому работать лучше. Следовательно, менеджер-организатор является тем необходимым сближающим человеком, который поддерживает лишённые официальности отношения в группе, создаёт творческую среду, в которой каждый сотрудник ориентирован на плодотворную работу и целедостижение.

В малом бизнесе очень важно обращать на степень мотивированности сотрудников, поскольку работников, специализирующихся на конкретных задачах и выполняющих определённые функции, не много. Поэтому, чтобы специалист качественно выполнял свои трудовые обязанности, следует стимулировать его нравственно и финансово. На сегодняшний день наиболее распространённым методом мотивации в организациях малого бизнеса является увеличение заработной платы, которое не всегда сопоставимо с навыком, опытом и выработкой персонала.

Классически определяют материальное и нематериальное стимулирование [1]. Материальная составляющая основана на финансовых ресурсах организации. Схема выплат, используемые компанией, состоит из трех элементов: оклад (фиксированная сумма), бонусная часть (премия,

бонусы, переменная выплата) и социальные выплаты и льготы.

Оклад является фиксированной суммой обмена определённого объёма или времени работы, отвечающей всем необходимым условиям качества, на деньги. При этом нет связи между ежедневной выработкой и базовой оплатой труда, независимо от интенсивности работы оклад остаётся неизменным.

Премия и внеочередные вознаграждения являются отражением того, насколько хорошо была перевыполнена работа, то есть сделана с запасом относительно организационных стандартов и планов. Материальное вознаграждение становится показателем эффективности работы сотрудника и в целом отдела.

Льготы и социальные выплаты определяются окружающей действительностью, что человек занимает конкретное рабочее место в компании. Например, организация может позволить себе оплатить сотруднику обед, курсы профессиональной переподготовки, медицинскую страховку, компенсировать транспортные расходы и многие другие аспекты жизни работника, которые законодательно закреплены.

В том случае, когда руководители мотивируют своих подчинённых, задействуя внешние факторы, не связанные с деньгами, имеет место быть проявление нематериального стимулирования. К самым распространённым средствам нематериального мотивирования следует отнести: предложение пластичного графика работы, роста по карьерной лестнице; устная или письменная благодарность; вручение диплома, благодарственных писем; вывешивание ежемесячного рейтинга или списка лучших (худших) работников месяца; проведение неформальных мероприятий в честь праздников.

Как итог, материальные и нематериальные методы стимулирования, составляющие систему мотивации компании, позволяют добиться наилучшей продуктивности и результативности от сотрудников, заинтересованных в качественном выполнении своих должностных функций.

На начальных этапах развития бизнеса собственнику свойственно нанимать в подчинение членов своей семьи, родственников и друзей, то есть людей, которые, так или иначе, имеют представление о характере, привычках и поведенческих особенностях, а также сильных и слабых сторонах их потенциального начальника, и с которыми уже выстроены доверительные отношения. Стимулом к такому подбору персонала нередко выступает мнимая гарантия безопасности в случае нарушения закона, так как знакомые не станут обращаться в государственные и силовые структуры с целью разоблачения и последующего наказания предпринимателя [9], и, что немаловажно, ошибочное мнение, будто единомышленники из близкого круга общения будут беспрекословно, оперативно и добросовестно выполнять все

поручения без применения поощрительных и штрафных санкций.

В жизни подобная практика, разумеется, имеет место быть, но зачастую она приводит к проблемам внутри коллектива. Особое положение в коллективе, занимаемое некоторыми сотрудниками, особенно на основе родства, вызывает негодование и недовольство остальных работников, что значительно снижает уровень доверия к руководителю и его авторитет. С другой стороны, родственники и знакомые сами могут рассчитывать на особое отношение, что выражается в количестве обязанностей, возложенных на них, размере зарплаты и так далее. Отсутствие тех или иных привилегий так же может спровоцировать обиду и повлиять на мнение об управляющем.

Подводя итог вышесказанному, важно отметить, что процесс управления малым бизнесом действительно уникален. Он включает в себя ряд отличительных свойств. Часть из них может принести определённую выгоду, например, «ориентация на клиента» или же «быстрое принятие решений». Однако присутствуют и такие особенности, которые могут пагубно влиять на деятельность компании («Неравномерное распределение функций менеджмента»). В любом случае, правильный выбор стиля управления малым бизнесом позволит получить преимущество на рынке. Данная концепция невозможна без скрупулёзного изучения особенностей менеджмента в малых предприятиях. Эффективное руководство возможно только с учётом вышеперечисленных факторов, которые являются фундаментом, основной составляющей предпринимательства. ■

1. Антонова А. Н. Особенности системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса / Антонова А. Н., Стародубова Ю.В. - Текст: электронный // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. - №12 (54). - с.159-163. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sistemy-motivatsii-personala-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa> (дата обращения: 13.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

2. Дорофеева О. Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе. - Текст: электронный // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2005. - №3. - с. 101-105. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-v-malom-biznese> (дата обращения: 10.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

3. Кононкова Н. И. Малый бизнес как источник экономического роста / Кононкова Н.И., Ширяева С.В. - Текст: электронный // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - № 9. - с. 114-119. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22137358> (дата обращения: 29.10.2022). - Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.

4. Кузнецова Е. В каких отраслях и регионах работает малый бизнес. Итоги переписи. / Кузнецова Е., Деготькова И., Ткачёв И. - Текст: электронный. - 2022. - URL: <https://www.rbc.ru/economics/24/01/2022/61e690379a79478b014c4b22> (дата обращения: 29.10.2022).

5. Майданевич Ю. П. Малый бизнес: понятие и преимущества / Майданевич Ю. П. Бедрик К.А. - Текст: электронный. - 2017. - №2 (19). - с. 177-180. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/malyy-biznes-ponyatie-i-preimuschestva> (дата обращения: 29.10.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

6. Мартысюк А. В. Выбор организационной структуры предприятия / А. В. Мартысюк. — Текст: непосредственный // Актуальные вопросы экономических наук : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Т. 0. — Уфа : Лето, 2014. — С. 127-129. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/95/5807/> (дата обращения: 14.11.2022).

7. Светник Т.В. Особенности менеджмента на предприятиях малого бизнеса. - Текст: электронный // Известия Иркутской Государственной Экономической Академии (Байкальский Государственный Университет Экономики и Права). - 2010. - №5. - с. 140-145. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa/viewer> (дата обращения: 03.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

8. Скамай Л.Г. Предпринимательское управление - инновационная составляющая подготовки менеджеров современного типа. - Текст: электронный. - 2012. - с. 25-31. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelskoe-upravlenie-innovatsionnaya-sostavlyayuschaya-podgotovki-menedzherov-sovremennogo-tipa/viewer> (дата обращения: 03.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

9. Тимофеев М.И. Особенности управления персоналом в малом бизнесе / Тимофеев М.И., Гусев А.К. - Текст: электронный // Вестник Национального Института Бизнеса. - 2017. - №30. - с. 197-202. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-personalom-v-malom-biznese/viewer> (дата обращения: 07.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

10. Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2022) «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)»// СПС «КонсультантПлюс».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Антонова А. Н. Особенности системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса / Антонова А. Н., Стародубова Ю.В. - Текст: электронный // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2015. - №12 (54). - с.159-163. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sistemy-motivatsii-personala-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa> (дата обращения: 13.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Дорофеева О. Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе. - Текст: электронный // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права,

управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2005. - №3. - с. 101-105. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-v-malom-biznese> (дата обращения: 10.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Кононкова Н. И. Малый бизнес как источник экономического роста / Кононкова Н.И., Ширяева С.В. - Текст: электронный // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - № 9. - с. 114-119. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22137358> (дата обращения: 29.10.2022). - Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.

Кузнецова Е. В каких отраслях и регионах работает малый бизнес. Итоги переписи. / Кузнецова Е., Деготькова И., Ткачѳв И. - Текст: электронный. - 2022. - URL: <https://www.rbc.ru/economics/24/01/2022/61e690379a79478b014c4b22> (дата обращения: 29.10.2022).

Майданевич Ю. П. Малый бизнес: понятие и преимущества / Майданевич Ю. П. Бедрик К.А. - Текст: электронный. - 2017. - №2 (19). - с. 177-180. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/malyu-biznes-ponyatie-i-preimuschestva> (дата обращения: 29.10.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Мартысюк А. В. Выбор организационной структуры предприятия / А. В. Мартысюк. — Текст: непосредственный // Актуальные вопросы экономических наук : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Т. 0. — Уфа : Лето, 2014. — С. 127-129. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/95/5807/> (дата обращения: 14.11.2022).

Светник Т.В. Особенности менеджмента на предприятиях малого бизнеса. - Текст: электронный // Известия Иркутской Государственной Экономической Академии (Байкальский Государственный Университет Экономики и Права). - 2010. - №5. - с. 140-145. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa/viewer> (дата обращения: 03.11.2022). -

Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Скамай Л.Г. Предпринимательское управление - инновационная составляющая подготовки менеджеров современного типа. - Текст: электронный. - 2012. - с. 25-31. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelskoe-upravlenie-innovatsionnaya-sostavlyayuschaya-podgotovki-menedzherov-sovremennogo-tipa/viewer> (дата обращения: 03.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Тимофеев М.И. Особенности управления персоналом в малом бизнесе / Тимофеев М.И., Гусев А.К. - Текст: электронный // Вестник Национального Института Бизнеса. - 2017. - №30. - с. 197-202. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-personalom-v-malom-biznese/viewer> (дата обращения: 07.11.2022). - Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2022) «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)»// СПС «КонсультантПлюс».

Qualities of management in small business organizations

© Amosova A., Gumenny G., Kuznetsova E., Moscalev M., Nemokaev A., 2023

The article considers and structures the main distinctive features of management in small business organizations. The authors focus on the specifics of recruitment and staff motivation, managerial behavior towards employees, as well as decision-making and distribution of management functions in relation to the characteristics of small business. The authors conclude that understanding the peculiarities of management in small enterprises is the foundation of effective entrepreneurship.

Keywords: management, business, small business, management functions, manager, motivation, organizational structure

УДК 334.02

ФРАНШИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

© Афраймович И. М., Легкодимов И. С., Строненко Н. А., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Предпринимательская деятельность на сегодняшний день является важным элементом экономической конструкции. Предприниматель, в свою очередь, является тем, кто занимается организацией и реализацией предпринимательской деятельности и несет все риски, связанные с этой деятельностью. Одним из механизмов минимизации рисков является развитие бизнеса по франшизе — то есть использование уже работающей бизнес-модели. В настоящей статье мы рассмотрим такую бизнес-модель на примере успешной франшизы «Ladoga Wine».

Ключевые слова: предпринимательство в современных условиях, развитие бизнеса по франшизе, Ladoga Wine как пример успешной франшизы

Предпринимательство является ключевым элементом экономики современной России. Сегодня многие люди в России мечтают начать свой бизнес и добиться успеха. Однако, по сравнению с другими странами, Россия по-прежнему остается страной с низким уровнем предпринимательства.

Основными причинами этого являются низкая финансовая грамотность начинающего предпринимателя, наличие административных барьеров в ряде рынков и недостаточная осведомленность о мерах поддержки со стороны государства. Несмотря на наличие институтов поддержки, таких как «Мой бизнес», большинство потенциальных предпринимателей не знает, куда надо обращаться за консультациями или прямой финансовой помощью. В последнее время российское правительство как на федеральном, так и на региональном уровне активно стимулирует развитие малого и среднего бизнеса путем уменьшения налогов и бюрократии, создания специальных финансовых и правовых инструментов, а также поддержки новых технологий и инноваций, предоставляет финансовую, техническую и консультативную поддержку начинающим предпринимателям, что помогает им построить успешные компании и стать лидерами на рынке.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательство — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься такие субъекты, как:

- физические лица (граждане России, иностранцы);
- юридические лица в форме:
- коммерческих организаций, работающих для извлечения прибыли;
- некоммерческих организаций, для которых предпринимательство помогает — финансирует — их основную цель;
- иностранных юридических лиц, работающих в рамках российского законодательства.

У всех этих субъектов есть несколько объективных рисков:

- производство товара, работы или услуги, не востребованного рынком;
- установление цены выше рыночной;
- превышение затрат над рыночной ценой;
- неверная бизнес-модель;
- не донесение информации о продукте до целевого потребителя;
- не корректная маркетинговая стратегия;
- не правильный подбор и обучение персонала;
- не соблюдение процессов производства;
- не эффективное использование ресурсов и многие другие.

Гражданский кодекс РФ определяет, что наличие риска это неотъемлемая часть деятельности предпринимателя, и дает определение предпринимательского риска как «вероятности случайного наступления какого-либо неблагоприятного события при осуществлении предпринимательской деятельности».

Для снижения таких рисков коммерческой деятельности предприниматели могут использовать такой инструмент, как франшиза.

Франшиза — это комплексное бизнес-предложение, при котором Франчайзер (владелец бренда или товарного знака) предоставляет Франчайзи (предпринимателю, желающему открыть свой бизнес) право использовать свой бренд/знак и передает определенные знания, технологии и процессы, необходимые для ведения бизнеса в соответствии с корпоративными стандартами. Франшиза — это особый вид коммерческой деятельности, который регулируется в России Гражданским Кодексом РФ. Несколько лет назад был разработан но так и остался проектом Федеральный закон «О франчайзинге», который детально расписывал права, обязанности и возможности сторон по использованию элементов интеллектуальной собственности, и несмотря на то, что закон не принят, одним из важных элементов франшизной деятельности является обязательность заключения договора франчайзинга, который определяет права и обязанности сторон.

Рассмотрим данный механизм на примере франшизы LADOGA WINE, которая предлагает открытие винных магазинов в формате винотек под единым брендом Ладога.

Франшизные винные бутики являются актуальной темой для покупателей франшиз. На сегодняшний день на российском рынке существует много компаний, предлагающих франшизу винных бутиков. Одними из лучших предложений можно отметить франшизу компаний «Vinissimo», «WineStyle», «Дом вина», «La Villa» и др. Различные компании предлагают разные варианты франшизы, начиная от небольших магазинов до крупных винных сетей.

Эти предложения отличаются по стоимости франшизы, размеру первоначального взноса, роялти, способам поддержки бизнеса, др. Некоторые франшизные компании имеют слишком высокие роялти, что уменьшает прибыльность бизнеса. Некоторые компании не предоставляют достаточно мер поддержки и обучения для новых франчайзи.

С этой точки зрения LADOGA WINE обладает несколькими серьезными конкурентными преимуществами. Головная компания бренда — собственник франшизы — объединяет несколько предприятий по производству алкоголя (ликероводочный завод «Ладога», завод в Чехии по производству ликеров марки Фруко-Шульц, винодельня в Испании, коньячный дом Rullet во Франции), сбытовая сеть как в России, так и за

рубежом, собственная логистика — география экспортных поставок охватывает более чем 40 стран мира.

Компания предлагает покупателям франшизы собственную продукцию, которая производится на одноименном ликёро-водочном заводе, который является одним из крупнейших предприятий по производству алкогольных напитков, способным выпускать до 4-х миллионов декалитров в год; оснащённом новейшим высокотехнологичным европейским оборудованием, включая четыре автоматические суперсовременные линии по розливу (6 тыс. бутылок в час каждая) и обладают ресурсом наращивания производственных мощностей. Продукция компании выпускается с чётким контролем качества на всех этапах производства из высококачественного, экологически чистого сырья. Одним из развивающихся и перспективных направлений экспортной деятельности компании «Ладога» является производство частных марок для зарубежных компаний, например, компаний из США и Великобритании. Важным направлением деятельности компании является импорт и дистрибуция в России вин и коньяков из Франции, Италии, Испании, Аргентины и ЮАР.

В настоящее время компания «Ладога» выпускает около 100 наименований алкогольной продукции, которая поставляется по всей территории России, а также экспортируется более чем в 40 стран мира, включая США, Германию, Францию, Великобританию, страны СНГ, Восточной Европы и Юго-Восточной Азии;

Стратегия «Лидеры рынка» автором которой является легендарный Филипп Котлер для компании «Ладога» в реалиях современного российского бизнеса является приоритетной. Прежде всего это связано с импортозамещением по всем показателям — от сырьевой базы, до этикеток и колпачков бутылок.

За 2,5 года нестабильной экономической ситуации на рынок выведено более 100 новых наименований собственной продукции, а именно:

- виски Фуллерс на основе ставропольских спиртов с выдержкой в дубе;
- вкусовые варианты виски Фуллерс (яблоко, вишня, пряный, персик);
- балковые варианты из Ирландии — виски Керригрин;
- ароматизированная водка Царская Золотая — идеальная история для коктейльной миксологии с учетом ухода с рынка европейских брендов — водки Финляндия и Абсолют;
- сливочный ликер Царский Золотой по своим вкусовым показателям обошел на слепой дегустации среди профессионалов рынка далеко своего конкурента из Великобритании — ликер Бейлис;

- готовые коктейли линейки Царская Коллекция Негрони, Манхеттен, Блэк Рашн, Олд Фешен.

Построение собственной розничной сети через франшизу бренда Ladoga Wine или Монополь без значительных паушальных взносов становится одним из важных инструментов для снижения издержек для покупателя франшизы.

Проведем анализ преимуществ открытия бизнеса по данной франшизе для потенциальных покупателей.

Сильные стороны проекта:

- отсутствие паушального взноса для входа в проект франшизы и оплата роялти по факту продаж;
- полная реализация по договору поставки;
- оптимальный ассортимент для достижения высоких финансовых показателей;
- готовая бизнес-стратегия проекта — от финансовой модели до работы по продвижению проекта;
- готовая программа обучения персонала.

Слабые стороны:

- могут быть высокие затраты на ремонт и покупку оборудования при запуске проекта с нуля (но данный риск снижается тем, что часть покупателей франшизы уже имеет свои винные бутики);
- затянутые сроки по получению розничной лицензии или отказ со стороны лицензионного департамента;
- отсутствие подготовленных кадров по специальности сомелье-кавист и как следствие нехватка квалифицированных кадров для работы в винотеках.

Возможности для покупателя проекта:

- индивидуальный подход в работе с каждым покупателем и активное развитие базы покупателей через единую сеть частных корпоративных клиентов;
- популяризация франшизы в сегменте NORECA — развитие ассортиментного пакета и расширение поставок для ресторанного бизнеса.

Угрозы проекта в целом это:

- негативные реакция со стороны уже работающих на рынке брендов;
- для тех винотек, которые уже работают на рынке — шантаж текущих поставщиков об отказе от поставок.

Для расчета эффективности франшизы для покупателя используются следующие базовые параметры:

срок проекта — 10 лет. Это вызвано нестабильностью лицензионного и акцизного законодательства.

Стадии проекта зависят от того, делается проект на базе действующей винотеки (тогда срок запуска составляет до 6 месяцев) или с нуля, что продляет срок запуска до 1,5–2 лет.

Площадь магазина и склада влияет на размер вложений в ассортимент и варьируется в трех форматах:

Таблица 1. Размер помещения, квадратных метров

Стандартный	40–60
Оптимальный	61–90
Максимальный	91 и более

Оборот магазина зависит от количества населения, проживающего в муниципалитете, и влияет на понижающий к выручке коэффициент:

Таблица 2. Понижающие коэффициенты

Население	Понижающий коэффициент к базовой выручке
менее 500 тыс.	0,5
500–750 тыс.	0,8
750 тыс. – 1 миллион	0,9
более миллиона	1

На выручку магазина так же влияет поток туристов, который может увеличивать базовую выручку

Таблица 3. Повышающие коэффициенты к выручке

Количество месяцев туристического потока	Повышающий коэффициент
Круглый год	2
9–12 месяцев	1,5
6–9 месяцев	1,25
3–6 месяцев	1
менее 3 месяцев	0,75

Наличие федеральных сетей — конкурентов. К таким сетям можно отнести «Красное и белое», «Бристоль», и другие сети.

Последним параметром является благосостояние населения — от него зависит готовность приобретать товары винотеки или потреблять стандартный ассортимент гипермаркетов.

Таким образом, приобретая франшизу, покупатель получает:

- отработанную бизнес-модель;
- рассрочку по поставке ассортимента;
- торговые марки, уже узнаваемые потенциальными покупателями;
- единую систему продвижения продукции;
- единую систему стимулирования потребителя;
- снижение предпринимательских рисков. ■

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Url: <https://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения 23.03.2023)

2. Центр «Мой бизнес» [Электронный ресурс] Url: <https://mb38.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

3. Официальный сайт проекта Ладога [Электронный ресурс] Url: <https://www.ladogaspb.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Url: <https://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения 23.03.2023)

Официальный сайт проекта Ладога [Электронный ресурс] Url: <https://www.ladogaspb.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

Центр «Мой бизнес» [Электронный ресурс] Url: <https://mb38.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

Franchise as a tool for business development

© Afraimovich I., Legkodimov I., Stronenko N., 2023

Entrepreneurial activity today is an important element of the economic structure. The entrepreneur, in turn, is the one who organizes and implements entrepreneurial activities and bears all the risks associated with this activity. One of the mechanisms for minimizing risks is the development of a franchise business — that is, the use of an already working business model. In this article, we will consider such a business model using the successful Ladoga Wine franchise as an example.

Keywords: entrepreneurship in modern conditions, development of a franchise business, Ladoga Wine as an example of a successful franchise

© Болтенков И. А., Бондарев С. Е., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Девелопмент является достаточно привлекательной сферой для инвесторов, начиная от проектов жилищного строительства и заканчивая промышленными объектами. Однако, каждое направление инвестиций в девелопмент имеет свои риски и отрицательные стороны: длинные сроки окупаемости, высокие процентные ставки, волатильность законодательства. Оценка привлекательности каждого конкретного направления и проекта — первоочередная задача инвестора. Доходные дома — это жилые здания, предназначенные для получения дохода от сдачи в аренду жилья. Они отличаются от обычных жилых домов тем, что строятся с учетом специфики инвестирования и капитализации. Задача настоящего исследования — рассмотреть доходные дома как объекты инвестиций.

Ключевые слова: доходные дома, инвестиции в недвижимость, рынок аренды жилья

Доходный дом относительно новое и неформализованное в законодательстве понятие. Первая ассоциация со словосочетанием «доходный дом» — что-то из дореволюционной истории. Хотя именно сейчас доходный дом приносит деньги собственнику и экономит арендатору.

С точки зрения жилищного законодательства, доходный (наемный) дом — это здание, которое находится в единоличной собственности и полностью или частично предоставляется для временного владения и пользования другим гражданам.

Фактически, доходный дом — это жилое здание, разделённое на квартиры, которые единый собственник сдаёт в аренду. Они обустроены санузлом, плитой, необходимой техникой и мебелью, всем необходимым для проживания. Основное отличие от гостиницы — это срок аренды, для доходного дома он длительный. Доходный дом представляет собой законченный объект жилой недвижимости, где отдельные квартиры сдаются в долгосрочную аренду. Такие помещения могут иметь статус коммерческой недвижимости или апарт-отелей.

Исторически и в Москве, и в Санкт-Петербурге было большое количество таких домов, но впоследствии они были национализированы, и вместо коммерческой недвижимости появились коммунальные квартиры. Современные доходные дома — это новые проекты, которыми владеют не частные лица, а компании. Одним из крупных собственников является «Дом.РФ».

В России доходные дома получили широкое распространение в начале 2000-х годов, когда была принята программа государственной поддержки жилищного строительства. Сегодня в стране существует множество успешных проектов в этой сфере. Один из таких проектов — это комплекс «Москва—Сити», который включает в себя несколько высотных зданий, предназначенных для сдачи в аренду. Еще один пример — это «Резиденция на Таганке» в Москве, где жильцы получают комплексные услуги по управлению имуществом и обслуживанию.

Проекты апарт-отелей уже рассматривались в городе Иркутске. Так, например, проект «Чкалов», запущенный в 2013 году, предполагал продажу 25 квартир с площадью от 40 до 300 квадратных метров в здании гостиницы Courtyard Marriott. Апарт-отели предполагалось разместить в отдельном крыле гостиницы. Однако, проект предполагал именно продажу объектов, а не сдачу их в аренду.

Следует отметить отличие апарт-отелей от доходного дома: апарт-отели предполагают продажу номеров, а доходные дома только сдачу их на длительный срок со скидками в зависимости от срока. Клиент получает «номер в аренду» со всеми гостиничными сервисами и не несет дополнительных затрат. Однако, стоимость такого номера на 3–5 лет сопоставима со стоимостью покупки, поэтому некоторые предпочитают приобрести объект (именно в виде выделенного помещения апарт-отелей). В проекте «Чкалов» продажа апарт-отелей не состоялась, далее была сделана попытка перевести объект в жилые квартиры и продавать как квартиры, но и она не удалась. В настоящее время объект распродан по этажам и продается как офисы.

Отметим, что существуют отдельные объекты, предоставляющие именно апарт-отели, например, МФК «Пионерский», где 1–2 этажи здания — коммерческая недвижимость, а 3 и 4 этажи — апарт-отели. Но здесь покупатели — частные лица, фактически купившие квартиры в центре города (хотя изначально назначение объекта было «коммерческая недвижимость»). Высокая стоимость объектов в данном проекте определена еще и низкой этажностью, ограниченной окружающими зданиями.

Если посмотреть предложения апарт-отелей в Иркутске, то большинство собственников рассматривают апарт-отели как отдельную категорию гостиниц (есть термин апарт-отель, или апарт-отель). Такие отели предлагают посуточное проживание.

Отличие именно формата апарт-отелей в том, что формально это не жилая, а коммерческая недвижимость, то есть при приобретении может

возникнуть налог на добавленную стоимость, расчет налога на имущество по другим методам, невозможность прописки, отсутствие жестких требований по санитарным и иным нормам.

По данным из открытых источников, в Иркутске в разное время создавалось несколько проектов доходных домов.

Иркутское региональное жилищное агентство в 2020 году завершило проект доходного дома на ул. Багратиона, д. 48а. Дом представляет собой одноподъездное кирпичное здание на 144 квартиры. Предполагалось, что проект представляет собой наемный дом социального использования на 144 квартиры, и часть квартир сдаются в аренду тем семьям, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, но не могут позволить себе новую квартиру. Цены на аренду в этом доме предполагались ниже рыночных на 20–30 %. Однако в настоящее время в свободной аренде эти квартиры не находятся.

Конкурентом проекта в Октябрьском округе является премиальный доходный дом «Вэлко». Клубный дом «Вэлко» находится по адресу 25 Октября, 26. 17-ти этажный дом, построенный по самым современным требованиям, представляет в аренду 154 квартиры от 24 до 117 квадратных метров, полностью оборудованные мебелью и техникой и готовые к проживанию.

В доме есть собственная служба консьержей, паркинг, детский сад, магазин. Стоимость квартир составляет от 36 тыс. руб. за квартиру-студию в месяц, и от 82 тыс. руб. за трехкомнатную квартиру.

В Правобережном районе реализован проект «Доходного дома «Союз». Это кирпичное здание на 176 полностью обустроенных квартир: мебель, сантехника, посуда. Доходный дом находится в одном строении с гостиницей «Союз», жители могут использовать инфраструктуру гостиницы.

Средняя стоимость аренды 2х-комнатной квартиры составляет от 27 тыс. руб. в месяц.

Если говорить про рынок аренды квартир в целом, то существует большое количество частных собственников, но гарантировать долгосрочное проживание, «белую» оплату и дополнительные услуги хозяева не могут.

Доходные дома отличаются от других объектов недвижимости тем, что их основным назначением является получение дохода в виде арендной платы за проживание в жилых помещениях. Для этого доходные дома обеспечивают наличие необходимой инфраструктуры (водоснабжение, канализация, отопление и др.), а также соблюдение всех необходимых требований и стандартов, в том числе по пожарной и санитарной безопасности. Кроме того, доходные дома могут включать объекты коммерческой недвижимости, такие как магазины, офисы и др., которые также приносят доход хозяину недвижимости. Поэтому деятельность доходных домов имеет социально-экономическое значение, поскольку она направлена на создание условий для

комфортного проживания граждан и развития бизнеса.

Доходные дома, или жилые многоквартирные дома, являются одним из самых популярных объектов для инвестирования. Это связано с тем, что они представляют собой надежный и стабильный источник дохода на длительный период. Одним из главных преимуществ доходных домов является их относительно высокая доходность. В отличие от других объектов недвижимости, доходные дома дают возможность получать постоянный доход от арендных платежей, который может превышать затраты на операционные расходы и кредитные выплаты. Кроме того, затраты на содержание таких домов носят стабильный характер и могут быть легко прогнозированы. Еще одним преимуществом доходных домов является их возможность генерировать пассивный доход. Это означает, что владелец не обязан лично управлять домом и заниматься ежедневными вопросами, связанными с его содержанием. Вместо этого он может найти профессионального управляющего, который будет заниматься всеми вопросами, связанными с эксплуатацией дома. Однако, инвестирование в доходные дома также имеет некоторые недостатки. Во-первых, требуется большое начальное вложение средств, чтобы приобрести такой дом. Во-вторых, доходность может снижаться в периоды экономического спада, когда вакансии растут, и арендаторам становится сложно платить арендную плату. В-третьих, есть риск невыплаты арендных платежей и необходимости судебного разбирательства. Не смотря на эти риски, инвестирование в доходные дома остается одним из наиболее выгодных способов инвестирования свободных денежных средств. Но покупка такого объекта требует серьезного подхода к оценке рисков и очень внимательного изучения рынка недвижимости.

Таким образом, доходные дома являются важным элементом рынка недвижимости, предоставляющим возможность получения стабильного дохода от инвестирования. Нормативное регулирование обеспечивает высокое качество жилья и законность отношений между собственниками и арендаторами. ■

1. Митяева О. А. . ДОХОДНЫЕ ДОМА КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО НАЕМНОГО ЖИЛЬЯ/ О.А. Митяева - Текст: электронный // Научный взгляд в будущее. - 2016. - №4. - с.24-27 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28123218> (дата обращения: 13.03.2023)

2. Лебедева М. В., Иванова И. Б. . ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДОХОДНОГО ДОМА/М.В.Лебедева, И.Б.Иванова - Текст: электронный // Фотинские чтения - 2014. - №1. - с.137-145 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28423331> (дата обращения: 13.03.2023)

3. Степанян А. М. СОВРЕМЕННЫЙ ДОХОДНЫЙ ДОМ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ/ А.М.Степанян - Текст: электронный // Современные проблемы и перспективы развития строительства, теплогазоснабжения и энергообеспечения - 2019. - с.258-265 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37414886> (дата обращения: 15.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Лебедева М. В., Иванова И. Б. . ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДОХОДНОГО ДОМА/М.В.Лебедева, И.Б. Иванова - Текст: электронный // Фотинские чтения - 2014. - №1. - с.137-145 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28423331> (дата обращения: 13.03.2023)

Митяева О. А. . ДОХОДНЫЕ ДОМА КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО НАЕМНОГО ЖИЛЬЯ/ О.А. Митяева - Текст: электронный // Научный взгляд в будущее. - 2016. - №4. - с.24-27 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28123218> (дата обращения: 13.03.2023)

Степанян А. М. СОВРЕМЕННЫЙ ДОХОДНЫЙ ДОМ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ/

А.М.Степанян - Текст: электронный // Современные проблемы и перспективы развития строительства, теплогазоснабжения и энергообеспечения - 2019. - с.258-265 . - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37414886> (дата обращения: 15.03.2023)

Apartment houses as investment objects

© **Boltenkov I., Bondarev S., 2023**

Development is quite an attractive area for investors, ranging from housing construction projects to industrial facilities. However, each direction of investment in development has its own risks and negative sides: long payback periods, high interest rates, volatility of legislation. Assessing the attractiveness of each specific direction and project is the primary task of the investor.

Apartment buildings are residential buildings designed to generate income from rental housing. They differ from ordinary residential buildings in that they are built taking into account the specifics of investment and capitalization. The objective of this study is to consider tenement houses as investment objects.

Keywords: apartment houses, real estate investment, rental housing market

УДК 332.05

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ТЕРРИТОРИЮ ПРИСУТСТВИЯ

© **Болтенков И. А., Грошева Е. К., Легкодимов И. С., 2023**

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Развитие новых инвестиционных проектов в муниципалитетах требует определенных условий: инвестору должно быть удобно реализовать проект именно в данной локации, должна снижаться себестоимость производства, либо иметься рынок сбыта продукции, иметься определенные предпочтения, упрощающие ведение бизнеса именно тут. Наиболее очевидный инструмент привлечения инвесторов — это снижение налоговой нагрузки, однако он не всегда работает, так как до того, как появятся налоги, необходимо сперва вложить средства, и затраты в целом более важный фактор принятия решения для инвестора, чем потенциальный временный прирост прибыли из-за снижения затрат на налоги. Одним из факторов, влияющих на принятие инвестором решения, является наличие инфраструктуры. Настоящая статья посвящена оценке затрат на логистическую инфраструктуру с точки зрения влияния на перспективы развития территории присутствия.

Ключевые слова: оценка влияния логистической инфраструктуры, модель оценки социально-экономического эффекта для муниципалитета присутствия

Устойчивое развитие территории, в том числе муниципального образования, в определении ООН предполагает достижение 17 глобальных целей на международном уровне. Очевидно, что для конкретного муниципального образования часть этих целей может быть не актуальна (например, связанных с морскими экосистемами или гендерным равенством).

Однако, цель 17 — о необходимости развития глобального партнерства — важна для любого населенного пункта. Дадим определение партнерства для муниципалитета: партнерство — это совместные проекты всех стейкхолдеров для

повышения стратегической ценности населенного пункта.

Например, для родителей, имеющих детей-школьников важно не только хорошее школьное образование и высокие баллы ЕГЭ, но и возможность продолжения образования, перспективное наличие высокооплачиваемых рабочих мест, безопасность, развитость системы социальных услуг, наличие «комьюнити» для коммуникаций ребенка, и много другое. В этом случае они не будут настраивать ребенка на отъезд в другую территорию, и муниципалитет получит хорошо подготовленные, мотивированные остаться и работать кадры.

Для бизнеса интересны сопоставимые условия ведения бизнеса (так, ряд регионов, граничащих с Иркутской областью, в том числе Красноярский край, принял льготные ставки по УСНО для ряда отраслей, что стимулировало отток как регистрации бизнеса, так и налоговых поступлений из муниципалитетов региона), и потенциальная клиентская база — если объективно снижается количество людей, получающих стабильную заработную плату, то и количество клиентов будет уменьшаться.

Для других групп стейкхолдеров приоритеты будут другие, но есть то, что объединяет все запросы: качество логистической инфраструктуры. Если до отдельно взятой территории можно добраться или по летнику, или по зимнику, то себестоимость и цены производимых и продаваемых там товаров будет выше. Если в какой-то район города из-за перегруженности дорог слишком долго добираться, то туда не поедут туристы, а стоимость жилья будет объективно ниже. Если в городе есть порт, то создается автоматическое конкурентное преимущество за счет снижения затрат на отправку и получения грузов и так далее.

К сожалению для тех, кто управляет муниципалитетом, они получают уже готовую структуру, с ранее сложившимися проблемами, в том числе логистическими — распределением производств, развязками, объективными ограничениями, а в текущих непростых условиях, когда бюджеты большинства муниципалитетов (по крайней мере в Иркутской области) значительно потеряли источники пополнения бюджета из-за отмены ЕНВД, пандемии, других объективных факторов самостоятельная реализация проектов по терраформированию не представляется возможным.

Рассмотрим пример создания логистической инфраструктуры Иркутского района как фактора улучшения социально-экономических перспектив района. Район достаточно большой по площади, при этом крайне неравномерно заселен: около Иркутска в малоэтажном жилом фонде проживает в основном население города Иркутска, работающее и обучающееся в Иркутске. В других территориях это в основном сельские жители.

В районе большое количество субъектов малого и среднего предпринимательства, но из них большая часть это торговые предприятия.

Таблица 1. Субъекты малого предпринимательства в Иркутском районе

Количество субъектов МСП:	7 383
Из них:	
ИП	5 448
Юридических лиц	1 935
Доля ИП:	74 %
Доля юридических лиц:	26 %
Из них микропредприятия	7 235
Из них малые предприятия	142
Из них средние предприятия	6
Доля малых и средних предприятий	2 %
Вновь созданные субъекты	1 022
Доля в общем количестве	14 %

После торговли второе место в районе занимает туризм и третье — сельское хозяйство. Если торговля и туризм не нуждаются в мерах поддержки

и развиваются самостоятельно, то для сельского хозяйства необходимы дополнительные преференции.

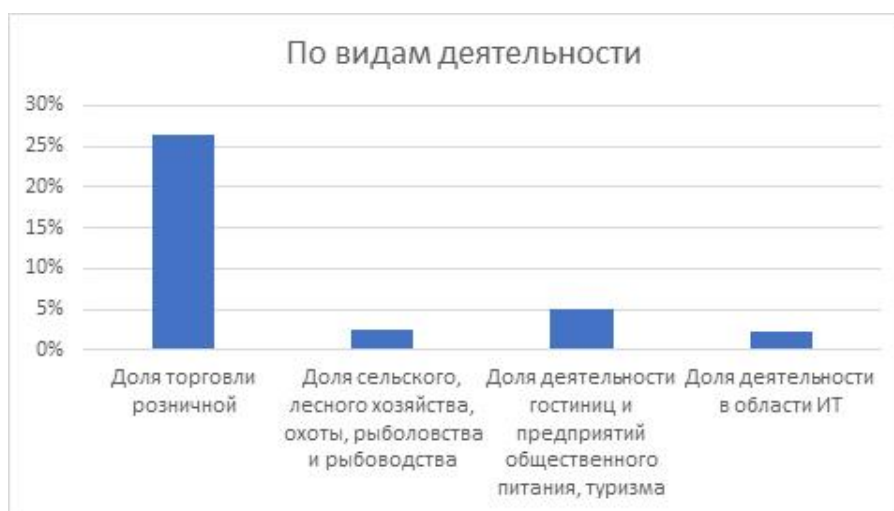


Рис. 1. Структура малого бизнеса по видам деятельности

Привлечение инвестора в проекты, связанные с сельским хозяйством, возможно, если он четко понимает окупаемость своих инвестиций. Если в потенциальной локации проекта нет качественной дорожной сети, то инвестор в такие локации не пойдет — вкладывать средства в дорожные развязки не выгодно инвестору, так как дороги находятся в собственности муниципалитета или региона, и затраты на их строительство и передачу в другую собственность для частного инвестора влекут потери в НДС и налоге на прибыль организаций.

Кроме того, скорее всего чтобы такие пространства были действительно интересными для инвестора, муниципалитету нужно снизить затраты частного инвестора, например передав землю безвозмездно. Это тоже достаточно проблемный аспект, так как это потери бюджета.

Значит, затраты на дороги и передачу участков, их оформление должен понести муниципалитет, у которого есть и другие приоритетные проекты развития транспортной инфраструктуры.

Условная социально-экономическая окупаемость таких затрат для муниципалитета так же не однозначна, поскольку есть много других проектов, которые требуют, как минимум, прямых инвестиций, как максимум, создания новых логистических инфраструктур.

Инвестиции муниципалитета в транспортную инфраструктуру не гарантируют, что потенциальный инвестор действительно появится и что он действительно создаст на данном участке тот комплекс зданий и сооружений, который необходим для данной территории.

Так же следует понимать, что для муниципалитета денежные средства не являются бесплатными — есть некая социальная ставка дисконтирования, то есть стоимость привлечения капитала. Ее можно рассчитать через условные затраты на выпуск и обслуживание муниципальных облигаций.

Таким образом, мы можем предложить условную модель расчета влияния создания логистической

инфраструктуры на муниципалитет, учитывая, что муниципалитету необходимо инвестировать средства в создание такой инфраструктуры.

Определим социально-экономическую эффективность логистики результирующим показателем socio-economic efficiency of logistics (SEEL) где:

$$SEEL = \sum_0^t \frac{\Delta TLC_t + \Delta IEE_t - IEC_t}{(1+d)^t} - ICF$$

SEEL (социально-экономическая эффективность логистики) — совокупное влияние на социально-экономическое развитие территории в следствии создания логистической инфраструктуры;

ICF (инвестированные денежные средства) — инвестиционные затраты бюджета на создание логистической инфраструктуры объекта;

TLC — совокупные затраты на логистику для данного объекта, включающие как операционные затраты — потеря времени в пробках, экологический ущерб, так и капитальные — поддержание дорог в должном состоянии;

IEE (косвенный экономический эффект) — сопутствующий экономический эффект от реализации логистических проектов, например появление новых бизнесов, следовательно, поступление налогов в местный бюджет, которые ранее были бы не возможны;

IEC (косвенные экономические затраты) — сопутствующий экономический убыток, например ухудшение логистической обстановки в других районах из-за реализации альтернативного проекта;

d — социальная ставка дисконтирования (стоимость привлечения капитала для муниципалитета).

Данная модель достаточно условна, так как факторов положительного или отрицательного влияния логистической инфраструктуры на территорию много, но она позволяет интегрировать разные аспекты влияния в единый показатель. ■

1. Афоничкин А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология : учебник и практикум для

академического бакалавриата / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко ; под ред. А. И. Афоничкина. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 217 с.

2. Брусов П. Н. Современные корпоративные финансы и инвестиции / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова: [Электронный ресурс]. - 2-е изд., стер.: М.: КНОРУС, 2015.- 517 с. (ЭЧЗ "Библиотех")

3. Брю С., Кэмпбел Р., Макконелл К., Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. - М.: Республика : АПС, 1992.

4. Вяткин В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учеб.-практ. пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. - 4-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 325 с.

5. Ибрагимов Р. Г. Корпоративные финансы. Финансовые решения и ценность фирмы : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Р. Г. Ибрагимов. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 184 с.

6. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение в ЭБС : учебник для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 373 с.

7. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2016. - 992 с.

8. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. - 4-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 377 с

9. Мобуссин М. Больше, чем вы знаете: Необычный взгляд на мир финансов : пер. с англ. / М. Мобуссин. - М. : Альпина Паблишер, 2014. - 384 с.

10. Никитушкина И. В. Корпоративные финансы: учебник: [Электронный ресурс / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова, С. С. Студников; Ред. И. В. Никитушкина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2014.- 670 с. (ЭЧЗ "Библиотех")

11. Румянцева Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Е. Румянцева. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 360 с.

12. Спиридонова Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 317 с.

13. Царев В. В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология : учеб. пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 575 с.

14. Федотова М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для бакалавриата и магистратуры / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под ред. М. А. Федотовой. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 522 с.

15. Allen Linda Understanding Market, Credit, and Operational Risk: The Value at Risk Approach / L. Allen. - Wiley-Blackwell, 2008. - 312 с.

16. Damodaran Aswat Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset / A. Damodaran. - 3-е изд. - Wiley, 2012. - 992 с.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Allen Linda Understanding Market, Credit, and Operational Risk: The Value at Risk Approach / L. Allen. - Wiley-Blackwell, 2008. - 312 с.

Damodaran Aswat Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset / A. Damodaran. - 3-е изд. - Wiley, 2012. - 992 с.

Афоничкин А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко ; под ред. А. И. Афоничкина. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 217 с.

Брусов П. Н. Современные корпоративные финансы и инвестиции / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова: [Электронный ресурс]. - 2-е изд., стер.: М.: КНОРУС, 2015.- 517 с. (ЭЧЗ "Библиотех")

Брю С., Кэмпбел Р., Макконелл К., Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. - М.: Республика : АПС, 1992.

Вяткин В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учеб.-практ. пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. - 4-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 325 с.

Ибрагимов Р. Г. Корпоративные финансы. Финансовые решения и ценность фирмы : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Р. Г. Ибрагимов. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 184 с.

Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение в ЭБС : учебник для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 373 с.

Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2016. - 992 с.

Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. - 4-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 377 с

Мобуссин М. Больше, чем вы знаете: Необычный взгляд на мир финансов : пер. с англ. / М. Мобуссин. - М. : Альпина Паблишер, 2014. - 384 с.

Никитушкина И. В. Корпоративные финансы: учебник: [Электронный ресурс / И. В. Никитушкина, С. Г. Макарова, С. С. Студников; Ред. И. В. Никитушкина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2014.- 670 с. (ЭЧЗ "Библиотех")

Румянцева Е. Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. Е. Румянцева. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 360 с.

Спиридонова Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. - 2-е изд., пер. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 317 с.

Федотова М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для бакалавриата и магистратуры / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под

ред. М. А. Федотовой. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 522 с.

Царев В. В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология : учеб. пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 575 с.

Model for assessing the impact of logistics infrastructure on the territory of presence

© Boltenkov I., Grosheva E., Legkodimov I., 2023

The development of new investment projects in municipalities requires certain conditions: it should be

convenient for the investor to implement the project in this particular location, the cost of production should be reduced, or there should be a sales market for products, there should be certain preferences that simplify doing business here. The most obvious tool to attract investors is to reduce the tax burden, however, this does not always work, because before taxes appear, you must first invest, and costs are generally a more important decision factor for the investor than the potential temporary increase in profits due to for lower tax costs. One of the factors influencing the investor's decision is the availability of infrastructure. This article is devoted to estimating the costs of logistics infrastructure in terms of its impact on the prospects for the development of the territory of presence.

Keywords: assessment of the impact of logistics infrastructure, a model for assessing the socio-economic effect for the municipality of presence

УДК 631.1

СОЗДАНИЕ СЕТИ ОПТОВО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

© Болтенков И. А., Ивашутина Е. Е., Матвеева А. Д., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Опτικο-распределительные центры (ОРЦ) являются одним из важнейших элементов в системе снабжения продуктами питания населения. С их помощью осуществляется сбыт сельскохозяйственной продукции от небольших производителей до конечных потребителей (в том числе через систему оптовых продаж).

История появления ОРЦ берет свое начало в 1960-е годы, когда были созданы условные оптовые «базы», которые далее были реорганизованы в ОРЦ. Сегодня в России, действует более 200 ОРЦ, которые осуществляют закупку продукции у небольших сельхозтоваропроизводителей, более 90 % закупаемой продукции они перерабатывают для продажи. Основными нормативными документами, регламентирующими деятельность ОРЦ, являются Федеральный закон «О продовольственной безопасности» [4], Федеральный закон «Об охране здоровья граждан» [5], Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» [3], а также многие другие законы и постановления, регулирующие отношения в сельском хозяйстве. Для Иркутской области создание сети таких центров позволит обеспечить надежный сбыт продукции для фермеров, крестьянско-фермерских хозяйств, и сформировать стабильную систему снабжения населения свежими местными продуктами АПК региона.

Ключевые слова: опτικο-распределительные центры, единая система хранения продукции сельхозтоваропроизводителей, поддержка АПК

Сельское хозяйство считается одной из ключевых отраслей мировой экономики, так как вопросы продовольственной безопасности это приоритетные вопросы, решаемые на межстрановом уровне.

В этой отрасли работают как крупные компании, иногда и монополисты, так и небольшие сельхозтоваропроизводители — фермеры и крестьянско-фермерские хозяйства (далее по тексту КФХ). Однако, небольшие фермеры не всегда могут быть конкурентоспособными на оптовом рынке из-за сложностей взаимодействия с покупателями и оптовыми продавцами. На таком рынке важно, чтобы фермеры могли быстро перемещать свою продукцию на для конечного потребителя, продавать ее не только в сезон, хранить, и чтобы она не портилась при хранении.

Для решения этих проблем многие небольшие фермеры применяют собственные «оптовые» системы закупки, хранения и продажи продукции сельского хозяйства, которые позволяют им

продавать свою продукцию по выгодным ценам в оптовых объемах. Это также снижает затраты на хранение, транспортировку и реализацию продукции.

Однако, для оператора такой системы закуп, хранение и продажа продукции сельского хозяйства у небольших фермеров не лишена рисков. Например, замедление скорости реализации продукции или ее порча при хранении могут привести к потере всей партии товара. Выходом может стать создание крупной сети ОРЦ, управляемой единым оператором и обеспечивающей весь процесс — закуп, контроль качества, переработка, хранение и сбыт.

Опτικο-распределительные центры для сельского хозяйства являются важным элементом инфраструктуры, обеспечивающим снабжение сельскохозяйственных предприятий различными видами продукции. В России такие центры находятся, как правило, в крупных городах и предложения их ограничены определенными

регионами или типами сельскохозяйственных товаров.

Основными функциями оптово-распределительных центров для сельского хозяйства являются: складирование продукции, ее перераспределение и доставка на место потребления.

Однако также могут предоставляться и дополнительные услуги, такие как консультации специалистов по выбору продукции, упаковке и транспортировке.

В настоящее время оптово-распределительные центры играют значительную роль в сбыте продукции фермеров. Они стали одним из главных звеньев в цепи поставок продуктов питания от производителей к конечным потребителям. Оптово-распределительные центры способствуют укреплению продовольственной безопасности регионов и обеспечивают поддержку сельского хозяйства, которое является одной из основных отраслей экономики.

Одним из важных преимуществ оптово-распределительных центров является возможность складирования фермерами продукта в любое время, а после хранения продажи в «несезон» по более высокой цене.

Также важным фактором является упрощение процесса продажи, который происходит централизованно и возможно под единым брендом, что позволяет фермерам заниматься производством, а не тратить время на поиски покупателей.

Несмотря на объективно не самые лучшие для развития сельского хозяйства климатические условия, Иркутская область является крупным аграрным регионом России, но несмотря на это, многие малые фермеры и крестьянские хозяйства сталкиваются с рядом проблем, таких как недостаток финансирования, нехватка квалифицированных кадров, а также трудности в доступе к рынку. В настоящее время в Иркутской области зарегистрировано около 56 тысяч сельхозпредприятий, из которых более 75 % являются небольшими фермерскими хозяйствами. Тем не менее, в связи с невысокой производительностью, многие из них испытывают сложности в конкуренции с крупными производителями, и поэтому оптово-распределительные центры для сельского хозяйства так же важны.

Они способствуют оптимизации всей цепочки создания стоимости (Value chain) от производства до потребления сельскохозяйственной продукции, а также обеспечивают равный доступ фермерам к единой системе сбыта на региональном уровне.

История создания оптово-распределительных центров в Иркутской области начинается с конца 90-х годов. Первая такая структура была создана в Иркутске в 1998 году. С тех пор в регионе были созданы еще несколько оптово-распределительных центров, в том числе в Ангарске, Братске и Черемхово. Количество оптово-распределительных

центров для сельского хозяйства в Иркутской области на текущий момент около 10, они находятся в частной собственности и занимаются сбытом сельскохозяйственной продукции, а также оказанием услуг по переработке и хранению продуктов.

В рамках программы поддержки сельского хозяйства в Иркутской области оптово-распределительные центры получают региональные субсидии на развитие и модернизацию своей инфраструктуры. Также предусмотрены налоговые льготы для сельхозпроизводителей, использующих услуги оптово-распределительных центров, однако именно эта мера поддержки небольших производителей не особо влияет на долю продукции, продаваемой через ОРЦ. Для поддержания малых сельхозпредприятий в Иркутской области разработаны государственные и региональные программы оказания финансовой и технической помощи фермерам и крестьянско-фермерским хозяйствам, что позволяет им применять новые технологии и повышать производительность.

Для Иркутской области отдельными факторами, повышающими актуальность проекта для потенциального инвестора, являются:

Отсутствие в регионе качественных объектов по оптовой торговле продуктами питания, отвечающих современным требованиям по распределению продуктов питания в регионе. Анализ существующих объектов оптового звена распределения продуктов в Иркутской области показал, что существующие объекты являются объектами класса С и ниже, в которых зачастую не соблюдаются санитарные нормы по хранению и фасовке продукции.

Отсутствие в регионе качественных коммерческих овощехранилищ. Как следствие ограничение доступа средних и малых сельскохозяйственных предприятий к объектам длительного хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. При этом хозяйства населения являются основными производителями овощей и картофеля в Иркутской области. В результате отсутствия в регионе мощностей для длительного хранения выращенной овощной продукции малые и средние сельскохозяйственные предприятия вынуждены продавать практически весь произведенный урожай сразу после его сбора по низким ценам.

Отсутствие мощностей для хранения и переработки накладывает ограничения по производству сельскохозяйственной продукции. Т.е. из-за ограничения рынков сбыта производители вынуждены производить меньше продукции, чем могли бы.

Отсутствие в регионе качественных мультитемпературных складов. Согласно проекту Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2036 года одним из наиболее важных вопросов, стоящих перед

агропромышленным комплексом Иркутской области, является участие местных товаропроизводителей в государственных закупках на поставку продовольствия в учреждения бюджетной сферы [2]. Предполагается постепенное внедрение разработанной Министерством сельского хозяйства Российской Федерации программы внутренней продовольственной помощи (ВПП) как важного фактора государственной экономической политики по эффективной поддержке местных товаропроизводителей через систему гарантированного социального питания, что будет способствовать повышению жизненного уровня малообеспеченных граждан.

На сегодняшний день в области нет четкой товаропроводящей инфраструктуры, которая позволила бы выстроить логистику поставок сельскохозяйственной продукции в учреждения с заданными критериями по объемам, ассортименту, таре и упаковке, периодичности и т.д., и тем самым потеснить перекупщиков и посредников. В решении вопроса обеспечения социальных учреждений местной продукцией в области может помочь создание на территории области оптово-распределительных (логистических) центров.

Строительство оптово-распределительного центра (далее ОРЦ) в Иркутской области поможет решить следующие проблемы, которые характерны не только для Иркутской области, но и для многих других городов России, в которых отсутствуют современные мощности по хранению, обработке и распределению продуктов питания:

- обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее хранения и обработки;
- оптимизация логистики и стандартизация качества сельскохозяйственной продукции;
- увеличение объемов частных инвестиций, привлекаемых в сельское хозяйство, за счет повышения прозрачности в отрасли;
- увеличение удельного веса российской сельскохозяйственной продукции в общем товарообороте;
- обеспечение доступа к мощностям по хранению, переработке, упаковке и транспортировке сельхозпродукции малым и средним предприятиям;
- снижение конечной цены на сельхозпродукцию отечественного производства за счет оптимизации товаропроводящей цепочки и уменьшения количества посредников;
- повышение обеспеченности населения иркутской области внесезонными овощами, обеспечение конкурентоспособности овощной продукции, производимой в иркутской области.
- снижение потерь сельскохозяйственной продукции на стадии ее хранения и транспортировки;
- возможность выхода региона на самообеспечение по основным видам продукции.

т.е. снижение импорта продуктов за счет увеличения собственного производства и удовлетворения тем самым общерегионального личного и производственного потребления.

Решение описанных выше проблем сельского хозяйства Иркутской области позволит решить задачи, поставленные в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 годы [1], прежде всего:

- увеличение валового сбора картофеля в сельскохозяйственных организациях, а особенно в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей.
- увеличение валового сбора овощей открытого грунта в сельскохозяйственных организациях, а особенно в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей.

Также строительство оптово-распределительного центра может помочь в реализации Государственной программы Иркутской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».

Повышение уровня продовольственной безопасности в Иркутской области.

Стимулирование создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств с учетом балансов производства и потребления сельскохозяйственной продукции, противоэпизоотических и фитосанитарных мероприятий по всем направлениям деятельности сельскохозяйственного производства.

Дополнительно строительство ОРЦ может частично повлиять на решение и других задач, поставленных в рамках реализации описанных выше Программ:

- стимулирование увеличения объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой и перерабатывающей промышленности;
- повышение эффективности функционирования внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развитие его инфраструктуры;
- реализация экспортного потенциала российской сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- стимулирование модернизации и обновления материально-технической и технологической базы функционирования сельскохозяйственного производства;
- поддержание финансовой устойчивости агропромышленного комплекса;
- создание благоприятных условий для повышения объема инвестиций в агропромышленный комплекс;

- устойчивое развитие сельских территорий, обеспечение занятости сельского населения, повышение уровня его жизни и квалификации;
- предотвращение выбытия земель сельскохозяйственного назначения, сохранение и вовлечение их в сельскохозяйственное производство, разработка программ сохранения и восстановления плодородия почв, развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения. ■

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс] Url: <http://government.ru/rugovclassifier/815/events/> (дата обращения 22.03.2023)

2. Стратегия социально-экономического развития Иркутской области на период до 2036 года [Электронный ресурс] Url: <https://irkobl.ru/sites/economy/socio-economic/project2036/> (дата обращения 22.03.2023)

3. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс] Url: <https://docs.cntd.ru/document/902320560> (дата обращения 22.03.2023)

4. Федеральный закон «О продовольственной безопасности» [Электронный ресурс] Url: <https://docs.cntd.ru/document/901863956> (дата обращения 22.03.2023)

5. Федеральный закон «Об охране здоровья граждан» [Электронный ресурс] Url: <https://minzdrav.gov.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-323-fz-ot-21-noyabrya-2011-g> (дата обращения 22.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс] Url: <http://government.ru/rugovclassifier/815/events/> (дата обращения 22.03.2023)

Стратегия социально-экономического развития Иркутской области на период до 2036 года [Электронный ресурс] Url: <https://irkobl.ru/sites/economy/socio-economic/project2036/> (дата обращения 22.03.2023)

Технический регламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс] Url: <https://docs.cntd.ru/document/902320560> (дата обращения 22.03.2023)

Федеральный закон «О продовольственной безопасности» [Электронный ресурс] Url: <https://docs.cntd.ru/document/901863956> (дата обращения 22.03.2023)

Федеральный закон «Об охране здоровья граждан» [Электронный ресурс] Url: <https://minzdrav.gov.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-323-fz-ot-21-noyabrya-2011-g> (дата обращения 22.03.2023)

Creation of a network of wholesale distribution centers in the irkutsk region as a mechanism for the development of the agro-industrial complex of the region

© **Boltenkov I., Ivashutina E., Matveeva A., 2023**

Wholesale distribution centers (ORCS) are one of the most important elements in the food supply system of the population. With their help, agricultural products are sold from small producers to end consumers (including through the wholesale sales system).

The history of the ORC originates in the 1960s, when conditional wholesale «bases» were created, which were further reorganized into the ORC. Today in Russia, there are more than 200 ORCS that purchase products from small agricultural producers, they process more than 90 % of the purchased products for sale. The main regulatory documents regulating the activities of the ORC are the Federal Law «On Food Security», the Federal Law «On Public Health Protection», the Technical Regulations of the Customs Union «On Food Safety», as well as many other laws and regulations governing relations in agriculture. For the Irkutsk region, the creation of a network of such centers will ensure reliable sales of products for farmers, peasant farms, and form a stable supply system for the population with fresh local agricultural products of the region.

Keywords: wholesale distribution centers, unified storage system for agricultural products, support for agriculture

УДК 338.48

СОЗДАНИЕ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ЦЕНТРА КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

© **Грошева Н. Б., Курганская О. В., Соболев Я. В., 2023**

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В Иркутской области в настоящее время кроме глобальных стратегических задач, отраженных в Стратегии социально-экономического развития Иркутской области, есть также ряд значимых тактических задач, в том числе:

- развитие монотерритории - города Байкальска (выполнение перечня поручений Президента РФ: ликвидация накопленного вреда окружающей среде, развитие городского пространства и туризма, создание рабочих мест и обеспечение стабильной занятости в условиях экологических ограничений);
- повышение доли несырьевого экспорта, в том числе экспорта услуг;

- увеличение количества рекреационных площадей на душу населения.

В данной статье предложен механизм реализации этих задач путем создания реабилитационного центра под эгидой Социального фонда России.

Ключевые слова: реабилитационный центр, рекреационный туризм, развитие моногорода Байкальска

Город Байкальск расположен в Слюдянском районе Иркутской области на южном берегу мирового природного наследия — озера Байкал.

В 2013 году распоряжением Правительства Российской Федерации от 16.04.2015 года № 668-р г. Байкальск отнесен к первой категории моногородов [1].

После закрытия градообразующего предприятия остро встал вопрос перспектив развития города, а именно создания новых производств и обеспечения занятости населения, формирования инвестиционного климата и увеличения доходной базы бюджета.

На территории города расположена особая экономическая зона «Ворота Байкала», кроме исторически локализованного резидента — горнолыжного курорта «Гора Соболиная» — новые резиденты регистрируются, но объекты в особой экономической зоне практически не создаются в связи с ограничениями в природоохранном законодательстве, высоких экологических требованиях к территориям вокруг озера Байкал.

Основой экономики г. Байкальска будет являться развитие туристического сектора экономики, сопутствующих отраслей и других видов деятельности, разрешенных в центральной экологической зоне Байкальской природной территории.

Одним из ключевых направлений развития города является создание курортно-рекреационной зоны. Рекреационный туризм является важной составляющей развития туристической индустрии в Иркутской области. Регион уникален природными ресурсами, включая Байкал — самое глубокое озеро на планете — объект всемирного наследия, богатые лесные массивы, горные вершины, живописные реки, минеральные источники, лекарственные растения. Эти природные богатства привлекают туристов со всего мира.

Принимая во внимание важность рекреационного туризма в Иркутской области Правительство региона продвигает амбициозные программы для улучшения туристической инфраструктуры. Среди мер, принимаемых региональными властями, можно выделить вложения в транспортную инфраструктуру, поддержку модернизации отелей, гостиниц и курортов, создание новых объектов инфраструктуры (например, круизных терминалов, яхт-клубов и спортивных площадок) и повышение квалификации персонала в сфере туризма.

В настоящее время в городе Байкальск есть ряд проблем, связанных с созданием новых производств и развитием городской, туристической

инфраструктуры. Одной из главных проблем является проблема теплоснабжения и состояния городских инженерных сетей. В городе отсутствуют современные технологии энергосбережения и качественного теплоснабжения. Кроме того, наблюдается низкая степень экологичности коммунального хозяйства города, что приведет к ухудшению экологической ситуации при создании любых новых промышленных предприятий.

В связи с этим, является актуальным вопрос целесообразности создания новых производств, рационального определения вида новых производств для размещения в городе и снижения экологической нагрузки на территорию.

Особое внимание необходимо уделить проблемам занятости и состояния рынка труда в городе. За последние годы из Байкальска уехало большое число квалифицированных специалистов, и при создании новых предприятий встает вопрос о новых программах обучения (переобучения), повышения квалификации, привлечении молодежи и работников из других населённых пунктов, что так же потребует решения проблемы их проживания, медицинского и социального обеспечения.

В то же время эти вопросы могут быть решены путем создания не промышленных предприятий, а предприятий в сфере услуг с постоянным проживанием персонала на территории города в новых жилых микрорайонах и (или) на территории предприятия, таких, как реабилитационные центры.

В современных условиях сохранение здоровья, работоспособности, здоровый образ жизни и поддержание хорошей физической формы, долголетие становятся все более актуальными для многих людей.

Ежедневный стресс, психо-физическая и эмоциональная усталость, нерациональное питание, новые вирусные инфекции, несчастные случаи на производстве и в быту, стихийные бедствия, антропогенные катастрофы, участие в экстремальных видах спорта и незарегистрированных (несертифицированных) туристических маршрутах, участие в специальной военной операции приводят к травмам и множеству болезней, таких как: заболевания опорно-двигательного аппарата, костно-мышечной системы, нервной системы, сердца и сосудов, других внутренних органов, в том числе диабет и многие другие.

При этих вызовах возникает колоссальная потребность в услугах по медицинской, социальной реабилитации и строительство Центров реабилитации приобретает особую практическую значимость и актуальность.

Среди основных преимуществ санаторно-реабилитационного комплекса можно выделить следующие:

- наличие высококвалифицированного персонала, а именно: медицинских сотрудников, специалистов — реабилитологов, которые могут разработать и реализовать индивидуальную программу лечения, реабилитации, адаптации для каждого клиента;

- мультидисциплинарный подход и мультидисциплинарная команда специалистов;

- наличие специального современного медицинского, лечебно-тренировочного, физиотерапевтического оборудования и высокого уровня медицинского сервиса, который обеспечит точную диагностику, своевременное выявление и лечение многих заболеваний, их последствий и травм;

- наличие специализированного питания, режима дня, которые помогут в восстановлении и поддержании здорового образа жизни;

- наличие особых природно-климатических факторов (минеральная вода, лечебные грязи, ароматерапия и т.д.), способствующих эффективности оздоровления;

- высокая эффективность программ реабилитации за счет реализации профессионального комплексного подхода, современных технологий, природно-климатических особенностей по возвращению пациентов Центра к полноценной жизни, трудовой деятельности и социальной адаптации в обществе.

Кроме того, Центры реабилитации являются ядром развития организованного туризма и формирования культуры отдыха, здорового образа жизни.

Расходы на услуги по реабилитации можно рассматривать как инвестицию, приносящую отдачу как на индивидуальном уровне, так и на уровне общества.

Благодаря своевременной реабилитации можно избежать больших расходов как бюджетных, так и личных средств — оплаты дорогостоящей госпитализации, сократить срок пребывания

пациента в стационаре и предотвратить повторную госпитализацию. Своевременно пройденная реабилитация позволит человеку быстрее вернуться к полноценной трудовой деятельности, не зависеть от финансовой поддержки или услуг по уходу.

Таким образом, строительство Центров реабилитации имеет большую социально и экономическую значимость, помогает поддерживать здоровье и качество жизни людей. ■

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16.04.2015 года № 668-р [Электронный ресурс] Url: <http://government.ru/docs/all/95632/>(дата обращения 04.01.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16.04.2015 года № 668-р [Электронный ресурс] Url: <http://government.ru/docs/all/95632/>(дата обращения 04.01.2023)

Creating a rehabilitation center as a way to develop tourism in the Irkutsk region

© Grosheva N., Kurganskaya O., Sobol Ya., 2023

In the Irkutsk region, in addition to the global strategic tasks reflected in the Strategy for the socio-economic development of the Irkutsk region, there are also a number of significant tactical tasks, including:

- development of a monoterritory — the city of Baikalsk (implementation of the list of instructions of the President of the Russian Federation: elimination of accumulated environmental damage, development of urban space and tourism, creation of jobs and ensuring stable employment under environmental restrictions);

- increasing the share of non-commodity exports, including the export of services;

- increase in the number of recreational areas per capita.

This article proposes a mechanism for the implementation of these tasks by creating a rehabilitation center under the auspices of the Social Fund of Russia.

Keywords: rehabilitation center, recreational tourism, development of the monotown of Baikalsk

УДК 338.48

КОНЦЕССИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ ЦЕНТРА РЕАБИЛИТАЦИИ В Г. БАЙКАЛЬСКЕ

© Грошева Н. Б., Салтыков А. С., Соболев Я. В., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Социальный фонд России (в рамках ранее существующих отдельных фондов) рассматривает возможность расширения сети Центров реабилитации на территории Российской Федерации, предпочтительно в Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах, где на сегодняшний день отсутствуют Центры реабилитации Фонда. Концепция развития сети Центров реабилитации Фонда предусматривает возможность строительства нового Центра на 500 койко-мест, площадью до 33 тыс. квадратных метров, примерной стоимостью 6,1 млрд. рублей. В 2021 году доходы Фонда по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний оставили 149 млрд. руб, а расходы только 107 млрд. руб. Такая тенденция сохранилась и в 2022 году, однако учитывая текущую финансовую ситуацию

более быстрым вариантом является строительство нового центра на основе государственно-частного партнерства по модели концессии.

В современных условиях концессионная форма управления объектами становится все более популярной в различных отраслях экономики. Привлечение частного капитала для строительства и эксплуатации объектов позволяет существенно снизить нагрузку на бюджетные ресурсы и ускорить темпы реализации проектов.

Ключевые слова: реабилитационный центр, концессия, государственно-частное партнерство

Во исполнение поручения Президента РФ разработан и утвержден стратегический мастер-план Байкальска до 2040 г., включая территорию бывшего Байкальского ЦБК.

В целях реализации вышеуказанного мастер-плана распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2022 г. № 4344-р утверждена Программа, в которой одним из направлений развития Байкальска является социальная сфера (здравоохранение, образование, культура, спорт) и развитие экологически чистых производств и туристической инфраструктуры.

Байкальск должен стать эко-городом и модельной природной территорией для страны и

Байкальского региона, эталоном эколого-ориентированного и рачительного хозяйствования и визитной карточкой экологического туризма.

Так как у регионального бюджета нет необходимого объема средств для реализации проекта, планируется привлечение средств Социального фонда и частного партнера, кредитуемого в государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ». При этом проект рассчитан на минимальный срок с учетом выкупа проекта у концессионера через 30 лет после старта проекта.

Основными источниками капитала для данного проекта могут быть следующие (табл. 1).

Таблица 1. Источники финансирования проекта

Источник	Сумма инвестиций, руб.
Фонд развития территорий, федеральные программы, ГК «ВЭБ.РФ» (программа для моногородов), муниципальный бюджет и (или) региональный бюджет	524 600 000
Социальный фонд	3 000 000 000
Частный партнер	1 000 000 000
ГК «ВЭБ.РФ» (в рамках концессионного соглашения)	1 575 400 000

Концессия — это форма реализации инвестиционных проектов, при которой право на осуществление деятельности предоставляется частному инвестору на определенный период времени в обмен на выполнение определенных условий.

Участниками концессии являются государство, представляющее интересы общества, и частный инвестор, который финансирует и осуществляет проект. Законодательство, регулирующее концессионные отношения, различается в зависимости от страны.

В России такая форма реализации проектов регулируется Федеральным законом «О концессионных соглашениях». Согласно этому закону, концессионное соглашение должно содержать информацию об объекте концессии, условиях его реализации, сроках действия, порядке финансирования проекта, привлекаемых ресурсах, ответственности сторон и др. Основными задачами, решаемыми через концессионную форму реализации проектов, являются повышение эффективности использования инфраструктуры и рациональное использование ресурсов.

При этом участники концессии обязуются соблюдать все требования и нормы, установленные законодательством, а также предоставлять

качественные услуги и обеспечивать жизненно важные объекты.

Таким образом, концессия является одним из наиболее эффективных способов реализации проектов в различных сферах, которая позволяет государству и частному сектору выиграть от сотрудничества.

По состоянию на конец 2022 года в Иркутской области заключено 126 концессионных соглашений (в основном в коммунальной сфере) с общим объемом инвестиций более 12 млрд. руб.

В социальной сфере продолжается работа по реализации концессионного соглашения в отношении создания и эксплуатации здания радиологического корпуса Восточно-Сибирского онкологического центра в городе Иркутске, а также заключено соглашение о государственно-частном партнерстве по созданию автоматизированной информационной системы «Цифровая образовательная платформа Иркутской области».

В данном проекте автором предлагается привлечь в качестве публичного партнера — Социальный фонд России, а в качестве частного партнера — компанию, имеющую соответствующие компетенции для привлечения финансирования государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», которая финансирует подобные проекты.

В партнёрстве с коммерческими банками государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» занимается финансированием масштабных проектов, направленных на развитие инфраструктуры, промышленности, социальной сферы, укрепление технологического потенциала страны и повышение качества жизни людей.

Сегодня сложилась положительная практика, когда проекты по строительству и реконструкции социальных учреждений реализуются субъектами Российской Федерации с привлечением внебюджетного финансирования в рамках соглашений о государственно-частном партнерстве и концессионных соглашений. Субсидии из федерального бюджета покрывают большую часть затрат регионов, а оставшиеся затраты на проект берет на себя частный инвестор, который при этом получает возможность стабильного дохода и возврата инвестиций за счёт участия в управлении созданной в социальной сфере инфраструктурой.

Важная роль в реализации новых социальных проектов сегодня отведена государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», на которую Правительство Российской Федерации возлагает роль Агента, действующего в интересах государства и общества. В задачи «ВЭБ.РФ» как агента входит экспертиза проектов и мониторинг их реализации, а также содействие в их структурировании по модели государственно-частного партнерства и концессионных соглашений.

Программы «ВЭБ.РФ» реализуются как с целью поддержки моногородов, так и предприятий и имеют несколько критериев, которым должен соответствовать заявитель, чтобы получить финансирование. Например, предприятия должны быть зарегистрированы в России, иметь устойчивую финансовую ситуацию и готовность развивать свой бизнес на территории Российской Федерации. К таким бизнесам относятся и Реабилитационные центры. ■

1. Центры реабилитации Социального фонда России [Электронный ресурс] Url: https://sfr.gov.ru/about/rehabilitation_centers/about/ (дата обращения 12.02.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Центры реабилитации Социального фонда России [Электронный ресурс] Url: https://sfr.gov.ru/about/rehabilitation_centers/about/ (дата обращения 12.02.2023)

Concession project to create a rehabilitation center in Baikalsk

© Grosheva N., Saltykov A., Sobol Ya., 2023

The Social Fund of Russia (within the framework of previously existing separate funds) is considering the possibility of expanding the network of Rehabilitation Centers on the territory of the Russian Federation, preferably in the Siberian and Far Eastern Federal Districts, where there are currently no Fund Rehabilitation Centers. The Fund's Rehabilitation Center network development concept provides for the possibility of building a new Center for 500 beds, an area of up to 33,000 square meters, and an approximate cost of 6.1 billion rubles. In 2021, the Fund's income from compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases left 149 billion rubles, and expenses only 107 billion rubles. This trend continued in 2022, however, given the current financial situation, a faster option is to build a new center based on a public-private partnership based on a concession model.

In modern conditions, the concession form of facility management is becoming increasingly popular in various sectors of the economy. Attracting private capital for the construction and operation of facilities can significantly reduce the burden on budgetary resources and accelerate the pace of project implementation.

Keywords: rehabilitation center, concession, public-private partnership

УДК 159.9

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА

© Гурьева Э. В., Сапранкова Т. А., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье исследуются особенности организации рабочего пространства в зависимости от типа личности человека. Расположение предметов и частота их использования рассматриваются как показатели для определения черт характера работника. Автором объясняется важность анализа поведения подчинённых для повышения эффективности труда. В статье также обосновывается необходимость для менеджеров знания этих взаимосвязей между типом личности и организацией пространства. Расположение предметов и частота их использования рассматриваются как показатели для определения черт характера работника.

Ключевые слова: рабочее место, анализ продуктов деятельности, типология личности, повышение эффективности труда, соционика

Считается, что знание индивидуально-психологических особенностей сотрудника позволяет разрабатывать в организации

более точные подходы, методы и инструменты для эффективного HR-управления.

Определение типа личности и выявление индивидуально-психологических особенностей — это задача психодиагностики. Однако далеко не во всех организациях есть такая возможность вводить ставку профессионального психолога, который бы занимался изучением индивидуальных особенностей сотрудников, для более точного отбора инструментов управления ими. Одним из методов изучения личности является метода анализа продуктов деятельности. Все, с чем человек вступает во взаимодействие, содержит характерный отпечаток его индивидуальности. Рабочее пространство не является исключением. В зависимости от расположения и способа использования офисных принадлежностей, регламентированных положением о внутренне-офисных правилах, можно сделать определённые выводы о типе личности работника. Понимание менеджером таких зависимостей позволит применять к каждому подчиненному более точные инструменты управления его трудовым поведением, для обеспечения максимально эффективного выполнения поставленных перед сотрудником задач. Сегодня этот вопрос активно не только изучается, но и активно применяется в организациях, внедряющих современные подходы в управлении человеческими ресурсами. В своей работе мы решили более подробно изучить вопрос: как с помощью анализа организации рабочего места можно определить тип личности сотрудника.

Изучив различные публикации [1,4] на данную тему можно сказать, что для анализа рабочего места офисного работника, следует оценивать не только используемую мебель, но и пространство вокруг него включающее различные предметы и аксессуары офисного интерьера. Так как все эти аспекты так или иначе влияют на проявление чувства «территоризма». Авторы статьи [4], дают следующее определение данного чувства: «чувство территориализма, характеризуется тем, что психологическая величина индивида не заканчивается на его физическом теле, а охватывает определенную часть окружающей среды. Вместе с тем территориализм — это не только присвоение определенной территории, но и психологическое ее упорядочение. Содержание такого упорядочения отображает важные психологические свойства личности».

Одним из важных маркеров, характеризующих отдельные личностные качества, является то, как личность определяет границы своего пространства. «Если в офисном помещении расположено только одно рабочее место, то следует оценить, полностью ли оно занято работником, на что будут указывать «пространственные маркеры» — любые предметы, являющиеся буквальной или психологической собственностью работника, субъективно идентифицируемые как свои» [4]. Такими маркерами могут быть как предметы, необходимые для выполнения трудовых обязанностей, так всевозможные элементы интерьера относящиеся к

категории «украшения», как правило привнесенные самим сотрудником.

Внимательный руководитель, исследовав только данный маркер, может вынести очень полезные умозаключения об интро/экстравертности своих подчиненных предлагая им работу в определенном офисном пространстве. В частности, психологи утверждают, что «неполное территориальное присутствие лица в рабочем помещении, предназначенном для одного работника, может указывать либо на заниженную самооценку, либо на стремление дистанцироваться от профессиональной деятельности» [4]. Более глубокой причиной такого отношения к пространству своего рабочего места может оказать и вовсе «неспособность индивида адаптироваться к социальной среде», либо «склонность к концентрации внимания на явлениях собственного внутреннего мира — интроверсия», вплоть до существования соответствующей фобии [4].

В исследованиях Клименкова А. [1] замечено, что интроверты и экстраверты будут по-разному работать в набирающем популярность направлении — создание офисов типа «Open space». Как сказано в статье, «сотрудники-интроверты весьма остро ощущают все неизбежные раздражители большого офиса: разговоры и перемещения коллег, шум офисной техники, сквозняки и посторонние запахи».

Об экстравертах же психологи говорят обратное. Замечено, что они в силу своей активности, инициативности, обращенности к внешнему миру, чаще стремятся к достижению успеха — это их вектор мотивации. Их отношение к организации пространства рабочего места проявляется в том, что «работник стремится занять слишком большую территорию вокруг себя», может «захватывать часть территории соседа, нередко занимая ещё и нейтральные и общие части рабочего пространства» [4]. В рамках «Open space» «экстраверт чувствует себя превосходно — это его родная стихия: общение, контакты, разговоры, обмен мнениями» [1].

Таким образом, достаточно поверхностное наблюдение руководителя за тем, как его подчиненные распределяются в пространстве, маркируя различными личными предметами это пространство, позволит ему понять, какими психологическими особенностями личности они обладают, и в соответствии с этим распределять задачи, поручения, организовывать работу в группах, что поможет каждому сотруднику максимально эффективно работать.

Для того, чтобы руководитель мог более точно применять различные методы нематериальной мотивации своих сотрудников, он может обратить внимание на те мелкие детали, которыми оформляет своё пространство сотрудник.

Известно, когда работники обозначают своё пространство с помощью религиозно-окультурных предметов, «таким образом они защищают свое

пространство от деструктивных воздействий» [4]. Это не обязательно будет свидетельствовать о принадлежности человека какой-то вере или обладании оккультно-мистическим мышлением. Также различные символы удачи на рабочем месте свидетельствуют об «инфантильности работника, его неуверенности в себе и преувеличении значения фактора везения» [4]. Если люди располагают на своём месте фотографии членов семьи и близких людей, то руководитель должен обратить внимание, нет ли у этого работника сложностей в общении с коллективом.

На основе таких показателей можно сделать предположение о психологической нестабильности подчинённого. Руководителю стоит оказывать таким людям больше поддержки, обращать внимание на их текущее эмоциональное состояние. Пребывая в состоянии стабильности и чувствуя безопасность люди, будут работать эффективнее, что приведёт к росту производственных показателей. Если такие сложности будут выявлены, то необходимо предпринять соответствующие меры по социализации работника, улучшению психологического климата в коллективе, установлению норм корпоративной этики или вовсе изменению его положения в структуре подразделения.

Обнаружив, что на рабочем месте сотрудника располагаются фотографии кумиров или известных референтных персон (исторических, политических, профессиональных и социальных) можно, как утверждают психологи, сделать вывод о таких качествах сотрудника как «целеустремленность, настойчивость, высокий интеллект, дисциплинированность, но наряду с этим они склонны к аморальным поступкам, нарушению профессиональной этики ради корыстной цели» [4]. Возможно, для таких сотрудников будет правильным продумать построение карьеры внутри компании, поскольку они уже обладают высокими амбициями, и в соответствии с этим проводить оценку их деятельности, организовывать процесс обучения и помогать в продвижении по карьерной лестнице.

Следующее, на что можно обращать внимание, это то, как расположены предметы на столе работника. У одних — это исключительный порядок, у других — его отсутствие. В первом случае такое положение вещей не всегда говорит об образцовости работника, а во втором — о его безответственности к исполнению обязанностей.

Даже если на столе в хаотичном порядке расположены документы, техника и канцелярия, периодически перемещающиеся по столу в связи логикой использования их сотрудником в течение дня, то с высокой вероятностью это «хорошо структурированный, эффективный и продуктивно работающий работник» [4]. Логика использования заключается в десантировании предметов от частоты их использования: чем чаще предмет нужен для работы, тем ближе он лежит и наоборот.

Соответственно идеальный порядок на столе может говорить об отсутствии у работника большой нагрузки. Небольшой беспорядок свидетельствует о способности сотрудника «концептуально правильно распределять свои силы, применять свои высокие адаптационные навыки» [4]. Полагаясь на сосредоточенность такого сотрудника на делах, а не на посторонних предметах, начальник может поручать ему задания, требующие повышенного уровня концентрации и внимания.

Анализ организации рабочего пространства также может указывать на определённые преобладающие психические функции согласно типологии Юнга. Понимание того, как строится поведение индивида в зависимости от выделяющейся функции, поможет руководителю правильно подбирать кадры, организовывать работу подразделения, выстраивать коммуникацию с подчинёнными для достижения максимальной эффективности труда.

Работник с преобладающей функцией мышления (или логики) обычно продумывает своё рабочее место до малейших деталей. Представители этого типа стараются «опираться на факты и быть объективными и беспристрастными в оценках качеств окружающих» [3]. Такой работник будет полагаться не на интуицию в принятии решений, а на объективность всех аспектов ситуации. Согласно заключениям психологов, «в условиях формального общения логик отличается ориентацией действий непосредственно на задачу» [2]. Таким людям свойственно взвешивать, анализировать, проверять и оценивать информацию. Соответственно, руководитель может поручать логикам задачи аналитического, вычислительного, механистического и каузального характеров.

Полная противоположность логического типа — этический. Сотрудник с преобладающей этикой по шкале эмоционально-коммуникативных качеств личности «оценивает человека не столько по его объективным деловым качествам, сколько по своему эмоциональному отношению к нему — симпатии или антипатии. Главным мотивом их поступков служат личные побуждения, а не деловой интерес» [3]. Рабочее пространство представителя этического типа организовано не столько правильно с практической точки зрения, сколько в соответствии с личными эмоциональными запросами человека. Этики отлично справляются с «регулированием отношений, укреплением связей, устранением конфликтов в коллективе» [6], поэтому начальник может делегировать таким подчинённым задачи коммуникационного, описательного и разведочного характеров.

Если внешний вид рабочего пространства существенно преобладает над его эргономикой, то такая организация свидетельствует о преобладании сенсорного компонента по шкале направленности деятельности. Элегантность и опрятность сенсорика распространяется не только на его рабочее пространство, но и на собственный внешний вид.

«Сенсорика, как правило, опираются только на конкретные факты, больше действуют, чем размышляют» [3]. Руководителю нужно знать, что представители сенсорного типа умеют сознательно создавать о себе хорошее впечатление, поэтому первое представление об их личностных качествах может быть неверным [5]. Этой способностью можно пользоваться в сфере продаж, когда главной целью является создать товару образ хорошего и нужного.

«Непонятная на первый взгляд организация рабочего пространства, которая все же дает возможность без затруднений результативно и быстро функционировать работнику, указывает на интуитивный тип» [4]. Интуиты обладают высокоразвитой реакцией на все окружающие его процессы. Также, проявляя больше внимания к людям, а не к предметам, интуит может диагностировать способности человека [5]. Поэтому они хорошо показывают себя в прогнозировании. Такие люди склонны к постоянному поиску возможностей и их осуществлению. Начальник может доверить таким сотрудникам разработку идей, стратегий, проведение мозговых штурмов. Не следует забывать, что «в четко очерченных, особенно иерархических, условиях он быстро становится апатичным, ощущает ограниченность, неволю» [3]. Поэтому руководству необходимо учитывать потребность интуита в перспективах и возможностях. Только таким образом сотрудник будет оставаться в работоспособном состоянии.

Проведение анализа деятельности работников является неотъемлемой частью задач руководителя. Из этого процесса он может извлекать нужную и актуальную информацию о своих сотрудниках, не привлекая к этому наблюдению стороннее лицо. Умение применять знания психологии в работе с коллективом поможет легко ориентироваться в особенностях сотрудников, их предрасположенностях, правильно задавать вектор их деятельности и создавать необходимую обстановку для улучшения эффективности труда и достижения целей организации. ■

1. Клименков А. Интроверты и open space: будущее за гибридными офисами/ А. Клименков. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/bercut/206825-introverty-i-open-space-budushchee-za-gibridnymi-ofisami> (Дата обращения: 15.03.2023)

2. Гуленко В. Логика и этики. Дихотомия логика/ этика в соционике. Гуманитарная соционика (официальный сайт). – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://socioniks.net/article/?id=1> (Дата обращения 25.03.2023)

3. Мегедь В.В. Характеры и отношения / Мегедь В.В., Овчаров А.А. – Москва : Издательство Армада-пресс, 2002. – 78-84 с.

4. Организация рабочего пространства и психологические особенности личности. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL:

<https://blog.liga.net/user/vshimko/article/25438> (Дата обращения: 10.03.2023)

5. Паттерны мышления: сенсорика – интуиция. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <http://thinking-patterns.space/сенсорика-интуиция/> (Дата обращения: 22.03.2023)

6. Соционика и психософия. Этика – логика. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://www.socionika.lv/ru/теоретическая-соционика/словарь-соционики/этика/> (Дата обращения: 26.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Гуленко В. Логика и этики. Дихотомия логика/ этика в соционике. Гуманитарная соционика (официальный сайт). – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://socioniks.net/article/?id=1> (Дата обращения 25.03.2023)

Клименков А. Интроверты и open space: будущее за гибридными офисами/ А. Клименков. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/bercut/206825-introverty-i-open-space-budushchee-za-gibridnymi-ofisami> (Дата обращения: 15.03.2023)

Мегедь В.В. Характеры и отношения / Мегедь В.В., Овчаров А.А. – Москва : Издательство Армада-пресс, 2002. – 78-84 с.

Организация рабочего пространства и психологические особенности личности. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://blog.liga.net/user/vshimko/article/25438> (Дата обращения: 10.03.2023)

Паттерны мышления: сенсорика – интуиция. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <http://thinking-patterns.space/сенсорика-интуиция/> (Дата обращения: 22.03.2023)

Соционика и психософия. Этика – логика. – Текст: электронный [электронный ресурс] – URL: <https://www.socionika.lv/ru/теоретическая-соционика/словарь-соционики/этика/> (Дата обращения: 26.03.2023)

Modern trends in the workspace organization

© Gureva E., Saprankova T., 2023

This article describes the features of the workspace organization, depending on the type of the employee's personality. The location of objects and the frequency of their use are considered as indicators to determine the character traits of an employee. The author explains the importance of the behavior analysis of the subordinates, conducted by the manager, in order to increase labor efficiency. The article also substantiates the manager's need to identify the relationship between the mental functions of a person according and the space organization.

Keywords: workspace, products activity analysis, psychology functions, personality typology, labor efficiency increase, sociotics

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© Дятлов С. П., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Укрепление и модернизация отрасли здравоохранения продолжает оставаться важным направлением для развития Российской Федерации и достижения стратегической цели по увеличению продолжительности здоровой жизни населения. В условиях ограниченности финансирования здравоохранения и дефицита кадров необходимы структурные системные изменения для обеспечения качественного совершенствования отрасли. Использование цифровых технологий позволяет решить ряд проблем в организации основополагающей первичной медико-санитарной помощи путем увеличения доступности и качества медицинских услуг. В статье характеризуется текущее использование цифровых технологий в российском здравоохранении с учетом зарубежного опыта, рассматриваются основные перспективы и направления работ в контексте проблем массового внедрения описываемых технологий в деятельность организаций. На основании данного анализа и изучения успешных региональных проектов по улучшению качества медицинских услуг посредством цифровизации будут сделаны прогностические выводы о том, как и при каких условиях цифровые технологии способны повлиять на улучшение качества российского здравоохранения в реалиях действующей экономической ситуации.

Ключевые слова: цифровизация, здравоохранение, цифровая экономика, цифровая медицина, информационные технологии, менеджмент, управление качеством

Старение и снижение числа трудоспособного населения является одной из насущных проблем современной России: доля людей в возрасте старше 65 лет увеличится в полтора раза к 2050 году, при этом медианный возраст населения страны также ежегодно растет [1].

Все это может привести к значительным экономическим проблемам и замедлению темпов экономического роста: дефицит рабочей силы, увеличение налоговой нагрузки на работающее население, снижение покупательной способности, увеличение размеров страховых взносов, выплачиваемых работодателями. Для решения проблемы старения населения необходимы комплексные решения, включающие в себя как социально-демографические меры по повышению рождаемости и снижению эмиграции, так и экономические по инвестированию в здравоохранение и образование [2]. Необходимый уровень системности может дать только активная и качественная государственная политика, которая будет в том числе нести функции планирования, распределения, стимулирования, контроля и нормативного регулирования для осуществления как самостоятельных действий, так и деятельности в рамках государственно-частного партнерства. В зоне ответственности системы здравоохранения лежит обеспечение как превентивных мер по оздоровлению населения и снижению временной нетрудоспособности, так и мер по лечению заболеваний, которые в совокупности приводят к увеличению продолжительности жизни и трудоспособности населения. Согласно индексу активного долголетия, отражающего в себе потенциал пожилых людей в занятости на рынке труда, участии в жизни общества и наличии доступа к независимой и здоровой жизни, Россия занимает достаточно низкие показатели относительно других стран Европы [3]. Таким образом, можно понять, что

российская система здравоохранения имеет потребность в улучшении качества и результатов ее работы. На основании этого разработаны стратегии разного горизонта планирования: например, Указ Президента Российской Федерации о Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года и Национальный проект «Здравоохранение». Главной задачей для достижения целевых показателей здоровой продолжительности жизни населения и индекса активного долголетия в перечисленных документах являются повышение доступности качественной медицинской помощи для россиян и ускорение развития российской индустрии здоровья в области медицинских и медико-информационных технологий [4, 5].

Цифровые технологии начали проникать в здравоохранение еще в самом начале 21 века, с одной стороны, позволяя улучшить точность уже проводимых ранее исследований с помощью более мощных компьютеров, но с другой стороны, данные технологии позволили открыть совершенно новые направления оказания непосредственно медицинских услуг или повышения качества сопутствующих процессов. К таким направлениям можно отнести развитие электронного здравоохранения, становление мобильного здравоохранения, появление телемедицины и начало применения искусственного интеллекта [6]. Разберем каждую из данных подотраслей подробнее в контексте их влияния на доступность и качество здравоохранения.

В данном случае под электронным здравоохранением понимается ведение электронного документооборота для сбора и хранения данных пациентов в цифровом виде. Электронные медицинские записи включают в себя конфиденциальные данные пациента о состоянии его здоровья: медицинская карта и история болезни

пациента, информация о назначаемом лечении, о вакцинации и иные сведения о проведенных исследованиях или вмешательствах. Электронная медицинская запись позволяет консолидировать данные, полученные от всех врачей и других работников из разных медицинских организаций в едином формате в рамках одного документа, доступ к которому для пользователя является легким, но при этом хорошо защищенным. Полнота данных в единой электронной медицинской записи позволяет изменить и улучшить процесс оказания первичной медицинской помощи за счет возможности организации системного лечения посредством обеспечения связей между больницами, поликлиниками, аптеками, лабораториями и другими медицинскими учреждениями. Можно выделить целый ряд плюсов использования электронных медицинских записей [7]. Во-первых, такой формат хранения и использования данных пациента позволяет сократить временные затраты на заполнение документов и минимизировать риски недопониманий, вызванных человеческим фактором, за счет создания стандартизированной формы заполнения данных в электронной системе. С помощью автоматизации и в некоторой степени упрощения данных процессов появляется возможность сделать лечение более надежным и распределить нагрузку между врачом и младшим медицинским работником во время приема пациента, что позволяет врачу сосредоточиться на непосредственном оказании помощи. Данное утверждение актуально и для второго плюса использования электронных медицинских записей: расширение возможности наблюдения и планирования лечения между визитами к врачу для ведения хронических больных, а также как превентивная мера для предупреждения ряда заболеваний пациентов за счет отслеживания прохождения ими плановых диагностических, профилактических и лечебных мероприятий. До начала использования цифровых технологий подобная практика требовала значительное количество трудовых ресурсов с соответствующим медицинским образованием, что является крайне затруднительным в условиях дефицита кадров. Однако выполнение подобной контрольной функции посредством заполнения заранее упорядоченных и интуитивных форм не требует высшего медицинского образования, так как с такой ролью могут справиться младший и средний медицинский персонал, что также позволит распределить человеческие ресурсы и сосредоточить деятельность высококвалифицированных специалистов на своих профильных обязанностях для повышения качества оказываемой медицинской помощи. Более того, электронный формат записи позволяет синхронизировать процесс введения данных с взаимодействиями врача и пациента, что снижает риск потери важных аспектов в документе, на который, например, впоследствии может опираться

другой врач при постановке диагноза или назначении лечения. Тем не менее, в реальности существует ряд ограничений управленческого характера для начала массового использования электронных медицинских записей в обслуживании пациентов. В первую очередь, стоит отметить, что внедрение данной технологии требует определенных временных затрат на переход к новому стандарту документооборота и значительной вовлеченности персонала в процесс обучения [8]. Данное ограничение усугублялось тем, что до недавнего времени среди медицинского персонала отмечалось скептическое отношение к ведению электронного документооборота, однако, благодаря комплексному подходу к внедрению компьютерных технологий в рабочий процесс и общему повышению уровня цифровой грамотности, это ограничение можно нивелировать [8]. Одним из наиболее удачных примеров направлений медицины, на которое внедрение электронных медицинских записей оказало наибольшее влияние, является лечение больных сахарным диабетом. Дистанционное изучение истории болезни человека позволяет наблюдающему специалисту своевременно направлять пациента на дополнительные обследования в зависимости от его актуального состояния, либо вовремя предупреждать медицинские вмешательства, не соответствующие протоколу лечения. Таким образом, электронные медицинские записи способствуют повышению качества российского здравоохранения посредством систематизации лечения с помощью организации связей между различными медицинскими организациями в рамках единого медицинского профиля пациента, появления возможности планирования лечения больного без дополнительных посещений врачей терапевтов, снижения непрофильной нагрузки на врача и повышения его вовлеченности непосредственно в процесс лечения. Уменьшение загруженности высококвалифицированных врачей в первичном звене позволяет расширить доступ населения к более сложной специализированной медицинской помощи [7].

Мобильное здравоохранение — это использование мобильных технологий, которые позволяют отслеживать состояние здоровья человека [9]. На сегодняшний день эти технологии включают в себя как технические средства, так и специальное программное обеспечение для работы персональных портативных устройств, при этом они охватывают широкий набор функциональных возможностей: проведение ежедневных первичных исследований пациентом (например, измерение пульса), получение напоминаний о прохождении назначенного лечения от врача, получение мобильного доступа к своим электронным медицинским записям и другие. Этот рынок является очень перспективным, так как позволяет сделать процедуру лечения более доступной и структурированной для пациента: с

появлением мобильного здравоохранения снижается количество необходимых очных посещений медицинского учреждения, что является значительным преимуществом для жителей удаленных регионов и пациентов поликлиник с высокой нагрузкой на врачей. В связи с этим на сегодняшний день в сфере мобильного здравоохранения усиливается конкуренция, что только стимулирует развитие индустрии. Так, например, американский IT-гигант «Apple» ведет разработки в области добавления в свои умные часы функций определения артериального давления, температуры тела и уровня сахара в крови. Также планируется создание на основе этих и уже внедренных ранее технологий экосистемы в виде персонализированного ассистента, выдающего рекомендации для соблюдения профилактических мер или для прохождения более точных исследований [10]. Конечно, на начало 2023 года продукты и технологии данной компании не совсем актуальны для российского потребителя, но аналогичный функционал может быть реализован ведущими схожие разработки крупными китайскими производителями, так как их НИОКР также обладает значительным потенциалом, то есть реализация мобильного здравоохранения в России возможно и в условиях санкций. Существует вероятность, что по мере усложнения данных устройств с функциональной точки зрения и повышения точности выдаваемых ими значений есть возможность рассмотрения врачами этих данных как объективных показателей здоровья пациента. При этом, в отличие от уже имеющихся аппаратов для отслеживания показателей своего здоровья на дому (тонометров, глюкометров и других), технологии в рамках мобильного здравоохранения позволяют автоматизировать отслеживание, запись и хранение полученных показателей для достоверности для прочтения специалистом. В таком случае мобильное здравоохранение может быть интегрировано с описанной выше технологией электронных медицинских записей, чтобы пациент имел возможность получить дистанционно не только рекомендацию в общем виде, но и план своего лечения, либо конкретное направление для проведения дополнительных исследований. Данная возможность имеет перед собой ряд преимуществ, которые делают медицину более доступной и качественной для граждан страны. Во-первых, в значительной степени снижается влияние фактора территориального нахождения человека, так как с помощью мобильного здравоохранения частичной первичной медико-санитарной помощью могут быть охвачены жители тех районов России, где недостаточно развита инфраструктура. В таком случае пациенты и врачи будут иметь возможность в дистанционном формате получать программу своего лечения и осуществлять контроль за состоянием хронических больных соответственно. В первую очередь, данное преимущество касается

жителей сельской местности, потому что вместе с доступностью данные технологии позволяют повысить и качество здравоохранения, так как жители будут иметь возможность наблюдаться или получить консультацию от квалифицированного специалиста, который может отсутствовать на территории данного района в принципе, что объясняется острой нехваткой кадров в сельской местности [11]. Также значительным плюсом, повышающим качество медицинской помощи, оказываемой с помощью технологий мобильного здравоохранения, является высокая скорость взаимодействий между пациентом и врачом для повышения своевременности лечения. Ввиду того, что человек имеет возможность сделать необходимые базовые исследования уже сейчас, не записываясь для этого заранее и не ожидая результатов за несколько дней, он может быстрее получить ответ в виде сообщения, звонка или очередной электронной медицинской записи в своей цифровой карте. Так, мобильное здравоохранение дает возможность осуществлять сбор и передачу медицинских данных, организовать связь, в том числе экстренную, между пациентом и поставщиком медицинских услуг, а также планировать врачам лечение пациента и осуществлять за ним мониторинг удаленно и в меньшие сроки. При этом за счет легкости доступа пациента к своим показателям повышается и степень вовлеченности пациента к их улучшению и выполнению для этого соответствующих мероприятий, что было подтверждено рядом исследований [7]. Однако для распространения мобильного здравоохранения также можно выделить ряд ограничений. В первую очередь, предоставление доступа населению к покупке персональных устройств и использованию программного обеспечения, а также закупка соответствующих продуктов для организации работы врачей и младшего медицинского персонала с данной технологией требуют значительных инвестиций. При этом часть финансовой нагрузки на персональные устройства можно переложить на ОМС, в рамках которой данные устройства могут амортизироваться в течение срока эксплуатации пропорционально ожидаемому уменьшению издержек на очные исследования и визиты к врачу, другая часть расходов может быть покрыта единовременной выплатой из денежных средств получателя медицинских услуг или субсидироваться государством для льготных категорий. Затраты на оснащение учреждений здравоохранения будут являться расходной частью бюджета государства, в случае если не будет осуществлен переход на одноканальную систему финансирования здравоохранения. Во-вторых, необходима разработка нормативных документов и стандартов относительно возможных к использованию устройств и цифровых продуктов с точки зрения объективности получаемых данных и пределов возможности замены традиционного

формата оказания помощи мобильным здравоохранением. Помимо экономических и нормативных ограничений, существует управленческая проблема, связанная с необходимостью привлечения в отрасль дополнительных кадров, которые смогут консультировать пациентов дистанционно и отслеживать отправляемые ими показатели. Тем не менее, в связи со снижением числа очных посещений врачей первичного звена и уже действующим распространением формата электронной записи, появляется возможность упорядочения графика врача таким образом, чтобы часть рабочего дня была отведена под очные осмотры, а другая на выполнение тех консультаций, назначений и других операций, которые не могут быть выполнены младшим и средним медицинским персоналом в рамках методики снижения непрофильной и низкоквалифицированной нагрузки на врачей, которая описана выше. Таким образом, мобильное здравоохранение способствует повышению доступности и качества медицинской помощи за счет увеличения скорости двухсторонней коммуникации между пациентом и врачом, а также повышения вовлеченности человека в свое здоровье с появлением возможностей самостоятельного отслеживания показателей и более быстрого получения рекомендаций независимо от места проживания при наличии необходимой инфраструктуры к использованию мобильных технологий. При этом мобильное здравоохранение будет более эффективным при внедрении телемедицины и искусственного интеллекта в процесс оказания медицинской помощи, о которых будет сказано ниже.

Телемедицина, несмотря на кажущуюся новизну, согласно данным ВОЗ, в современном виде возникла еще в 60-е годы прошлого века, когда консультации врачей начали оказываться с помощью телевидения и телефона, однако удешевление компьютерных технологий и развитие Интернета позволили вывести телемедицину на более качественный уровень с использованием телекоммуникационных и виртуальных технологий [13]. В сегодняшнем представлении под телемедициной понимается взаимодействие между субъектом и объектом медицинской помощи посредством проведения конференций и передачи видео и звука в реальном времени. Телемедицина достаточно сильно связана с мобильным здравоохранением, особенно для проживающих в удаленных районах граждан, так как в данном случае онлайн-консультация может стать логическим продолжением контроля за показателями пациента со стороны медицинского персонала или обращения самим пациентом для оказания дистанционного приема. С момента подписания Федерального закона № 242 от 29.07.2017 года «Закон о телемедицине» ее популярность в России с позиции инвесторов начала расти, в результате чего появился целый ряд отечественных коммерческих сервисов [14].

Первоначальной целевыми потребителями услуг телемедицины были пожилые люди или пациенты с хроническими заболеваниями, вынужденные регулярно посещать медицинские учреждения для мониторинга и контроля лечения, а также жители удаленных районов, которые имеют затруднения каждый раз очно приезжать на прием [7]. Однако с наступлением в 2020 году пандемии COVID-19 телемедицина стала не дополнительной опцией, а скорее необходимостью в период карантина для поддержания задач здравоохранения по лечению людей, которые больны иными заболеваниями [14]. Так, в 2021 году в России было проведено около 5 миллионов телемедицинских консультаций, что на 9,7 % превышает показатель 2021 года [15]. При этом такие показатели не являются пределом: на 2021 год в США в режиме телемедицины было оказано более 20 % медицинской помощи [7]. Телемедицина имеет ряд преимуществ для повышения доступности медицинской помощи и качества российского здравоохранения. Самым основным плюсом является относительная легкость проведения полноценной консультации специалистов звена первичной медико-санитарной помощи в онлайн-формате. Это снимает ограничивающий фактор в получении своевременного лечения ввиду отсутствия возможности у пациента осуществить очный визит в поликлинику. Также необходимо отметить, что телемедицина позволяет перевести в дистанционный формат консультации, которые не требуют специального оборудования: консультации по некоторым хроническим заболеваниям, аллергическим реакциям, легким ОРВИ — требуемые обследования могут быть проведены с помощью описания пациентом своего состояния и его демонстрации с помощью видео- и фотоматериалов. С другой стороны, также существует возможность использования телемедицины для получения консультации самими врачами у более опытных специалистов, которые удалены территориально, но могут дать необходимую информацию или наглядно продемонстрировать требуемые действия, например, при хирургических вмешательствах. Согласно проведенным исследованиям, использование телемедицины в первичной медико-санитарной помощи позволяет улучшить показатели качества, снизить затраты на очные первичные приемы, распределить нагрузку врачей и устранить дифференциацию в доступе к медицинской помощи у разных социально-демографических групп населения [7, 15]. В настоящее время можно выделить ряд ограничений для массового распространения телемедицины, связанных с отсутствием доступа у ряда граждан к технологиям, обеспечивающим удаленное общение в режиме реального времени для проведения консультации и обследования в достаточном объеме и качестве, а также ряд проблем, обусловленных нормативным регулированием отрасли, которая до сих пор

неоднозначно определяет пределы ответственности поставщиков телемедицинской помощи в условиях запрета на дистанционную постановку диагноза [16]. Для разрешения первого недостатка планируется создание телемедицинской платформы на базе ГИС «ЭРА-ГЛОНАСС». Что касается правового регулирования отрасли, то Правительство России активно работает над организацией использования дистанционных технологий для предоставления консультаций, коррекции лечения и формирования лекарственных рецептов в рамках экспериментального правового режима [15]. Можно сделать вывод, что телемедицина, как и ранее описанные методы цифровизации здравоохранения, меняет не только формат, но и структуру медицинской помощи. Этому способствует внедрение принципов самодиагностики и распределения ресурсов, с одной стороны, в пользу более быстрого получения сложной специализированной помощи высококвалифицированными специалистами за счет освобождения врачей от непрофильной и контрольной деятельности за счет передачи этих функций без потери качества младшему и среднему медицинскому персоналу, а с другой стороны, для повышения вовлеченности человека в отслеживание показателей своего здоровья и соблюдения назначенного лечения. Все это повышает качество российского здравоохранения для разных категорий населения независимо от региона проживания и их физического состояния, так как эти факторы могут быть нивелированы с помощью телемедицины с использованием электронных медицинских записей и технологий мобильного здравоохранения.

Применение искусственного интеллекта в медицине является одним из самых неоднозначных вопросов современного здравоохранения. С одной стороны, качество медицинских решений может быть улучшено за счет снижения влияния человеческого фактора и наличия быстрого доступа искусственного интеллекта к обширной базе данных для получения относительно более объективного вердикта о состоянии пациента и назначаемом лечении. С другой стороны, несмотря на возможность использования электронных медицинских записей и объективных данных с помощью технологий мобильного здравоохранения, существует риск потери части информации о состоянии пациента, получаемой невербально, за счет чего искусственный интеллект может видеть неполную картину или подобрать не самое подходящее лечение. И в таком случае становится видно самое уязвимое место в использовании искусственного интеллекта: кто и в какой степени будет нести ответственность за его решение, если оно будет неправильным. Вопрос ответственности касается использования искусственного интеллекта как при дистанционном лечении и телемедицине, так и при очном приеме в качестве помощника — все это серьезно ограничивает масштабы применения искусственного интеллекта, поэтому

требует отдельного нормативного регулирования. Однако в настоящее время Россия должна стать одним из государств-лидеров в использовании искусственного интеллекта, в том числе в здравоохранении, согласно утвержденной Указом Президента России №490 от 10.10.2019 Национальной стратегии развития искусственного интеллекта [17]. Такое внимание к данной технологии именно в здравоохранении объясняется появлением ряда новых возможностей. Во-первых, искусственный интеллект может применяться для анализа большого набора медицинских данных, результаты которого становятся все более точными с прогрессом в машинном обучении. Основанные на этом потенциале системы поддержки принятия врачебных решений позволяют снизить число ошибок при диагностике и назначении лечения за счет двойной проверки, а также предложить альтернативные варианты, которые могли быть упущены или не рассмотрены медицинским работником. Помимо этого, технологии искусственного интеллекта позволяют повысить качество проводимых исследований как в рамках телемедицины, так и при очных приемах. На сегодняшний день такие системы используются не только за рубежом, но и выведены на российский рынок: в нашей стране существуют и используются десятки разнообразных продуктов, направленных на анализ медицинских изображений, цифровую диагностику и поиск вариантов плана лечения с применением искусственных нейронных сетей [18]. Существуют данные о том, что с применением технологий искусственного интеллекта увеличатся точность и скорость прогнозирования ряда заболеваний, среди которых рак и диабет, за счет проведения более полной и объективной диагностики [7]. По мере развития машинного обучения и появления нового программного обеспечения проведение ряда исследований и выполнение циклических, рутинных и непрофильных задач может быть полностью делегировано. Например, одним из направлений, реализуемых с применением искусственного интеллекта уже сейчас, является синхронная обработка речи врача и пациента для автоматизации процесса составления документации и формирования электронных медицинских записей, что позволит освободить время среднего медицинского персонала под другие задачи, которые были описаны выше. Очередной возможностью качественных изменений в организации процесса оказания медицинской помощи является значительный потенциал искусственного интеллекта для оптимизации и планирования работы клиник с помощью алгоритмов, опирающихся на текущие загрузки и структуру задач, что позволит повысить доступность медицинских услуг и повысить их эффективность за счет распределения ресурсов и сокращения времени ожидания как для первичного звена, так и для оказания специализированной

помощи. В соответствии с этим, ожидается улучшение результатов лечения при одновременном снижении затрат путем повышения точности в назначаемом лечении, а также упорядочения графика работы клиник и уменьшения нагрузки на медицинских работников в условиях дефицита кадров. Однако, помимо нормативно-правовых ограничений, на данном этапе можно выделить ряд других причин, затрудняющих массовое и регламентированное использование искусственного интеллекта уже сейчас. В первую очередь, необходимо обеспечить необходимое количество, качество и доступность данных для организации машинного обучения и их интеграции с действующими технологиями и средствами оказания медицинской помощи, чтобы минимизировать риск допущения искусственным интеллектом ошибки. Это можно обозначить как основное направление работы в области подготовки к включению использования искусственного интеллекта в большее количество подотраслей медицины. Во-вторых, внедрение технологий требует качественной дополнительной подготовки студентов и уже работающего персонала к их непосредственному использованию или интерпретации полученных с их помощью данных, чтобы грамотно сочетать свой опыт и знания с преимуществами искусственных нейронных сетей. Таким образом, использование искусственного интеллекта позволяет повысить качество и доступность медицинской помощи ввиду появления возможности поддержки принятия врачебных решений и возможности интеграции с такими технологиями как электронная медицинская запись, мобильное здравоохранение и телемедицина для повышения эффективности удаленного мониторинга и оказания первичной медико-санитарной помощи.

Анализируя возможности и преимущества использования в российском здравоохранении описанных выше цифровых технологий можно говорить о прогнозировании существенных изменений в качестве после их внедрения. Благодаря цифровым технологиям можно повысить системность в отслеживании здоровья пациента между медицинскими учреждениями с помощью единого формата электронных медицинских записей, увеличить эффективность назначаемого лечения и точность проводимых исследований, нивелировать географические и социально-демографические ограничения в доступе к получению медицинской помощи и регулярному мониторингу состояния хронических больных, повысить вовлеченность населения в отслеживание своих показателей здоровья для профилактики и своевременного лечения заболеваний с возможностью проведения самостоятельных исследований и получения оперативной консультации специалиста. С целью получения таких результатов необходимо внесение изменений в нормативно-правовое регулирование отрасли, в

том числе в систему финансирования, государственные инвестиции, решение управленческих проблем по обучению персонала и просветительская деятельность по обучению населения их использованию в профилактических целях, для организации своего лечения и обеспечения доступа к медицинской помощи в дистанционном формате. Помимо этого, требуется технологическое развитие данных направлений для повышения качества данных технологий, что может быть реализовано либо в условиях рыночной конкуренции, либо в рамках государственно-частного партнерства для более локальных проектов. В России существует большой потенциал в связи с активной работой данного рынка, стимулируемой государственными и национальными программами. При этом высокая активность рынка и большая часть проводимых исследований относятся к описываемым выше биосенсорам как важнейшим элементам организации мобильного здравоохранения, электронным медицинским записям, телемедицине и продуктам, совмещающим работу человека и искусственного интеллекта [19]. Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о том, что использование цифровых технологий является одним из ключевых направлений повышения качества российского здравоохранения как на государственном уровне, так и на рыночном. ■

1. Винник М. В. Прогноз численности и демографической нагрузки населения России до 2100 года / М. В. Винник, В. В. Юмагузин. – Текст: электронный // Проблемы прогнозирования. 2022. №4 (193). [электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognoz-chislenosti-i-demograficheskoy-nagruzki-naseleniya-rossii-do-2100-goda> (дата обращения: 01.03.2023).
2. Эксперты оценили убыль рабочей силы в России к концу десятилетия [электронный ресурс] – URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/06/2022/6294c6b89a7947c8beb41030> (дата обращения: 01.03.2023).
3. Индекс активного долголетия (ИАД) в странах за пределами ЕС и на субнациональном уровне. Методические рекомендации. [электронный ресурс] – URL: https://unece.org/sites/default/files/2021-07/AAI_Guidelines_final_RUS.pdf (дата обращения: 02.03.2023).
4. Национальные проекты «Здравоохранение» и «Демография» [электронный ресурс] – URL: <https://minzdrav.gov.ru/poleznye-resursy/natsproektzdravoohranenie> (дата обращения: 02.02.2023).
5. Стратегия развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента Российской Федерации от 6 июня 2019 г. № 254. [электронный ресурс] – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44326/print> (дата обращения: 03.03.2023)
6. Карцхия А. А. Цифровая медицина – реальность сегодняшнего дня / А. А. Карцхия. – Текст: электронный // ЭСПР. 2021. №2 (46). [электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-meditsina->

realnost-segodnyashnego-dnya (дата обращения: 04.03.2023).

7. Шишкин С. В. Организация первичной медико-санитарной помощи: тенденции и перспективы: аналитический доклад / С. В. Шишкин, А. А. Алмазов, М. Н. Корнилов. – Текст: электронный // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2022. [электронный ресурс] – URL: https://chp.hse.ru/data/2022/04/07/1803252134/07.04.2022_CHP_NRU.pdf (дата обращения: 04.03.2023).

8. Дятлов С. П. Цифровизация учреждения здравоохранения / С. П. Дятлов. – Текст: электронный // Бизнес-образование в экономике знаний. 2023. №1 (24). [электронный ресурс] – URL: https://bibs-science.ru/archive/sbornik_23/1/bibs_science_2023_1_24.pdf (дата обращения: 04.02.2023).

9. Авдошин С. М. Мобильное здравоохранение: Перспективы в России / С. М. Авдошин. – Текст: электронный // Бизнес-информатика. 2016. №3 (37). [электронный ресурс] – URL: [https://bijournal.hse.ru/2016--3%20\(37\)/196684855.html](https://bijournal.hse.ru/2016--3%20(37)/196684855.html) (дата обращения: 04.03.2023).

10. Apple рассказала, как будет развивать технологии для здоровья [электронный ресурс] – URL: <https://www.ferra.ru/news/techlife/apple-rasskazala-kak-budet-razvivat-tekhnologii-dlya-zdorovya-21-07-2022.htm> (дата обращения: 04.03.2023).

11. Попова А. А. Научно обоснованные предложения по улучшению программы «Земский доктор» / А. А. Попова, М. А. Мешков. – Текст: электронный // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2022. №5. [электронный ресурс] – URL: <https://journal-nriph.ru/journal/article/view/1023> (дата обращения: 05.03.2023).

12. Шишкин С. В. Здравоохранение: необходимые ответы на вызовы времени / С. В. Шишкин, С. Г. Боярский, В. В. Власов. – Текст: электронный // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2018. [электронный ресурс] – URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/216183555.pdf> (дата обращения: 05.03.2023).

13. Телемедицина. Возможности и развитие в государствах-членах. Доклад о результатах второго глобального обследования в области электронного здравоохранения. – Текст: электронный // Серия «Глобальная обсерватория по электронному здравоохранению». Том 2. 2010. [электронный ресурс] – URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/44497/9789244564141_rus.pdf (дата обращения: 05.03.2023).

14. Телемедицина в эпоху COVID-19 [электронный ресурс] – URL: <https://iq.hse.ru/news/567783061.html> (дата обращения: 06.03.2023).

15. Телемедицина (российский рынок) [электронный ресурс] – URL: [https://zdrav.expert/index.php/Статья:Телемедицина_\(российский_рынок\)](https://zdrav.expert/index.php/Статья:Телемедицина_(российский_рынок)) (дата обращения: 06.03.2023).

16. Дистанционно ставить диагнозы пациентам не будут [электронный ресурс] – URL: <https://www.pnp.ru/social/distancionno-stavit-diagnozy-pacientam-ne-budut.html> (дата обращения: 06.03.2023).

17. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 № 490. [электронный ресурс] – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201910110003> (дата обращения: 06.03.2023).

18. Обзор Российских систем искусственного интеллекта для здравоохранения [электронный ресурс] – URL: <https://webiomed.ru/blog/obzor-rossiiskikh-sistem-iskusstvennogo-intellekta-dlia-zdravookhraneniia/> (дата обращения: 06.06.2023).

19. Топ-10 цифровых решений в медицине и здравоохранении [электронный ресурс] – URL: <https://issek.hse.ru/news/691544400.html> (дата обращения: 06.06.2023).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Apple рассказала, как будет развивать технологии для здоровья [электронный ресурс] – URL: <https://www.ferra.ru/news/techlife/apple-rasskazala-kak-budet-razvivat-tekhnologii-dlya-zdorovya-21-07-2022.htm> (дата обращения: 04.03.2023).

Авдошин С. М. Мобильное здравоохранение: Перспективы в России / С. М. Авдошин. – Текст: электронный // Бизнес-информатика. 2016. №3 (37). [электронный ресурс] – URL: [https://bijournal.hse.ru/2016--3%20\(37\)/196684855.html](https://bijournal.hse.ru/2016--3%20(37)/196684855.html) (дата обращения: 04.03.2023).

Винник М. В. Прогноз численности и демографической нагрузки населения России до 2100 года / М. В. Винник, В. В. Юмагузин. – Текст: электронный // Проблемы прогнозирования. 2022. №4 (193). [электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognoz-chislennosti-i-demograficheskoy-nagruzki-naseleniya-rossii-do-2100-goda> (дата обращения: 01.03.2023).

Дистанционно ставить диагнозы пациентам не будут [электронный ресурс] – URL: <https://www.pnp.ru/social/distancionno-stavit-diagnozy-pacientam-ne-budut.html> (дата обращения: 06.03.2023).

Дятлов С. П. Цифровизация учреждения здравоохранения / С. П. Дятлов. – Текст: электронный // Бизнес-образование в экономике знаний. 2023. №1 (24). [электронный ресурс] – URL: https://bibs-science.ru/archive/sbornik_23/1/bibs_science_2023_1_24.pdf (дата обращения: 04.02.2023).

Индекс активного долголетия (ИАД) в странах за пределами ЕС и на субнациональном уровне. Методические рекомендации. [электронный ресурс] – URL: https://unece.org/sites/default/files/2021-07/AAI_Guidelines_final_RUS.pdf (дата обращения: 02.03.2023).

Карцхия А. А. Цифровая медицина – реальность сегодняшнего дня / А. А. Карцхия. – Текст: электронный // ЭСПР. 2021. №2 (46). [электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-meditsina-realnost-segodnyashnego-dnya> (дата обращения: 04.03.2023).

Национальные проекты «Здравоохранение» и «Демография» [электронный ресурс] – URL: <https://minzdrav.gov.ru/poleznye-resursy/natsproektzdravookhranenie> (дата обращения: 02.02.2023).

О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 № 490. [электронный ресурс] – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201910110003> (дата обращения: 06.03.2023).

Обзор Российских систем искусственного интеллекта для здравоохранения [электронный ресурс] – URL: <https://webiomed.ru/blog/obzor-rossiiskikh-sistem-iskusstvennogo-intellekta-dlia-zdravookhraneniia/> (дата обращения: 06.06.2023).

Попова А. А. Научно обоснованные предложения по улучшению программы «Земский доктор» / А. А. Попова, М. А. Мешков. – Текст: электронный // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2022. №5. [электронный ресурс] – URL: <https://journal-nriph.ru/journal/article/view/1023> (дата обращения: 05.03.2023).

Стратегия развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года: Указ Президента Российской Федерации от 6 июня 2019 г. № 254. [электронный ресурс] – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44326/print> (дата обращения: 03.03.2023)

Телемедицина (российский рынок) [электронный ресурс] – URL: [https://zdrav.expert/index.php/Статья:Телемедицина_\(российский_рынок\)](https://zdrav.expert/index.php/Статья:Телемедицина_(российский_рынок)) (дата обращения: 06.03.2023).

Телемедицина в эпоху COVID-19 [электронный ресурс] – URL: <https://iq.hse.ru/news/567783061.html> (дата обращения: 06.03.2023).

Телемедицина. Возможности и развитие в государствах-членах. Доклад о результатах второго глобального обследования в области электронного здравоохранения. – Текст: электронный // Серия «Глобальная обсерватория по электронному здравоохранению». Том 2. 2010. [электронный ресурс] – URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/44497/9789244564141_rus.pdf (дата обращения: 05.03.2023).

Топ-10 цифровых решений в медицине и здравоохранении [электронный ресурс] – URL: <https://issek.hse.ru/news/691544400.html> (дата обращения: 06.06.2023).

Шишкин С. В. Здравоохранение: необходимые ответы на вызовы времени / С. В. Шишкин, С. Г.

Боярский, В. В. Власов. – Текст: электронный // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2018. [электронный ресурс] – URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/216183555.pdf> (дата обращения: 05.03.2023).

Шишкин С. В. Организация первичной медико-санитарной помощи: тенденции и перспективы: аналитический доклад / С. В. Шишкин, А. А. Алмазов, М. Н. Корнилов. – Текст: электронный // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2022. [электронный ресурс] – URL: https://chp.hse.ru/data/2022/04/07/1803252134/07.04.2022_CHP_NRU.pdf (дата обращения: 04.03.2023).

Эксперты оценили убыль рабочей силы в России к концу десятилетия [электронный ресурс] – URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/06/2022/6294c6b89a7947c8beb41030> (дата обращения: 01.03.2023).

The use of digital technologies as one of the ways to solve the problem of the quality of healthcare system in Russia

© Dyatlov S., 2023

Strengthening and modernizing the healthcare industry continues to be an important direction for the development of the Russian Federation in order to achieve the strategic goal of increasing the healthy life expectancy of the population. In conditions of limited financing of healthcare and shortage of personnel, structural system changes are needed to ensure the qualitative development of the industry. The use of digital technologies makes it possible to solve a number of problems in the organization of basic primary health care by increasing the availability and quality of medical services. The article characterizes the current use of digital technologies in Russian healthcare, taking into account foreign experience, discusses the main prospects and areas of work in the context of the problems of mass introduction of these technologies into the activities of organizations. Based on this analysis and the study of successful regional projects to improve the quality of medical services through digitalization, prognostic conclusions will be made about how and under what conditions digital technologies can affect the improvement of the quality of Russian healthcare in the realities of the current economic situation.

Keywords: digitalization, healthcare, digital economy, digital medicine, information technology, management, total quality management

УДК 658.23

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В КАЛИНИНГРАДЕ

© Ивашутина Е. Е., Костина К. А., Салтыков А. С., 2023

Калининград — один из красивейших и интереснейших городов России. Это российский город — эксклав, расположенный на Балтийском море, который обладает уникальной историей и насыщенной культурной жизнью. Развитие туризма в Калининграде — это не только важный фактор для экономики региона, но и инвестиция в сохранение исторического, культурного и природного наследия.

Туризм может стать важным движущим фактором развития не только Калининграда, но и всего региона — создавать новые рабочие места, привлекать инвесторов, а также способствовать развитию сопутствующего малого бизнеса. Кроме того, развитие туризма — это предоставление возможности для местных жителей и туристов, в том числе из других регионов России узнать город и регион в новом свете.

Развитие экономики Калининграда также напрямую связано с развитием туризма. Создание новых рабочих мест в гостиничном бизнесе, сфере обслуживания, ресторанном бизнесе и т.д. — это только одни из направлений, которые могут способствовать экономическому развитию региона. При этом туризм — это не только способ зарабатывать деньги, но и возможность создавать новые инфраструктуры, новый импульс занятости и новые направления профессиональной деятельности местных жителей. Таким образом, развитие туризма в Калининграде — это задача, которая стоит перед региональными властями и жителями города. Именно по этой причине проекты развития объектов туристической инфраструктуры получают поддержку от местной власти.

Ключевые слова: развитие внутреннего туризма в Калининграде, поддержка гостиничного бизнеса, прирост туристического потока

Калининград — это город с богатым историческим наследием, уникальными природными ресурсами и культурными достопримечательностями, которые привлекают туристов со всего мира. В данном исследовании мы рассмотрим цели и задачи развития туризма в Калининграде.

С момента образования Калининградской области в 1946 году, гостиничный бизнес занимал важное место в экономической жизни города. Калининградская область является уникальным регионом России — эксклавом, расположенным на западе страны. Окруженная с трех сторон территориями Литвы, Польши и Балтийским морем, область наделена множеством достопримечательностей и богатой исторической и культурной памятью. Эти и другие особенности делают Калининградскую область привлекательным направлением для туризма. Одним из наиболее известных мест, которые обязательно стоит посетить в области, является сам город Калининград — его крепость, музей янтаря, искусство и общественные пространства в центре города. Также на территории области находится знаменитый Куршский залив, природный национальный парк, который был включен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. В регионе есть уникальная природа — Тейковские леса, уникальное по своей красоте озеро Шанхаское, город Светлогорск, который находится на берегу Балтийского моря. Кроме того, область богата увлекательными маршрутами и экскурсиями, в рамках которых туристов знакомят с историей создания города и окружающим ландшафтом, а также с его культурой и общественной жизнью. Все это в комплексе делает Калининградскую область привлекательным направлением для туризма и путешествий, и позволяет туристам провести не только увлекательный досуг, но и познакомиться с историей и культурой региона.

Основной целью развития туризма в Калининграде является увеличение числа туристов, которые приезжают в город. Это, в свою очередь, способствует увеличению экономического роста и привлекательности города для бизнеса, что повышает уровень жизни его жителей.

Для достижения данной цели выделяются следующие задачи:

- создание и продвижение имиджа туристического города. для этого важно активно использовать все возможности маркетинга и рекламы, включая интернет-маркетинг, социальные сети, мероприятия и другие инструменты;
- развитие туристической инфраструктуры, что включает в себя создание новых объектов культурного и исторического наследия, инфраструктуры развлечений, спортивных зон, отелей, ресторанов и прочих удобств для туристов;
- увеличение количества туристических маршрутов и экскурсий, которые способны привлечь туристов разных категорий, включая иностранных гостей, которые могут приезжать в Калининград на короткие поездки;
- развитие культурной жизни, чтобы обеспечить туристам возможность познакомиться с национальными традициями города и региона.

Одной из важнейших отраслей экономики Калининградской области является туризм. С каждым годом интерес к этому региону у туристов растет, и сегодня Калининград привлекает сюда все больше и больше людей из различных стран мира.

Однако, для эффективного развития туристической индустрии в Калининграде необходимо наметить перспективную стратегию развития туристической инфраструктуры на ближайшие годы и для этого была проведена оценка потенциального туристического потока в этом регионе в период с 2023–2030 годов.

В ходе исследования было определено, что динамика роста туризма в Калининграде в ближайшие годы будет зависеть от множества факторов: экономического и политического развития региона, инфраструктуры, рекламной деятельности и многих других. Однако, принимая во внимание темпы привлечения туристов в Калининград за последние годы, можно предположить, что к 2023 году количество посетителей города составит около 900 тыс. человек в год. К 2030 году ожидается увеличение данного показателя на 25–30 %, что приведет к существенному росту средств, выделяемых туристами на отдых в Калининграде.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день Калининград предлагает своим гостям множество различных видов развлечений и экскурсий, а также различные мероприятия и фестивали, что является несомненным преимуществом для развития туризма в этом регионе, но для его реализации необходимо предпринимать целенаправленные меры по улучшению инфраструктуры, рекламной деятельности и созданию новых видов развлечений и мероприятий для туристов.

В Калининграде на текущий момент существует около 200 гостиниц и хостелов, предлагающих различные условия проживания. Анализ статистики за прошедший год показал, что загрузка гостиниц составила в среднем 70–80 %, а в пиковые периоды — до 95 %. Как сообщает портал «Турнет», в течение года в Калининград приезжают различные категории туристов: это как люди, приезжающие на бизнес-встречи или конференции, так и отдыхающие, интересующиеся культурным наследием региона. Кроме того, город является популярным местом для проведения концертов и спортивных событий, что вносит свой вклад в использование гостиничных услуг. Гостиницы в Калининграде предоставляют широкий выбор номеров различных категорий и ценовых категорий. Здесь можно найти как большие хостелы с богатым инфраструктурным комплексом, так и небольшие семейные гостиницы и апартаменты. В центре города находятся такие гостиницы, как «Hotel Kaiserhof», «Radisson Hotel Kaliningrad», «Ibis Styles», «Crystal House Suite Hotel & SPA», «Koenigsgarten Hotel». Рядом с торговым центром «Европейский», расположен 5-звездочный «Princess Elisa Luxury Suites & Spa». В Зеленоградске находится гостиница «Вилла Витто», в Светлогорске — гостиница «Altrimo» и «Villa Christine». В Приморске есть гостиница «Baltica Hotel». В настоящее время самые популярные гостиницы в Калининграде — это «Radisson Hotel Kaliningrad», «Ibis Kaliningrad Center», «Hotel Kaiserhof». Также стоит отметить, что сейчас в городе активно развивается сегмент бюджетного проживания, а в некоторых гостиницах проводятся модернизации и ремонты. В целом, Калининград является привлекательным для туристов направлением, и в ближайшее время планируется увеличение количества гостиничных объектов для соответствия возрастающему спросу.

Зимой, в период с декабря по февраль, средняя цена номеров в гостиницах находится на своем минимуме — от 1 500 до 2 500 рублей за ночь. Это время года считается не самым популярным для посещения Калининграда, но у тех, кому не страшна зима, можно найти хорошие варианты проживания, с хорошим сервисом и удобным расположением. Весной и осенью, в период с апреля по май и с сентября по ноябрь, цены на номера в гостиницах в Калининграде увеличиваются — от 2 500 до 3 500 рублей за ночь. Это время года считается наиболее благоприятным для посещения города, так как

погода еще достаточно теплая, а туристический поток не такой большой, как накануне летнего сезона. Летом, в период с июня по август, средняя цена номеров в гостиницах значительно возрастает, достигая отметки от 3 500 до 6 000 рублей и более за ночь. Это самый популярный сезон для посещения Калининграда, когда город принимает множество туристов со всего мира. В этот период стоимость номеров в гостиницах, расположенных на первых линиях, может быть значительно выше, но туристы могут найти варианты по более доступным ценам в небольших уютных гостиницах или в апартаментах.

Анализ цен на размещение в гостиницах Калининграда с учетом бронирований на 2023 год показал, что средняя стоимость проживания за ночь варьируется в зависимости от класса гостиницы и расположения. Однако, в целом, можно выделить тенденцию к росту цен на размещение. Так, самые дорогие гостиницы, расположенные в историческом центре Калининграда, предлагают проживание от 6 000 до 15 000 рублей за ночь. Более доступные варианты можно найти в новых районах города или на окраинах — от 2 500 до 4 000 рублей за ночь. Также на стоимость проживания влияет класс гостиницы. Например, отели класса «люкс» предлагают более высокие цены, которые начинаются от 8 000 рублей за ночь, в то время как гостиницы эконом-класса могут предложить проживание от 1 500–2 000 рублей за ночь.

В последние годы гостиничный бизнес в Калининграде активно развивается, что связано с увеличением туристического потока. В связи с этим, государственные и муниципальные органы власти предоставляют владельцам гостиниц значительное количество программ поддержки, одной из которых является программа «Гостиницы Калининграда», организованная городской администрацией. Данная программа направлена на поддержку развития гостиничного бизнеса в городе, и включает в себя финансовые и организационные меры помощи. К примеру, в рамках программы предоставляются коэффициенты на земельные и коммунальные платежи, налоговые льготы, и многое другое. Также существует программа финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в регионе. Поддержка предоставляется в виде доступности банковских кредитов и субсидий на открытие новых гостиниц и на развитие уже существующих. Помимо этого, в Калининграде действует муниципальная программа «Турпоток-2018», предназначенная для поддержки туризма в городе. В рамках этой программы также предоставляются различные меры поддержки для владельцев гостиниц, например, в виде субсидий на рекламу и продвижение туристических услуг. Таким образом, владельцам гостиниц в Калининграде стоит обратить внимание на предоставляемые программы и меры поддержки, чтобы получить дополнительные возможности для развития своего бизнеса.

Несомненно, для туристического бизнеса в России в целом санкции оказывают негативное

влияние и на удобство бронирований, и на количество клиентов. Однако, для иностранных и российских туристов все еще доступны различные способы бронирования гостиниц через онлайн-сервисы, агентства, отели и других посредников. Однако, национальные операторы и сервисы по бронированию гостиниц, такие как Ostrovok.ru, Tvil.ru, Oktogo.ru и RoomGuru.ru, а также непосредственное бронирование на сайтах отелей, останутся востребованными иностранными туристами.

Несомненно, Калининград столкнулся с вызовами, связанными с введением санкций против России в 2014 году. Это существенно повлияло на туристический поток в регионе. По данным Калининградской Туристической Ассоциации (КТА), число туристов, посетивших город, снизилось на 30–40 % в первые два года после введения санкций. При этом количество иностранных туристов также сократилось на 40 % в 2015 году. Каким будет турпоток в Калининграде в 2023–2024 годах? Согласно статистическим данным, количество туристов в Калининграде увеличивается с каждым годом. Так, в 2019 году город посетили около 1,5 миллиона туристов, а среди них 70 % составляли туристы из России и ближнего зарубежья. В 2020 году, из-за пандемии коронавируса, туристический поток в Калининград значительно сократился. В 2023–2024 годах ожидается рост туристического потока в Калининграде до 2,5 миллионов человек. При этом, согласно анализу, около 45 % туристов будут составлять иностранные гости, а 55 % — туристы из России.

Среди иностранных туристов, большую долю будут составлять жители Германии, Польши, Франции и Литвы, несмотря на санкции.

Что касается структуры туристического потока в Калининград, то она будет выглядеть следующим образом:

- 30 % — экскурсионный туризм;
- 25 % — культурно-исторический туризм;
- 20 % — активный и спортивный туризм;
- 15 % — развлекательный туризм;
- 10 % — санаторно-оздоровительный туризм.

Таким образом, мы видим, что будущее туристическое развитие Калининграда будет положительным и позволит городу привлекать еще большее число туристов, которые смогут насладиться уникальной архитектурой, богатой историей и природными достопримечательностями региона. Кроме того, ограничение на оборот иностранной валюты, опасения по безопасности в поездках за границу положительно сказались на туризме в городе. Сегодня Калининград является одним из лучших мест для туризма в России. В 2023–2024 годах ожидается дальнейший рост туристического потока в регионе, благодаря открытию новых туристических объектов и событий. Кроме того, увеличение количества рейсов

и открытие новых авиалиний, например, со столичного международного аэропорта Шереметьево, способствует росту числа туристов, посещающих Калининград. ■

1. Ассоциация предприятий индустрии туризма Калининградской области [Электронный ресурс] Url: <https://apitko.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

2. Российский сервис бронирования отелей и квартир TVIL.RU [Электронный ресурс] Url: <https://tvil.ru> (дата обращения 23.03.2023)

3. Российский сервис онлайн-бронирования отелей Ostrovok.ru [Электронный ресурс] Url: <https://ostrovok.ru/?sid=66c367e2-8f64-418e-83a8-75c3a836868b> (дата обращения 23.03.2023)

4. Российский сервис по бронированию отелей онлайн Oktogo.ru [Электронный ресурс] Url: <https://oktogo.ru> (дата обращения 23.03.2023)

5. Сервис метапоиска отелей Roomguru.ru [Электронный ресурс] Url: <https://roomguru.ru> (дата обращения 23.03.2023)

6. Туристическая сеть: туры и страны Tournet.ru [Электронный ресурс] Url: <https://www.tournet.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Ассоциация предприятий индустрии туризма Калининградской области [Электронный ресурс] Url: <https://apitko.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

Российский сервис бронирования отелей и квартир TVIL.RU [Электронный ресурс] Url: <https://tvil.ru> (дата обращения 23.03.2023)

Российский сервис онлайн-бронирования отелей Ostrovok.ru [Электронный ресурс] Url: <https://ostrovok.ru/?sid=66c367e2-8f64-418e-83a8-75c3a836868b> (дата обращения 23.03.2023)

Российский сервис по бронированию отелей онлайн Oktogo.ru [Электронный ресурс] Url: <https://oktogo.ru> (дата обращения 23.03.2023)

Сервис метапоиска отелей Roomguru.ru [Электронный ресурс] Url: <https://roomguru.ru> (дата обращения 23.03.2023)

Туристическая сеть: туры и страны Tournet.ru [Электронный ресурс] Url: <https://www.tournet.ru/> (дата обращения 23.03.2023)

Promising directions of hotel business development in Kaliningrad

© Ivashutina E., Kostina K., Saltykov A., 2023

Kaliningrad is one of the most beautiful and interesting cities in Russia. This is a Russian exclave city located on the Baltic Sea, which has a unique history and rich cultural life. The development of tourism in Kaliningrad is not only an important factor for the economy of the region, but also an investment in the preservation of historical, cultural and natural heritage.

Tourism can become an important driving factor for the development of not only Kaliningrad, but also the entire region — to create new jobs, attract investors, and also contribute to the development of related small businesses. In addition, the development of tourism is an opportunity for local residents

and tourists, including from other regions of Russia, to get to know the city and the region in a new light.

The development of Kaliningrad's economy is also directly related to the development of tourism. The creation of new jobs in the hotel business, service sector, restaurant business, etc. is only one of the areas that can contribute to the economic development of the region. At the same time, tourism is not only a way to earn money, but also an opportunity to create new infrastructures, a new impetus for employment and new

areas of professional activity of local residents. Thus, the development of tourism in Kaliningrad is a task facing the regional authorities and residents of the city. It is for this reason that projects for the development of tourist infrastructure facilities receive support from local authorities.

Keywords: development of domestic tourism in Kaliningrad, support of the hotel business, increase in tourist flow

УДК 658.56

ИЗМЕНЕНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА ТОВАРЫ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ МАРКИРОВКИ «ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»

© Курганская О. В., Махмудов В. В., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье автор проводит исследование относительно изменения закупочных цен двух товарных групп «сыр» и «сырки» компании ООО «Сибтерра» за период 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев). Исследование показывает какую долю в росте цен занимают прямые затраты товаропроизводителей, связанные с внедрением системы обязательной цифровой маркировки товаров «Честный ЗНАК». Результатом исследования является вывод, сделанный автором, что чем дороже товар, тем меньше в его цене доля затрат, связанных с маркировкой, поэтому более дорогие товары являются менее эластичными к введению системы маркировки «Честный ЗНАК».

Ключевые слова: закупочная цена, сыр, сырки, маркировка «Честный ЗНАК», прирост, эластичность

Ниже приведен анализ изменения закупочных цен шести товарных наименований в двух товарных группах в течении 6 отчетных месяцев с момента введения системы обязательной маркировки «Честный ЗНАК». Для анализа были выбраны такие товарные группы, как «сыры» и «сырки».

Две эти товарные группы были выбраны как репрезентативные товары с низкой и высокой ценой для анализа влияния на уровень цены обязательной маркировки.

В категории «Сырки» были выбраны следующие товары с ценой на начало анализируемого периода (см. таблица 1) [1].

Таблица 1. Товарные наименования группы «Сырки»

Наименование товара	Цена на 31.08.2022
Сырок творожный «ТРИ КОТА» с ванилью в шоколадной глазури мдж 16 % 40г	27,83 руб./шт.
Сырок творожный «Свитлогорье» с ванилью в шоколадной глазури 26 % 50г	35,53 руб./шт.
Сырок глазированный «А.Ростагрокомплекс» с вареной сгущенкой в молочном шоколаде 26 % 50г	42,50 руб./шт.

В категории «Сыр» были выбраны следующие товары с ценой на начало анализируемого периода (см. таблица 2).

Таблица 2. Товарные наименования группы «Сыр»

Наименование товара	Цена на 31.08.2022
Сыр «Рогачевъ» Российский Традиционный 45 % 200гр	98,50 руб./шт.
Сыр «LAIME» ПАРМЕЗАН 40 % 3 мес. созревания 200г	209,80 руб./шт.

Сыр «Сырная Династия» Рамсес 46 % (молодой пармезан) ~ 10 кг	535 руб./кг.
--	--------------

Сначала рассмотрим товарную группу «Сырки». На рис. 1 представлен график прироста закупочных цен творожного сырка с ванилью в шоколадной глазури производства компании «ТРИ КОТА».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 3,21 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сырка составляла 27,83 руб. За период с 1.09.2022 по

31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении составил 0,3 руб., что в процентах составило 1,08 %.

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК». По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 2,13 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сырка составил 3,21 %, в денежном выражении 0,9 руб. В результате цена изменилась с 27,83 руб. до 28,73 руб.

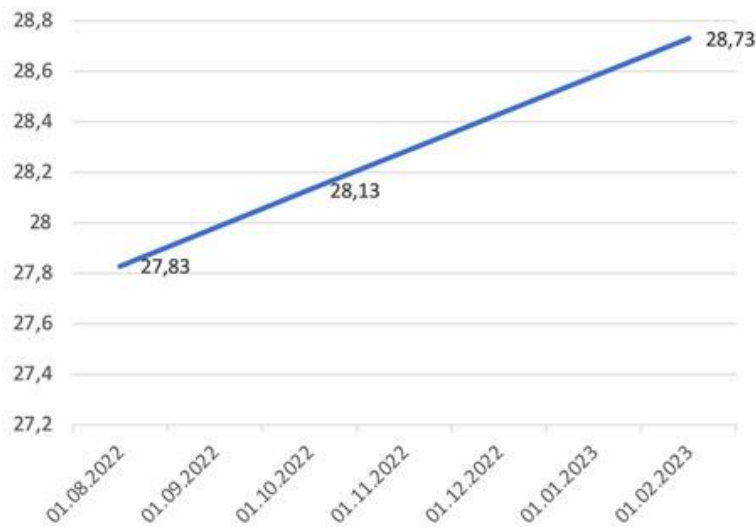


Рис. 1. График закупочных цен творожного сырка «ТРИ КОТА»

На рис. 2 представлен график прироста закупочных цен творожного сырка с ванилью в шоколадной глазури производства компании «Свитлогорье».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 3,64 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сырка составляла 35,53 руб. За период с 1.09.2022 по 31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении

составил 0,3 руб., что в процентах составило 0,84 % [2].

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК». По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 2,79 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сырка составил 3,64 %, в денежном выражении 1,30 руб. В результате цена изменилась с 35,53 руб. до 36,83 руб.

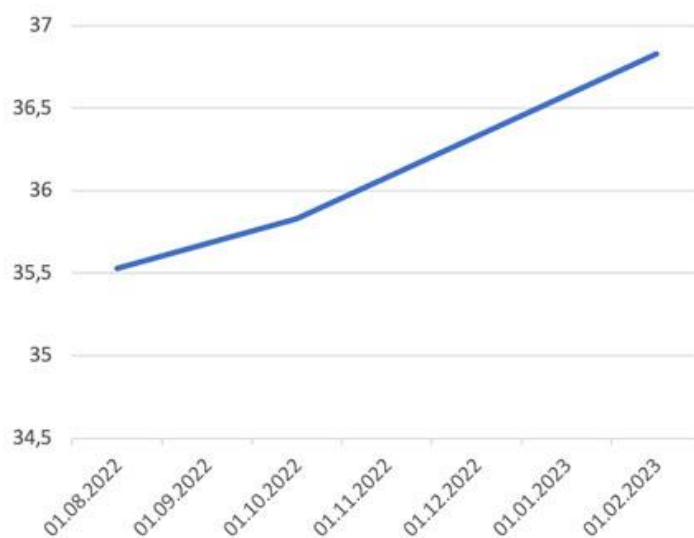


Рис. 2. График закупочных цен творожного сырка «Свитлогорье»

На рис. 3 представлен график прироста закупочных цен глазированного сырка с вареной сгущенкой в молочном шоколаде производства компании «А.Ростагрокомплекс».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 4,68 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сырка составляла 42,50 руб. За период с 1.09.2022 по

31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении составил 0,3 руб., что в процентах составило 0,71 %.

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК». По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 3,97 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сырка составил 4,68 %, в денежном выражении 2,00 руб. В результате цена изменилась с 42,50 руб. до 44,50 руб.

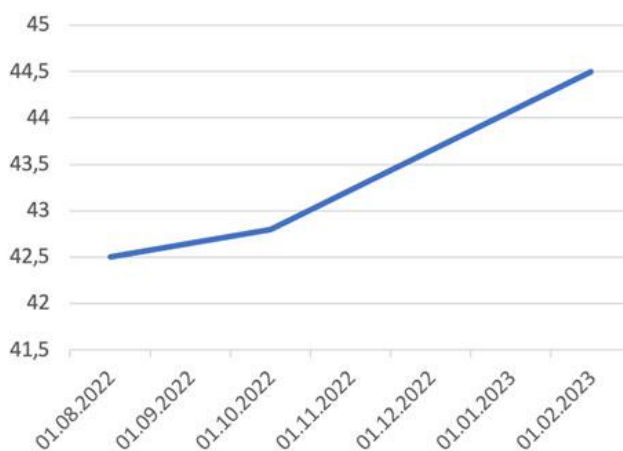


Рис. 3. График закупочных цен творожного сырка «А.Ростагрокомплекс»

Теперь перейдем к рассмотрению товарной группы «Сыры». На рис. 4 представлен график прироста закупочных цен сыра под названием Российский Традиционный производства компании «Рогачевь».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 9,42 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сыра составляла 98,50 руб. За период с 1.09.2022 по

31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении составил 4,30 руб., что в процентах составило 4,37%.

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК» и с иными внешне-экономическими факторами. По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 5,06 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сыра составил 9,42 %, в денежном выражении 9,50 руб. В результате цена изменилась с 98,50 руб. до 108,00 руб. [3].

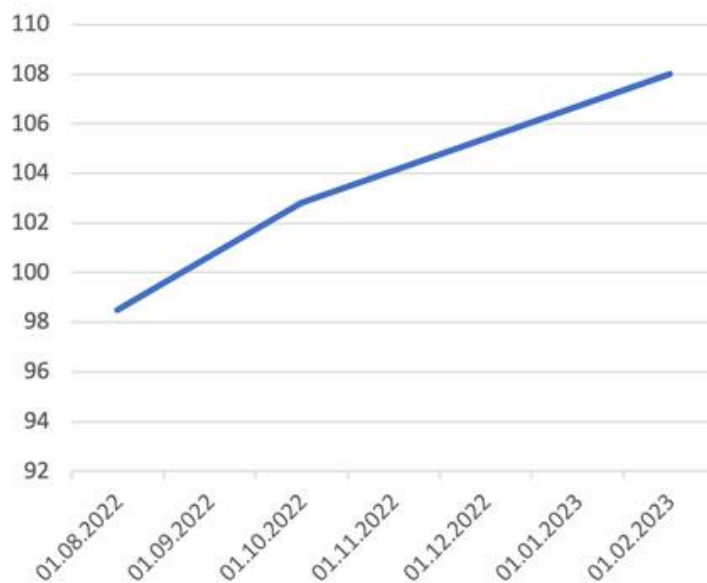


Рис. 4. График закупочных цен сыра «Российский Традиционный»

На рис. 5 представлен график прироста закупочных цен сыра под названием ПАРМЕЗАН производства компании «LAIME».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 12,91 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сыра составляла 209,80 руб. За период с 1.09.2022 по 31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении составил 6,10 руб., что в процентах составило 2,91 %.

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК» и с иными внешне-экономическими факторами. По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 10,00 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сыра составил 12,91 %, в денежном выражении 27,70 руб. В результате цена изменилась с 209,80 руб. до 237,50 руб. [1].

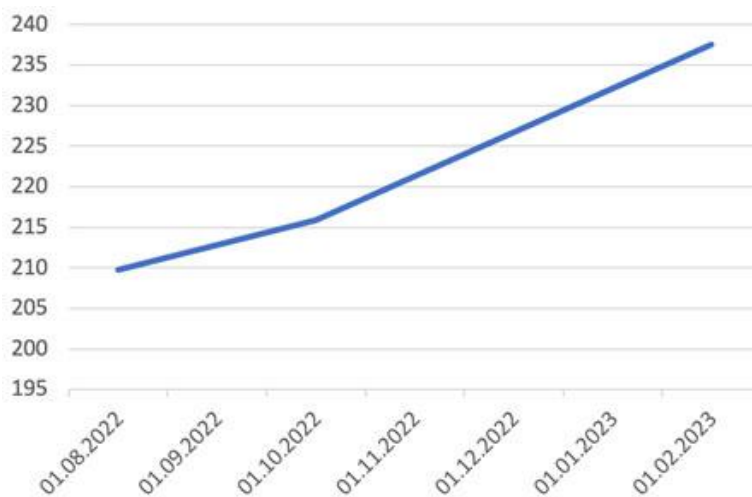


Рис. 5. График закупочных цен сыра «ПАРМЕЗАН»

На рис. 6 представлен график прироста закупочных цен сыра под названием Рамсес производства компании «Сырная Династия».

Анализируя график, мы видим изменение цены в течении шести месяцев, прирост которой составил 11,10 %. Точкой отсчета на данном графике взята дата введения системы обязательной цифровой

маркировки «Честный ЗНАК» на 1.09.2022, цена сыра составляла 535 руб. За период с 1.09.2022 по 31.10.2022 прирост к цене в денежном выражении составил 53,50 руб., что в процентах составило 10,00 %.

Данный прирост коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный

ЗНАК» и с иными внешне-экономическими факторами. По прошествии последующих 4 месяцев рост закупочной цены составил 1,10 %, итого за период, отраженный на графике с 1.09.2022 по

28.02.2023 (6 месяцев), рост закупочной цены сыра составил 11,10 %, в денежном выражении 60,00 руб. В результате цена изменилась с 535 руб. до 595 руб.

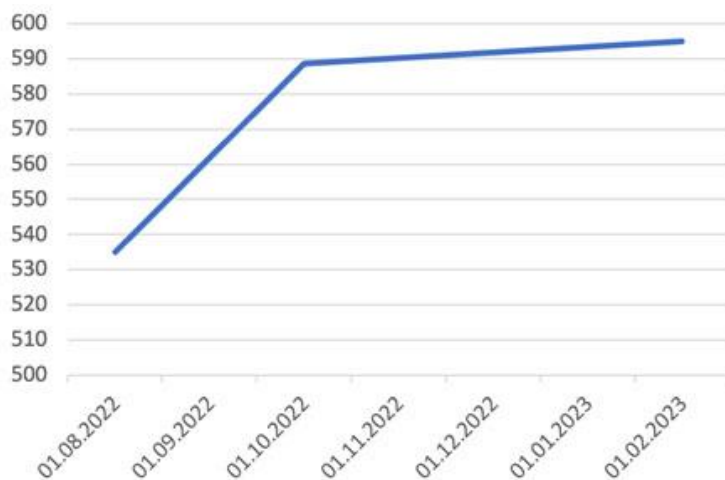


Рис. 6. График закупочных цен сыра «Рамсес»

Подведем итоги анализа закупочных цен категорий «сыр» и «сырки». В результате исследования было выявлено, что в товарной группе «сырки» цена товаров в среднем увеличилась на 3,84 % с 1.09.2022 по 28.02.2023 (6 месяцев). Товары в категории «сыр» за этот же период подорожали в среднем на 11,15 %. Важно отметить, что рост цены на товары обеих категорий за период с 1.09.2022 по 31.10.2022 был связан с внедрением маркировки «Честный ЗНАК», однако рост цен на товары

категории «сырки» коррелирует с прямыми затратами на нанесение маркировки, а рост цен на товары категории «сыр» связан в том числе и с внешне-экономическими факторами, за это время цена увеличилась в среднем на 0,88 % и 5,76 % соответственно. Ниже наглядно отражена доля роста цен на товары, связанная с прямыми затратами на нанесение маркировки «Честный ЗНАК», в общем росте цен за отчетный период (6 месяцев) (см. рис. 7) [3].

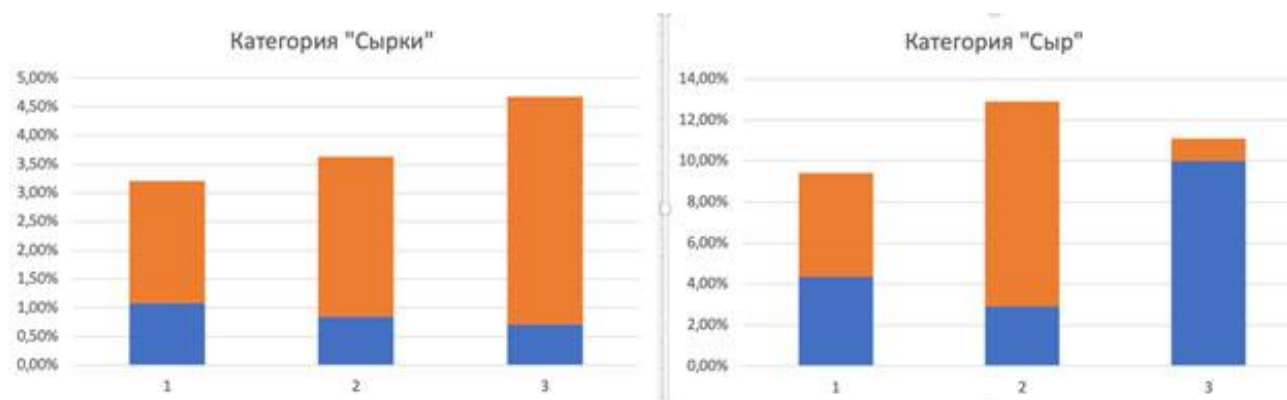


Рис. 7. Гистограмма с накоплением роста цен на товары

Независимый разработчик товароучетной системы и сервиса по маркировке GetMark. Постановления и законы о маркировке товаров системы Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://getmark.ru/blog/o-markirovke/postanovleniya-i-zakony-o-markirovke-tovarov-sistemy-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

НО «Пермский Фонд Развития Предпринимательства». Система цифровой маркировки Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://msppk.ru/poluchit-podderzhku/sistema-tsifrovoy-markirovki-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

Честный ЗНАК – национальная система цифровой маркировки. [Электронный ресурс] – URL: <https://chestnyjznak.rf/> (дата обращения: 22.02.2023)

В среднем рост цены на товары категории «сырки» составил 3,84 %, что в абсолютном выражении составляет 1,35 руб. от средней цены на сырки в размере 35,30 руб. При этом известно, что

маркировка одного наименования продукции категории «сырки» стоит 0,30 руб., что составляет 0,84 % от средней цены товаров в этой категории. Именно такой прирост цены мы наблюдаем в

течении первых двух месяцев после внедрения маркировки «Честный ЗНАК», а именно 0,88 % от цены продукции.

На товары категории «сыр» средний рост цены составил 11,15 %, что в абсолютном выражении составляет 31,30 руб. от средней цены на сыры в размере 281 руб. При этом известно, что маркировка одного наименования продукции категории «сыр» стоит 1 руб., что составляет 0,35 % от средней цены товаров в этой категории. Это означает, что в среднем росте цен на сырную продукцию, который составил 5,76 % за период с 1.09.2022 по 31.10.2022, доля роста цен, связанная с затратами на внедрение маркировки, составляет лишь 6,1 %, что в денежном эквиваленте 1 руб. от 16,18 руб.

В результате анализа мы пришли к выводу, что влияние внедрения системы обязательной цифровой маркировки товаров «Честный ЗНАК» на рост цены товаров категории «сырки» оказалось более значительным, чем на категорию товаров «сыр». Это обусловлено тем, что товары из первой группы являются более дешевыми по сравнению с товарами из второй группы. Из данного анализа можно сделать вывод, что чем дороже товар, тем меньше в его цене доля затрат, связанных с маркировкой, поэтому более дорогие товары являются менее эластичными к введению системы маркировки «Честный ЗНАК». ■

1. Независимый разработчик товароучетной системы и сервиса по маркировке GetMark. Постановления и законы о маркировке товаров системы Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://getmark.ru/blog/markirovke/postanovleniya-i-zakony-o-markirovke-tovarov-sistemy-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

2. НО «Пермский Фонд Развития Предпринимательства». Система цифровой маркировки Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://msppk.ru/poluchit-podderzhku/sistema-tsifrovoy-markirovki-chestnyy-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

3. Честный ЗНАК – национальная система цифровой маркировки. [Электронный ресурс] – URL: <https://chestnyjznak.rf/> (дата обращения: 22.02.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Независимый разработчик товароучетной системы и сервиса по маркировке GetMark. Постановления и законы о маркировке товаров системы Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://getmark.ru/blog/markirovke/postanovleniya-i-zakony-o-markirovke-tovarov-sistemy-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

НО «Пермский Фонд Развития Предпринимательства». Система цифровой маркировки Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://msppk.ru/poluchit-podderzhku/sistema-tsifrovoy-markirovki-chestnyy-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

Честный ЗНАК – национальная система цифровой маркировки. [Электронный ресурс] – URL: <https://chestnyjznak.rf/> (дата обращения: 22.02.2023)

Changes in the elasticity of demand for goods under the introduction of «Честный ЗНАК» labeling

© Kurganskaya O., Makhmudov V., 2023

In this article the author conducts the study of changes in the purchasing prices of the two product groups «cheese» and «cheese bars» of LLC «Сибтреппа» for the period from 1.09.2022 to 28.02.2023 (6 months). The study shows what share in the increase in prices is occupied by the direct costs of producers related to the implementation of the mandatory digital labeling of goods «Честный ЗНАК». The result of the study is the conclusion made by the author that the more expensive the product, the smaller the share of costs associated with labeling in the price, so more expensive products are less elastic to the introduction of the marking system «Честный ЗНАК».

Keywords: purchase price, cheese, cheese curd, «Честный ЗНАК» labeling, increase, elasticity

УДК 336.01

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Курганская О. В., Махмудов В. В., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления денежными средствами предприятия, описываются и раскрываются понятия операционных, финансовых и инвестиционных денежных потоков компании, их сущность и важность для предприятия. Автор статьи делает акцент на важности анализа денежных потоков компании, приводит примеры методов анализа, а также рассматривает ключевые показатели, которые используются для анализа эффективности финансовых потоков. В заключение автор отмечает основные инструменты, используемые при применении бухгалтерском метода оценки денежных средств предприятия: анализ отчета о прибылях и убытках, анализ отчета о движении денежных средств и анализ балансовой отчетности компании.

Ключевые слова: управление денежным потоком, операционный, финансовый и инвестиционный денежный поток, расчет показателей эффективности, бухгалтерский способ оценки

Финансовый или денежный поток (cash flow) может быть описан многими понятиями, однако в целом каждое из его определений означает фактическое движение денежных средств, будь то поступление из вне или выбытие денежных средств. К примеру, некоторые авторы отмечают, что денежный поток — это некоторая сумма, выраженная в денежном эквиваленте, которой владеет предприятие в определенный, конкретный период времени.

Другие же авторы определяют денежный поток, как возможное в будущем изменение денежных фондов предприятия, или же сведения об их движении в предыдущих периодах. Обобщив приведенные выше примеры можно утверждать, что денежный поток описывает в количественном формате способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность, что как следствие позволяет делать выводы о доходности и финансовом потенциале субъекта экономической деятельности [1].

Денежные потоки классифицируются по 3 видам деятельности — это операционные, финансовые и инвестиционные денежные потоки. Далее поговорим о каждом из них более подробно.

К операционному денежному потоку относятся все операции, связанные с основной деятельностью предприятия. Сюда входят как средства, полученные от осуществления деятельности организации — приходы, так и средства, которые потребовались для того, чтобы у компании была возможность заниматься этой работой, а именно расходы. К данному денежному потоку относятся такие статьи, как: фонд оплаты труда, аренда, закупки сырья или товаров, затраты на рекламу, выручка от продаж, транспортные расходы и многое другое.

Операционный денежный поток является ключевым, ведь именно благодаря ему можно оценить в каком финансовом положении находится компания, имеются ли у компании свободные денежные средства, которые можно направить на ее развитие, или же их не хватает. Операционный денежный поток бывает положительным — полученных от клиентов средств, хватает на покрытие основных обязательств предприятия, и отрицательным — средств, полученных от клиентов в некотором периоде недостаточно для покрытия всех обязательств [3].

Компаниям очень важно планировать операционный денежный поток, поскольку иначе компания может оказаться в состоянии временной нехватки денег на покрытие основных обязательств, это состояние также называют — кассовый разрыв. Кассовый разрыв может возникать в ряде случаев, основные причины его возникновения следующие: отсутствие грамотного планирования движения денежных потоков, отсутствие платежей от

заказчиков, отсутствие балансирования и появление непредвиденных расходов. С целью избежания возникновения кассовых разрывов необходимо планировать с учетом поступлений и расходов остаток средств на счетах компании, к примеру на месяц вперед. В данном случае используют такой инструмент как платежный календарь. В платежном календаре дни с красным цветом у располагаемой суммы говорят об отрицательном остатке средств на счете, а дни с зеленым окрасом — о положительном денежном остатке. Работа с платежным календарем позволяет также грамотно распоряжаться свободными денежными средствами во благо компании, используя их для извлечения максимальной прибыли, а не оставляя их лежать на счетах [4].

Вернемся к классификации денежных потоков, следующим после операционного является финансовый денежный поток — это поток, включающий в себя, как внешнее финансирование компании, так и выплаты кредитов и займов, а также выдача денег собственнику или акционерам. В данном случае денежные средства поступают в компании не от основной ее деятельности — от клиентов, а от иных внешних сторон. Внести денежные средства может владелец компании из своих личных средств, а также из фонда заемных средств, все это приходы денежных средств. Расходы денежных средств в операционном денежном потоке представлены выплатами по кредитам и займам и возвращением денежных средств владельцу предприятия. Некоторые поступления в финансовый денежный поток могут быть безвозмездными, такими являются гранты от государства, инвестиции внешних заинтересованных сторон за долю в компании и др. При планировании данного денежного потока необходимо различать какие поступления в будущем необходимо будет вернуть, а какие нет.

Далее мы переходим к инвестиционному денежному потоку, который отвечает за развитие бизнеса. Данный денежный поток связан с покупкой или продажей основных средств предприятия. Благодаря этим действиям компания может создавать дополнительные источники прибыли. К операционному денежному потоку относятся такие действия как: открытие новых объектов, покупка станков, покупка автомобилей или открытие нового направления бизнеса. От всех вышеперечисленных действий ожидается получение прибыли, однако на момент покупки данные основные средства не имеют отношение к основной деятельности компании. Давайте более подробно разберемся в инвестиционном денежном потоке. К примеру, при ремонте помещения, в котором в будущем будет расположен ресторан, все затраты относятся к инвестиционному денежному потоку, однако впоследствии, когда ресторан будет открыт, все

затраты, связанные с его обслуживанием, будут относиться к операционному денежному потоку.

Важно при планировании инвестиционного денежного потока учитывать сколько денежных средств расходуется на операционный денежный поток, так как данный поток является основным на предприятии. При неправильном планировании возможно возникновение ситуаций, при которых происходят вложения в развитие бизнеса и покупку основных средств, однако денег не хватает на осуществление основной деятельности компании. Правильное планирование инвестиционного денежного потока подразумевает расходование положительной разницы по операционной деятельности на нужды и развитие бизнеса, без вреда его основной деятельности. Отсутствие инвестиций в бизнес еще не означает, что предприятие не приносит прибыли [3].

Разобрав основные денежные потоки по видам деятельности компании перейдем к анализу финансовых потоков предприятия — это процесс оценки движения денежных средств внутри компании, включая потоки операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Он позволяет определить, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы, выявить проблемы в управлении денежными потоками и принять решения по улучшению финансового состояния компании.

Далее перечислим методы анализа финансовых потоков предприятия: Анализ потока денежных средств — этот метод позволяет определить, какие источники финансирования использует предприятие, а также где и как расходуются его денежные средства; Анализ структуры денежных потоков оценивает структуру финансовых потоков предприятия, чтобы выявить, какая часть приходится на каждый тип деятельности; Анализ изменений финансовых потоков, позволяет сравнить изменения в финансовых потоках предприятия за разные периоды времени, чтобы выявить тенденции и принять соответствующие меры; Анализ показателей денежных потоков дает возможность рассчитать ключевые показатели финансовых потоков, такие как денежный поток от операционной деятельности, денежный поток от инвестиционной деятельности и денежный поток от финансовой деятельности; Анализ свободного денежного потока — это метод, позволяющий оценить свободный денежный поток предприятия — денежный поток, оставшийся после вычета всех затрат и инвестиций, которые необходимы для поддержания текущей деятельности.

Далее рассмотрим такое понятие, как расчет показателей эффективности денежных потоков предприятия — это процесс изучения того, как предприятие использует свои денежные потоки и какие результаты достигает в результате этих инвестиций. Разберем наиболее распространенные показатели:

- срок окупаемости инвестиций (ROI) — показатель, который показывает, сколько времени потребуется, чтобы инвестиции вернулись. Рассчитывается путем деления стоимости инвестиций на годовой денежный поток, который они генерируют;

- внутренняя норма доходности (IRR) — благодаря данному показателю можно посчитать, какую прибыль предприятие может ожидать от инвестиций в течение определенного периода времени. Рассчитывается путем определения ставки дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость (NPV) инвестиций будет равна нулю;

- чистая приведенная стоимость (NPV) — показывает сколько денежных средств предприятие может заработать от инвестиций в течение определенного периода времени, с учетом стоимости капитала и дисконтирования будущих денежных потоков;

- коэффициент долга к общему капиталу (D/E) — позволяет оценить, какую долю капитала предприятия составляют заемные средства. Рассчитывается путем деления долга на общий капитал;

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (DIO) — показатель, который показывает, сколько дней занимает предприятию получение денег от своих дебиторов. Рассчитывается путем деления дебиторской задолженности на среднесуточную выручку и умножения на 365 дней;

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (DPO) — показатель, дающий оценку тому, на сколько дней предприятие может отсрочить платежи своим кредиторам. Рассчитывается путем деления кредиторской задолженности на среднесуточные расходы и умножения на 365 дней;

- коэффициент оборачиваемости запасов (DSI) — данный показатель рассчитывает, сколько дней занимает предприятию реализация своих запасов. Рассчитывается путем деления среднегодовой стоимости запасов на среднесуточную выручку и умножения на 365 дней;

- коэффициент общей рентабельности (ROS) — показатель, который показывает, какую прибыль предприятие получает от общих операционных доходов. Рассчитывается путем деления операционной прибыли на общие операционные доходы.

Расчет этих показателей позволяет предприятию оценить свою финансовую эффективность и выявить слабые места в своих финансовых потоках. В результате предприятие может принимать более обоснованные решения по управлению своими ресурсами и повышению эффективности своей деятельности [2].

Один из ключевых инструментов оценки финансовых потоков предприятия при помощи бухгалтерского метода — это анализ отчета о

движении денежных средств. Он предоставляет информацию о прибыли и оттоке денежных средств, связанных с операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью предприятия. Отчет о движении денежных средств позволяет оценить изменения денежных потоков и выявить основные причины этих изменений.

Другой важный инструмент — это анализ отчета о прибылях и убытках. Он показывает все доходы и расходы предприятия за отчетный период, что позволяет оценить его финансовые результаты и прибыльность. При этом необходимо обратить внимание на то, что прибыль и денежные потоки могут быть разными величинами, так как в прибыль включаются не только фактически полученные денежные средства, но и отложенные поступления, а также амортизация и другие не наличные расходы.

Балансовая отчетность также является важным источником информации для оценки финансовых потоков предприятия, так как показывает структуру его активов и обязательств. Например, если у предприятия высокая доля запасов в структуре активов, это может указывать на неэффективное управление денежными потоками и снижение ликвидности.

В целом, бухгалтерский способ оценки финансовых потоков предприятия позволяет выявить основные финансовые тенденции, анализировать динамику изменения денежных потоков и выявлять проблемные места в управлении финансами предприятия. Он также помогает определить эффективность использования финансовых ресурсов и выработать стратегию для повышения финансовой устойчивости и ликвидности предприятия. Однако, следует учитывать, что бухгалтерский способ оценки финансовых потоков имеет свои ограничения. В частности, он основывается на данных из финансовой отчетности, которая может быть ограничена и не всегда точно отражать реальные денежные потоки и финансовые риски предприятия. Также, бухгалтерский метод не учитывает внешние факторы, такие как изменения на рынке, конкуренцию, изменение налогового законодательства и т.д., которые также могут оказывать влияние на финансовые потоки предприятия. Именно поэтому для более точной оценки финансовых потоков предприятия, рекомендуется использовать несколько различных методов, включая бухгалтерский подход, а также методы, основанные на анализе рынка, прогнозировании экономической ситуации и оценке рисков. ■

1. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». Анализ денежного потока. [Электронный ресурс] – URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/flow_of_funds_analysis.shtml (дата обращения: 15.02.2023)
2. RDV. Виды денежных потоков организации: важность их анализа и управления. [Электронный ресурс] – URL: <https://rdv-it.ru/company/press-center/blog/vidy-denezhnykh-potokov/> (дата обращения: 16.02.2023)
3. VC.RU. Виды денежных потоков, и зачем их вообще делить. [Электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/finance/293354-vidy-denezhnyh-potokov-i-zachem-ih-voobshche-delit> (дата обращения 15.02.2023)
4. VC.RU. Кассовый разрыв. Как не попадать и что делать, если все таки попали. [Электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/finance/189313-kassovy-razryv-kak-ne-popadat-i-chto-delat-esli-vse-taki-popali?ref=vc.ruv> (дата обращения: 16.02.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

RDV. Виды денежных потоков организации: важность их анализа и управления. [Электронный ресурс] – URL: <https://rdv-it.ru/company/press-center/blog/vidy-denezhnykh-potokov/> (дата обращения: 16.02.2023)

VC.RU. Виды денежных потоков, и зачем их вообще делить. [Электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/finance/293354-vidy-denezhnyh-potokov-i-zachem-ih-voobshche-delit> (дата обращения 15.02.2023)

VC.RU. Кассовый разрыв. Как не попадать и что делать, если все таки попали. [Электронный ресурс] – URL: <https://vc.ru/finance/189313-kassovy-razryv-kak-ne-popadat-i-chto-delat-esli-vse-taki-popali?ref=vc.ruv> (дата обращения: 16.02.2023)

Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». Анализ денежного потока. [Электронный ресурс] – URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/flow_of_funds_analysis.shtml (дата обращения: 15.02.2023)

Theoretical aspects of enterprise cash management

© Kurganskaya O., Makhmudov V., 2023

This article discusses the theoretical aspects of enterprise cash management, describing and disclosing the concepts of operating, financial and investment cash flows of the company, their essence and importance to the enterprise. The author of the article focuses on the importance of cash flow analysis of the company, gives examples of methods of analysis, as well as considers key indicators that are used to analyze the effectiveness of financial flows. In conclusion, the author notes the main tools used in the accounting method of company cash flow evaluation: analysis of the profit and loss statement, analysis of the cash flow statement and analysis of the company's balance sheet.

Keywords: cash flow management, operating, financial and investment cash flow, calculation of performance indicators, accounting method of evaluation

ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ХОЛДИНГА «GM GROUP CONSTRUCTION»

© Лукошкова Ю. А., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье подробно рассматривается организационная структура строительной компании холдинга «GM Group Construction» и приводятся предложения по её улучшению. Актуальность данной темы обоснована тем, что с каждым годом на рынке появляется всё больше компаний. Для эффективного управления каждой из них необходима правильно подобранная организационная структура. Статья основана на материалах студенческой исследовательской работы.

Ключевые слова: организационная структура, менеджмент, организация, управление, структура, компания, функционирование

Под названием организационной структуры управления (Далее — ОСУ) понимается модель, позволяющая схематично сформировать иерархию внутри компании. Она представляет направления работы компании, состав подразделений и сотрудников и их взаимосвязь [1]. Иначе можно сказать, что данная модель описывает уровни управления и порядок подчинения в организации.

Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенных функций и задач. Существует несколько видов ОСУ: линейная организационная структура, линейно-штабная организационная структура, линейно-функциональная структура, дивизиональная структура, матричная организационная. Каждый вид обладает своими уникальными характеристиками. Организационная структура управления должна соответствовать основным принципам: гибкости, специализации, эффективного разграничения полномочий и экономичности [2]. Подбор организационной структуры управления зависит от целей, размеров, технологии и персонала компании. Именно ОСУ является ключевым параметром внутренней среды, поэтому правильно выстроенная организационная структура на начальных этапах создания компании позволит ей эффективно выполнять поставленные задачи и быть конкурентоспособной на рынке.

Рассмотрим организационную структуру управления строительной компании холдинга «GM Group Construction».

«GM Group Construction» — крупный российский строительный холдинг. В состав холдинга входит группа компаний:

- проектная компания ООО «ГМ ПРОЕКТ»;
- строительная компания ООО «ЭКОСТЭП ИРКУТСК»;
- строительная компания ООО «СИБИРСКАЯ ПРОМО ГРУППА»;
- строительная компания ООО «ГМ ИНЖИНИРИНГ»;
- строительная компания ООО «МГМ-СТРОЙ»;

- производственная компания ООО «ИРКФОРМ» — производство малых архитектурных форм;

- строительная компания ООО «ПТО»;
- производственная компания «Иркутский резиноперерабатывающий завод».

С 19 мая 2014 года группа компаний «GM GROUP CONSTRUCTION» осуществляет на территории Иркутской области комплексные работы по проектированию и корректировке уже существующих проектов, а также проведение экспертизы проектно-сметной документации; строительство плоскостных спортивных сооружений (стадионы, хоккейные и теннисные корты); строительство каркасных тентовых спортивных зданий; благоустройство парковых зон; благоустройство дворовых территорий многоквартирных домов; ремонт и строительство автодорог общего пользования [3].

Структура строительной организации довольно сложная и многогранная. Это совокупность относительно самостоятельных подразделений, выполняющих определенные функции — административно-управленческие, производственно-технические, рекламные, логистические и многие другие. Для хорошего и успешного функционирования компании в целом важны отлаженная система функционирования каждого отдела, налаженная связь и коммуникация между ними.

Строительная компания холдинга «GM Group Construction» имеет линейно-функциональную структуру организации. Она ориентирована на конечный продукт и потребителя. Об этом свидетельствует их слоган: «От идеи к реализации». Данная структура организации выбрана неспроста. Она имеет свои плюсы и минусы для компании. Как плюсы автор выделяет ряд следующих характеристик:

- наличие у компании четкого распределения обязанностей и должностей, каждый руководитель несет ответственность за свой отдел;
- генеральный директор информируется каждым руководителем о деятельности отдела,

имеет возможность контролировать их и вследствие анализа всех подразделений, может принимать компетентные решения;

- компания работает стабильно, без перебоев, имеет возможность расширения, так как уже действующие отделы функционируют хорошо;

- быстрая и налаженная коммуникация отделов и генерального директора, что позволяет быстро выполнять, и, если необходимо, корректировать планы.

Также в ходе проведённого исследования был зафиксировано несколько минусов:

- руководитель определенного отдела в большей степени заинтересован в результатах только своего звена;

- руководитель определенного звена не имеет возможности самостоятельно принимать решения без согласования с генеральным директором, что тормозит деятельность.

Тем не менее, можно утверждать, что плюсов в выборе построения линейно-функциональной структуры организации для строительной компании холдинга «GM Group Construction» оказалось больше. Это классическое построение схемы организаций для строительных компаний. Она позволяет качественно функционировать компании, расширяться, что и происходит в данной компании.

Далее представлен подробный список отделов строительной компании холдинга «GM Group Construction».

Во главе строительной компании холдинга «GM Group Construction» находится генеральный директор. В обязанности генерального директора входит: следить за организацией работы предприятия; нести ответственность за деятельность компании перед учредителями и сотрудниками; представлять компанию перед различными организациями; распоряжаться имуществом; заключать договоры; формулировать и издавать распорядительные документации для предприятия; искать и подбирать сотрудников в соответствии с действующим трудовым законодательством РФ; применять меры поощрения, накладывать взыскания на работников; открывать счета предприятия в банках.

При выбранной структуре управления, генеральному директору компании подчиняются: исполнительный директор, коммерческий директор, главный инженер, главный бухгалтер, главный юрист, представители всех отделов предприятия.

Исполнительный директор является главным помощником генерального директора, выполняя схожие с ним функции: планирует работу компании; организует документооборот; контролирует финансовые потоки (совместно с главным бухгалтером); контролирует соблюдение трудового законодательства; помогает генеральному директору с подбором персонала.

Под руководством исполнительного директора функционируют два отдела: отдел делопроизводства ведёт деятельность по развитию системы документационного обеспечения управления компании; отдел закупок заключает договоры о поставке стройматериалов и расходных частей производства, осуществляет выбор поставщиков, занимается покупкой необходимых материалов.

Коммерческий директор предприятия имеет такие функции как: ведение переговоров с поставщиками и покупателями; монетизация стратегических планов компании; создание маркетинговой политики; управление деятельностью, касающейся продаж.

В подчинении коммерческого директора также находятся два отдела. Отдел продаж отвечает за качественное привлечение потенциальных клиентов, выстраивает систему лояльности по отношению к уже имеющимся клиентам, выявляет целевую аудиторию, а также закрывает сделки. Отдел маркетинга — исследует рынок, создаёт индивидуальный бренд для компании, а также выстраивает для его развития долгосрочные и краткосрочные цели.

Главный инженер осуществляет деятельность по осуществлению качественной работы в сфере строительства: создаёт график строительных работ; подготавливает и выполняет технические задания; проводит тендеры; контролирует качество, объем, стоимость строительства. Под руководством главного инженера находится отдел строительства. В данном отделе числятся главные прорабы. Каждый прораб отвечает за отдельный объект строительства, работу которого он контролирует.

Главный бухгалтер отвечает за финансовый оборот компании. Осуществляет контроль за надлежащим составлением отчётной документации. Отслеживает сроки для своевременной уплаты налогов. Производит расчёты с поставщиками. Контролирует начисление заработной платы сотрудникам.

В подчинении главного бухгалтера находятся два отдела. Отдел бухгалтерии осуществляет учёт активов компании, отвечает за расчёты с поставщиками стройматериалов, реализацию продукции.

Отдел кадров ведёт деятельность по учёту работы сотрудников, определяет количество выходных, рабочих и больничных дней для подсчёта заработной платы.

Главный юрист отвечает за консультирование клиентов, осуществляет защиту их интересов в суде. В подчинении находится юридический отдел, обеспечивающий решение споров компании с подрядчиками и другими компаниями, которые занимаются строительством объектов.

Производственно-технический отдел осуществляет деятельность по ведению документооборота строительно-монтажных работ на всех стадиях строительства.

Отдел геодезии отвечает за проведение мероприятий по измерению объектов строительства, а также построению чертежей, по которым будет создаваться строительный объект.

Отдел снабжения выполняет функции по обеспечению строительными материалами, заказу материалов по заявкам, отслеживанию наличия оборудования, инструментов и иного инвентаря для строителей. В целом штат сотрудников строительной компании насчитывает 120–140 работников.

Несмотря на то, что строительная компания холдинга «GM Group Construction» имеет оптимальную организационную структуру, которая подходит под тип предприятия, учитывает множество аспектов и нюансов управления, линейно-функциональная организационная

структура нуждается в оптимизации работы отдела кадров.

Предложением по улучшению эффективности управления компании является создание новой структуры отдела кадров. Схема представлена на рисунке 1.

Обновленная структура отдела кадров будет включать в себя такие отделы как: отдел найма рабочей силы; отдел развития и подготовки персонала; отдел оплаты труда; отдел анализа кадров.

Для строительной компании холдинга «GM Group Construction» важно обеспечить качественную работу персонала, так как от этого напрямую зависит эффективность деятельности всей компании.



Рис.1. Предлагаемая новая структура отдела кадров

Основными задачами отдела кадров являются:

- анализ потребности в кадрах, которые выполняют определённое количество качественной работы;
- управление кадровыми процессами (анализ рынка труда, подбор персонала, профориентация, отслеживание текучести кадров; обеспечение развития персонала)
- стимулирование сотрудников; организация действенной деятельности сотрудников (перестановка кадров в соответствии с задачами, с учетом способностей и компетентности, контроль за организацией рабочих мест, условиями труда);
- прогнозирование и нормирование профессионального, квалификационного роста кадров;
- социально-психологическая диагностика персонала; регулирование как личных, так и групповых взаимоотношений в коллективе;
- снижение количества конфликтов в коллективе;
- маркетинг персонала;
- подбор кандидатов на должности; мотивация сотрудников;
- обеспечение обучения и профессиональной переподготовки кадров.

В новой, выбранной нами системе каждый отдел будет нести отдельный набор функций. Отдел найма рабочей силы будет отвечать за набор персонала, тестирование и проведение интервью у

потенциальных сотрудников, анализ внешнего рынка рабочей силы.

Отдел развития и подготовки кадров будет составлять программы обучения, создавать систему профессионального продвижения сотрудников. В целом, работа данного отдела будет заключаться в улучшении качества условий труда.

Отдел оплаты труда будет нести ответственность за разработку тарифных сеток, проводить анализ и оценку работы отдельных сотрудников и всего коллектива, а также проводить надзор за социальными компенсациями.

Отдел анализа кадров будет отвечать за процесс анализа качества трудовой жизни, морально-психологического климата в коллективе, взаимоотношений руководства и подчинённых.

Анализируя предлагаемую систему отдела кадров, можно прийти к выводу, что данные изменения в организационной структуре дадут положительный эффект, помогут привести баланс в работу отдела кадров, смогут решить кадровые проблемы различной направленности.

Кроме того, отдел кадров будет находиться под контролем начальника отдела по кадрам. ■

1. Kontur: сайт. — URL: <https://kontur.ru/articles/4197> (дата обращения: 02.03.2023).

2. Брасс А. А. Менеджмент. Основные понятия. Функции. Методы. Виды: учебное пособие: [для

студентов, магистрантов, слушателей систем переподготовки и повышения квалификации, практических работников] / А. А. Брасс. – Минск: Мисанта, 2018. – 514 с.

3. GM Group: сайт. – URL: <https://gmgroupconstruction.ru> (дата обращения: 10.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

GM Group: сайт. – URL: <https://gmgroupconstruction.ru> (дата обращения: 10.03.2023)

Kontur: сайт. – URL: <https://kontur.ru/articles/4197> (дата обращения: 02.03.2023)

Брасс А. А. Менеджмент. Основные понятия. Функции. Методы. Виды: учебное пособие: [для студентов, магистрантов, слушателей систем переподготовки и повышения квалификации, практических работников] / А. А. Брасс. – Минск: Мисанта, 2018. – 514 с.

Building organizational structures as the basis for the effective functioning of the company on the example of the construction company of the holding «GM Group Construction»

© Lukoshkova Y., 2023

This article describes in detail the organizational structure of the construction company of the GM Group Construction holding and is associated with proposals for its security. The relevance of this topic is justified by the fact that every year there are more and more companies on the market. To evaluate each management of them requires a properly used organizational structure. Article of the law on materials of student research work

Keywords: organizational structure, management, organization, management, structure, company, functions

УДК 339.37

РАЗВИТИЕ НЕСТАЦИОНАРНЫХ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ В ИРКУТСКЕ

© Матвеева А. Д., Ташлыков И. Р., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Утро. Большой поток машин. Вы заезжаете на заправку и видите фургон с надписью «Кофе», возле которого уже скопилась очередь из автомобилей. Продолжая свой путь, видите новый киоск с печатной продукцией, а далее — яркая желто-синяя купава СХ ПАО «Белореченское». Все это — примеры нестационарных торговых объектов (НТО), использование которых дает дополнительные преимущества для бизнеса. Направление НТО — это одна из важных задач стратегического развития для Администрации города Иркутска, решение которой способствует формированию более комфортной среды для жителей и предпринимателей. В данной статье будут освещены такие меры поддержки как обновление схемы размещения НТО на территории города, мораторий на демонтаж незарегистрированных объектов, субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства, размещение без проведения торгов для некоторых категорий юридических лиц.

Ключевые слова: нестационарная торговля, поддержка субъектов предпринимательства

Размещение НТО на территории города — вопрос, регулируемый Администрацией муниципального образования, которая утверждает схему размещения.

Количество мест и объектов зависит от различных факторов. Проведение ремонтно-восстановительных работ на автомобильных дорогах или тротуарах, создание новых транспортных узлов и развязок, изменение собственников земельных участков, на которых

ранее были расположены НТО, реконструкция нестационарных в объекты капитального строительства — это все факторы, которые необходимо учитывать при обновлении схемы.

Так, например, в таблице 1 видно, что на 2022 год количество мест размещения НТО соответствует уровню 2011 года, что является свидетельством осуществления поддерживающей политики предпринимателей Администрацией города.

Таблица 1. Динамика количества мест согласно Постановлениям

2011 г.	2019 г.	2022 г.
1 563	1 022	1 544

Источник: составлено автором на основе [1–3]

Более того, Отделом торговли и общественного питания в 2022 году организованы работы по расчету показателей обеспеченности населения города Иркутска торговыми площадями, в

соответствии с утвержденными правилами установления нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов.

В результате постоянно проводимого мониторинга текущего состояния и развития инфраструктуры потребительского рынка выявляются основные тенденции в развитии потребительского рынка муниципального образования, отслеживается рост сети, торговые площади и специализация вводимых в эксплуатацию новых объектов, модернизация действующих. Полученная информация используется для принятия решений по вопросам, касающимся потребительского рынка. Так, полученная в процессе мониторинга состояния торговых площадей информация о фактической обеспеченности площадью торговых объектов в разрезе административных округов и микрорайонов города Иркутска также является основанием для внесения изменений в схемы размещения нестационарных торговых объектов на территории города Иркутска.

Для формирования современной инфраструктуры потребительского рынка путем выравнивания показателей обеспеченности населения площадью торговых объектов подготовлена информация о перечне торговых объектов на территории муниципального образования для отображения в информационной системе «Единое информационное пространство геоданных» и информационной базы «Банк геопространственных данных муниципального уровня» с целью выявления «абсолютных пустот» и «перспективных зон развития» с учетом плотности населения. На карте «2ГИС» отображены все объекты торговли: гипермаркеты, супермаркеты, торговые центры, продовольственные и непродовольственные магазины, небольшие несетевые магазины, минимаркеты, нестационарные торговые объекты: павильоны, киоски, купавы, летние кафе и пр.

В соответствии с документом по вопросам размещения нестационарных торговых объектов на территории города Иркутска от 22 марта 2021 года Губернатором Иркутской области И.И. Кобзевым администрации города Иркутска рекомендовано приостановить демонтаж нестационарных торговых объектов до 31 декабря 2021 года, не имеющих договоров на размещение, но находящихся в Схеме по состоянию на 15 марта 2021 года, и в отношении которых отсутствуют вступившие в силу судебные решения [5].

Также, в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся местными товаропроизводителями и производителями сельскохозяйственной продукции, а также субъектов занимающихся реализацией печатной продукцией, Комитетом по экономике и стратегическому планированию администрацией города Иркутска инициировано внесение в муниципальную программу «Экономическое развитие», в части включения в программу меры поддержки по заключению договоров на

размещение НТО без проведения торгов с 1 января 2023 года.

Важно отметить, что для СМСП, занимающихся реализацией печатной продукцией, в бюджете города Иркутска предусмотрена финансовая поддержка в виде субсидий в вариантах: возмещение затрат по арендным платежам, приобретение производственного оборудования, на оплату процентов по кредитам, на возмещение коммунальных расходов и т.д. Условия и порядок предоставления субсидий определены постановлением администрации города Иркутска № 031-06-119/0 от 12 марта 2020 года [4].

Нестационарные торговые объекты — это прекрасная возможность не только для бизнеса как развитие продаж, размещение рекламы, но и для жителей, которым становится более удобно и доступно приобретать товары и услуги. Администрацией города Иркутска проведена масштабная работа для наилучшего использования данного инструмента в целях создания более комфортной среды населения. ■

1. Об утверждении схем размещения нестационарных торговых объектов: постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11 (редакция от 24.08.2022). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

2. О внесении изменений в постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11 «Об утверждении схем размещения нестационарных торговых объектов»: постановление администрации города Иркутска от 15 июля 2019 года № 031-06-523/9 (редакция от 15.08.2019). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

3. О внесении изменений в постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11: Постановление администрации города Иркутска от 24 августа 2022 года № 031-06-608/22.: (редакция от 30.12.2011). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

4. Об утверждении Порядка предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и об отмене некоторых муниципальных правовых актов города Иркутск: постановления администрации города Иркутска от 12 марта 2020 г. № 031-06-119/0 (редакция от 24 июня 2022 года). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

5. Кулиш А.В. Письмо о результатах рассмотрения проекта закона N ПЗ-902 «О размещении нестационарных торговых объектов на территории Иркутской области» от 25.01.2022// Электронный парламент : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://eparlament.irzs.ru/Doc/Files/getFile/35364>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Кулиш А.В. Письмо о результатах рассмотрения проекта закона N ПЗ-902 «О размещении нестационарных торговых объектов на территории Иркутской области» от 25.01.2022// Электронный

парламент : [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://eparlament.irz.ru/Doc/Files/getFile/35364>

О внесении изменений в постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11 «Об утверждении схем размещения нестационарных торговых объектов»: постановление администрации города Иркутска от 15 июля 2019 года № 031-06-523/9 (редакция от 15.08.2019). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

О внесении изменений в постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11: Постановление администрации города Иркутска от 24 августа 2022 года № 031-06-608/22.: (редакция от 30.12.2011). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

Об утверждении Порядка предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и об отмене некоторых муниципальных правовых актов города Иркутск: постановления администрации города Иркутска от 12 марта 2020 г. № 031-06-119/0 (редакция от 24

июня 2022 года). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

Об утверждении схем размещения нестационарных торговых объектов: постановление администрации города Иркутска от 30 декабря 2011 года № 031-06-3192/11 (редакция от 24.08.2022). - Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

Development of non-stationary retail objects in Irkutsk

© **Matveeva A., Tashlykov I., 2023**

In this article authors highlights support and development measures of non-stationary retail facilities (NSRFs) made by the Government of the city of Irkutsk. These measures include updating the NSRFs placement scheme in the city, a moratorium on the dismantling of unregistered objects, financial aids to small and medium-sized businesses, placement without bidding for certain categories of legal entities.

Keywords: non-stationary trade, non-stationary retail facilities, government support for business entities

УДК 658.56

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ «ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»

© **Махмудов В. В., Салтыкова Ю. А., 2023**

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматривается система обязательной цифровой маркировки товаров «Честный ЗНАК», ее особенности, а также группы товаров, которые обязательны к маркировке. Автор раскрывает внедрение данной системы, отмечая ее преимущества и недостатки, а также нормативную базу, которая регулирует работу данного нововведения.

Ключевые слова: маркировка «Честный знак», цифровая инфраструктура учета продукции

Система обязательной маркировки «Честный ЗНАК» — это национальная система маркировки товаров, которая была введена в России с целью борьбы с контрафактной продукцией и защиты прав потребителей.

Система включает в себя различные меры, включая маркировку товаров специальными QR-кодами, которые позволяют потребителям проверять подлинность товара перед покупкой. Система маркировки «Честный ЗНАК» была запущена в 2019 году и с тех пор стала обязательной для многих категорий товаров, включая алкогольные напитки, табачные изделия, обувь, шины, лекарственные препараты, парфюмерию и косметику. Последними категориями товаров, для которых стала обязательна маркировка, стали молочная продукция и табачные изделия. Система маркировки основана на использовании единой централизованной базы данных, в которой хранится информация о каждом маркированном товаре. Каждый QR-код, который наносится на товар, содержит уникальный идентификатор, который

связывается с информацией о товаре в базе данных. Потребитель может проверить подлинность товара, отсканировав QR-код с помощью мобильного приложения.

Система маркировки «Честный ЗНАК» имеет ряд преимуществ. Во-первых, она помогает бороться с контрафактной продукцией и защищать права потребителей. Во-вторых, она позволяет государству собирать информацию о рынке товаров и контролировать его состояние. В-третьих, она стимулирует развитие цифровой инфраструктуры и технологий в России. Однако данная система также имеет некоторые недостатки и вызывает определенные проблемы. Во-первых, она повышает затраты на производство и снижает конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке. Во-вторых, она может вызывать проблемы с доступностью товаров для некоторых групп потребителей, особенно в отдаленных и малонаселенных регионах. В-третьих, она может вызвать проблемы с конфиденциальностью

персональных данных как потребителей, так и производителей товаров [3].

Для промышленных предприятий, которые должны маркировать свою продукцию в соответствии с системой «Честный ЗНАК», это означает необходимость вложения дополнительных ресурсов в маркировку, обновление программного обеспечения и оборудования для маркировки и настройка сетевых соединений с базой данных. Кроме того, для тех производителей, у которых нет соответствующего оборудования, необходимо приобрести специальное оборудование и наладить процесс маркировки, что также повышает затраты на производство. Тем не менее, система маркировки является важным шагом в борьбе с контрафактной продукцией и защите прав потребителей в России. Более того, она может стимулировать развитие цифровой инфраструктуры и технологий в стране, что также может иметь положительный эффект на экономику в целом [2].

Система обязательной маркировки «Честный ЗНАК» имеет особое значение в работе с молочными продуктами, так как в этой отрасли часто возникают проблемы с контролем качества и подделками. С помощью маркировки на упаковке молочных продуктов потребитель может убедиться в том, что продукт был произведен в соответствии с требованиями законодательства, а также получить информацию о производителе, дате производства и других параметрах продукта. Кроме того, система позволяет контролировать весь цикл производства молочных продуктов, начиная от момента получения сырья до готовой продукции на полке магазина. Это повышает прозрачность производственных процессов и увеличивает уровень доверия потребителей к молочным продуктам.

Важно отметить, что система обязательной маркировки товаров не только защищает права потребителей, но также может стимулировать развитие молочной промышленности в России. С помощью маркировки производители могут продемонстрировать высокое качество своей продукции и привлечь новых потребителей.

Система «Честный ЗНАК» в России основана на ряде нормативных актов, которые устанавливают правила ее функционирования, а также определяют требования к маркировке и контролю качества продукции [1]. Основными нормативными актами, регулирующими работу системы «Честный ЗНАК», являются:

- Федеральный закон «О защите прав потребителей» — определяет общие принципы защиты прав потребителей, включая право на получение достоверной информации о товарах и услугах, предоставляемых на рынке;
- Федеральный закон «О техническом регулировании» — устанавливает правила государственного контроля за качеством и безопасностью товаров, включая требования к маркировке и сертификации продукции;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 20.08.2019 № 1085 «О маркировке отдельных видов товаров» — определяет перечень товаров, которые подлежат маркировке в системе «Честный ЗНАК», а также устанавливает правила маркировки и обязательства для производителей и продавцов;

- Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 10.08.2020 № 3061 «Об утверждении Правил маркировки отдельных видов товаров в целях обеспечения идентификации товаров на территории Российской Федерации» — содержит подробные инструкции по маркировке товаров в системе «Честный ЗНАК».

Кроме того, в системе «Честный ЗНАК» используется база данных, которая содержит информацию о зарегистрированных товарах, производителях и продавцах, а также позволяет отслеживать движение продукции по цепочке поставок. Это обеспечивает прозрачность и контроль над всем циклом производства и продажи товаров. ■

1. Независимый разработчик товароучетной системы и сервиса по маркировке GetMark. Постановления и законы о маркировке товаров системы Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://getmark.ru/blog/o-markirovke/postanovleniya-i-zakony-o-markirovke-tovarov-sistemy-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

2. НО «Пермский Фонд Развития Предпринимательства». Система цифровой маркировки Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://msppk.ru/poluchit-podderzhku/sistema-tsifrovoy-markirovki-chestnyy-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

3. Честный ЗНАК – национальная система цифровой маркировки. [Электронный ресурс] – URL: <https://chestnyyznak.rf/> (дата обращения: 22.02.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Независимый разработчик товароучетной системы и сервиса по маркировке GetMark. Постановления и законы о маркировке товаров системы Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://getmark.ru/blog/o-markirovke/postanovleniya-i-zakony-o-markirovke-tovarov-sistemy-chestnyj-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

НО «Пермский Фонд Развития Предпринимательства». Система цифровой маркировки Честный ЗНАК. [Электронный ресурс] – URL: <https://msppk.ru/poluchit-podderzhku/sistema-tsifrovoy-markirovki-chestnyy-znak/> (дата обращения: 22.02.2023)

Честный ЗНАК – национальная система цифровой маркировки. [Электронный ресурс] – URL: <https://chestnyyznak.rf/> (дата обращения: 22.02.2023)

Implementation of the «Честный ЗНАК» mandatory labeling system

This article discusses the system of mandatory digital marking of goods «Честный ЗНАК», its features, as well as groups of goods that are required to be marked. The author

reveals the introduction of this system, noting its advantages and disadvantages, as well as the regulatory framework that governs the operation of this innovation.

Keywords: «Честный ЗНАК» labeling system, digital infrastructure of product accounting

УДК 332.1

РЕСУРСНАЯ БАЗА ЛЕСНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Панов К. С., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Рассматриваются значимые составляющие ресурсной базы промышленного предприятия. Актуальность данной темы вызвана сложившейся вокруг политической ситуацией. Ресурсная база является основой для любого предприятия. В научной статье рассматриваются основные составляющие ресурсной базы лесного промышленного предприятия. Приведены основные показатели мировых запасов древесины, объёмы заготовленной древесины, каков основной вклад в ВВП лесной промышленности.

Ключевые слова: ресурсная база, лесное промышленное производство, ВВП, индекс промышленного производства, древесина

Ресурсная база промышленного предприятия — это совокупность материальных и нематериальных ресурсов, которые используются для производства продукции или предоставления услуг [6].

Качество и эффективность работы предприятия напрямую зависят от состояния его ресурсной базы. В современных условиях ресурсная база приобретает особое значение, в связи с необходимостью повышения производительности труда, сокращения сроков производства и уменьшения издержек на производство продукции [7]. Ресурсная база является одним из ключевых элементов успеха любого промышленного предприятия. Ресурсы могут включать в себя не только физические активы, такие как здания, оборудование и инфраструктуру, но и

людские, финансовые и информационные ресурсы. Как правило, чем более разнообразны и качественны ресурсы, которыми располагает предприятие, тем выше его конкурентоспособность и прибыльность. В данной статье будет рассмотрена ресурсная база промышленного предприятия, ее составляющие и важность для успешной деятельности предприятия.

Формирование ресурсной базы промышленного предприятия начинается с определения целей и стратегии развития предприятия. На основе этого определяется необходимый объем производства и требуемые ресурсы. Ресурсная база промышленного предприятия включает в себя широкий спектр ресурсов, таких как финансовые, материальные, трудовые, информационные и другие. Рассмотрим каждый вид ресурсов более подробно:



Рис. 1. Составляющие ресурсной базы [8]

Финансовые ресурсы — это денежные средства, необходимые для финансирования всех видов деятельности предприятия. К финансовым ресурсам в соответствии с действующим законодательством относятся средства, получаемые от продажи продукции, заемные средства, инвестиции и другие [8].

Материальные ресурсы — это все виды материалов, необходимых для производства продукции. К материальным ресурсам относятся

сырье, оборудование, инструменты, технические средства и другое [8].

Трудовые ресурсы — это люди, занятые на предприятии, их квалификация и опыт работы. Трудовые ресурсы являются ключевым ресурсом предприятия, так как от качества и профессионализма персонала зависит качество продукции и уровень ее конкурентоспособности [8].

В настоящее время все большее значение приобретают информационные ресурсы — это

информация, необходимая для работы и принятия решений. Это различные системы, базы данных и приложения, которые используются для обработки, хранения и передачи информации в рамках деятельности предприятия.

Кадровые ресурсы — это персонал, необходимый для работы предприятия. Кадровые ресурсы могут включать в себя менеджеров, специалистов по маркетингу, инженеров, рабочих и других сотрудников [8].

Интеллектуальные ресурсы — это знания, навыки, технологии и другие интеллектуальные свойства, необходимые для производства продукции или предоставления услуг [8].

Формирование ресурсной базы также связано с выбором оптимального места размещения предприятия. Например, предприятие, занимающееся производством, стали, должно располагаться близко к месторождениям железной руды и угля. Рассмотрим на примере ресурсной базы лесного промышленного предприятия.

Ресурсная база лесного предприятия включает в себя все материальные и нематериальные ресурсы, необходимые для его функционирования и производства лесной продукции.

К таким ресурсам можно отнести:

- Лесные угодья и насаждения, включая лесные плантации;
- машинно-техническую базу, включая транспортные средства, лесовозы,

лесообрабатывающее и лесозаготовительное оборудование;

- трудовые ресурсы, включая работников предприятия с различными квалификациями;
- информационные ресурсы, включая системы управления лесным хозяйством, геоинформационные системы и другие программные продукты, необходимые для организации работы лесного предприятия;
- финансовые ресурсы, включая средства на закупку сырья, материалов и оборудования, а также на оплату труда работников и расходы на текущую деятельность.
- материальные ресурсы, включая лесоматериалы, расходные материалы, инструменты и оборудование, используемые для лесозаготовительных и лесоперерабатывающих работ;
- природные ресурсы, включая водные ресурсы, необходимые для работы лесного предприятия;
- нематериальные ресурсы, включая права на использование лесных угодий и другие юридические документы, необходимые для законной деятельности лесного предприятия.

Ресурсная база лесного предприятия является основой для получения прибыли и развития предприятия, поэтому важно эффективно использовать и управлять всеми ресурсами, включая как материальные, так и нематериальные.



Рис. 2. Запасы древесины. По данным [1]

По данным из совещания президента Российской Федерации по развитию лесопромышленного комплекса на 2023г. Россия является источником пятой части мировых запасов древесины [1].

Фактические объёмы заготовки в нашей стране существенно ниже расчётной лесосеки, а вклад лесного комплекса в ВВП России составляет относительно небольшую величину — около одного процента (если быть точным, 0,99). Очевидно, что при современном подходе отрасль имеет резервы, хороший потенциал для долгосрочного роста.

Вместе с тем в прошлом году отечественные лесопромышленники столкнулись с серьёзными вызовами. Ухудшилась в целом мировая конъюнктура рынка деревообработки — это, пожалуй, самая главная причина. Да и, как мы знаем, европейский рынок закрылся для наших компаний. В итоге всё это привело к снижению производства в отрасли [1].

Что касается внутреннего сегмента лесной промышленности, то почти во всех регионах России ведётся заготовка и переработка древесины в готовую продукцию.



Рис. 3. Объем заготовленной древесины. По данным [2]

По данным на 2022 г. лидерами по заготовке древесины является Иркутская области (27,9 млн кубометров) и в Красноярский край (19,6 млн кубометров). Тройку замыкает Вологодская область (15 млн. кубометров). При этом в 2023 году, по прогнозам, объемы заготовленной древесины в области будут больше [2].

1 января 2022 г. ввели полный запрет на вывоз из России необработанных или грубо обработанных лесоматериалов хвойных и ценных лиственных пород [3].

На снижение объемов заготовленной древесины, как считают эксперты, повлияло ограничение экспорта необработанной древесины с начала 2022

года. Кроме того, во второй половине 2022 года был значительно сокращен сбыт продукции из-за санкций. Если бы в первом полугодии лесники не проявили активность в экспортных поставках, а к концу года не перенастроили логистику, сокращения могли быть более значительными. К концу года, как рассказали эксперты, лесопромышленники значительные объемы продукции перенаправили через дружественные страны — Казахстан, Китай и Турцию [2].

Что касается готовой продукции лесопромышленного комплекса в России Федеральная служба государственной статистики (Росстат) представила данные за 2021 год.



Рис. 4. Данные о производстве в стране продукции ЛПК в 2021 году. По данным [4]

Согласно публикации [4], индекс всего российского производства за отчетный период в

сравнении с 2020-м составил 105,3 %. В декабре 2021 года индекс составил 106,1 % в сравнении с

декабрем 2020-го и 112,5 % — в сравнении с ноябрем 2021 годом.

При этом индекс деревообрабатывающей отрасли и производства продукции из древесины за весь 2021 год в сравнении с 2020-м — 107,9 %. В декабре 2021-го к декабрю 2020-го — 103,5 %, а к

ноябрю 2021 года — 105,7 %. Индексы производства бумаги и продукции из бумаги — 109,2 %, 112,1 % и 105,4 % соответственно.

Что касается производства важнейших товаров ЛПК в 2021 году, то Росстат представил такие цифры (рис. 5).

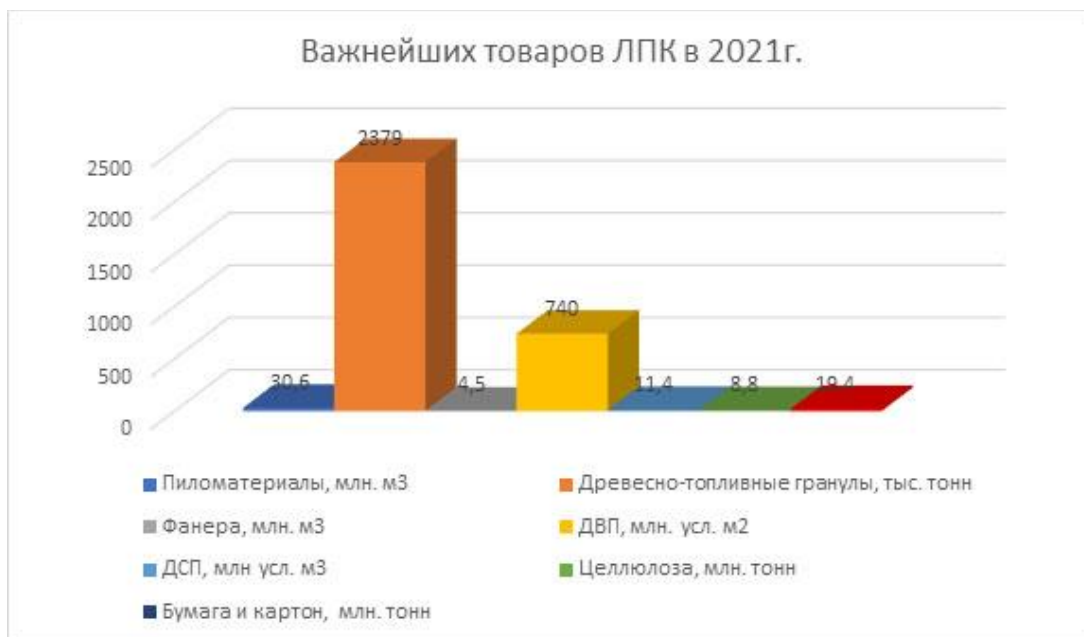


Рис. 5. Важнейших товаров ЛПК в 2021г. По данным [4]

По производству важнейших товаров ЛПК в 2021 году ситуация следующая: пиломатериалы — 30,6 млн. м³; древесно-топливные гранулы — 2 378 тыс. тонн; фанера — 4,5 млн. м³; ДВП — 740 млн.

усл. м²; ДСП — 11,4 млн. усл. м³; целлюлоза — 8,8 млн. тонн; бумага и картон — 10,4 млн. тонн [4].

Согласно данным источника [5] Индекс промышленного производства в 2022 году составил по сравнению с 2021 годом 99,4 %.

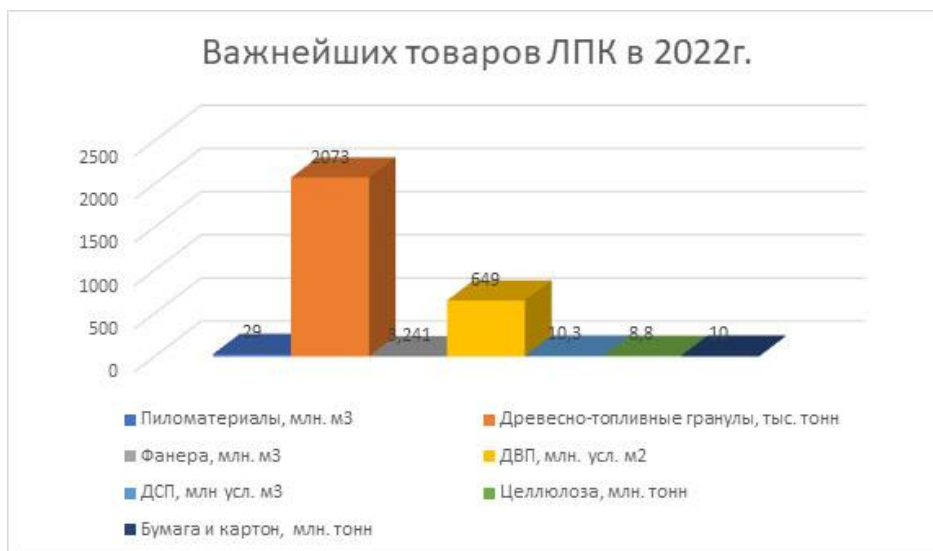


Рис. 5. Важнейших товаров ЛПК в 2022г. По данным [5]

Что касается производства важнейших видов продукции лесопромышленного комплекса, итоги года выглядят следующим образом:

- пиломатериалы — 29 млн. м³;

- древесно-топливные гранулы — 2,073 млн. тонн;

- фанера — 3,241 млн. м³;

- ДВП — 649 млн. м²;

- ДСП — 10,3 млн. м³;

- целлюлоза — 8,8 млн. тонн;
- бумага и картон — 10 млн. тонн [5].

На основании вышеизложенного мы видим, что в сравнении с 2021 годом в 2022 году индекс промышленного производства снизился на 5,9 %. Это связано с попаданием под санкции всей лесной отрасли России. Согласно источнику [9] Евросоюз ввел запрет на импорт лесной продукции из России 8 апреля. Он был объявлен в рамках пятого пакета санкций из-за военной операции на Украине. Под ограничения попали все основные категории товаров, которые поставлялись на экспорт, в том числе древесина и изделия из нее, древесный уголь, древесная масса, крафт-бумага и некоторые виды крафт-картона, а также мебель и ее части. Кроме того, страны ЕС ввели запрет на вывоз в Россию отдельных видов лесной продукции, включая пиломатериалы, древесные плиты, фанеру, бумагу и картон, а также продукцию машиностроения и станкостроения для лесной промышленности. Среди основных европейских покупателей российской лесной продукции, попавшей под ограничения, названы Финляндия, Германия, Эстония и Нидерланды.

Однако отмечается, что российские предприятия активно перенастраивают как импортные, так и экспортные логистические потоки, Страны Ближнего Востока, Азии, а также Южной и Центральной Америки могут стать перспективными экспортными рынками для продукции российского лесопромышленного комплекса [10]. Тем самым это повлечет к улучшению экономической ситуации в отрасли и в экономике страны в целом. ■

1. Сопровождение по развитию лесопромышленного комплекса [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/70494>.

2. Вологодская область входит в ТОП-3 регионов по заготовке древесины в РФ

3. [Электронный ресурс]. — URL: <https://vo.rbc.ru/vo/20/03/2023/6418349a9a79477f2cad567a?ysclid=lfultmtjz8j916036794>.

4. Сопровождение о развитии и декриминализации лесного комплекса» (информация с официального сайта Президента РФ от 30.09.2020) (извлечение) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/64877.html?ysclid=lfummm073xw184073086>.

5. Росстат представил данные о производстве в стране продукции ЛПК в 2021 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://lesprominform.ru/news.html?id=16901>

6. Росстат опубликовал данные об объемах производства продукции из древесины в 2022 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://lesprominform.ru/news.html?id=19869&ysclid=lfunt4u32h357791089>

7. Экономика предприятия : учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15878-6. — Текст : электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510104> (дата обращения: 30.03.2023).

8. Организация производства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. С. Леонтьева [и др.] ; под редакцией Л. С. Леонтьевой, В. И. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00820-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513932> (дата обращения: 30.03.2023).

9. Экономика предприятия : учебник для среднего профессионального образования / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15879-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530594> (дата обращения: 30.03.2023).

10. Под санкции ЕС попала лесопромышленная продукция на сумму до \$6 млрд [Электронный ресурс]. — URL:

<https://www.vedomosti.ru/business/news/2022/04/15/918221-roslesinforg-sanktsii-lesopromishlennaya-produktsiya>.

11. Минпромторг назвал Ближний Восток и Азию перспективными для экспорта древесины из России [Электронный ресурс]. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/15107755?ysclid=lfv3mqhujv565748030>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

[Электронный ресурс]. — URL: <https://vo.rbc.ru/vo/20/03/2023/6418349a9a79477f2cad567a?ysclid=lfultmtjz8j916036794>.

Вологодская область входит в ТОП-3 регионов по заготовке древесины в РФ

Минпромторг назвал Ближний Восток и Азию перспективными для экспорта древесины из России [Электронный ресурс]. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/15107755?ysclid=lfv3mqhujv565748030>

Организация производства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. С. Леонтьева [и др.] ; под редакцией Л. С. Леонтьевой, В. И. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 305 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00820-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513932> (дата обращения: 30.03.2023).

Под санкции ЕС попала лесопромышленная продукция на сумму до \$6 млрд [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2022/04/15/918221-roslesinforg-sanktsii-lesopromishlennaya-produktsiya>.

Росстат опубликовал данные об объемах производства продукции из древесины в 2022 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://lesprominform.ru/news.html?id=19869&ysclid=lfunt4u32h357791089>

Росстат представил данные о производстве в стране продукции ЛПК в 2021 году [Электронный

ресурс]. — URL: <https://lesprominform.ru/news.html?id=16901>

Совещание о развитии и декриминализации лесного комплекса» (информация с официального сайта Президента РФ от 30.09.2020) (извлечение) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/64877.html?ysclid=lfumm073xw184073086>.

Совещание по развитию лесопромышленного комплекса [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/70494>.

Экономика предприятия : учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15878-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510104> (дата обращения: 30.03.2023).

Экономика предприятия : учебник для среднего профессионального образования / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-

е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15879-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530594> (дата обращения: 30.03.2023).

Resource base of a forest industrial enterprise

© Panov K., 2023

In this article the significant components of the resource base of an industrial enterprise are considered. The relevance of this topic is caused by the current political situation around. The resource base is the basis for any enterprise. The scientific article discusses the main components of the resource base of a forest industrial enterprise. The main indicators of the world's wood reserve, the volume of harvested wood, what is the main contribution to the GDP of the forest industry are given.

Keywords: resource base, forest industrial production, GDP, industrial production index, wood

УДК 336.01

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СУБЪЕКТОМ

© Сольский Б. В., 2023

Иркутский государственный университет, г.Иркутск

Изложен практический аспект работы с экономическими показателями, определён источник фактических значений экономических показателей, предложено при выборе экономических показателей для управления принимать во внимание возможности их получения из бухгалтерского учёта.

Ключевые слова: экономика, экономические показатели, управленческий цикл, учётная система, бухгалтерский учёт

В российском нормативном лексиконе для обозначения хозяйствующих субъектов используется термин экономический субъект [1]. Этим термином объединяются самостоятельно хозяйствующие юридические лица и индивидуальные предприниматели. Хозяйствующие в целях улучшения своих экономик. Об этом прямо сказано прилагательным «экономический».

Чтобы экономика была хорошей, производственно — хозяйственной деятельностью надо правильно управлять. Иначе «всё будет не хорошо» из-за неверно поставленной цели, не рационального использования ресурсов или в результате неуправляемых конфликтов с окружающей средой.

Уже более 100 лет как начала оформляться отдельная наука об управлении производственно-хозяйственной деятельностью, изучающая различные аспекты этого процесса. Некоторые разделы этой науки находятся ещё в разработке, но есть и такие, которые разработаны окончательно.

В частности, в бесспорном порядке установлено, что управление экономическим субъектом:

- должно строиться на концепции управленческого цикла (планирование–исполнение–учёт–контроль–анализ);
- должно использовать некоторую критериальную систему, с помощью которой описывается цель и оценивается эффективность управления.

Для экономических субъектов критериальная система predetermined. Это экономика.

Причём экономика не как «наука о ...» и не как «система хозяйствования...».

Экономика хозяйствующего субъекта — это комплексная стоимостная оценка его производственно-хозяйственной деятельности. Это общественная оценка, потому что она во многом predetermined внешней средой [2].

Как и для всех объектов материального и не материального мира, человек для понимания экономики использует её модели. Чаще всего — математические, количественные.

Математическая модель экономики — это, прежде всего, показатели. Связанные между собой экономические показатели.

Экономические показатели характеризуют экономику хозяйствующего субъекта, дают модельное представление об экономике. Более или менее адекватное. Потому, что модель реальности — это всегда упрощённое представление реальности.

Управление экономическим субъектом всегда основывается на какой-то выбранной модели. При этом используются экономические показатели, представляющие сущность выбранной модели.

По поводу экономических показателей имеется масса публикаций. В учебниках по экономической теории показатели перечисляются, классифицируются, ранжируются и т.д. Но если дело касается практического использования показателей, то кроме описания показателей нужно обязательно отвечать на вопрос: «а где их брать?». В том смысле, что нужны будут не только «придуманные» плановые значения, но и реальные фактические. Мы ответим на этот вопрос, но после следующего замечания.

В практическом управлении экономические показатели нужны для решения двух задач:

- описания цели деятельности экономического субъекта и построения плана достижения цели;
- описания фактического состояния субъекта.

Обе задачи замыкаются на необходимости иметь фактические значения показателей.

План — это первое звено управленческого цикла. Для того, чтобы понять, как выполняется план, нужно иметь возможность сравнивать плановые значения показателей с их фактом.

Для получения фактических значений экономических показателей нужен учёт. Достоверный, надёжный, непрерывный учёт. Только он может обеспечить систему управления фактическими значениями плановых показателей. А если учёт этого сделать не может? Принципиально не может?

Тогда используемые при планировании экономические показатели окажутся «не рабочими». А вместе с ними будет не рабочим план.

Поэтому, прежде чем использовать какие-либо экономические показатели при планировании, необходимо задаться резонным вопросом, а способен ли экономический контур учётной системы отработать эти показатели, выдать их фактические значения.

Почему мы говорим про экономический контур учётной системы?

Прежде всего, потому, что учёт экономического субъекта реализуется в рамках системы, состоящей из отдельных учётных контуров.

В максимальном варианте учётная система может выглядеть как на рисунке 1.



Рис. 1. Учётная система предприятия. Учётная система — иерархическая, двухуровневая.

На нижнем уровне расположены локальные учёты. А на верхнем уровне — «верховный надсмотрщик» над локальными учётами. Бухгалтерский учёт [3].

В реальной жизни небольших предприятий учётная система может не иметь некоторых локальных учётных контуров. Например, производственного учёта, или складского учёта. Только бухучёт есть всегда.

А где экономический учёт? Где экономический контур учётной системы?

Некоторое время назад считалось, что функции экономического учёта должен исполнять некий «управленческий учёт». Но, в отличие от других контуров, которые реально работали и работают, управленческого учёта как отдельно контура построить так и не удалось. Прежде всего, потому, что практикующие специалисты утверждали, что управленческий учёт — это не отдельно существующая система, а «пристройка» к

бухгалтерскому учёту [2,3,4]. Автор тоже придерживается этой точки зрения.

Наше заключение категорично: единственным источником фактических экономических показателей может быть только бухгалтерский учёт. Но при условии, что он «правильно и хорошо организован» и намеренно не искажается различными операциями по «оптимизации налогов». Такое утверждение имеет несколько следствий.

Во-первых, следует понимать, что перечень экономических показателей, которые может сопровождать бухгалтерский учёт ограничен. Выручка, доходы, расходы, прибыль в нескольких вариантах, активы, обязательства, источники финансирования. Это абсолютные показатели. Из них расчётным путём можно получать другие показатели.

Во-вторых (и это очень важно), экономические показатели могут «выходить» из бухгалтерского

учёта только синхронно с ритмом работы последнего. Это значит, что расходы и прибыль нельзя получать за произвольный период. Бухучет может выдавать эти показатели только в соответствии со своим учётный циклом (месяц, квартал, год).

В-третьих, бухучет изначально не предназначен для формирования экономических показателей «на сторону». Есть регламентированная бухгалтерская отчётность, и бухучет её формирует в соответствии с установленным графиком. А чтобы получить показатели вне регламента, нужно уметь обрабатывать первоисточник — оборотно-сальдовую ведомость. ■

1. Федеральный закон №402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: официальный сайт. – URL:

2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1/22855/ (Дата обращения: 20.03.2023)

3. Сольский Б. В. Базовая дефиниция учебного курса «управленческий учёт». - Бизнес-образование в экономике знаний: межд.науч.эл.журнал. Иркутск, № 3[23] 2022 / ФГБОУ ВО "ИГУ"

4. Гардвич А. В. Бухгалтерский учет с нуля. Самоучитель-. СПб.: Питер, 2013.

5. Серебренников С. С., Харитонов С. С. и др. Основы бухгалтерского учёта и анализа. Учебник для вузов.- СПб: Питер,2018

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LA_W_1/22855/ (Дата обращения: 20.03.2023)

Гардвич А. В. Бухгалтерский учет с нуля. Самоучитель-. СПб.: Питер, 2013.

Серебренников С. С., Харитонов С. С. и др. Основы бухгалтерского учёта и анализа. Учебник для вузов.- СПб: Питер,2018

Сольский Б. В. Базовая дефиниция учебного курса «управленческий учёт». - Бизнес-образование в экономике знаний: межд.науч.эл.журнал. Иркутск, № 3[23] 2022 / ФГБОУ ВО "ИГУ"

Федеральный закон №402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: официальный сайт. – URL:

Economic indicators in the management system of an economic entity

© Solski B., 2023

The practical aspect of working with economic indicators is outlined, the source of the actual values of economic indicators is determined, it is proposed to take into account the possibilities of obtaining economic indicators from accounting.

Keywords: Economics, economic indicators, management cycle, accounting system, accounting

УДК 338.45

ПРЕДПОСЫЛКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДСТВА МЕЖКОМНАТНЫХ ДВЕРЕЙ В Г. ИРКУТСК

© Фалейчик М. Ю., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматриваются предпосылки создания нового бизнеса — завода по производству межкомнатных дверей в г.Иркутске. Город Иркутск — административный центр Иркутской области, является отдельным муниципальным образованием. Расположен в Восточной Сибири, на берегах реки Ангары при впадении в нее реки Иркуты, в 66 км от озера Байкал. Муниципальное образование граничит с Иркутским муниципальным районом, Ангарским муниципальным районом. Регион исторически работал на экспорт, в том числе в сфере нефти и газа, и продукции лесного хозяйства. Однако, в условиях санкций часть экспортной продукции оказалось невозможно продавать за границу и из «высвободившегося» объема деревянного сырья можно создать новый бизнес — а именно, производство межкомнатных дверей.

Ключевые слова: производство межкомнатных дверей, предпосылки для создания инвестиционного проекта в г. Иркутск в условиях санкций

Согласно расшифровке кодов ОКПД 2, указанной во введении к классификатору ОК 034-2014 (КПЕС 2008), межкомнатные двери относятся к классу 16 продукции обрабатывающих производств:

- класс 16 — древесина и изделия из дерева и пробки, кроме мебели; изделия из соломки и материалов для плетения

- группа 16.23 — изделия деревянные строительные и столярные прочие

- подгруппа 16.23.1 — изделия деревянные строительные (кроме сборных зданий) и столярные прочие

- 16.23.11.130 — двери, их коробки и пороги деревянные.

Производство межкомнатных дверей будет осуществляться в соответствии со следующими стандартами:

- ГОСТ 475-2016 «Блоки дверные деревянные и комбинированные»;

- ГОСТ 28786-2019 «Блоки дверные деревянные и комбинированные. Определение свойств в различных климатических условиях»;
- ГОСТ 30972-2002 «Заготовки и детали деревянные клееные для оконных и дверных блоков»;
- ГОСТ 5090-2016 «Изделия скобяные для деревянных окон и дверей».

Выбор местоположения — Куйбышевский район г. Иркутска — для строительства нового производства обоснован следующими предпосылками:

- участок обеспечен транспортной инфраструктурой — находится рядом с главными

транспортными артериями города (ул. Баррикад, ул. Ширямова, ул. Сурнова), что создает выгодные предпосылки для организации логистических цепочек и обеспечения сбыта продукции;

- площадь участка соответствует требованиям для размещения производственного здания (достаточно площади для строительства здания, складирования, логистики).

Производство межкомнатных дверей относится к коду 16.2 ОКВЭД2 «Производство изделий из дерева, пробки, соломки и материалов для плетения» (ОК 034-2014 (КПЕС 2008)).

Таблица 1. Объем отгруженных товаров собственного производства по отдельным видам экономической деятельности РФ, млн.руб. (Источник: https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial)

Наименование вида деятельности	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Производство изделий из дерева, пробки, соломки и материалов для плетения (16.2)	317 718	326 030	410 356	428 347	437 564	678 182
Темпы роста, %		2,6	25,8	4,4	2,1	55,0

Производство данного вида изделий в России стабильно росло в период с 2016 по 2021 гг., наибольший прирост отмечался в 2018 г. — 25,8 % к уровню 2017 г., а также в 2021 г. — 55 % к уровню предыдущего года. Общий темп роста производства в 2021 году к уровню 2016 года составил 112,5 %.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2017–2020 г.г.

производство деревянных межкомнатных дверей в России росло на 8,2–17,6 % в год. В 2020 г. показатель на 38 % превысил значение 2017 г. и составил 16 625 тыс.куб.м. Наибольший прирост отмечался в 2020 г. — на 17,6 % к уровню предыдущего года, что было обусловлено возросшим уровнем спроса в период пандемии.

Таблица 2. Производство дверей, их коробок и порогов деревянных в РФ, тыс.куб.м. (Источник: https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial)

Год/месяц	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Итого
2017	762	866	1 004	932	950	1 025	1 050	1 144	1 124	1 062	1 056	1 073	12 046
2018	855	885	1 033	1 063	1 068	1 126	1 146	1 175	1 149	1 176	1 147	1 217	13 038
2019	881	1 012	1 083	1 205	1 073	1 183	1 250	1 287	1 242	1 351	1 235	1 338	14 139
2020	1 074	1 234	1 378	795	971	1 444	1 463	1 505	1 816	1 611	1 599	1 734	16 625

В России функционирует около 500 производителей межкомнатных дверей, это как крупные промышленные предприятия, так и небольшие столярные мастерские. Выборка действующих предприятий была произведена по данным системы «Контур» по видам деятельности 16.23 «Производство прочих деревянных строительных конструкций и столярных изделий», а также 16.23.1 «Производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий» (в качестве основного, либо дополнительного вида деятельности). По факту, ряд предприятий не включает указанные коды в виды деятельности, и они остались неохваченными.

В рамках настоящего бизнес-плана мы выделили группу предприятий-производителей межкомнатных дверей, чей объем выручки составляет более 100 млн.руб. в год. В данную группу вошло 105 компаний (см. Приложение №1). Общий объем выручки данных компаний в 2021 году составил 51,816 млрд.руб.

Наибольшее количество предприятий сосредоточено в Московской области и г. Москва, г. Санкт-Петербурге, а также Ульяновской области. Объем производства деревянных строительных конструкций и столярных изделий по субъектам РФ в 2021 г., тыс.руб.

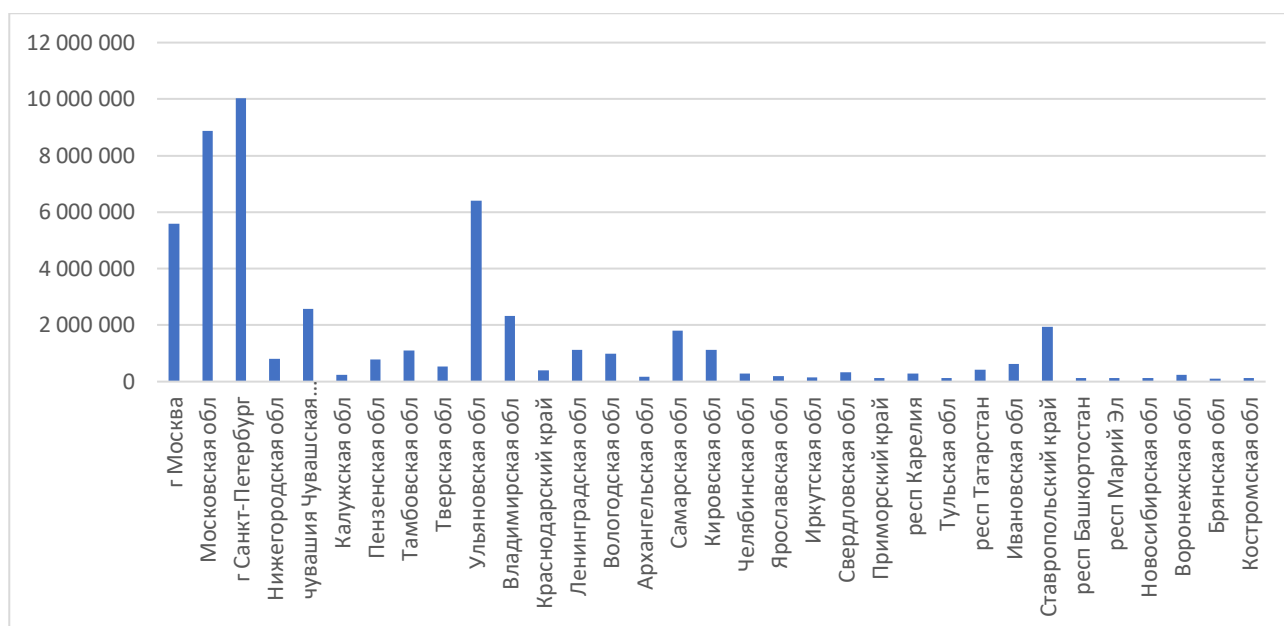


Рис. 1. Объем производства деревянных строительных конструкций и столярных изделий по субъектам РФ в 2021 г., тыс.руб.

Производителей межкомнатных дверей можно разделить на следующие группы:

Крупные и средние специализированные предприятия. Данные компании обладают современным оборудованием импортного

производства (Италия, Германия, Австрия), производят продукцию в больших объемах и широкого ассортимента. Данные компании придерживаются активной маркетинговой политики, развивают дилерские сети.

Таблица 3. Крупные производители дверей на рынке РФ

№ п/п	Наименование юр.лица	ИНН	Выручка в 2021 г., млрд.руб.	Бренд	Сайт	Торговый знак
1	ООО «ПрофильДоорс» [8]	5074114435	6,576	Profil Doors	profildoors.ru	
2	ООО «Владимирская фабрика дверей» [9]	5259088756	3,838	Владимирская фабрика дверей	vfd.ru	
3	ООО ПК «Волховец» [14]	5321171448	3,827	Волховец	volhovec.ru	
4	ООО «Производственное объединение «Двери мебель» [7]	6229082491	3,092	Elporta	elporta.ru	
5	ООО «Торговый дом «Марио Риоли» [12]	7714606819	2,123	Mario Rioli	mariorioli.ru	
6	ООО «Софья» [11]	6913006557	1,881	Sofia	sofiadoors.com	
7	ЗАО «ПО «Одинцово» [6]	5032007079	1,706	Verda CasaPorte	verda.ru dveri-casaporte.ru	
8	ООО «Пальмира». [10]	7310105119	0,733	Dariano	www.dariano.ru	
9	ООО «Фальцгебель» [13]	7430032053	0,445	Краснодеревщик	kddverifg.ru	

Продукция данных производителей, в основном, относится к рыночному сегменту «масс-маркет», предлагая двери от 5 до 15 тыс.руб. за полотно. ООО «Софья», ООО «Профиль Дорс», ООО ПК «Волховец» производит двери в более высокой ценовой категории, стоимостью до 20 до 70 тыс.руб. за полотно.

Деревообрабатывающие заводы и комбинаты, заводы деревоизделий и мебельные фабрики. Данные компании производят межкомнатные двери для комплектации строительных объектов, поставляют продукцию оптовикам и на строительные рынки.

Столярные и мебельные мастерские, производящие межкомнатные двери по индивидуальным заказам.

Несомненно, у такого проекта есть и риски, в том числе:

- стратегический риск, связанный с изменением потребительского рынка, усиления конкуренции, существенные отраслевые изменения. Для снижения данного риска нужно будет принимать меры по расширению круга потенциальных исполнителей и покупателей продукции;

- производственный или операционный риск, связанный с возможностью невыполнения предприятием своих обязательств по отношению покупателям и заказчикам, изменением законодательства и пр. На снижение операционных рисков в первую очередь влияет организация на предприятии системного подхода, позволяющего планировать и осуществлять долгосрочную деятельность предприятия, и этот риск можно снизить закупкой собственного современного оборудования, а также построить собственную производственную площадку;

- финансовый риск, связанный с возможностью невыполнения предприятием своих финансовых обязательств перед кредиторами, необходимостью привлечения дополнительного заемного капитала (изменение структуры финансового рычага), ростом процентных ставок. Управление данным видом риска направлено на поддержание достаточного уровня денежных ресурсов для финансирования производственных, управленческих и инвестиционных потребностей, обеспечение стабильности выполнения финансовых обязательств и необходим регулярный мониторинг факторов риска, к которым относятся: уровень производства, операционные расходы, отпускная цена продукции, необходимый объем оборотных средств и планируемые на различные горизонты времени капитальные затраты. ■

1. Альт-Инвест. Метод ДюПон. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.alt-invest.ru/lib/dupont/> (дата обращения: 18.02.2023)

2. Вершигора Е. Е. Менеджмент: Учебное пособие для учащихся специальных учебных заведений экономического профиля / Е. Е. Вершигора. – Москва: ИНФРА-М. – 2014. – С. 256.

3. Гиляровская Л. Д. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Д. Гиляровская. – Текст: непосредственный //ЮНИТИ – ДАНА. – 2014. – С. 514.

4. Деловой мир. Что такое коэффициент покрытия процентов. [Электронный ресурс] – URL: <https://delovoymir.biz/koefficient-pokrytiya-procentov.html> (дата обращения: 17.02.2023)

5. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». Анализ денежного потока. [Электронный ресурс] – URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/flow_of_funds_analysis.shtml (дата обращения: 15.02.2023)

6. ЗАО «ПО «Одинцово» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5032007079/503201001>

7. ООО «Производственное объединение «Двери мебель» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/6229082491/622901001>

8. ООО «ПРОФИЛЬДООРС» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5074114435/775101001>

9. ООО «Владимирская фабрика дверей» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5259088756/525701001>

10. ООО «Пальмира» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7310105119/731001001>

11. ООО «Софья» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/6913006557/691301001>

12. ООО «Торговый дом «Марио Риоли» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7714606819/772801001>

13. ООО «Фальцгебель» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7430032053/743001001>

14. ООО ПК «Волховец» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5321171448/532101001>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Альт-Инвест. Метод ДюПон. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.alt-invest.ru/lib/dupont/> (дата обращения: 18.02.2023)

Вершигора Е. Е. Менеджмент: Учебное пособие для учащихся специальных учебных заведений экономического профиля / Е. Е. Вершигора. – Москва: ИНФРА-М. – 2014. – С. 256.

Гиляровская Л. Д. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Д. Гиляровская. – Текст: непосредственный //ЮНИТИ – ДАНА. – 2014. – С. 514.

Деловой мир. Что такое коэффициент покрытия процентов. [Электронный ресурс] – URL: <https://delovoymir.biz/koefficient-pokrytiya-procentov.html> (дата обращения: 17.02.2023)

ЗАО «ПО «Одинцово» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5032007079/503201001>

Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». Анализ денежного потока. [Электронный ресурс] – URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/flow_of_funds_analysis.shtml (дата обращения: 15.02.2023)

ООО «Владимирская фабрика дверей» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5259088756/525701001>

ООО «Пальмира» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7310105119/731001001>

ООО «Производственное объединение «Двери мебель» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/6229082491/622901001>

ООО «ПРОФИЛЬДООРС» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5074114435/775101001>

ООО «Софья» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/6913006557/691301001>

ООО «Торговый дом «Марио Риоли» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. –

Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7714606819/772801001>

ООО «Фальцгебель» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/7430032053/743001001>

ООО ПК «Волховец» [Электронный ресурс] / СБИС: информ. портал. – Электрон. дан. – URL: <https://sbis.ru/contragents/5321171448/532101001>

Prerequisites of the investment project for the production of interior doors in Irkutsk

© Faleychik M., 2023

This article discusses the prerequisites for the creation of a new business — a plant for the production of interior doors in Irkutsk. The city of Irkutsk — the administrative center of the Irkutsk region, is a separate municipality. It is located in Eastern Siberia, on the banks of the Angara River at the inflow of the Irkut River into it, 66 km from Lake Baikal. The municipality borders Irkutsk Municipal District, Angarsk Municipal District. The region has historically worked for export, including oil and gas and forestry products. However, under sanctions, it turned out impossible to sell some of the export products abroad and from the «freed up» volume of wooden raw materials it is possible to create a new business — namely, the production of interior doors.

Keywords: manufacture, doors, investment project, business, business plan

УДК 658.8.013

К ВОПРОСУ О ВАЖНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОТЗЫВОВ ПРИ ПОКУПКАХ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

© Юдалевич Н. В., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье рассматривается вопрос о важности отзывов при совершении онлайн-покупок. Отзывы являются важной составляющей при покупке на маркетплейсах. Они помогают покупателям принимать решения о покупке товаров, основываясь на опыте других пользователей. Когда покупатель видит положительные отзывы на продукт, это увеличивает уверенность в его качестве, а также в качестве обслуживания продавца. Это также может помочь избежать негативного опыта и ошибок при покупке товаров.

Ключевые слова: отзывы о покупках, маркетплейс, работа с отзывами, работа с покупателями

Развитие онлайн-торговли в мире в целом и в России в частности делает такой способ приобретения товаров всё более привычным для населения. В период с 2018 по 2022 год число онлайн-покупок выросло практически вдвое.

По данным исследования Яндекса [1] покупки через Интернет совершают примерно 60 % горожан в возрасте 16–55 лет. 85 % совершают покупки примерно раз в месяц, а 30 % и того чаще — раз в неделю.

Это говорит о том, что спрос на такой способ приобретения товаров исключительно удобен и им пользуются люди достаточно широкого возрастного диапазона.

Развитие технологий на сегодня позволяет не только узнать онлайн цену на интересующий товар, почитать его описание, но и посмотреть на товар с разных ракурсов в хорошем качестве, увидеть товар в 3D-формате, а также посмотреть видео-обзоры. Казалось бы, этого достаточно для совершения покупки, но у многих людей описание продукта, сформированное продавцом или производителем, не вызывает доверия, а реклама зачастую даже имеет негативное влияние на процесс принятия решения о покупке.

Люди предпочитают «надёжные» с их точки зрения источники. И ими в последнее время стали

отзывы других покупателей, которые люди при покупке оставляют на маркетплейсе.

На сегодня не существует маркетплейса, где не было бы опции «Оставить отзыв о покупке». Многие площадки различными способами стимулируют покупателей оставлять отзывы, напоминая о необходимости сделать это, начисляя за отзывы бонусные баллы и т.п.

Для чего это нужно?

Как упоминалось выше, отзывы являются важным инструментом для покупателей при выборе товаров на маркетплейсах. Они помогают оценить качество продукта, узнать о его достоинствах и недостатках, а также получить информацию о качестве обслуживания и доставки.

Отзывы позволяют покупателям сформировать свое мнение о товаре на основе опыта других людей, что помогает избежать ошибок при выборе и сделать правильный выбор.

Кроме того, отзывы могут помочь продавцам улучшить качество своих товаров и услуг, а также повысить уровень доверия покупателей.

Важно отметить, что отзывы могут быть как положительными, так и отрицательными, поэтому важно читать их внимательно и анализировать информацию, чтобы сделать правильный выбор. Также стоит учитывать, что некоторые отзывы могут быть фальшивыми, поэтому лучше...

Как отзывы помогают другим покупателям принять решение о покупке? Почему отзывы могут содержать полезную информацию о продукте, которая поможет другим покупателям принять решение о покупке. Зачастую описание товара, составленное производителем или продавцом, содержит лишь общие характеристики и параметры товара. Часто описания бывают достаточно скудными, либо недостаточно детальными.

Когда «живой человек» приобретает товар, он обращает внимание на нюансы, на то, что важно именно ему. Поэтому написав в отзыве, к примеру, что пилка для ногтей оказалась очень удобной и подходящей по размеру для того, чтобы носить ее с собой в сумочке, покупатель даёт тем самым информацию, которую вряд ли можно встретить в описании или в характеристиках товара.

Часто отзывы, не только отрицательные, но и положительные бывают более эмоциональными и личными. Если в описании игрушки для кошек будет написано «это понравится вашей кошке», это будет выглядеть как реклама и попытка заставить купить товар. Если же покупатель напишет «моей кошке очень понравилось, играет целыми днями», это выглядит очень привлекательно и читающий отзыв верит, что и его кошке игрушка может понравиться, что естественным образом повышает вероятность покупки.

Следует отметить, что отзывы выполняют и другую важную функцию. Они позволяют улучшить качество продукта. Отзывы могут помочь производителю узнать, что работает, а что нет. Они могут использовать эту информацию, чтобы

улучшить качество продукта или изменить его, чтобы соответствовать потребностям покупателей.

Например, покупатель приобрёл арома-лампу в виде красивого глиняного домика. Лампа не выдержала нагрева ли лопнула, чуть не устроив пожар в доме. Разумеется, покупатель оставит негативный отзыв о товаре, но не потому, что товар ему не понравился, а потому что товар «не работает». Производитель, видя такой отзыв, таким образом сможет предпринять какие-то шаги по исправлению технологии изготовления товара.

Также отзывы помогают продавцам улучшить свой сервис. Отзывы могут помочь продавцам понять, что они делают правильно, а что нужно улучшить. Это может помочь им улучшить свой сервис и удовлетворить потребности покупателей.

Например, покупатель заказал камешки (галечку для аквариума). На фото были яркие красивые чистые камни. Но когда покупатель получил товар, он увидел грязный пакет, с очень грязными камнями. Да, разумеется, перед использованием камней в аквариуме, их необходимо многократно промывать и даже стерилизовать. То есть в данном случае, приобретённый товар не потерял своих потребительских качеств. Но грязный и неопрятный он создал негативное впечатление о покупке и стимулировал написать негативный (или частично негативный) отзыв. В данном случае продавец (или производитель, если это одно и то же лицо) может предпринять шаги для более качественной подготовки товара к продаже, дабы улучшить впечатление о товаре, за значит. Повысить вероятность его повторной покупки или покупки другими покупателями.

Если покупатель, например, заказал корм для собаки в упаковке типа пауч в количестве 20 шт, и ему пришло всё чистое и красивое, но каждый пауч был упакован в отдельный пластиковый пакет, покупатель также может негативно отреагировать, если он заботится об экологии и является противником неоправданного использования большого количества пластиковой упаковки. В данном случае продавец на основе отзыва может изменить политику формирования упаковки на подобные товары.

Мало кто пока еще обращает внимание на такой важный психологический момент как то, что отзывы позволяют покупателям выразить свое мнение о продукте и поделиться своим опытом. Когда покупатель оставляет отзыв, он чувствует себя вовлечённым в процесс. У человека повышается уровень удовлетворённости и осознания собственной нужности и важности. Особенно, если дело касается его любимого бренда. Каждому человеку, за редким, может быть исключением, важно, чтобы его мнение услышали, к его словам прислушались. И тем более важна в данном случае ответная реакция продавца. При этом реакция должна быть не стандартной по типу «мы очень рады, что Вы воспользовались услугами нашего магазина». Человеку. Оставившему отзыв важна

персонализированная реакция. Тогда человек с большей вероятностью вернётся в магазин и будет совершать новые покупки.

Важным аспектом также является характер отзыва. Когда покупатель видит положительные отзывы на продукт, это увеличивает уверенность в его качестве, а также в качестве обслуживания продавца. Это также может помочь избежать негативного опыта и ошибок при покупке товаров. Поэтому для маркетплейсов важно предоставлять покупателям возможность оставлять отзывы и следить за их качеством, чтобы создать доверие к товарам и продавцам на платформе.

По данным исследований «Aliexpress Россия» [2] влияния отзывов на онлайн-покупки уже в 2020 году в 9 из 10 онлайн-заказах решение о покупке принимается с использованием отзывов, подавляющее большинство онлайн-покупателей (82 %) оставляют отзывы, чтобы поделиться своим мнением о качестве товара и помочь другим сделать выбор. Онлайн-покупатели ценят информационную составляющую отзывов выше, чем социальную. Чтобы вызывать доверие большей части покупателей, отзывы на товар должны быть

подробными (54 % покупателей) и сопровождаться фото (40 %).

Тем временем, сервис предоставления отзывов — это довольно молодое явление в сфере продаж, и очень важно понимать, каков он должен быть и на что он влияет. И желание оставлять отзывы, читать их, руководствоваться ими и т.п. зависит от разных факторов — от места проживания, возраста, достатка и пр.

В декабре 2022 — январе 2023 года был проведён опрос среди студентов БМБШ ИГУ и их друзей-сверстников на тему того, каково их мнение о важности отзывов при совершении онлайн-покупок. Было опрошено порядка двухсот человек, что в целом даёт картину предпочтений данной группы людей. Опрашиваемые — это молодёжь 18–30 лет, среднего и выше достатка, обучающаяся в высших учебных заведениях.

На вопрос «Считаете ли Вы, что отзывы покупателей в значительной степени формируют имидж товара?» практически все ответили положительно. То есть, у современной молодёжи не возникает сомнений в том, что отзывы для формирования имиджа товара важны.

Согласны ли Вы, что отзывы покупателей в значительной степени формируют имидж товара?

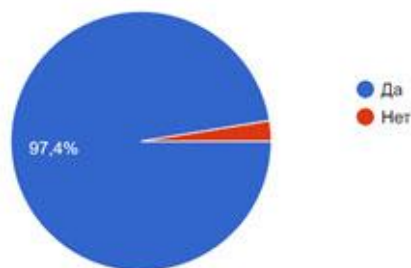


Рис. 1. О формировании имиджа товара с помощью отзывов

На счёт чтения отзывов мнения распределились следующим образом: большинство, 76,9 % читают отзывы всегда, 19,2 % — от случая к случаю, 3,2 %

— изредка и 0,6 % — никогда. Это показывает, что среди молодёжи отзывы пользуются популярностью и востребованы.

Читаете ли Вы отзывы о товарах при онлайн-покупках?

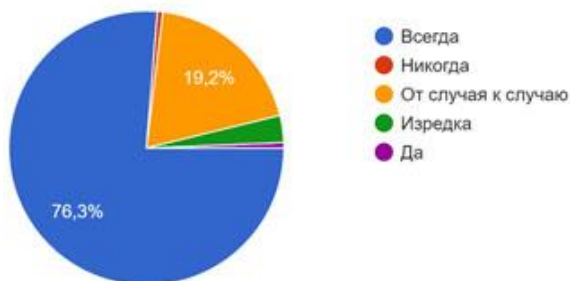


Рис. 2. Читают ли покупатели отзывы при принятии решения о покупке

Что касается доверия к отзывам, всё ещё есть люди, считающие, что отзывы «накручиваются» продавцами и верить им нельзя. Хотя процент

опрашиваемых с таким мнением невелик — не верят отзывам всего 4,5 %.

Верите ли вы отзывам о товарах при онлайн-покупках?

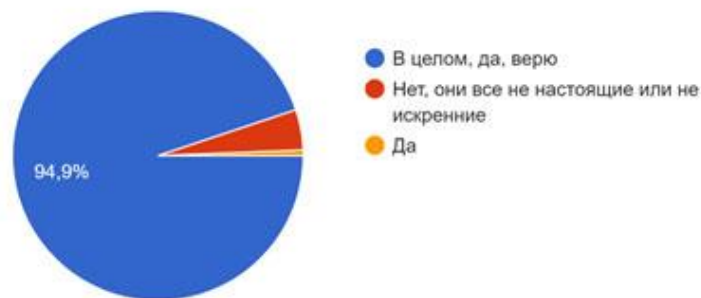


Рис. 3. Степень доверия к отзывам о товарах

Поскольку отзывы формируют сами покупатели, очень интересен был ответ на вопрос, а оставляют ли сами респонденты отзывы о товарах после их покупки?

Почти всегда оставляют отзывы 30,8 % опрошиваемых, оставляют только положительные

— 9,6 %. Только отрицательные — 9 %. И что очень важно, никогда не оставляют отзывы 50,6 % опрошиваемых. Это говорит о низкой на данный момент активности данного сегмента покупателей при формировании базы отзывов на маркетплейсах.

Оставляете ли Вы отзывы о купленном онлайн товаре?

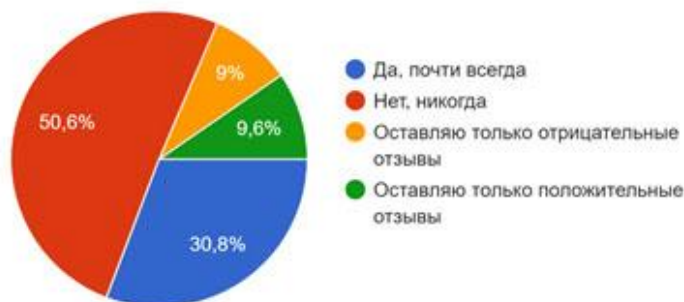


Рис. 4. Оставляют ли покупатели отзывы после получения купленного товара

Из тех, кто оставляет отзывы, 20,6 % оставляют отзывы только в формате текста, а 29 % — более детальные — в виде текста и фото.

В каком формате оставляете отзывы?

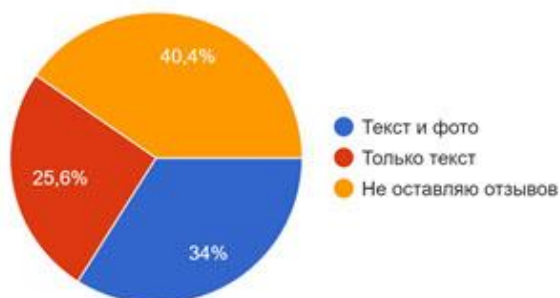


Рис. 5. В каком формате покупатели оставляют отзывы

Из описанного в начале статьи видно. Что отзывы важны не только для покупателей, но и для продавцов, поскольку продавец на основе оставленного впечатления о покупке может во

многим изменить и улучшить свою работу с товарами, упаковкой, доставкой и пр. и 96,8 % опрошенных с этим согласны.

Важны ли, на Ваш взгляд отзывы для продавцов (или только для покупателей)?

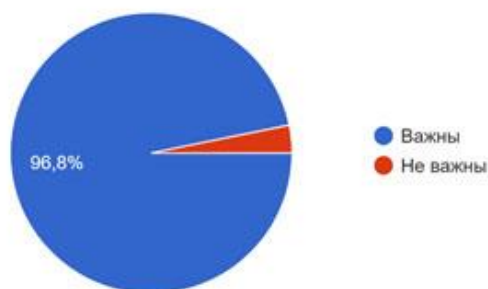


Рис. 6. Важны ли отзывы для продавцов?

Как уже было отмечено, отзывы бывают как положительными, так и отрицательными. Но не всегда отрицательные отзывы — это повод не приобретать товар. Во-первых, товар может просто не подойти одному покупателю, но вполне подойти другому. Например, человек выбирает себе ремешок для смарт-часов. И видит на фото ремешок ярко-розового цвета. Затем читает отзывы (в том числе, с фото), где написано, что на деле ремешок оказался цвета пыльной розы. А человеку нужен был как раз такой цвет. Отрицательный отзыв для одного может стать положительным для другого.

Или, например, покупатель выбирает пуховик-жилетку. Затем видит в отзывах, что «она совсем не тёплая, очень тоненькая». А человек как раз планировал носить ее вместе с тёплым пуховиком или для утепления осенней куртки. В данном случае отрицательный отзыв одного покупателя также станет положительным для другого.

Во-вторых, если отрицательные отзывы встречались довольно давно, а потом исчезли. Это может говорить о том, например, что продавец поработал с претензиями и улучшил качество обслуживания, что, конечно же. Тоже может побудить совершить покупку.

В-третьих, если отрицательных отзывов немного, это может повысить доверие покупателя и дать ему уверенность, что отзывы настоящие, а не накрученные.

Нашим респондентам был задан вопрос о том, какое количество отрицательных отзывов не «напугает» покупателя, если отзывы относительно равномерно распределены во времени: 38,5 % считают, что это меньше 7 % негативных отзывов, 43,6 % — что это 7–15 %, 9 % не напугает и 15–25 %, 3,2 % — до 50 % негативных отзывов и 5,8 % купят товар в любом случае, если он им необходим.

Какой процент негативных отзывов, на Ваш взгляд, "не напугает" покупателя в случае, если негативные отзывы равномерно распределены во времени?

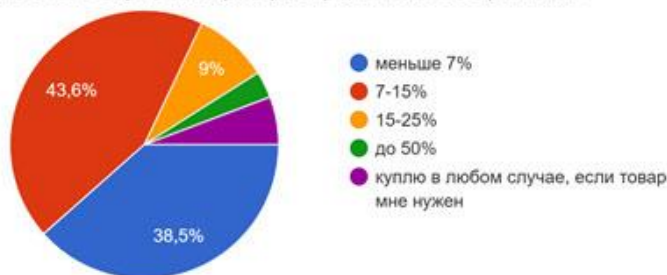


Рис. 7. Процент отзывов, который не мешает покупателю совершить покупку

В итоге можно констатировать, что каким бы привлекательным не был товар, как бы качественно не был оформлен сайт или карточка товара на маркетплейсе, наличие отзывов является одним из важных критериев из тех, которыми руководствуется покупатель при выборе товара [3]. Поэтому очень важно стимулировать покупателей оставлять отзывы после совершения покупки. Это повысит лояльность покупателей, а также станет важным способом повышения объёма продаж. ■

1. Развитие онлайн-торговли в России: 2022 [Электронный ресурс] // Яндекс: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://yandex.ru/company/researches/2022/ecomdash?ysclid=lfj9t01xoq956937656> (Дата обращения: 23.03.2023)

2. Использование отзывов при онлайн-покупках 2020 [Электронный ресурс] // DataInsight: информационный портал. – Электрон. дан. – URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Aliexpress_Guide dBuying.pdf (Дата обращения: 23.03.2023)

3. Отзывы покупателей: зачем они нужны и как их можно использовать [Электронный ресурс] // Lemarbet: информационный портал. – Электрон. дан. – URL: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/otzyvyv->

pokupatelej-zachem-oni-nuzhny-kak-ih-mozhno-ispolzovat/
(Дата обращения: 23.03.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Использование отзывов при онлайн-покупках 2020 [Электронный ресурс] // DataInsight: информационный портал. – Электрон. дан. – URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Aliexpress_GuidedBuying.pdf (Дата обращения: 23.03.2023)

Отзывы покупателей: зачем они нужны и как их можно использовать [Электронный ресурс] // Lemarbet: информационный портал. – Электрон. дан. – URL: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/otzyvy-pokupatelej-zachem-oni-nuzhny-kak-ih-mozhno-ispolzovat/> (Дата обращения: 23.03.2023)

Развитие онлайн-торговли в России: 2022 [Электронный ресурс] // Яндекс: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://yandex.ru/company/researches/2022/ecomdash?>

ysclid=1fj9t01xoq956937656 (Дата обращения: 23.03.2023)

To the question of the importance of providing reviews when purchasing on marketplaces

© Iudalevich N., 2023

The article addresses the issue of the importance of reviews when making online purchases. Reviews are an important component when buying on marketplaces. They help shoppers make purchasing decisions based on the experiences of other users. When a buyer sees positive reviews for a product, it increases confidence in the quality of the product as well as the quality of the seller's service. It can also help you avoid negative experiences and mistakes when buying products.

Keywords: purchase reviews, marketplace, work with reviews, work with buyers

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Амосова Анастасия Игоревна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: nastyamosova2003@gmail.com

Amosova Anastasiia Igorevna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: nastyamosova2003@gmail.c

Афраимович Илья Маркович

аспирант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Afraimovich@mail.ru

Afraimovich Ilya Markovich

Postgraduate student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: Afraimovich@mail.ru

Болтенков Иван Алексеевич

ст. преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: boltenkovx@gmail.com

Boltenkov Ivan Akekseevich

ass.professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: boltenkovx@gmail.com

Бондарев Сергей Евгеньевич

аспирант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sergei.bondarev@gmail.com

Bondarev Sergey Evgenievich

Postgraduate student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: sergei.bondarev@gmail.com

Грошева Екатерина Константиновна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: daswerox@gmail.com

Grosheva Ekaterina Konstantinovna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: daswerox@gmail.com

Грошева Надежда Борисовна

д. э. н., декан Сибирско-американского факультета менеджмента, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: nadusha_i@mail.ru

Grosheva Nadezhda Borisovna

Full professor, Baikal International Business School, Siberian-American School of Management Irkutsk State University, Dean

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: nadusha_i@mail.ru

Гуменный Георгий Максимович

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: georgy500600@gmail.com

Gumennyi Georgii Maksimovich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: georgy500600@gmail.com

Гурьева Элина Владимировна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: 13gureva@gmail.com

Gureva Elina Vladimirovna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: 13gureva@gmail.com

Дятлов Севастьян Павлович

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sdyatlovvv@gmail.com

Dyatlov Sevastian Pavlovich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: sdyatlovvv@gmail.com

Ивашутина Елена Евгеньевна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: ivashutina-alena2002@yandex.ru

Ivasutina Elena Evgenievna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: ivashutina-alena2002@yandex.ru

Костина Ксения Анатольевна

генеральный директор и учредитель компании «ГРАНД», ООО «ГРАНД»

664075, Иркутская область город Иркутск, Верхняя Набережная 173/1 офис 4, тел. +7 950 140-10-30

e-mail: ivashutina-alena2002@yandex.ru

Kostina Ksenia Anatolievna

CEO and Founder of the GRAND Company, LIMITED LIABILITY COMPANY «GRAND»

173/1 office 4, Verkhnyaya Naberezhnaya str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 950 140-10-30

e-mail: ivashutina-alena2002@yandex.ru

Кузнецова Елена Андреевна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Lena.kuznetsova.grass@mail.ru

Kuznetsova Elena Andreevna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: Lena.kuznetsova.grass@mail.ru

Курганская Ольга Викторовна

к.т.н., доцент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: olgakurg@gmail.com

Kurganskaia Olga Viktorovna

Ph.D., Associate Professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: olgakurg@gmail.com

Легкодимов Иван Сергеевич

магистрант, ФГБОУ ВО ИргГУПС

664074, г. Иркутск, ул. Чернышевского, 15, тел. +7 9149162953

e-mail: Ivan_lis007771@list.ru

Legkodimov Ivan Sergeevich

MS student, FGBOU VO IrGUPS

15, Chernyshevsky str., Irkutsk, Russia, 664074, phone +7 9149162953

E-mail: Ivan_lis007771@list.ru

Лукошкова Юлия Андреевна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Shuniator@mail.ru

Lukoshkova Iuliia Andreevna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: Shuniator@mail.ru

Матвеева Анна Дмитриевна

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: rncme@mail.ru

Matveeva Anna Dmitrievna

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: rncme@mail.ru

Махмудов Владимир Вячеславович

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: makhmudov.vovan@yandex.ru

Makhmudov Vladimir Vyacheslavovich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: makhmudov.vovan@yandex.ru

Москалев Максим Сергеевич

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: maksim-moskaljov@mail.ru

Moskalev Maksim Sergeevich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: maksim-moskaljov@mail.ru

Немокаев Андрей Алексеевич

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: a.nemokaev@mail.ru

Nemokaev Andrei Alekseevich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: a.nemokaev@mail.ru

Панов Кирилл Сергеевич

аспирант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: kirillpanov777@gmail.com

Panov Kirill Sergeevich

Postgraduate student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: kirillpanov777@gmail.com

Салтыков Александр Сергеевич

Начальник учебной части - заместитель начальника военного учебного центра, к.т.н.

подполковник, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: director@bibs.isu.ru

Saltykov Aleksandr Sergeevich

Ph.D., Deputy Head of the Military Training Center, Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: director@bibs.isu.ru

Салтыкова Юлия Анатольевна

доцент, Байкальская международная бизнес-школа, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sokolk@mail.ru

Saltykova Iuliia Anatolievna

Ass. professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: sokolk@mail.ru

Сапранкова Татьяна Алексеевна

доцент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: tatyana@buk.irk.ru

Saprankova Tatiana Alekseevna

Ass. professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: tatyana@buk.irk.ru

Соболь Яна Вадимовна

советник губернатора Иркутской области, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 550-521

e-mail: director@bibs.isu.ru

Sobol Yana Vadimovna

Advisor to the Governor of the Irkutsk Region, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 550-521

E-mail: director@bibs.isu.ru

Сольский Борис Викторович

доцент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: bsolsky@yandex.ru

Solskii Boris Viktorovich

PhD, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: bsolsky@yandex.ru

Строненко Наталья Александровна

Слушатель правительственной программы, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Nstronenko@list.ru

Stronenko Natalia Aleksandrovna

Postgraduate student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: Nstronenko@list.ru

Ташлыков Иннокентий Русланович

аспирант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: intashlykov@mail.ru

Tashlykov Innokentii Ruslanovich

Postgraduate student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: intashlykov@mail.ru

Фалейчик Михаил Юрьевич

студент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: faleychik2013@gmail.com

Faleychik Mikhail Iurievich

student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: faleychik2013@gmail.com

Юдалевич Наталья Владимировна

старший преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: wild_teacher@mail.ru

Iudalevich Natalia Vladimirovna

Ass. professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail : wild_teacher@mail.ru