

Научно-исследовательский центр «Иннова»

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ  
НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Сборник научных трудов по материалам  
IX Международной научно-практической  
конференции, 15 ноября 2022 года, г.-к. Анапа

Анапа  
2022

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

Ф94

**Ответственный редактор:**

Скорикова Екатерина Николаевна

**Редакционная коллегия:**

**Бондаренко С.В.**, к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.**, д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Краснодар), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

**Ф94 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.** Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 15 ноября 2022 г.). – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2022. - 66 с.

**ISBN 978-5-95283-998-4**

В настоящем издании представлены материалы IX Международной научно-практической конференции «ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА», состоявшейся 15 ноября 2022 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных, естественных и других науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:  
[www.innova-science.ru](http://www.innova-science.ru).

**УДК 00(082) + 001.18 + 001.89**  
**ББК 94.3 + 72.4: 72.5**

© Коллектив авторов, 2022.

© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО

(подразделение НИЦ «Иннова»), 2022.

**ISBN 978-5-95283-998-4**

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

#### *КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ*

*Абубакирова Хадижат Салмановна ..... 5*

#### *ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ*

*Бакаев Ахмед Хаважевич*

*Тагаев Султан Хумаидович ..... 10*

#### *ОСОБЕННОСТИ РЫНКА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД*

*Гладких Юлия Петровна*

*Дронова Наталия Александровна*

*Жимонова Ирина Николаевна ..... 16*

#### *ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ*

*Ибрагимова Тоита Хасановна*

*Умархажиев Ибрагим Умарпашаевич ..... 21*

#### *СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ*

*Тахаев Магомед Асланович*

*Мальцагова Себила Хасановна ..... 26*

### ФИЛОЛОГИЯ

#### *РЕЧЕВЫЕ ЭМОЦИИ И РИТОРИЧЕСКИЕ КАНОНЫ*

*Давлятова Гульчехра Насыровна*

*Хошимова Азима ..... 31*

### ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

#### *ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ И БОРЬБА С НИМИ*

*Кольцова София Вячеславовна*

*Сердюков Алексей Иванович ..... 36*

## **ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

### *ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ*

#### *ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ*

*Монаенков Александр Евгеньевич..... 41*

## **ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ**

### *ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСТОРАНЕ*

*Пак Виктория Андреевна ..... 49*

### *АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ*

#### *РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ, РЕГИОНАЛЬНОМ*

#### *И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ*

*Хисматуллин Герман Альбертович ..... 52*

### *ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ*

#### *ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ*

*Хисматуллин Герман Альбертович ..... 59*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 339.13

### КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Абубакирова Хадижат Салмановна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический  
университет имени академика М. Д. Миллионщикова»,  
город Грозный

***Аннотация.** В статье проанализированы трактовки к определению понятия «конкурентоспособность предприятия» в трудах отечественных и зарубежных авторов. На основе исследования существующих трактовок выделены основные характеристики конкурентоспособности предприятия. Сформулировано авторское понимание категории «конкурентоспособность предприятия». Раскрыта роль конкурентных преимуществ в обеспечении конкурентоспособности предприятия.*

***Annotation.** The article analyses the interpretations to the definition of the concept of "enterprise competitiveness" in the works of domestic and foreign authors. On the basis of the study of existing interpretations the main characteristics of enterprise competitiveness are highlighted. The author's understanding of the category "competitiveness of enterprise" is formulated. The role of competitive advantages in ensuring enterprise competitiveness is revealed.*

***Ключевые слова:** предприятие, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурент, конкурентная борьба*

***Keywords:** enterprise, competitiveness, competitive advantage, competitors, competitive struggle*

В современных рыночных условиях конкурентоспособность становится

важным критерием устойчивого функционирования и успешной деятельности предприятий. Конкурентоспособность может рассматриваться как универсальный показатель, применяемый во многих сферах деятельности. Однако, прежде всего, он является по своей сути экономическим понятием и более правильным будет его применение именно к экономическим объектам.

Анализ экономической литературы по данной тематике выявил, что исследователи изучают конкурентоспособность предприятия с различных позиций, делая при этом акцент на разнообразные аспекты конкурентоспособности.

Так, М. Портер под конкурентоспособностью понимает «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» [1].

По мнению Р. А. Фатхутдинова, конкурентоспособность представляет собой «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке» [2].

По мнению Коваленко А. И., конкурентоспособность представляет собой «свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия и прочее» [3].

И. В. Сергеев говорит о конкурентоспособности как о способности предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал [4].

Филюков К. Ю. считает, что «конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, отражающая его потенциальные и реальные возможности обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды» [5].

Более полное определение дает Фасхиев Х. А.: «конкурентоспособность предприятия – это оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в настоящем и будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары (услуги), превосходящие по критерию цена/качество аналоги» [6].

Трактовки данного понятия, приводимые в научной литературе, как правило, не противоречат, а скорее дополняют друг друга. В то же время каждое из них, взятое в отдельности, нельзя признать достаточным.

Проведенный анализ литературных источников позволил нам выявить признаки, раскрывающие сущность категории «конкурентоспособность предприятия»:

1. Термин «конкурентоспособность предприятия» характеризуется множественностью и неоднозначностью его толкования.
2. Конкурентоспособность предприятия является относительной величиной, поскольку проявляется только при сравнении одного объекта (субъекта) с другим.
3. Конкурентоспособность предприятия характеризуется степенью удовлетворения конкретным товаропроизводителем конкретной потребности по сравнению с аналогичной продукцией, представленной на данном рынке.
4. Конкурентоспособность предприятия зависит от эффективности и результативности его деятельности.
5. Конкурентоспособность предприятия – это непостоянная, динамичная категория, поскольку зависит от многих факторов, меняется с течением времени, что обусловлено изменениями внешней среды [7].

В широком смысле конкурентоспособность предприятия представляет собой его способность достигать поставленных целей в условиях конкурентной борьбы. При этом цели предприятия привязаны ко времени. С учетом этого, можно сказать, что конкурентоспособность предприятия – это его возможность

в рассматриваемый момент времени производить продукцию, наилучшим образом отвечающую запросам потенциальных потребителей, при наиболее эффективном использовании собственных и заемных ресурсов в условиях конкурентного рынка.

Уровень конкурентоспособности предприятия зависит от наличия у него конкурентных преимуществ, которые являются ее фундаментом, и ведут к положительной динамике доли рынка, объема продаж, прибыли и рентабельности. Конкурентные преимущества предприятия – это его характеристики, по которым оно превосходит своих конкурентов на конкретном рынке в определенный период времени.

Благодаря конкурентным преимуществам предприятие становится узнаваемым на рынке, оно может защититься от воздействия конкурентных сил. В связи с этим в основе разработки стратегии предприятия лежит поиск устойчивого конкурентного преимущества, что выступает важнейшим направлением стратегического маркетинга. При этом основные усилия предприятия всегда должны быть направлены на создание и удержание конкурентных преимуществ в направлении усиления внутренних факторов и полного учета внешних возможностей, что отражается на увеличении его прибыльности.

Таким образом, в современных рыночных условиях важную роль играет конкурентоспособность предприятия, которая представляет собой его возможность в рассматриваемый момент времени производить продукцию, наилучшим образом отвечающую запросам потенциальных потребителей, при наиболее эффективном использовании собственных и заемных ресурсов в условиях конкурентного рынка. Фундаментом конкурентоспособности предприятия являются его конкурентные преимущества, которые способствуют положительной динамике доли рынка, объема продаж, прибыли и рентабельности. Основные усилия современного предприятия всегда должны быть направлены на создание и удержание конкурентных преимуществ.

### **Список литературы**

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого

результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Пабlishер, 2016. – 716 с.

2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Эксмо, 2002. – 892 с.

3. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / Современная конкуренция. – 2013. – №6 (42). – С. 67.

4. Сергеев И. В. Экономика предприятия: учеб, пособие. – М.: Финансы и статистика, 1999.

5. Филюков К. Ю. Методический подход к оценке конкурентоспособности промышленного предприятия / Вестник ИНЖЭКОНА – 2010. – Выпуск 2 (37). – С. 453–456.

6. Фасхиев Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия / Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – №4. – С. 75–83.

7. [https://studref.com/560953/ekonomika/formulirovanie\\_ponyatiya\\_konkurentosposobnost\\_predpriyatiya](https://studref.com/560953/ekonomika/formulirovanie_ponyatiya_konkurentosposobnost_predpriyatiya).

УДК 336.6

## ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бакаев Ахмед Хаважевич**

магистрант

**Тагаев Султан Хумаидович**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии»

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет  
имени академика М. Д. Миллионщикова», город Грозный

***Аннотация.** В статье рассматриваются основы управления платежеспособностью предприятия. Авторы отмечают, что управление платежеспособностью предприятия в современных рыночных условиях представляет собой важное направление управленческой деятельности. При этом они подчеркивают, что управление платежеспособностью предприятия должно быть направлено, в первую очередь, на выявление наиболее слабых мест в его деятельности для своевременного принятия необходимых мер по предотвращению негативных тенденций в финансовом состоянии.*

***Annotation.** The article discusses the basics of enterprise solvency management. The authors note that managing the solvency of an enterprise in modern market conditions is an important area of management activity. At the same time, they emphasize that the management of the solvency of an enterprise should be aimed, first of all, at identifying the weakest points in its activities in order to take the necessary measures in a timely manner to prevent negative trends in its financial condition.*

***Ключевые слова:** предприятие, платежеспособность, управление платежеспособностью, финансовое состояние, финансовый анализ, планирование платежеспособности, финансовый контроль*

**Keywords:** *enterprise, solvency, solvency management, financial standing, financial analysis, solvency planning, financial control*

Управление платежеспособностью предприятия в современных рыночных условиях представляет собой важное направление управленческой деятельности. Это связано с тем, что именно здесь объединяются основные подходы к достижению высоких показателей и поддержанию финансовой стабильности. Важность и значимость управления платежеспособностью предприятия невозможно переоценить, поскольку это влияет не только на его стабильность в течение определенного промежутка времени, но и на его способность к обеспечению долгосрочного роста и финансового успеха.

При этом управление платежеспособностью предприятия должно быть направлено, в первую очередь, на выявление наиболее слабых мест в его деятельности, что позволит своевременно принять необходимые меры по предотвращению негативных тенденций в финансовом состоянии.

Различают управление краткосрочной и долгосрочной платежеспособностью предприятия. Краткосрочную платежеспособность следует трактовать, как способность предприятия осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в полном объеме, в установленные сроки выполнять расчеты по авансовым, текущим и долговым обязательствам в денежной форме. Долгосрочная платежеспособность рассматривается, как способность предприятия в течение длительного периода выполнять долговые долгосрочные обязательства в денежной форме имеющимися ликвидными активами, не меняя стратегические направления финансово-хозяйственной деятельности [1].

В общем виде под управлением платежеспособностью предприятия понимают совокупность приемов и методов, с помощью которых обеспечивается развитие его финансовой системы.

Одним из важнейших условий успешного управления платежеспособностью предприятия является финансовый анализ. Финансовый анализ платежеспособности предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Выбор направлений и степень детализации финансового анализа предприятия зависят от целей его проведения, вида его деятельности и других особенностей, доступности информации, технических возможностей, уровня подготовки аналитиков и т.д. Применение методов финансового анализа в совокупности дает возможность для детализации оценки финансового состояния предприятия, его ликвидности, финансовой устойчивости и обеспечения ее полноты, в том числе, на основе сравнения значений рассчитанных показателей со среднеотраслевыми значениями и исследования влияния различных факторов.

Современные подходы к оценке финансового состояния предприятия включают пять этапов. Первый этап – предварительная оценка. На данном этапе изучаются данные о предприятии, его бухгалтерской отчетности. На основании проведенного исследования делаются выводы по состоянию активов предприятия и структуре его капитала, намечаются направления для проведения углубленного финансового анализа. Второй этап – экспресс-анализ текущего финансового состояния. На данном этапе производится расчет финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность, рентабельность, деловую активность предприятия, и осуществляется интерпретация их значений. Результаты доводятся до руководства предприятия, выявляются основные проблемы, которые решаются на следующем этапе. По данным, полученным на этом этапе, кредитор может оценить степень риска и принять решение о возможности выдачи кредита. Третий этап – анализ внутренней и внешней информации. На данном этапе определяются причины возникновения проблем в деятельности предприятия, которые оказывают негативное влияние на его финансовое состояние, решается вопрос о необходимых действиях руководства. Четвертый этап – прогнозный анализ основных финансовых показателей. На данном этапе рассматриваются принятые ранее решения, проводится оценка финансовой устойчивости предприятия, чтобы выяснить, как действия руководства повлияли на его устойчивость. Пятый этап – оценка надежности информации, которая проводится внешними пользователями – банками, поставщиками, инвесторами, подрядчиками. Оценивается достоверность информации, представленной в бухгалтерской

отчетности предприятия [2].

Важным инструментом управления платежеспособностью является ее планирование на основе денежного потока, которое представляет собой процесс координации поступлений и выплат с возможностями финансирования хозяйственной деятельности предприятия. Оно позволяет предвидеть возможный дефицит денежных средств и своевременно принять меры для выполнения платежных обязательств предприятия. При планировании денежных потоков необходимо правильно выбрать временной интервал планирования (месяц, декаду или неделю). При этом следует учитывать размер предприятия. Для малых и средних предприятий временной интервал планирования составляет чаще всего месяц. На крупных предприятиях используют временной интервал планирования, равный декаде, неделе. На этой основе составляются планы денежных потоков – платежные календари. При этом для того, чтобы предотвратить наступление неплатежеспособности предприятия, необходимо вести учет доли остатка денежных средств в общей величине поступлений и выплат [3].

Следующим инструментом управления платежеспособностью предприятия является финансовый контроль, включающий в себя:

- контроль за ведением финансовой документации, ее соответствием установленным нормам и правилам;
- контроль за соблюдением законов и нормативных актов при осуществлении финансовых операций, сделок юридическими и физическими лицами;
- контроль за законностью и целесообразностью деятельности в области формирования, распределения и использования денежных фондов, эффективностью использования ресурсов предприятия.

Финансовый контроль на предприятии включает комплекс различных мероприятий, направленных на обеспечение его стабильной деятельности. Мероприятия в рамках контроля следует выполнять через определенные промежутки времени, адекватные периоду проведения отдельно взятых операций, связанных с формированием результатов финансовой деятельности предприятия. Проводить процедуры нужно своевременно. Говоря иначе, предприятию необходимо

заблаговременно получать сведения о вероятном кризисном положении, в которое оно может попасть, и принимать меры по устранению текущих проблем еще до того, как они станут реальной угрозой для бизнеса [4].

Необходимо также отметить, что управление платежеспособностью дифференцируется в зависимости от избранной стратегии управления платежеспособностью на уровне предприятия.

Подводя итоги, отметим, что успешное функционирование предприятия, особенно в условиях кризиса, во многом зависит от надежности и гибкости управления его платежеспособностью. При этом процесс управления платежеспособностью предприятия включает в себя проведение финансового анализа платежеспособности; планирование платежеспособности; финансовый контроль. Обеспечение эффективности управления платежеспособностью предприятия способствует тому, что оно может оперативно решать задачи по выживанию в условиях конкуренции, иметь возможность для получения заемных ресурсов в необходимом ему объеме и своевременного их погашения. Достижимый при этом высокий уровень платежеспособности предприятия позволяет максимизировать его прибыль, что ведет к повышению стоимости самого предприятия, устойчивости его функционирования.

### Список литературы

1. Карпушина К.Н. Управление платежеспособностью и ликвидностью жилищно-коммунального предприятия / К.Н. Карпушина, Р. Ю. Заглада, И. В. Волков / Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: Материалы Пятой международной научно-практической конференции. В 3-х частях, Горловка, 20 марта 2020 года / Отв. редакторы Е. П. Мельникова, Е. Ю. Руднева, О. Л. Дариенко. – Горловка: Донецкий национальный технический университет, 2020. – С. 55–62.
2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
3. Иванов В. В. Планирование ликвидности и платежеспособности

предприятий / Экономика и управление. – 2010. – №12. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-likvidnosti-i-platezhesposobnosti-predpriyatiy> (дата обращения: 26.10.2022).

4. Чхутиашвили Л. В. Роль внутреннего контроля организации в эффективном ведении финансово-хозяйственной деятельности / Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №26 (368). [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-vnutrennego-kontrolya-organizatsii-v-effektivnom-vedenii-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti> (дата обращения: 28.10.2022).

УДК 33

## ОСОБЕННОСТИ РЫНКА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

**Гладких Юлия Петровна**

кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информатики, естественнонаучных дисциплин и методик преподавания факультета математики и естественнонаучного образования педагогического института ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», НИУ «БелГУ», г. Белгород

**Дронова Наталия Александровна**

магистрант института экономики и управления

**Жимонова Ирина Николаевна**

студент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», НИУ «БелГУ», г. Белгород

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности рыночной системы после экономических реформ. Представлен обзор основных институтов, которые развиваются в экономике в переходный период. Указаны различия рынка переходного периода и развитой рыночной системы. Подробно исследованы институциональная неполнота и структурная асимметричность – компоненты, присущие рынкам переходного периода. Обозначены формы расчёта, используемые в рыночной системе переходного периода.*

*The article discusses the features of the market system after economic reforms. An overview of the main institutions that are developing in the economy during the transition period is presented. The differences between the transition market and the developed market system are indicated. Institutional incompleteness and structural asymmetry – components inherent in transition markets - are studied in detail. The*

*forms of calculation used in the market system of the transition period are indicated.*

**Ключевые слова:** *экономические отношения, рынок, банкротство, бартер, акционерное общество, конкуренция*

**Keywords:** *algebraic economic relations, market, bankruptcy, barter, joint stock company, competition*

После начала экономических реформ в 1992 году в России зарождалась рыночная система, в результате которой большая доля общегосударственного имущества перешла к индивидуальным собственникам – в большинстве случаев это были акционерные общества (в них контрольный пакет акций принадлежит либо администрации, либо работникам предприятия, либо иным юридическим лицам). И здесь появляется проблема – каждый владелец был неограничен в своих правах. Поэтому предстоит пройти ещё долгий путь по искоренению противоречий новых собственников и юридического оформления прав собственности, прежде чем частные собственники полноценно будут обладать приватизированными предприятиями.

Несмотря на это уже сегодня функционирование российских предприятий и компаний терпит изменение характера собственности. В их экономической деятельности проявляются черты субъектов рынка. «Это проявляется в том, что значительная часть организаций

- руководствуются рыночным принципом максимизации прибыли;
- являются независимыми в принятии экономических решений» [2].

Вместе с частной собственностью рынку свойственны свобода вступления в экономические отношения и конкуренция.

Зададимся вопросом: характерны ли эти компоненты для рынка переходного периода?

С одной стороны, экономические субъекты могут заключать друг с другом любые сделки, которые не противоречат закону. Они способны договариваться о ценах и выставлять условия. Поэтому контракты, заключённые в переходный период, имеют слабую государственную защиту.

С другой стороны, в отличие от развитого рыночного хозяйства в

переходной экономике имеет место высокий монополизм и слабое развитие конкуренции. Поэтому производство однородной продукции сосредоточено в одном или двух предприятиях, которые обеспечивали этой продукцией страну.

В переходный период произошло сохранение монополий. В отличие от периода административно-командной экономики в переходном периоде монополии подвергаются меньшей степени контроля со стороны государства. «Слабое звено экономической политики – политика антимонополий» [1].

Помимо обычных монополий создаются локальные монополии, которые представляют собой небольшие предприятия, практически не имеющие конкурентов, ведь у них высокие затраты на транспортировку аналогов из иных мест, и они поставляют продукцию только на местные рынки. «Пример локальной монополии – молочный завод. Он не сталкивается с конкуренцией, потому что молочная продукция быстро портится и её доставка из другого местоположения неуместна» [3].

Несмотря на все трудности конкуренция всё равно имеет место быть в переходном периоде. Товары и капитал могут свободно перемещаться за рубеж. Для российского производства именно импорт является основным источником конкуренции, ведь из-за него «сокращаются издержки, снижаются цены и повышается качество продукции» [1]. В переходный период «предприятия приватизированы и не могут рассчитывать на полноценную непосредственную государственную поддержку, следовательно, конкуренция импорта становится главным стимулом к повышению эффективности переходной экономики» [2].

Из перечисленного выше, можно заметить, что в переходный период в экономике развиваются три основных института рынка:

- конкуренция;
- частная собственность;
- контракты без ограничений.

Необходимо сказать, что эти институты развиты не одинаково. Но само их присутствие в российской экономике даёт уверенность, что основы рынка развиваются.

Стоит отметить ещё некоторые различия рынка переходного периода и развитой рыночной системы:

- институциональная неполнота;
- структурная асимметричность.

Институциональная неполнота — это отсутствие или слабое развитие некоторых важных рыночных институтов. Для России можно отметить отсутствие рынка земли – это связано со сложной и противоречивой историей аграрных отношений. В других постсоциалистических государствах институциональная неполнота проявляется в отсутствии рыночного отбора в форме банкротства. В начале распространения переходной экономики в странах, где банкротство имело место быть, принимались законы о банкротстве, создавались ведомства, которые бы контролировали внедрение этих законов в жизнь. Но на деле применялось это мало. Одна из видимых причин – несовершенство правовой базы. Но, рассмотрев вопрос более глубоко, можно увидеть, что в «переходный период большинство предприятий переживали глубокий кризис, и, если бы закон о несостоятельности был применён, то они бы закрылись, и наступила безработица» [1]. Сложность проблемы банкротства связана с тем, что взаимная задолженность и трудности в распределении финансовых потоков не дают определить тех, чьё производство имеет плохую организацию. В большинстве случаев банкротство является результатом несвоевременного получения предприятиями средств за отгруженную продукцию.

С отсутствием рыночной селекции в форме банкротств связана другая черта постсоциалистического рынка – неплатежи. В нормальной рыночной экономике долговременные задолженности покупателей перед поставщиком недопустимы. Период неплатежей определён резким скачком цен: подорожанием топлива, материалов и неспособностью предприятий друг с другом рассчитаться. В переходном периоде неплатежи являются одним из основных платёжных средств.

Помимо неплатежей есть и другая форма расчёта – бартер (обмен продукцией в натуральной форме). Его распространение также обусловлено нехваткой

нормальных платёжных средств.

Таким образом, неплатежи и бартер занимают главное место в системе расчётов переходного периода.

Второй особенностью является структурная асимметричность. Это значит, что разные структуры рынка развиты не одинаково. В постсоциалистической России рынок услуг и рынок товаров практически не отличаются от рыночной системы в странах Запада по насыщенности товаров, услуг и ассортимента. Это, в большей мере, связано с тем, что обмен товарами – самая простая форма рыночного обмена, которая не требует сложной организации и правовых условий.

Институциональная неполнота и структурная асимметричность - главные особенности рынка переходного периода. Они способствуют нерыночным формам поведения предприятий: неплатежи и бартер. Это определяет суждение, что экономическая деятельность напрямую зависит от институтов: если институты не заинтересованы в продуктивной деятельности производства, то ожидать каких-либо успешных результатов от него не следует.

### **Список литературы**

1. Добрынин А. И. Экономическая теория / А. И. Добрынин, Л. С. Тарасевич. – СПб: Изд. СПб ГУЭФ, Изд. «Питер», 2004. – 544 с.
2. Особенности рынка в переходный период. Конспект. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.studentshop.ru/konspekt/osobennosti-rynka-v-perekhodnyi-period> (дата обращения: 11.11.2022)
3. Экономика переходного периода: Учебное пособие / Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 410 с.

УДК 330.32

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ибрагимовна Тоита Хасановна**

магистрант

**Умархажиев Ибрагим Умарпашаевич**

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет  
имени академика М. Д. Миллионщикова»,  
город Грозный

***Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию инвестиционной деятельности предприятия и особенностей ее организации. Авторы рассматривают инвестиционную деятельность предприятия как процесс обоснования и реализации самых эффективных форм вложений капитала с целью расширения его экономического потенциала. При этом они подчеркивают, что особенностью организации инвестиционной деятельности предприятия в условиях рынка является отсутствие полной информации о развитии ситуации в силу неопределенности рыночной среды и вероятностный характер результатов инвестирования.*

***Annotation.** This article explores the investment activities of an enterprise and the peculiarities of its organisation. The authors consider the investment activities of the enterprise as a process of justification and implementation of the most effective forms of capital investment in order to expand its economic potential. Thus, they emphasize that a feature of the organization of investment activity of enterprise in market conditions is the lack of complete information about the development of the situation due to the uncertainty of the market environment and the probabilistic nature of the*

*results of investment.*

**Ключевые слова:** *предприятие, инвестиционная деятельность, инвестор, инвестиционная политика, инвестиции*

**Keywords:** *company, investment activity, investor, investment policy, investment*

В современных условиях, для которых характерны постоянно изменяющиеся экономические явления и процессы, регулярные колебания на внутреннем и внешнем рынках, наиболее острой является проблема эффективного вложения и использования капитала с целью получения положительного экономического эффекта. Объемы хозяйственной деятельности современного предприятия и эффективность реализации стратегии его развития во многом зависят от инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность – это деятельность по вложению инвестиций и осуществлению практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

Инвестиционная деятельность предприятия является целенаправленной, она связана с приобретением и продажей внеоборотных активов, а также с долгосрочными финансовыми вложениями в другие хозяйствующие субъекты.

Поскольку инвестиционная деятельность выступает в качестве разновидности предпринимательской деятельности, то ей присущи такие признаки, как самостоятельность, систематичность, имущественная ответственность, инициативность, риск и др. [2].

Несмотря на общие признаки, присущие как предпринимательской, так и инвестиционной деятельности, у последней есть своя специфическая особенность, которая заключается в том, что инвестор вкладывает средства в объекты предпринимательской деятельности в целях, извлечения прибыли от применения и эксплуатации данных объектов в будущем. Для любого инвестора важно грамотно распределять свои инвестиционные ресурсы, так как необдуманные и необоснованные решения могут привести к серьезным последствиям. Для того чтобы сформировать стабильный и объемный приток инвестиций необходимо создать такие условия, чтобы субъект инвестиций был уверен в возвратности и прибыльности своих вложений.

При этом в качестве основной цели инвестирования рассматривается определение более эффективных путей для реализации инвестиционных стратегий предприятия на разных этапах его развития.

В свою очередь, для достижения этой цели необходимо:

- обеспечить высокие темпы развития предприятия за счет эффективной инвестиционной деятельности;
- максимизировать доходы предприятия от инвестиционной деятельности;
- минимизировать инвестиционные риски;
- обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности, так как инвестиции обуславливают отвлечение больших средств, что может привести к снижению платежеспособности предприятия по платежным обязательствам, то есть, формируя источники инвестиционных ресурсов, заранее необходимо прогнозировать, как тот или иной выбор будет влиять на его текущую платежеспособность;
- определить пути для обеспечения более быстрой реализации инвестиционных программ предприятия. Быстрая реализация программ будет способствовать снижению рисков, обусловленных неблагоприятной конъюнктурой рынка [3].

Данные задачи могут входить в единый комплекс инвестиционной политики предприятия, которая представляет собой общее руководство для осуществления действий и принятия решений, облегчающих достижение его целей.

Организация инвестиционной деятельности предприятия в рыночном хозяйстве протекает в условиях высокой динамики основных макроэкономических параметров, роста темпов научно-технического прогресса, частых колебаний конъюнктуры инвестиционного рынка, изменений государственной политики. Это определяет необходимость эффективного управления инвестиционной деятельностью, адаптированного к трансформации внешней и внутренней среды и зависящего от политики ее стимулирования.

Важной особенностью организации инвестиционной деятельности

предприятия в условиях рынка является отсутствие полной информации о развитии ситуации в силу неопределенности рыночной среды и вероятностный характер результатов инвестирования. Величина и направленность денежных потоков в процессе инвестиционной деятельности предприятия могут существенно различаться.

Факторами, сдерживающими инвестиционную активность российских предприятий, являются, с одной стороны, неблагоприятный инвестиционный климат и ограниченное финансирование государственных инвестиционных программ, с другой стороны, высокий уровень изношенности основных производственных фондов большинства хозяйствующих субъектов, недостаточность инвестиционных ресурсов и низкая эффективность их вложения.

С точки зрения финансирования инвестиционной деятельности для его совершенствования может служить построение определенной схемы привлечения инвестиций, способной отвечать всем необходимым параметрам запланированных инвестиций и обеспечивать реализацию стратегических целей и задач экономического субъекта. Высокий уровень инвестиционной привлекательности предприятия способствует наличию у него возможностей для привлечения инвестиций, что обеспечивает рост эффективности его деятельности. При низком уровне данного показателя возможности предприятия для привлечения инвестиционных ресурсов ограничены, что отрицательно сказывается на его деятельности [4].

Таким образом, эффективность функционирования и устойчивость развития современных предприятий во многом зависят от активизации инвестиционной деятельности, расширения капитальных вложений в производство. Инвестиционная деятельность представляет собой деятельность по вложению инвестиций и осуществлению практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Ей присущи такие признаки, как самостоятельность, систематичность, имущественная ответственность, инициативность, риск и др. Основной целью инвестирования является определение более эффективных путей для реализации инвестиционных стратегий предприятия на разных

этапах его развития. Важную роль в повышении эффективности инвестиционной деятельности предприятия будет играть построение определенной схемы привлечения инвестиций, способной отвечать всем необходимым параметрам запланированных инвестиций.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 25.02.1999 г. №39-ФЗ (ред. от 08.12.2020 г.) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142).
2. [https://studopedia.ru/9\\_2487\\_investitsionnaya-deyatelnost-predprinimatelya.html](https://studopedia.ru/9_2487_investitsionnaya-deyatelnost-predprinimatelya.html).
3. <https://naukarus.com/upravlenie-investitsionnoy-deyatelnostyu-krupnyh-stroitelnyh-kompaniy>.
4. Филатов В. Д. Инвестиционная привлекательность предприятия как цель реализации инвестиционной стратегии / Молодой ученый. – 2021. – №39 (381). – С. 177–179. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/381/84172>.

УДК 330.1

## СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Тахаев Магомед Асланович**

магистрант

**Мальцагова Себила Хасановна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова», город Грозный

***Аннотация.** В статье раскрывается сущность экономического потенциала предприятия. Авторы отмечают, что современные экономические условия ставят задачи более детального рассмотрения категории экономического потенциала, определения возможностей его реализации в производственной деятельности предприятия. По их мнению, экономический потенциал предприятия – это его совокупные ресурсные возможности формировать и удовлетворять потребности в товарах и услугах в условиях динамичной и неопределенной внешней среды с целью достижения его конкурентоспособности и устойчивого развития.*

***Annotation.** The article reveals the essence of the economic potential of the enterprise. The authors note that modern economic conditions pose the tasks of a more detailed consideration of the category of economic potential, determining the possibilities of its implementation in the production activities of the enterprise. In their opinion, the economic potential of an enterprise is its total resource capabilities to form and meet the needs for goods and services in a dynamic and uncertain external environment in order to achieve its competitiveness and sustainable development.*

***Ключевые слова:** предприятие, экономический потенциал, ресурсы, конкурентная борьба, конкурентоспособность*

**Keywords:** *enterprise, economic potential, resources, competition, competitiveness*

Проблемы, связанные с формированием и развитием экономического потенциала, являются важной частью исследований в области государственного регулирования и актуальны для прогнозирования социально-экономического развития и расчета показателей деятельности субъектов на макро-, мезо- и микроуровнях.

Для руководителей и владельцев бизнеса экономический потенциал является важным источником информации. Знание экономического потенциала предприятия и его структурных элементов позволяет принимать эффективные тактические и стратегические управленческие решения.

При этом экономический потенциал следует рассматривать в качестве важнейшего показателя конкурентоспособности современных предприятий, поскольку их успех в конкурентной борьбе во многом зависит от наличия и использования имеющегося экономического потенциала. Конкурентоспособность предприятий выступает при этом как результатом, так и причиной развития их экономического потенциала.

Современные реалии рыночной экономики ставят задачи более детального рассмотрения категории экономического потенциала, определения возможностей его реализации в производственной деятельности предприятия с целью налаживания стабильности функционирования и обеспечения стратегического развития.

В процессе развития зарубежной и отечественной экономики учеными выдвигались самые разные определения понятия экономического потенциала. Рассмотрим некоторые из них.

Так, Сосненко Л.С. выделяет два направления исследования экономического потенциала как объекта. С одной стороны, экономический потенциал он рассматривает как совокупность ресурсов хозяйствующего субъекта, с другой стороны, как способность хозяйствующего субъекта осваивать, перерабатывать имеющиеся у него ресурсы для удовлетворения общественных потребностей [1].

Марушков Р. В. трактует экономический потенциал предприятия «как способность обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов» [2].

По мнению Юнусова И. И., экономический потенциал предприятия представляет собой «меру его способностей, которые формируются в результате взаимодействия трудовых активов, основных производственных фондов, оборотных средств, нематериальных активов и земельных ресурсов предприятия» [3].

В. В. Ковалев дает следующее определение экономическому потенциалу предприятия: «это совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия» [4]. При этом под имущественным потенциалом он понимает совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем, а под финансовым потенциалом – характеристику финансового положения и финансовых возможностей предприятия.

Р. Ю. Симионов полагает, что экономический потенциал – это «способность предприятия создавать, сохранять, развивать и активно использовать материальные и нематериальные активы, кадровый ресурс и возможности бизнес-среды для обеспечения конкурентоспособной деятельности на рынке» [5].

Рассмотренные определения экономического потенциала предприятия:

- не в полном объеме раскрывают понятие экономического потенциала предприятия, рассматривают его отдельные структурные элементы;
- отмечают воздействие отдельных факторов и не учитывают их комплексного влияния на результаты деятельности предприятия;
- практически все ориентированы на ресурсное понимание экономического потенциала предприятия;
- акцент делается, в основном, на возможностях, которыми обладает предприятие [6].

Обобщение вышеприведенных определений позволяет констатировать, что экономический потенциал предприятия является сложной, динамичной и многоуровневой категорией, которая объединяет цели его развития, внутренние и внешние факторы, объем и качество ресурсов и достигнутые при этом

конечные результаты.

Исходя из многоаспектности категории «экономический потенциал предприятия» правомерно исследовать его сущность с позиций системного подхода, согласно которому потенциал является основополагающим элементом социально-экономической системы и отражает способность предприятий достигать определенных результатов с учетом потребностей конкретного рынка.

В связи с этим можно предложить в качестве наиболее приемлемого следующее определение: «экономический потенциал предприятия – это его совокупные ресурсные возможности формировать и удовлетворять потребности в товарах и услугах в условиях динамичной и неопределенной внешней среды с целью достижения его конкурентоспособности и устойчивого развития».

В современных экономических условиях предприятие для того, чтобы эффективно функционировать, должно не только обладать экономическим потенциалом, но и быть ориентированным на рынок, учитывать изменения, происходящие во внешней среде, быстро к ним адаптироваться, то есть уметь эффективно использовать свой экономический потенциал и развивать его.

Таким образом, в условиях рыночной экономики от наличия экономического потенциала, его количества и качества, а также от его эффективного использования становится возможным успешное функционирование предприятия. Экономический потенциал предприятия можно рассматривать, как его совокупные ресурсные возможности формировать и удовлетворять потребности в товарах и услугах в условиях динамичной и неопределенной внешней среды с целью достижения его конкурентоспособности и устойчивого развития.

### Список литературы

1. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л.С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2004. – 208 с.
2. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Р. В. Марушков; Московский гос. экон. ун-т. – Москва,

2000. – 20 с.

3. Юнусов И. И. Формирование и эффективность использования экономического потенциала строительного предприятия (на примере Республики Татарстан): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. И. Юнусов; Казанский государственный архитектурно-строительный университет. – М.: 2006. – 20 с.

4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

5. Симионов Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №2(83). – С. 14–19.

6. Заболотская Н. В., Козлова Т. Е., Оценка экономического потенциала предприятия / Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №5. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiya-1> (дата обращения: 01.11.2022).

## ФИЛОЛОГИЯ

---

УДК 80

### РЕЧЕВЫЕ ЭМОЦИИ И РИТОРИЧЕСКИЕ КАНОНЫ

**Давлятова Гульчехра Насыровна**

кандидат филологических наук, доцент

**Хошимова Азима**

магистрант 2-курса

«Ферганский государственный университет»,

г. Фергана, Республика Узбекистан

***Аннотация.** В статье рассматриваются речевые эмоции, влияющие на поведение людей. Особенность любого речевого сообщения как составного текста состоит в том, что оно состоит из разных семиотических систем. Каждый из элементов и их сочетания создают определенную словесную эмоцию. Вербальная эмоция является смысловой доминантой в речевом сообщении.*

*The article deals with speech emotions that affect people's behavior. The peculiarity of any speech message as a composite text is that it consists of different semiotic systems. Each of the elements and their combinations create a certain verbal emotion. Verbal emotion is a semantic dominant in a speech message.*

***Ключевые слова:** речь, эмоции, канон, эмоции в языке, языковая приемлемость эмоций*

Речь является одним из «основных и естественных способов общения между людьми» [2]. Речь становится более выразительной и эффективной благодаря эмоциям. Они выражаются разными способами, такими как смех, крик, плач и другие эмоции, используемые людьми для выражения своих чувств. Обнаружение эмоций иногда даже для людей представляет трудности, а для машин это и вовсе непростая задача. Из этого следует, что «существует потребность в системах распознавания эмоций, которые помогут сделать взаимодействие

человека с компьютером более легким» [1, с. 15].

Другая проблема заключается в том, что не существует бесспорного перечня эмоций. Количество эмоций по разным источникам колеблется в большом диапазоне, характеризуясь как базовые или не базовые. Опираясь на существующие теории, можно обобщить знания об эмоциях и назвать наиболее актуальные или оригинальные свойства эмоций. Например, эмоции – это психические реакции, для которых характерно следующее:

1) формируются как под влиянием реальных ситуаций, событий, так и под влиянием воспоминаний о пережитом или ожидаемом;

2) характеризуются как положительные, отрицательные, нейтральные;

3) различаются по интенсивности;

4) обладают активностью (стенические) или пассивностью (астенические), оказывая или не оказывая влияние на силы человека, мобилизуя или не мобилизуя его к деятельности;

5) способны к обобщению и коммуникации (могут передаваться между людьми и животными);

6) мимическая реакция на эмоцию является подсознательной и не зависит от социальной и расовой принадлежности.

Конкретное свойство из вышеназванных может соответствовать или не соответствовать той или иной теории. В данном случае это лишь «попытка характеризовать эмоции, опираясь на некоторые их проявления» [3, с. 34]. Заметим, что в работах специалистов встречаются оригинальные наблюдения над эмоциями, например: эмоции обладают феноменом «эмоционального заражения» людей и животных или выявляются национально ориентированные эмоции (например, японское *ваби-саби*).

Языковые средства выражения эмоций весьма разнообразны, однако не все из них, как нам кажется, могут служить критерием определения приемлемости эмоции с точки зрения языка. Среди них можно выделить как минимум четыре подтипа:

1) клишированные, закрепленные за конкретным кустом «эмоций» способы

выражения — эмоциональные междометия (ах, ах ты, ух ты, ого для «удивления», фу для «отвращения» и пр.». [4, с. 81]); они могут сохранять связь с вокализацией эмоции и ассоциироваться с определенным выражением лица (например, произнесение фу может сопровождаться сморщиванием носа);

2) свободные, контекстуально мотивированные способы выражения — например прямая речь, вводимая глаголом со значением эмоции («Да иди ты», — разозлился он; «Что ж ты раньше молчал?» — удивилась она и пр.);

3) специальные слова, закрепленные за тем или иным кустом эмоций, некоторые из которых сближаются с междометиями (бедненький для «жалости», гадость для «отвращения», потрясающе для «восторга»);

4) устойчивые конструкции, в которых эмоция называется прямо и употребление в которых в разной степени свойственно разным эмоциональным словам (Мне грустно, Я грущу; Я хочу выразить свою благодарность, Я благодарна и пр.).

При лингвистическом обращении к эмоциям необходимо различать проблемы именовании эмоций в языке и способы их описания в речи. В связи с этим: «эмоции имеют двоякий способ обнаружения в языке. Во-первых, они проявляются в языке как эмоциональное сопровождение, эмоциональная окраска, возникающая в результате прорыва в речь говорящего его эмоционального состояния в виде эмоциональных оценок». [5, с. 62]. Во-вторых, эмоции отражаются языковыми знаками как объективно существующая реальность, подобная любой другой наблюдаемой реальности.

Можно, таким образом, говорить о языке описания и языке выражения эмоций. Также необходимо отметить, что в российской лингвистике существуют два термина: лексика эмоций (ориентирована на объективацию психических состояний в языке) и эмоциональная лексика (выполняет экспрессивную и прагматическую функцию, ее «связывают с термином «эмотивность»») [6, с. 7].

Свойства эмоций как реальное проявление психической реакции лингвисты обнаруживают прежде всего в художественных текстах. В текстах-скриптах аналитического типа могут быть заложены сценарии, опираясь на которые,

возможно выявить содержание подобных концептов. Примером текста-скрипта может служить описание гнева в романе Ф. М. Достоевского «Братья Карамазовы», где гнев представлен в виде сценарной структуры. Заметим, что к художественным текстам, содержащим описание эмоциональных состояний, нередко апеллируют в своих работах психологи. К. Леонгард по этому поводу пишет: Многие писатели, как известно, являются превосходными психологами. Будучи весьма наблюдательными, они обладают способностью проникновения во внутренний мир человека. К тому же их литературный дар помогает облечь увиденное и воспринятое в прекрасную языковую форму.

Можно предположить, что в русском (и не только в русском) этикете есть некоторая максима скромности, предписывающая скрывать положительные эмоции по собственному поводу, а также любые положительные эмоции в присутствии человека, который испытывает отрицательные эмоции (например, радость в присутствии человека, у которого горе).

Однако, во-первых, эти представления о контекстах приемлемости той или иной эмоции в тех или иных обстоятельствах мотивируются этикетными, а не языковыми ограничениями и, таким образом, выходят за рамки языкового исследования и требуют других методов для своего изучения.

Что касается предложенных тест-конструкций, то мы рассматриваем только те случаи употребления названий эмоций в данных конструкциях, где они появляются в сочетании с первым лицом единственного числа (т. е. где говорящий совпадает с экспериенсером), поскольку прагматически возможность употребления в первом лице является намного более красноречивым свидетельством приемлемости эмоции, чем употребление в других лицах: если человек «признается» в том, что он сам испытывает эмоцию, то это важное свидетельство того, что он считает эту эмоцию допустимой. Ср., например, бóльшую степень прагматической приемлемости фразы *Она очень раздражена* по сравнению с фразой *Я очень раздражена*.

Четыре вышеупомянутых конструкции градуируются по степени приемлемости, которую они выражают: первая и вторая «конструкции указывают на

наибольшую степень приемлемости эмоции» [7, с. 40].

### Список литературы

1. Давлятова Г. Н., Таштемирова З. С. ЛИНГВОКРАЕВЕДЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ ОБ УЧЁНОМ-ЭНЦИКЛОПЕДИСТЕ В ОБУЧЕНИИ РУССКОМУ ЯЗЫКУ /Актуальные вопросы науки. – 2020. – №. 60. – С. 14–18.
2. Травников С. Н. и др. Филологическая акмеология. – Де'Либри, 2021.
3. Таштемирова З. С., Давлятова Г. Н. ВОПРОСЫ ДУХОВНОСТИ В УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВУЗА /Актуальные вопросы науки. – 2020. – №. 60. – С. 33–37.
4. Таштемирова З. С., Давлятова Г. Н. ПОЛИКУЛЬТУРНОЕ ПРОСТРАНСТВО И ДИАЛОГ КУЛЬТУР /Вопросы гуманитарных наук. – 2019. – №. 2. – С. 80–82.
5. Таштемирова З. С., Давлятова Г. Н. ЯЗЫКОВАЯ ТОЛЕРАНТНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН /Современные гуманитарные исследования. – 2018. – №. 1. – С. 60–63.
6. Давлятова Г. Н., Таштемирова З. С., Мамаджанова Г. М. Первые шаги в науку /Педагогические науки. – 2017. – №. 1. – С. 6–8.
7. Таштемирова З. С., Давлятова Г. Н. «Голос» поэтессы Зульфийи на занятиях русского языка /Педагогические науки. – 2017. – №. 1. – С. 39–41.

## ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 371

### ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ И БОРЬБА С НИМИ

**Кольцова София Вячеславовна**

студент

**Сердюков Алексей Иванович**

преподаватель

Ростовский филиал ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»,  
город Ростов-на-Дону

***Аннотация.** В статье изучено влияние вредных привычек на здоровье человека и его жизнедеятельность, в частности рассмотрены различные точки зрения авторов по данному вопросу. А также рассмотрены причины приобщения людей к вредным привычкам и виды профилактики вредных привычек.*

*The article considers the harmful effect of habits on human health and his life-inactivity, in particular, various points of view of the authors on this issue are considered. And also, the reasons for introducing people to bad habits and the prevention of types of bad habits were identified.*

***Ключевые слова:** вредные привычки, здоровье человека, алкоголь, курение, наркотические средства, здоровый образ жизни, профилактика вредных привычек*

***Key words:** bad habits, human health, alcohol, smoking, drugs, healthy lifestyle, prevention of bad habits*

Вредные привычки – это привычки, которые вредят здоровью человека и мешают ему осуществлять свои цели и полностью использовать в течение жизни свои возможности.

Вся жизнедеятельность человека в широком диапазоне физиологического и социального бытия, в конечном счете, предопределяется уровнем его здоровья.

Здоровый организм способен перенести огромные физические и психические нагрузки, не выходя за рамки физиологически допустимых отклонений. Высокая адаптивность организма к различным внешним воздействиям – основной признак здоровья человека. Здоровый образ жизни несопоставим с вредными привычками. Употребление алкоголя, наркотических веществ, табака входит в число значимых факторов риска многих заболеваний, негативно влияющих на здоровье обычного населения, в том числе студентов.

Вредные привычки есть у каждого человека. Некоторые из них относительно безопасны для здоровья и жизни, а другие – прямой путь к отсталой и непродолжительной жизни. Значительно усугубляют качество жизни человека зависимость от компьютера или смартфона, вредное питание, недосып, играмания, бесконтрольное употребление лекарств и т. д. Критически опасные привычки наносят серьезный урон качеству жизни, вызывают потерю потенциала и мотивации, несвоевременное старение и получение различных заболеваний. Это такие вредные привычки как: табакокурение, употребление спиртных напитков, наркотиков, токсических и психотропных веществ и т. д.

Я бы хотела выделить такие группы основных причин приобщения к вредным привычкам:

1. Отсутствие дисциплины и чувства ответственности у человека.
2. Отсутствие мотивации и жизненной цели.
3. Ощущение тревоги, грусти, депрессивного состояния.
4. Желание и стремление уйти от проблем.
5. Возникновение трудностей в общении и сложность в налаживании коммуникаций с окружающими людьми.

### **Алкоголь**

Алкоголь – это вещество наркотического действия; он обладает всеми характерными для данной группы веществ особенностями. Алкоголь относится к группе нейродепрессантов - веществ, из-за которых уменьшается поступление кислорода в головной мозг, и, как следствие, снижение активности мозга, а в тяжелых случаях - развитие алкогольного слабоумия. Под действием алкоголя

возникает иллюзия о повышении работоспособности, приводящая к переоценке сил и возможностей. На самом деле объективно снижается умственная работоспособность (быстрота и точность мышления, ухудшается внимание, допускаются много ошибок). Ухудшается и физическая работоспособность, значительно снижается точность, координация и быстрота движений, а также мышечная сила. Вслед за фазой возбуждения неизбежно наступает фаза угнетения. Также отмечается нарушение деятельности практически всех систем организма и уменьшение срока жизни на 15–20 лет. Стиль жизни, связанный с употреблением алкоголя, неизбежно приводит к утрате социальной активности, замыкание в кругу своих эгоистических интересов. Если говорить про студентов, то снижается качество жизни студента в целом, его главные жизненные ориентиры искажаются и не совпадают с общепринятыми; работа, требующая волевых и интеллектуальных усилий, становится затруднительной; возникает конфликтный характер взаимоотношений с обществом.

### **Курение**

Следующую вредную привычку, которую я хочу рассмотреть - курение. Некоторые люди полагают, что от курения повышается работоспособность. Научные данные свидетельствуют о том, что некоторое субъективное и кратковременное повышение работоспособности объясняется изначальным расширяющим действием табачного дыма на сосуды головного мозга, которое через несколько минут заменяется их существенным сужением. Под воздействием никотина мышечная сила снижается; у курящих студентов также понижается умственная работоспособность, среди них больше отстающих. Если говорить о влиянии табачного дыма на органы дыхания, то он вызывает раздражение слизистых оболочек дыхательных путей, порождая в них воспалительные процессы, сопровождаемые кашлем, хрипотой, выделением мокроты грязно – сероватого цвета. Со временем от курения возможно развитие таких заболеваний, как астма, рак, повышается риск инфарктов и инсультов, снижается мозговая активность, изменяются вкусовые ощущения. Данный вид вредной привычки отнимает у человека в среднем 10 лет жизни.

Переход на электронные сигареты, которые последнее время стали очень популярны среди населения, нисколько не снимает проблемы, а только усугубляет их, т.к. с паром никотин моментально попадает в кровь, концентрация канцерогенных веществ в них в 10 раз выше, чем в обычных сигаретах, а формальдегид в их составе может привести к отравлению с летальным исходом.

### **Наркотики**

Следующим видом вредных привычек, рассматриваемых мною, является употребление наркотических средств. Есть некоторое количество классов наркотических препаратов, отличающихся по характеру и степени собственного воздействия на организм человека. Их ведущее свойство – способность вызвать состояние эйфории и счастья. После фазы эйфории наступает состояние, сопровождающееся слабостью, апатией, чувством разбитости, слезотечением, тошнотой, рвотой, болями в мышцах, чувством страха, бредом преследования, тяжелым сном. При передозировке могут наступить нарушения со стороны сердечно – сосудистой системы и дыхания, мочеотделения, появляются различные сыпи, сильный кожный зуд, резкая слабость, изменение сознания, судороги. При передозировке нередко случаи смерти.

При сформировавшемся привыкании к тому или иному веществу отказ от него вызывает состояние, которое сопровождается помимо перечисленных нарушений спазмами и болями мышц, в пояснице. Появляется страх смерти, сон с кошмарами, неуравновешенность, агрессивность, депрессия. Такое состояние длится несколько дней. Систематическое употребление наркотиков приводит к резкому истощению организма, изменению обмена веществ, психическим расстройствам, ухудшению памяти, появлению стойких бредовых идей, к проявлениям, подобным шизофрении, деградации личности, бесплодию.

Общая деградация личности наступает в 15–20 раз быстрее, чем при злоупотреблении алкоголем.

### **Заключение**

Здоровый образ жизни обладает обширным положительным спектром воздействия на различные стороны проявлений организма и личности человека. В

поведении это проявляется в значительной жизненной энергии, сосредоточенности, отличной сообразительности, а также ощущении своей физической и психо – эмоциональной привлекательности. В психологическом аспекте достоинства здорового образа жизни выявляются в качестве психического здоровья, отличном самочувствии, в нервно-психической устойчивости, самоуверенности, меньшей склонности к депрессии, хандры, паранойи. В функциональном проявлении можно отметить: более высокое качество здоровья, улучшение адаптационных процессов, повышение работоспособности и выносливости, снижение заболеваемости, усиление иммунных механизмов защиты организма, активность обменных процессов в организме.

### Список литературы

1. Братусь, Б. С. «Психология, клиника и профилактика алкоголизма»: учеб. / Б. С. Братусь. - М.: ИНФРА-М. - 1984. - 53 с.
2. Гогунев Е. Н., Мартьянов Б. И. Психология физического воспитания и спорта. - 1 изд. - М., Просвещение, 2002. - 391 с.
3. Ильинича, В. И. Физическая культура студента: учебник / В. И. Ильинича. - М.: Гардарики, 2008. - 448 с.
4. Мальтонов К. В. Профилактика вредных привычек. - 3 изд. - СПб.: 1992. - 86 с.
5. Паббарова, Е. А. Физическая культура для студентов: учеб, пособие / Е. А. Паббарова. - М.: КноРус. - 2009. - 256 с.

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 340

### ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

**Монаенков Александр Евгеньевич**

магистрант

Российский государственный социальный университет

***Аннотация.** Российская государственность со времени своего становления постоянно находится под воздействием тех государственных политик и техник, которые реализуются её лидерами. Обеспечение эффективного государственного правления требует постоянного совершенствования административно-правового аппарата управления, системы стратегического планирования, пересмотра подходов и методов управления. При этом система государственных закупок играет ключевую роль в эффективном функционировании государства в области экономики. Так, в масштабах страны, государственные закупки выполняют стратегически важную социально-экономическую роль государства, удовлетворяя общественные потребности, реализуя приоритетные национальные проекты, поскольку участником данных взаимоотношений является, непосредственно, государство. Данная тема, связанная с государственными закупками, эффективным расходованием бюджетных средств, рациональным взаимодействием участников государственных закупок, является частым предметом дискуссий ученых, политиков, юристов и экономистов. целью данной статьи является обобщение проблем государственных закупок и обоснование направлений их совершенствования на примере закупок медицинских товаров.*

***Ключевые слова:** правовое регулирование, государственные закупки,*

*бюджетное учреждение, право, проблемы*

Развитие технологий и экономики, новые научные открытия, преобразования в сфере производства и другие сопутствующие прогрессу человечества явления в совокупности влияют на общественные отношения, что неизбежно ведет к необходимости внесения различных уточнений и изменений в сфере правового регулирования. Однако, надобность в совершенствовании законодательства возникает и в государствах со стабильной правовой системой, что зачастую обусловлено наличием пробелов в нормативно–правовом регулировании тех или иных общественных отношений. Таковые упущения наблюдаются и в контрактной системе государственных закупок.

Согласно российскому законодательству (ст. 526 ГК РФ), государственный договор (муниципальный контракт) на поставку товаров для государственных (муниципальных) нужд – это двусторонняя (многосторонняя) гражданско-правовая сделка, закрепленная в письменном виде, по которой поставщик обязуется передать товары государственному или муниципальному заказчику, либо по его указанию иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров [1].

Правовое регулирование отношений, вытекающих из договора поставки товаров для государственных (муниципальных) нужд, осуществляется с применением норм § 4 гл. 30 ГК РФ. В части, не урегулированной данным параграфом, применяются законы такие как: Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и др. [2]. Субсидиарно к данному виду договора применяются общие положения о договоре поставки (§ 3 гл. 30 ГК РФ) и о договоре купли-продажи (§ 1 гл. 30 ГК РФ).

В настоящее время становление и развитие эффективной системы государственных закупок имеет важнейшее социально-экономическое значение для дальнейшего развития страны [10, с.121].

Действующие механизмы организации закупочной деятельности для нужд государственных структур и учреждений вследствие сложности,

противоречивости, постоянной корректировки нормативно законодательной базы достаточно несовершенны и настоятельно требуют дальнейшего совершенствования, упрощения, прозрачности и развития системы контроля. Крайне остро эти проблемы проявляются, учитывая специфику их деятельности, и в бюджетных учреждениях [7, с.45].

Из-за несовершенства законодательной базы, регламентирующей сферу государственных закупок, и имеющихся пробелов в правовом регулировании, отсутствует эффективная система управления государственными закупками. Наблюдается переизбыток законных и подзаконных актов, замедляющих проведение закупок. Это не позволяет сокращать бюджетные расходы. Качество организации заказчиками контрактной системы также оставляет желать лучшего. Порой имеет место неквалифицированный кадровый состав. Отсутствует мобильность системы; излишнее количество закупочных процедур в ней и их длительность [4, с.100].

Присутствует низкий порог добросовестной конкуренции (сговор между участниками закупок); отсутствует проработанная процедура привлечения к ответственности за нарушения законодательства в области государственных закупок, что создает предпосылки «не чистым на руку» представителям заказчика для коррупционного злоупотребления своим служебным положением (например, получение или дача взятки, злоупотребление полномочиями, иное незаконное использование государственным служащим своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства [9, с.90].

В качестве яркого примера недостаточной эффективности существующей системы публичных закупок можно привести постоянную нехватку либо отсутствие надлежащего количества средств защиты (масок, антисептиков, специфической одежды), лекарств и аппаратов искусственной вентиляции легких, а также невозможности их быстрого восполнения посредством системы государственных закупок в российских медицинских учреждениях для обеспечения всех нуждающихся (медицинский персонал, пациенты).

Особенно заметно это стало на фоне разразившейся во всем мире пандемии

коронавирусной инфекции COVID-19.

С одной стороны, COVID-19 интенсифицировал кризисные процессы, законсервировал структурные проблемы, трансформировал условия функционирования рынков, в том числе рынка госзакупок. С другой стороны, стал дополнительным стимулом к реформированию системы государственных закупок и модернизации государственной политики в данной области. Вообще, на сферу госзакупок в 2020 г. была возложена особая ответственность, пандемия значительно масштабировала ее роль в сохранении уровня и качества жизни населения. COVID-19 мобилизовал потребность в нивелировании традиционных, наиболее разрушительных недостатков в секторе государственных закупок в России. В первую очередь, речь идет о коррумпированности, которая, как известно, активизируется в периоды чрезвычайных ситуаций, дестабилизируя функционирование всей системы госзакупок.

Предпринятые Правительством РФ меры, в частности составление плана по увеличению оснащения медицинских учреждений каждого региона Российской Федерации в период пандемии COVID-19 и выделения порядка 13 миллиардов рублей на закупку жизненно важной медицинской техники, в том числе реанимобилей и автомобилей скорой помощи, аппаратов искусственной вентиляции лёгких, не смогли полностью обеспечить решение проблемы в системе государственных закупок, касающейся такой специфической и жизненно необходимой сферы, как медицинские товары [5, с.236].

Улучшение качества медицинского обслуживания напрямую зависит от способов реализации тех решений, которые принимает аппарат управления, а быструю и эффективную реализацию часто задерживает неквалифицированный персонал медицинского учреждения, отвечающий за проведение госзакупок. Принимая во внимание специфику контрактной системы, считаем, что проблему в сфере проведения государственных закупочных процедур медицинских товаров можно решить следующим образом [8, v.112]:

– создать единый центр государственных закупок медицинских товаров, в котором будут работать квалифицированные специалисты, занимающиеся

государственными закупками, куда будут направляться электронные заявки из различных медицинских учреждений, подготавливаться вся необходимая для проведения торгов документация и проводиться электронная закупка медицинских товаров с учетом их специфики, особенностей, качественных и технически сложных характеристик, что, в конечном итоге, несомненно существенно поднимет эффективность системы государственных закупок. Создание такого центра, в том числе, представляется целесообразным ввиду невозможности обеспечения каждого бюджетного медицинского учреждения квалифицированными кадрами;

– создание типовых государственных контрактов для закупки различных медицинских товаров, которые бы хранились в единой базе с обеспечением к ней свободного доступа для всех участников контрактных закупок. Создание контрактной базы обосновано судебной практикой, сложившейся ввиду частого оспаривания Федеральной антимонопольной службой результатов закупок медицинских товаров из-за выявленных при составлении государственных контрактов нарушений, допущенных некомпетентными специалистами медицинских учреждений ввиду их банального неумения формировать конкурсные документы, что часто влечет срыв сроков поставки жизненно важных медицинских товаров для медицинских учреждений;

– создание интернет конструкторов документов, требующихся для заключения государственных контрактов, с использованием цифровых технологий при составлении контрактов. Создание таких интернет конструкторов для закупок медицинских товаров целесообразно и обоснованно повышением эффективности системы государственных закупок, а также снижением либо полным исключением коррупционной составляющей [6, с.360].

Учитывая стратегически важную роль государственных закупок в области развития экономики государства и обеспечения деятельности страны в целом, а также несовершенства законодательства, регулирующего сферу государственного заказа, становится очевидным желание государства выбрать реформирование системы государственных закупок одним из приоритетных направлений, способствующих в среднесрочной перспективе снижению статьи бюджетных

расходов, утвержденных распоряжением Правительства РФ от 31.01.2019 №117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019-2024 гг.» [3].

Таким образом, стоит сделать вывод, что институт государственных закупок способствует обеспечению экономических, политических и социальных интересов публично-правовых образований посредством их снабжения необходимым товаром, выполняемыми работами или оказываемыми услугами.

Как следствие, договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд должен иметь эффективное гражданско-правовое регулирование.

Система закупок все еще нуждается в доработке. И осуществлять усовершенствование системы закупок для государственных нужд следует комплексно, используя следующие способы:

- совершенствовать законодательство в исследуемой области;
- расширить область компетенции государственных контролирующих и надзорных органов (предоставить им возможность проверять осуществление госзакупок на всех этапах, в том числе движение по банковским и казначейским счетам участников закупок, что, безусловно, повысит как качество, так и эффективность проверок и поможет избежать закупок по завышенным ценам, снимет коррупционную составляющую);
- привлечь общественные структуры и организации, например, Общественные палаты, которые координировали бы деятельность по общественному контролю министерств, ведомств, государственных и муниципальных учреждений, в том числе через их Общественные советы, по примеру создания механизма управления активным долголетием и которые бы оказывали посильную помощь по выявлению нарушений на всех стадиях осуществления закупок от планирования до исполнения госконтрактов;
- привлечь в область госзакупок субъекты реального сектора экономики (повысит уровень добросовестной конкуренции);
- использовать цифровые закупки, основываясь на особенностях внедрения цифровых технологий в условиях санкций, на данных в электронной форме

с применением смарт-закупок и смартконтрактов;

– автоматизировать процесс определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

– создавать единые центры закупок с квалифицированными кадрами для специфических жизненно важных отраслей, таких как здравоохранение;

– создавать интернет (онлайн) конструкторы для подготовки контрактной документации для разных областей госзакупок;

– создавать единые базы типовых государственных контрактов, в том числе для специфических жизненно важных отраслей, с доступом к ним всех участников контрактных закупок.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 07.10.2022) / Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ред. от 04.11.2022) / Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

3. Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2019 № 117-р <Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019 - 2024 года.

4. Бойко, А. Р. Проблемы нормативно-правового регулирования системы государственных закупок казенными учреждениями на современном этапе / А. Р. Бойко / Вестник науки. – 2020. – Т. 4. – № 12(33). – С. 98–105.

5. Гайнутдинов, Р. Р. Государственные закупки в сфере здравоохранения в период пандемии COVID-19 / Р. Р. Гайнутдинов / Евразийское Научное Объединение. – 2021. – № 2–4(72). – С. 236–237.

6. Кондаков, А. А. Проблемы гражданско-правового регулирования договора поставки товаров для государственных нужд / А. А. Кондаков / Скиф.

Вопросы студенческой науки. – 2021. – № 5(57). – С. 358–363.

7. Монаенков, А. Е. Проблемы правового регулирования государственных закупок в бюджетных учреждениях / А. Е. Монаенков / Перспективы развития современных социально-экономических процессов: сборник научных трудов по материалам XXVII Международной научно-практической конференции, Анапа, 21 апреля 2022 года. – Анапа: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-исследовательский центр экономических и социальных процессов» в Южном Федеральном округе, 2022. – С. 45–51.

8. Паулов, П. А. Основные проблемы в области правового регулирования государственных закупок, возможные пути их решения / П. А. Паулов, М. Д. Радица / Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2020. – № 18. – С. 112–119.

9. Цатурян Е. А. Государственный контракт в гражданском праве России: проблемы теории и практики: монография. Москва: Статут. 2020. 224 с.

10. Чаусов, Н. Ю. Государственные закупки: анализ эффективности и возможности совершенствования / Н. Ю. Чаусов, А. П. Россихин / Modern Economy Success. – 2021. – № 4. – С. 121–125.

## ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

---

УДК 009

### ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСТОРАНЕ

**Пак Виктория Андреевна**

**Научный руководитель: Тимакова Р. Т.**

профессор, докт. техн.н.

Уральский государственный экономический университет

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены рестораны с новыми формами подачи и обслуживания посетителей.*

***Ключевые слова:** ресторанный бизнес инновационное обслуживание*

***Annotation.** This article explores restaurants with new forms of customer service.*

***Keywords:** restaurant business innovative service*

На сегодняшний день стремительно развивается ресторанный бизнес, в котором сочетаются искусство и традиции, этика, этикет, и новейшие технологии обслуживания. Усиление конкуренции в сфере ресторанного сервиса, появление новых критериев оценки качества услуг и продукции являются предпосылками для повышения качества ресторанного сервиса. Рестораны будут продолжать открываться, развиваться и совершенствоваться. Основной тенденцией развития предприятий питания, в ближайшее время, станет поиск новых маркетинговых концепций и инновационных формах обслуживания. Поэтому на сегодняшний день мы видим значительное увеличение новых заведений, имеющих уникальное обслуживание посетителей [5].

Одним из нестандартных видов обслуживания является театрализованное представление. Так, например, ресторан «Alchemist» славится своей необычной концепцией ресторана. Ресторан специализируется на экспериментальной изысканной кухне. Всего в ресторане подаются 50 блюд с парными напитками,

которые употребляются в течение всего сеанса от 3 до 5 часов. Ресторан отличается своей уникальностью погружая людей в иное измерение, где все происходящее больше похоже на театральную постановку. Гости могут попасть на кухню и увидеть процесс приготовления еды, а также пообщаться с поварами. Интерьер, музыка, свет, еда, подачи и история от шефа, сопровождающая каждое блюдо - действительно захватывающее зрелище. Театрализованное представление будет включать молекулярные эффекты, новые вкусы, необычные сочетания и множество странных ингредиентов [1].

Еще одним не менее интересным рестораном является `s Baggers. Это первый в мире ресторан без официантов. Все блюда и напитки доставляются к посетителям благодаря рельсовой системе доставки, подведенным к каждому столу. Просмотреть меню и сделать заказ можно с помощью встроенных прямо в столики сенсорных экранов. При входе выдается электронная карточка, которая записывает все данные о заказе. Ресторан специализируется на экологически чистых продуктах и предлагает ряд блюд с наименьшим содержанием жиров. Такой инновационный вид обслуживания посетителей стал не только пользоваться интересом, но и помог Майклу Макку владельцу этого заведения осуществить свою идею для экономии средств на официантов [2].

Не меньшего внимания заслуживают рестораны, привлекающие посетителей необычным расположением. Прекрасным примером может послужить единственный в мире ресторан, расположенный на коралловом рифе под водой на глубине 5 метров. Всего ресторан может вместить в себя 14 посетителей. Прозрачный купол открывает панорамный вид на 270 градусов. Благодаря этому посетители могут созерцать красоты подводного мира наслаждаясь обедом или ужином [7].

Также более чем в 45 странах существует ресторан Dinner in the sky. Этот ресторан славится тем, что расположен на высоте 50 метров над землей. Подъем на высоту осуществляется с помощью подъемного крана. За столом может разместиться 22 человека, а также 3 повара, официанты и конферансье. [4] Все присутствующие на платформе пристегнуты ремнями гарантирующие полную

безопасность. На нижней платформе расположен рояль, на котором музыкант исполняет живую музыку. Возрастных ограничений нет, но есть ограничения по росту. Минимальный рост 150 см. Это связано с обеспечением безопасности на сиденьях [2].

Такие усовершенствованные рестораны, привлекающие посетителей новыми технологическими процессами обслуживания и необычным расположением, меняют имидж ресторанный предприятия, открывая ему широкий путь инновационного развития. Поэтому для привлечения новых посетителей нужно постоянно исследовать и совершенствовать концепцию ресторана.

### Список литературы

1. «ALCHEMIST» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fontegro.com/dlya-shef-povara/statii/alchemist-novaya-kuhnya-ili-ambicii-shefa-98>
2. Ресторан Ithaa Hilton Maldives Resort & Spa. Мальдивы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiki-turizm.ru/blogs/entry/restoran-ithaa-hilton-maldives-resort-spa-maldivy>
3. «Rollercoaster» – сеть ресторанов с магистральной подачей блюд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vatel.rmat.ru/new/innovacii2016/roller-coaster>
4. Dinner In The Sky - ресторан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mirkrasiv.ru/articles/dinner-in-the-sky-restoran-obed-v-nebesah.html>
5. 100 самых уникальных концепций ресторанов по всему миру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.touchbistro.com/blog/the-100-most-unique-restaurant-concepts-around-the-world/>
6. Dinner In The Sky [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dinnerinthesky.com/#concept>
7. Подводный ресторан Ithaa [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bugaga.ru/interesting/1146735092-unikalnyu-podvodnyu-restoran-ithaa-na-maldivah.html>

УДК 009

## АНАЛИЗ ДОКУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ, РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ

**Хисматуллин Герман Альбертович**

магистрант

УГАТУ

*Аннотация.* В статье изучена анализ документов стратегического управления розничной торговлей на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

*The article examines the analysis of documents of strategic management of retail trade at the federal, regional and municipal levels.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегическое планирование, торговля, розничная торговля, стратегические документы, целеполагание, программирование, планирование, прогнозирование

**Keywords:** strategic management, strategic planning, trade, retail, strategic documents, goal setting, programming, planning, forecasting

Под стратегическим управлением понимают, как правило, управление, направленное на достижение долгосрочных целей, основанное на прогнозировании параметров изменения внешней и внутренней среды и выработке способов адаптации к ее изменениям. Достижение долгосрочных целей обеспечивается разработкой и реализацией текущих оперативных решений.

В российском законодательстве понятие «стратегическое управление» отсутствует, однако есть определение его ключевой составляющей – «стратегического планирования». Так согласно федеральному закону Российской Федерации №172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня

2014 года [1] оно представляет собой деятельность по разработке четырех стратегических документов: целеполагания (стратегии), планирования (планы деятельности), прогнозирования (долгосрочные и среднесрочные прогнозы), программирования (государственные и муниципальные программы) развития территорий и отраслей экономики.

Таким образом можно предположить, что стратегическое управление розничной торговлей это деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления по разработке стратегий, государственных и муниципальных программ, прогнозов и планов органов публичной власти, связанная с достижением долгосрочных целей и задач по развитию розничной торговли на определенной территории.

В связи с тем, что на данный момент основной федеральный стратегический документ в рамках целеполагания, так называемая фронтальная стратегия или Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации, не принята, анализ документов стратегического планирования на федеральном уровне мы проведем на примере прогнозов и государственных программ.

В Прогнозе социально-экономического развития страны до 2036 г., разработанном Министерством экономического развития Российской Федерации подробные направления развития розничной торговли не указываются. Однако отмечается, что ее роль в ВРП снизится вместе с ролью добывающей промышленности и оптовой торговли. Если в 2018 г. доля оптовой и розничной торговли в совокупности составляла 12,5%, то к 2036 г. она снизится до 11,0%. Это связано с предполагаемым изменением структуры ВРП и увеличением в ней доли обрабатывающей промышленности [2]. Кроме того, торговля не является стратегическим приоритетом страны, определяющим ее долгосрочную конкурентоспособность.

Среди документов стратегического программирования федерального уровня ключевым для розничной торговли является Проект Стратегии развития торговли в Российской Федерации до 2025 г. В настоящее время эта стратегия еще не принята, но общественные обсуждения по ней завершены еще в октябре

2019 года. Целью Стратегии является «формирование комфортной среды для граждан и субъектов предпринимательской деятельности через развитие многоформатной инфраструктуры торговли посредством стимулирования роста любых форм предпринимательской активности» [3]. В цели видна связь торговли с институтом малого и среднего предпринимательства, поэтому стратегические приоритеты этих двух сфер должны быть согласованы между собой. Также в цели видно, что создание комфортной среды предполагается не только для субъектов торговли, но и для потребителей – это двусторонний взаимозависимый процесс, и на это прямо указывает федеральная стратегия.

Также в Стратегии прямо указана особая значимость розничных рынков и розничной торговли в экономике территории и развития комфортной потребительской среды. При этом акцент сделан на крупные города. Среди направлений развития розничной торговли указываются необходимость снижения административных барьеров, развитие профессионального образования рыночных торговцев, развитие ярмарок, фестивалей и иных торговых праздничных мероприятий, развитие автоматизированной, нестационарной и мобильной торговли, сезонной и разносной торговли, также возрождение и развитие стрит-ритейла. Несколько необычным для стратегии такого уровня является приведение в документе опыта других стран (Испании). Недостатком Стратегии можно отметить ее концептуальный характер и отсутствие целевых ориентиров и цифровых индикаторов развития торговли России на долгосрочную перспективу.

В Республике Башкортостан, в отличие от федерального уровня, принята и реализуется Стратегия социально-экономического развития до 2030 г. Это основной документ региона в рамках целеполагания. В аналитической части этой Стратегии указывается, что по обороту розничной торговли регион «на протяжении многих лет» занимает 8-е место среди регионов России и 1-е место среди регионов ПФО [4]. При этом в Стратегии социально-экономического развития республики не указаны направления и ориентиры развития розничной торговли. Среди 32 направлений в рамках 4 стратегических приоритетов развития республики до 2030 года нет раздела «Торговля», что говорит о ее невысокой

значимости с точки зрения стратегического управления. Отдельные меры по развитию торговли содержатся в разделах «Малое и среднее предпринимательство» и «Внешнеэкономическая деятельность и экспорт». А целевой индикатор «оборот розничной торговли» указан лишь в части Стратегии, связанной с развитием депрессивных территорий республики (субрегионы) и в разделе по развитию периферии агломераций региона. В первом случае предполагается рост в 2,4 раза, во втором – в 2,0 раза. То, что

При этом в Республике Башкортостан принята госпрограмма «Развитие торговли Республики Башкортостан» на период 2019–2025 г., которая была разработана Министерством торговли и услуг Республики Башкортостан [5]. Целью программы является «создание комфортной среды для граждан и субъектов торговой деятельности за счет развития многоформатной инфраструктуры торговли». Как видно из формулировки, она почти дословно дублирует первую часть цели Проекта Стратегии развития торговли в Российской Федерации до 2025 г., без указания взаимосвязи торговли с субъектами малого и среднего предпринимательства.

Основной текст Программы содержится на двух страницах без раскрытия классических элементов стратегического документа: анализа текущей ситуации и проблем розничной торговли, постановки целей задач, стратегических приоритетов и др. А представленные подпрограммы «Развитие потребительского рынка РБ»; «Развитие оптовой торговли РБ»; «Развитие рынка наружной рекламы РБ»; «Обеспечение реализации госпрограммы» имеются только в формате паспортов без подробного их содержания.

Следует также отметить, что среди подпрограмм республиканской программы отсутствует документ по стратегическому развитию розничной торговли в регионе. Ряд целевых индикаторов по развитию розничной торговли в республике указаны в подпрограмме «Развитие потребительского рынка РБ», например: среднедушевой оборот розничной торговли, доля оборота магазинов шаговой доступности в общем обороте по муниципалитетам республики, а также показатели, связанные с розничной торговлей алкоголя. Также в плане

финансового обеспечения республиканской программы есть пункт, связанный с регулированием розничной торговли в Республике Башкортостан, однако выделение бюджетных средств на него не предполагается

Стратегические документы по регулированию розничной торговли муниципального уровня рассмотрим на примере г. Уфы. В основном стратегическом документе города – Стратегии социально-экономического развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан до 2030 г. указано, что преимуществом Уфы является высокий уровень развития розничной торговли и обеспеченности торговыми площадями (в SWOT-анализе). Однако рейтинговая оценка конкурентоспособности г. Уфы среди городов-миллионников по обороту розничной торговли на душу населения снизилась с 1 места в 2008 г. до 4 места в 2018 г. [6]. Это говорит о возможной утрате позиций города по развитию торговой отрасли.

Отдельных проектов по развитию розничной торговли в Стратегии нет. Однако среди других проектов предполагаются косвенные меры по ее развитию, например в Проекте 2 «Развитая торгово-сервисная инфраструктура – доступные товары и услуги». Проект включает в себя мониторинг новых торговых объектов, прежде всего магазинов шаговой доступности, реализующих, в том числе продукцию республиканских товаропроизводителей. Предполагается, что реализация мероприятий Стратегии обеспечит рост среднедушевого показателя оборота розничной торговли в г. Уфа с 404,6 тыс. руб. / чел. на 2018 г. до 797,7 тыс. руб. / чел. к 2030 г. в сопоставимых ценах.

Среди перечня действующих муниципальных программ г. Уфа программа по развитию торговли отсутствует [7]. Предыдущая программа развития торговой отрасли городского округа город Уфа Республики Башкортостан на 2011–2015 годы утратила силу.

Таким образом можно отметить, на в документах стратегического планирования на разных уровнях власти уделяется недостаточно внимания развитию торговли, в том числе розничной. На федеральном уровне до сих пор не принята Стратегия развития торговли в Российской Федерации до 2025 г., а сам текст

проекта Стратегии носит общий концептуальный характер, не позволяя оценить целевые ориентиры развития торговли в России.

На уровне Республики Башкортостан отсутствие раздела «Торговля» среди направлений реализации приоритетов развития региона в рамках Стратегии социально-экономического развития указывает на невысокую значимость развития отрасли для региона в сравнении с другими видами экономической деятельности и социальной сферы. В государственной программе «Развитие торговли Республики Башкортостан» на период 2019–2025 г. не описываются ориентиры развития розничной торговли в регионе. На муниципальном уровне – в городском округе г. Уфа – ситуация аналогичная. Отдельные проекты по развитию розничной торговли в Стратегии социально-экономического развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан до 2030 года не указаны, муниципальная программа по развитию торговли в городе отсутствует.

Все вышеуказанное говорит о необходимости усиления внимания органов государственной власти и органов местного самоуправления в части разработки и реализации стратегических документов по развитию торговли на территории регионов и муниципальных образований.

### Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации №172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 года /Справочная правовая система «Консультант плюс» (дата обращения 25.09.2021 г.).

2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года [Электронный ресурс] / Официальный портал Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: [https://economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy\\_socialno\\_ekonomicheskogo\\_razvitiya/materials.html](https://economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/materials.html) (дата обращения 25.09.2021 г.).

3. Проект Стратегии развития торговли в Российской Федерации до 2025 года [Электронный ресурс] / Официальный портал ГАИС «Управление». URL: <https://gasu.gov.ru/stratpassport> (дата обращения 27.09.2021 г.).

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2018 года №624 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года» [Электронный ресурс] / Электронный фонд нормативных и технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/550329714> (дата обращения 26.09.2021 г.).

5. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 22 марта 2018 г. №109 «Об утверждении государственной программы «Развитие торговли Республики Башкортостан»» [Электронный ресурс] / Официальный портал Министерства торговли и услуг Республики Башкортостан. URL: <https://trade.bashkortostan.ru/documents/active/221742/> (дата обращения 26.09.2021 г.).

6. Стратегия социально-экономического развития города Уфы до 2030 года (Текст стратегии) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан. URL: [https://ufacity.info/2030/files/strategiya\\_razvitiya\\_2030.pdf](https://ufacity.info/2030/files/strategiya_razvitiya_2030.pdf) (дата обращения 20.09.2021 г.).

7. Муниципальные программы городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан. URL: <https://www.ufacity.info/programs/list.php?p=3> (дата обращения 20.09.2021 г.).

УДК 009

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

**Хисматуллин Герман Альбертович**

магистрант

УГАТУ

***Аннотация.** В статье рассмотрена зарубежный опыт реализации политики импортозамещения.*

*The article considers the foreign experience of implementing the policy of import substitution.*

***Ключевые слова:** государство, экономика, импорт, экспорт, политика, импортозамещение, инструменты*

***Keywords:** state, economy, import, export, policy, import substitution, tools*

Вопросы государственной поддержки предприятий, реализующих продукцию российских производителей, исследуются в работах, посвящённых импортозамещению. В целом импортозамещение можно понимать как политику государства, которая направлена на рационализацию импорта (как товаров, так и услуг) и осуществляется путем стимулирования отечественных производителей и учреждения новых предприятий для организации экспорта.

Мировой опыт политики импортозамещения достаточно обширный и его результаты показывают, что для ее эффективной реализации необходимо наличие у государства двух ключевых условий: емкого внутреннего рынка и достаточных внутренних ресурсов (как сырьевых, так и финансовых).

Н. В. Ватолкина, Н. В. Горбунова предлагают классифицировать типы политики импортозамещения в зависимости от двух факторов: инструментов, которые в них применяются, и отраслей экономики, в которых она реализуется

(рис. 1.1) [7]. Те или иные типы политики импортозамещения используют различные инструменты государственного управления экономикой, так, например, политика 1-го типа использует такие инструменты, как привлечение иностранных инвестиций, реструктуризация госпредприятий и т. д. С. С. Асанова в свою очередь предлагает свою классификацию применяемых в различных странах инструментов импортозамещающей политики в зависимости от отрасли (или сферы), в которых она используется (табл. 1.1).



Рисунок 1.1 - Характеристика основных типов политики импортозамещения [7]

Таблица 1.1 - Инструменты политики импортозамещения в зарубежных странах [4]

Отрасль экономики	Перечень инструментов	Государства
Промышленность	Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП) на основе финансирования инновационной деятельности; переориентация на МСП от крупных предприятий	Китайская Народная Республика (КНР), США
	Содействие экспорту продукции; поощрение производств, ориентированных на экспорт	Индия, КНР, Малайзия, Республика Корея (Корея), Тайвань, Франция

Отрасль экономики	Перечень инструментов	Государства
	Обеспечение высокого уровня затрат на инновационные разработки	США, КНР, Корея, Тайвань
	Установление требований к содержанию местного компонента при производстве конечного продукта	Корея, США, Тайвань
	Учреждение и развитие территорий с особым экономическим статусом (особых экономических зон, технопарков, технополисов и т. д.)	Индия, Япония
Сельское хозяйство	Продвижение на внешних рынках уже существующих отраслей с целью увеличения национального продукта (риса)	Тайвань
	Применение инновационных технологий на территориях с более благоприятным климатом и качественной ирригационной системой; устранение посредников на рынке земли	Индия
Наука	Исключение из налогообложения ряда затрат с целью	
Отрасль экономики	Перечень инструментов	Государства
и инновационная сфера	стимулирования инновационной деятельности	США, Япония
	Трансфер технологий и сотрудничество научно-технических предприятий и организаций	Корея, Сингапур, Тайвань, Япония
	Инвестирование в наукоемкие стартапы	Корея, США, Сингапур, Япония
	Уделение особого внимания компаниям в сфере разработки и продвижения научных разработок; учреждение совместных предприятий с высшими учебными заведениями и др.	КНР, Япония
	Разработка программ бесплатного консультирования; создание венчурных центров поддержки МСП; выпуск инновационных ваучеров	КНР, США, Сингапур, Япония

С. Д. Бодрунов предлагает инструменты импортозамещения разделить на три основных направления [6]: протекционизм по отношению к отечественным производителям (например, дотируемое государством установление низких цен на продукцию собственных производителей); установление ограничений на ввод продукции промышленности в страну; направление средств от реализации импортозамещающей продукции в модернизацию промышленных предприятий.

Н. В. Ватолкина и Н. В. Горбунова [7], С. Д. Бодрунов и Е. М. Рогова [5], а также А. В. Ломако и К. М. Сухалет [8] описывают опыт реализации разных типов политики импортозамещения в таких государствах, как страны Латинской Америки и страны Азии. Рассмотрим их далее.

1. Бразилия (первый тип). Политика импортозамещения проводилась

в четыре этапа (начиная с 1946 г. и до конца 1990-х гг.) и имела своей целью в большей степени стимулирование экспорта, чем ограничение импорта. На первом этапе осуществлялось интенсивное импортозамещение товаров народного потребления за счет контроля за курсом валюты и установления тарифных ограничений импорта товаров, которые заменяли местную продукцию, а также за счет поддержки импорта стратегически важных для страны товаров. Всё это привело к активному экономическому росту и диверсификации экономики страны. На втором этапе государство направляло средства на развитие машиностроения, транспортной сети, что в конечном итоге повлияло на состояние сельского хозяйства в стране. На третьем этапе происходило расширение экспорта промышленных товаров, модернизация инфраструктуры промышленности, однако выросли объемы внешних заимствований и темпы инфляции. В рамках реализации программы на мировой рынок вышли предприятия обрабатывающей промышленности (предприятия авиационной промышленности, производители нефти, металлургические предприятия). Однако вскоре политика протекционизма сменилась политикой открытости страны для иностранных инвестиций. По итогам четвертого этапа снизился объем импорта и вырос объем экспорта товаров высокой степени переработки, в конечном итоге недостаточно эффективная политика импортозамещения привела к ухудшению экономического положения, росту внутреннего долга и темпов инфляции и частичной деиндустриализации [2].

2. Аргентина (первый тип). В данной стране импортозамещающая политика началась в 1950-е гг. и была направлена на индустриализацию страны, а именно в таких отраслях, как нефтедобыча, производство стали, химическая промышленность, автомобилестроение [1]. В качестве инструментов использовались снижение ставки резервирования, установление жестких ограничений на импорт, введение ограничений на иностранные инвестиции. С. Д. Бодрунов, Е. М. Рогова считают, что общие итоги данной политики для Аргентины были неудовлетворительными, поскольку неудачный выбор инструментов импортозамещения при текущих условиях страны (небольшой размер внутреннего рынка) привели к таким негативным последствиям, как низкий уровень экспорта,

снижение конкуренции на внутреннем рынке, монополизация рынка, что в конечном итоге вылилось в дефицит платежного баланса и невысокие темпы экономического роста [5].

3. Мексика (первый тип). Для данной страны также выделяют несколько периодов в реализации политики импортозамещения (с 1940-е гг. по 1970-е гг.). На первом этапе за счет проведения протекционистской политики, предоставления налоговых льгот, введения высоких таможенных пошлин на ввоз потребительских товаров, отмены ввозных пошлин на оборудование и сырье в конечном итоге происходила ускоренная замена иностранных товаров отечественной продукцией. На втором этапе к инструментам импортозамещающей политики добавились замена импорта товаров длительного пользования, промежуточных производственных товаров и средств производства. Однако увеличение инфляции из-за несбалансированного роста государственных расходов стало причиной ужесточения бюджетно-денежной политики, что в конечном итоге привело к сворачиванию политики.

3. Тайвань и Республика Корея (третий тип). Данные страны использовали те же инструменты, что и указанные страны Латинской Америки, однако они смогли добиться значительных успехов в реализации политики импортозамещения, как считает В. Ю. Чернова [9], не столько за счет самих инструментов, сколько за счет того, как они использовались и как осуществлялся контроль за их исполнением. Таким образом, основными инструментами являлись: установление завышенного обменного курса в целях контроля за инфляцией и направления полученных от этого средств на инвестиции; высокие тарифы и другие меры, направленные на защиту платежного баланса; установление контроля за обращением иностранной валюты в стране; введение монополии государственного сектора на импорт и др.

На успех политики импортозамещения в этих странах повлияли такие факторы, как развитый человеческий капитал и более высокое качество рабочей силы, развитая научно-исследовательская сфера, эффективное государственное управление, значимая роль экспорта. Помимо этого, страны использовали

комплекс взаимодополняющих инструментов экономической политики и политики импортозамещения. Согласно Т. Чжу [3], государственная политика Тайваня была направлена не на резкое сокращение контроля над импортом, а на установление избирательной тарифной политики. В данной стране параллельно реализовывалась стратегия импортозамещающей индустриализации (в большей степени в отраслях тяжелой и химической промышленности) и политика экспорт-ориентированной индустриализации. Еще одним моментом, который необходимо отметить, является тот факт, что данные страны использовали политику импортозамещения не как итоговую стратегию, а как переходную политику, используемую для общего укрепления национальной экономики. Общими итогами импортозамещающей политики являлось быстрая индустриализация, развитие промышленности, снижение зависимости от импорта, диверсификация национальной экономики.

Анализ зарубежного опыта является очень полезным в процессе разработки и реализации стратегии импортозамещения в России, поскольку показывает, какие этапы, факторы и инструменты могут способствовать повышению конкурентоспособности и устойчивому развитию страны.

### Список литературы

1. Baer, W. Import Substitution and Industrialization in Latin America: Experiences and Interpretations / W. Baer / Latin American Research Review. – 1972. – Vol. 7. – No. 1. – Pp. 95-122.
2. Hudson, R.A. Brazil: A Country Study / R.A. Hudson. – Washington: GPO for the Library of Congress, 1997. – 658 p.
3. Zhu, T. Rethinking Import-substituting Industrialization: Development Strategies and Institutions in Taiwan and China / T. Zhu / Research Paper 2006/076. – Helsinki: UNU-WIDER, 2006.
4. Асанова, С. С. Формирование и реализация процессов импортозамещения в инновационной экономике: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 / С. С. Асанова. – Самара: Самарский университет, 2021. – 174 с.

5. Бодрунов, С. Д. О базовых принципах формирования импортозамещающей промышленной политики в России / С. Д. Бодрунов, Е. М. Рогова / Актуальные проблемы экономики и управления – 2014. – Вып. 4 (4). – С. 7–12.
6. Бодрунов, С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы / монография / С. Д. Бодрунов. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2015. – 171 с.
7. Ватолкина, Н. В. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты / Н. В. Ватолкина, Н. В. Горбунова / Economy. – 2015. – № 6 (233). – С. 29–39.
8. Ломако, А. В. Политика импортозамещения: мировой и отечественный опыт / А. В. Ломако, К. М. Сухалет / НИРС БГЭУ: сборник научных статей. – Минск: РИВШ, 2016. – С. 176–180.
9. Чернова, В. Ю. Импортозамещение как фактор модернизации внешне-торговой и структурной политики России в современных условиях (на примере агропродовольственного сектора): дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.14 / В. Ю. Чернова. – М.: ФГБУН ИЭ РАН, 2020. – 395 с.

«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

**IX Международная научно-практическая конференция**

*Научное издание*

Издательство «НИЦ ЭСП» в ЮФО  
(подразделение НИЦ «Иннова»)  
353445, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,  
ул. Весенняя, 8, оф. 1  
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82

Подписано в печать 17.11.2022 г. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,84  
Бумага офсетная. Печать: цифровая. Гарнитура шрифта: Times New Roman  
Тираж 50 экз. Заказ 328.