



АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ISSN 2713-1513

#43 (225), 2024

часть II

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2024 • № 43 (225)

Часть II

Издается с ноября 2019 года

Выходит еженедельно

ISSN 2713-1513

Главный редактор: Ткачев Александр Анатольевич, канд. социол. наук

Ответственный редактор: Ткачева Екатерина Петровна

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Абидова Гулмира Шухратовна, доктор технических наук, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Альборад Ахмед Абуди Хусейн, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Аль-бутбахак Башшар Абуд Фадхиль, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Альхаким Ахмед Кадим Абдуалкарем Мухаммед, PhD, доцент, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Асаналиев Мелис Казыкеевич, доктор педагогических наук, профессор, академик МАНПО РФ (Кыргызский государственный технический университет)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, проректор по научной работе, профессор, директор НИИ биогеографии и ландшафтной экологии (Дагестанский государственный педагогический университет)

Бафоев Феруз Муртазович, кандидат политических наук, доцент (Бухарский инженерно-технологический институт)

Гаврилин Александр Васильевич, доктор педагогических наук, профессор, Почетный работник образования (Владимирский институт развития образования имени Л.И. Новиковой)

Галузо Василий Николаевич, кандидат юридических наук, старший научный сотрудник (Научно-исследовательский институт образования и науки)

Григорьев Михаил Федосеевич, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Арктический государственный агротехнологический университет)

Губайдуллина Гаян Нурахметовна, кандидат педагогических наук, доцент, член-корреспондент Международной Академии педагогического образования (Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова)

Ежкова Нина Сергеевна, доктор педагогических наук, профессор кафедры психологии и педагогики (Тулский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого)

Жилина Наталья Юрьевна, кандидат юридических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Ильина Екатерина Александровна, кандидат архитектуры, доцент (Государственный университет по землеустройству)

Каландаров Азиз Абдурахманович, PhD по физико-математическим наукам, доцент, декан факультета информационных технологий (Гулистанский государственный университет)

Карпович Виктор Францевич, кандидат экономических наук, доцент (Белорусский национальный технический университет)

Кожевников Олег Альбертович, кандидат юридических наук, доцент, Почетный адвокат России (Уральский государственный юридический университет)

Колесников Александр Сергеевич, кандидат технических наук, доцент (Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова)

Копалкина Евгения Геннадьевна, кандидат философских наук, доцент (Иркутский национальный исследовательский технический университет)

Красовский Андрей Николаевич, доктор физико-математических наук, профессор, член-корреспондент РАЕН и АИН (Уральский технический институт связи и информатики)

Кузнецов Игорь Анатольевич, кандидат медицинских наук, доцент, академик международной академии фундаментального образования (МАФО), доктор медицинских наук РАГПН,

профессор, почетный доктор наук РАЕ, член-корр. Российской академии медико-технических наук (РАМТН) (Астраханский государственный технический университет)

Литвинова Жанна Борисовна, кандидат педагогических наук (Кубанский государственный университет)

Мамедова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент (Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова)

Мукий Юлия Викторовна, кандидат биологических наук, доцент (Санкт-Петербургская академия ветеринарной медицины)

Никова Марина Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Московский государственный областной университет (МГОУ))

Насакаева Бакыт Ермекбайкызы, кандидат экономических наук, доцент, член экспертного Совета МОН РК (Карагандинский государственный технический университет)

Олешкевич Кирилл Игоревич, кандидат педагогических наук, доцент (Московский государственный институт культуры)

Попов Дмитрий Владимирович, доктор филологических наук (DSc), доцент (Андижанский государственный институт иностранных языков)

Пятаева Ольга Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент (Российская государственная академия интеллектуальной собственности)

Редкоус Владимир Михайлович, доктор юридических наук, профессор (Институт государства и права РАН)

Самович Александр Леонидович, доктор исторических наук, доцент (ОО «Белорусское общество архивистов»)

Сидикова Тахира Далиевна, PhD, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Таджибоев Шарифджон Гайбуллоевич, кандидат филологических наук, доцент (Худжандский государственный университет им. академика Бободжона Гафурова)

Тихомирова Евгения Ивановна, доктор педагогических наук, профессор, Почётный работник ВПО РФ, академик МААН, академик РАЕ (Самарский государственный социально-педагогический университет)

Хайтова Олмахон Саидовна, кандидат исторических наук, доцент, Почетный академик Академии наук «Турон» (Навоийский государственный горный институт)

Цуриков Александр Николаевич, кандидат технических наук, доцент (Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС))

Чернышев Виктор Петрович, кандидат педагогических наук, профессор, Заслуженный тренер РФ (Тихоокеанский государственный университет)

Шаповал Жанна Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент (Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского)

Эшонкулова Нуржахон Абдужабборовна, PhD по философским наукам, доцент (Навоийский государственный горный институт)

Яхшиева Зухра Зиятовна, доктор химических наук, доцент (Джиззакский государственный педагогический институт)

СОДЕРЖАНИЕ

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

Кобзева Е.Ф.

СТОРИТЕЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ
В ВИДЕОХОСТИНГЕ YOUTUBE.....6

Родионов О.А.

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ
КВАЛИФИКАЦИИ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ 12

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Самороков А.В., Петрова Е.В.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ:
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СТАРОРУССКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ..... 20

Самороков А.В., Петрова Е.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ
И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИЗ ПРАКТИКИ СТАРОРУССКОГО
МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 24

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Беленкова Е.Е.

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМИ (БАНКРОТАМИ)
ЗАСТРОЙЩИКОВ 28

Васильева А.Д., Папина М.Е.

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ..... 32

Ережеп Балнур

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ..... 38

Суркова Ю.С.

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ 43

ПЕДАГОГИКА

Емельянова М.Н., Черных В.П.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОДРОСТКА 46

Рыкунова А.В.

РОЛЬ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ В ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ
ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ
«МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ» 50

ПСИХОЛОГИЯ

Григорьева Я.В., Тимофеева О.В.

СВЯЗЬ САМООТНОШЕНИЯ С УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ЖИЗНЬЮ У ЖЕНЩИН 54

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Зайцев В.С.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ 6 АНАЭРОБНЫМИ ТЕСТАМИ И СКОРОСТЬЮ
ПЛАВАНИЯ..... 57

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

КОБЗЕВА Екатерина Федоровна

эксперт по маркетингу в социальных сетях, Россия, г. Москва

СТОРИТЕЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ В ВИДЕОХОСТИНГЕ YOUTUBE

Аннотация. В данной статье исследуется использование сторителлинга как эффективного инструмента воздействия на аудиторию в контексте видеохостинга YouTube. Автор анализирует основные приемы и техники сторителлинга, применяемые YouTube-блогерами для создания эмоциональной связи с подписчиками и повышения их вовлеченности. В ходе исследования рассматриваются психологические механизмы влияния нарративных стратегий на поведение и предпочтения зрителей, а также выявляются наиболее действенные способы применения сторителлинга в видеоконтенте. Полученные результаты демонстрируют значимость использования эмоциональных историй для эффективного продвижения брендов и повышения лояльности аудитории на видеохостинге YouTube.

Ключевые слова: сторителлинг, видеохостинг YouTube, эмоциональная вовлеченность, нарративные стратегии, лояльность аудитории, психология восприятия, маркетинговые коммуникации.

Стремительное развитие видеохостинга YouTube в последние годы привело к появлению новых инструментов и методик воздействия на аудиторию, позволяющих создавать эффективный контент и повышать вовлеченность зрителей. Одним из таких инструментов является сторителлинг – искусство рассказывания историй, которое активно применяется YouTube-блогерами и владельцами каналов для формирования эмоциональной связи с подписчиками.

Сторителлинг способен вызывать у зрителей сильные эмоции, построенные на сопереживании героям и погружении в конкретные жизненные ситуации. Через подобные истории авторы контента могут передавать аудитории важные ценности, послания и призывы к действию. Однако механизмы влияния сторителлинга на пользователей YouTube до сих пор недостаточно изучены.

Данное исследование фокусируется на анализе эффективности использования сторителлинга в видеоконтенте для наращивания эмоциональной вовлеченности и повышения лояльности аудитории YouTube-каналов. Рассматриваются основные приемы и техники сторителлинга, применяемые в видеороликах,

а также их влияние на поведение и предпочтения зрителей.

Стремительное развитие цифровых технологий и интернет-пространства, открывает новые возможности для организаций в области коммуникации и взаимодействия с целевой аудиторией. Одним из таких инновационных инструментов является сторителлинг – искусство рассказывания историй, которое активно применяется брендами для эмоционального воздействия на потребителей.

Ключевой особенностью сторителлинга, по мнению исследователей Исхаковой О. С., Губик С. В., Елинсон М. А., Шарипова В. А. [2], является его сфокусированность на личных переживаниях, эмоциях и субъективном опыте рассказчика. В отличие от традиционных повествовательных форм, сторителлинг строится вокруг конкретных жизненных ситуаций и историй из личной практики, которые вызывают у аудитории чувство сопричастности и эмпатии.

Содержание сторителлинга отличается определенными смысловыми акцентами – в нем, как правило, отражаются морально-этические ценности, ключевые жизненные уроки и личностные трансформации рассказчика. Таким образом, сторителлинг не только

развлекает, но и воздействует на мировоззрение и систему убеждений аудитории.

Кроме того, сторителлинг имеет четко выраженную структуру, включающую завязку, развитие действия, кульминацию и развязку. Эта повествовательная модель позволяет создавать целостные и динамичные истории, захватывающие внимание слушателей.

Таким образом, стилевые особенности сторителлинга, основанные на личном опыте, эмоциональном воздействии и четкой нарративной структуре, обуславливают его высокую эффективность как инструмента коммуникации и вовлечения аудитории в современном цифровом пространстве.

Как отмечают эксперты компании МТС, сторителлинг позволяет создать более глубокую эмоциональную связь между брендом и аудиторией, вызывая у людей сильные чувства сопереживания и причастности [3]. Согласно исследованиям Нила Бриджиса и Джона Дженнинга, короткие видео-истории на YouTube, построенные на реальных событиях и переживаниях, способны в разы увеличивать вовлеченность пользователей и повышать лояльность к бренду [2].

Особой значимостью обладает использование нарративных стратегий в коммуникации организаций с аудиторией в интернет-пространстве. Например, музеи, применяющие различные приемы сторителлинга, например, персонализированные экскурсии или интерактивные выставки, могут значительно улучшить взаимодействие с посетителями.

Эффективное использование цифровых технологий, включая сторителлинг, является важным аспектом продвижения HR-бренда современных компаний. Интересные и эмоциональные истории, транслируемые через различные онлайн-каналы, помогают сформировать у кандидатов и сотрудников более глубокое понимание корпоративной культуры и ценностей организации. А построение погружающих историй, основанных на личном опыте, помогает создать более глубокую эмоциональную связь между брендом и потребителем.

Сторителлинг позволяет не только вызывать у слушателей определенные эмоции, но и способствует формированию социальной

идентичности. Рассказывая истории, бренды могут транслировать ценности и ассоциировать себя с референтными социальными группами, что усиливает эмоциональную вовлеченность аудитории.

Таким образом, сторителлинг обладает уникальными возможностями эмоционального воздействия на аудиторию. Построение погружающих историй, основанных на личном опыте, помогает создавать более глубокую эмоциональную связь между брендом/организацией и потребителями/пользователями, повышая их вовлеченность и лояльность.

Чтобы определить эффективность сторителлинга как инструмента для создания эмоциональной связи с аудиторией и увеличения вовлеченности в рамках рекламы бренда на платформе YouTube, мной было проведено исследование в период с 1.07.2022 по 31.01.2024, в рамках которого была проведена работа с использованием данного инструмента и проведен анализ эффективности его использования.

Исследование было проведено на YouTube-канале @LittleWomenAtelier [4], который специализируется на творческой деятельности, в частности, на создании одежды, кулинарных рецептах, обустройстве интерьера и репрезентации эстетики, с основным фокусом на рекламе одежды в стиле «Маленькие женщины». На канале размещаются подробные видео-туториалы, в которых авторы демонстрируют процесс обустройства интерьера дома, подготовки к праздникам и создания изделий ручной работы, включая обзоры материалов, пошаговые инструкции, декорирование и сборку готовых предметов, а также видео о вдохновении, идеях и творческом процессе художников, в которых происходит нативная реклама одежды в стиле «Маленькие женщины». Основная аудитория канала – любители рукоделия, рецептов и поклонники стиля «Маленькие женщины», причем контент преимущественно направлен на рекламу сайта одежды бренда «Little Women Atelier».

Во-первых, рассмотрим данные статистики канала в период с 1 июля 2020 по 1 июля 2022. В рамках данного периода работа с каналом на основе сторителлинга не проводилась (рис. 1).

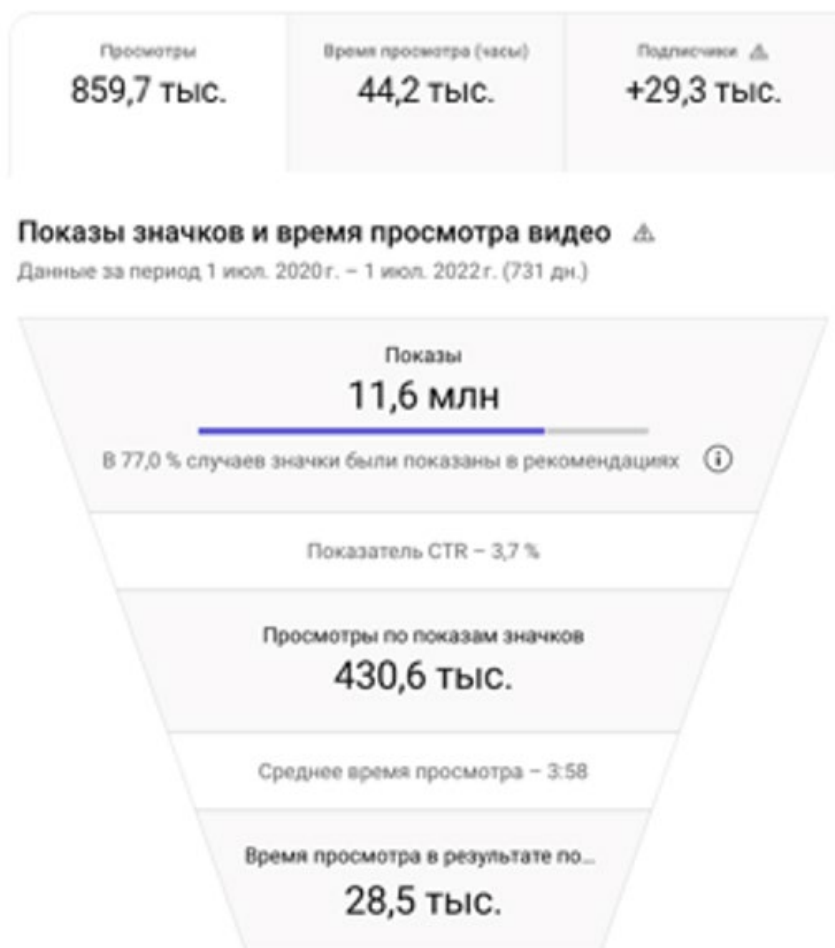


Рис. 1. Статистика YouTube-канала @LittleWomenAtelier за период с 1 июля 2020 по 1 июля 2022

Для анализа статистики YouTube-канала в период с 1 июля 2020 года по 1 июля 2022 года без использования инструмента сторителлинга, рассмотрим предоставленные данные по отдельным метрикам и оценим их с точки зрения положительных и отрицательных сторон: показатель просмотров в 859,7 тысячи указывает на значительное количество зрителей, которые нашли контент канала интересным за этот период, что говорит о хорошей видимости канала и самого контента, однако некоторые видео имеют очень высокую популярность, в то время как другие остаются незамеченными, а также данный показатель не дает информации о вовлеченности аудитории. Время просмотра в 44,2 тысячи часов свидетельствует о том, что зрители не просто нажимают на видео, но и смотрят их достаточно долго, что важно для алгоритмов YouTube, однако без контекста мы не можем оценить, насколько равномерно распределено это время

просмотра, и неизвестно, какой процент зрителей досматривает видео до конца. Увеличение числа подписчиков на 29,3 тысячи говорит о росте заинтересованной аудитории, что является позитивным знаком для развития канала и может привести к более высокой вероятности просмотра новых видео, однако без дальнейшей информации неизвестно, насколько активны эти новые подписчики, и рост их числа может быть неустойчивым, если контент канала не будет соответствовать ожиданиям и интересам зрителей.

В рамках нашей работы были использованы нативные продажи, где во влогах героиня показывала образ и стиль жизни, а также предметы одежды, как ее часть. Также были видео-лукбуки, где представлялись новые коллекции.

Рассмотрим и проанализируем статистические данные, соответствующие периоду нашей активной работы (с 1.07.2022 по 31.01.2024) (рис. 2).

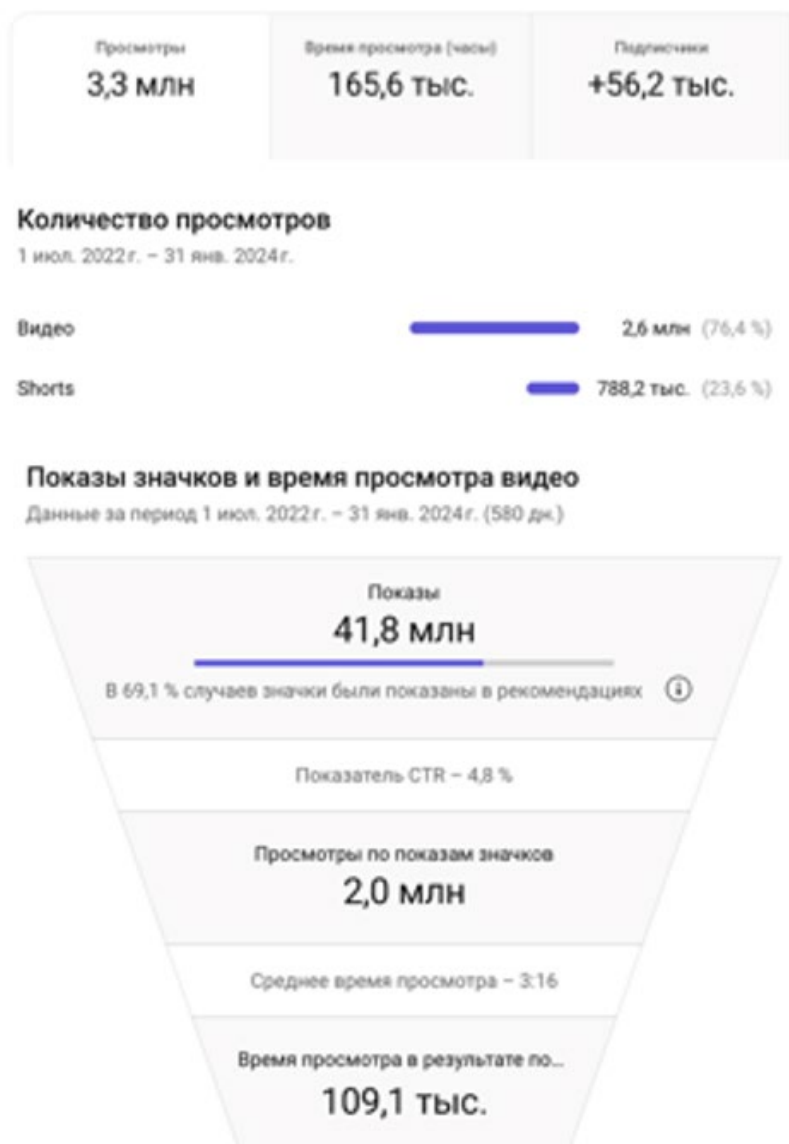


Рис. 2. Статистика YouTube-канала @LittleWomenAtelier за период с 1 июля 2022 по 31 января 2024

Для анализа статистики YouTube-канала в период с 1 июля 2022 года по 31 января 2024 года после работы эксперта по социальным сетям, с использованием инструмента сторителлинга, рассмотрим предоставленные данные и оценим их с точки зрения эффективности проведённых мероприятий.

Показатель просмотров в 3,3 миллиона значительно увеличился по сравнению с предыдущим периодом (с 859,7 тысячи до 3,3 млн), что свидетельствует о повышенном интересе к каналу и его контенту. Рост указывает на успешное внедрение сторителлинга, привлёкшего большую аудиторию.

Время просмотра в 165,6 тысячи часов четырёхкратно увеличилось (с 44,2 тысячи до 165,6 тысячи часов), что указывает на продолжительное удержание зрителей и интересный контент, удерживающий внимание.

Эффективность сторителлинга увеличила среднее время просмотра, что поощряет просмотр большего количества видео.

Число новых подписчиков увеличилось более чем вдвое (с 29,3 тысячи до 56,2 тысячи), что свидетельствует о привлекательности контента и стратегии по привлечению новых зрителей. Применяемый сторителлинг успешно создает эмоциональную связь с аудиторией, что способствует росту числа подписок.

Проведённые мероприятия по внедрению сторителлинга существенно улучшили статистику канала, что видно из значительного увеличения всех ключевых метрик: просмотры выросли более чем в 3,8 раза, время просмотра увеличилось более чем в 3,7 раза, а число новых подписчиков более чем удвоилось. Эти результаты показывают, что сторителлинг был эффективным инструментом, способствующим

созданию эмоциональной связи с аудиторией и повышению вовлеченности.

На основе предоставленных данных можно сделать следующие выводы об эффективности сторителлинга как инструмента для создания эмоциональной связи с аудиторией и увеличения вовлеченности в рамках рекламы бренда на платформе YouTube:

1. Сторителлинг эффективно способствует созданию эмоциональной связи с аудиторией: рассказывание историй и создание контента, который резонирует с личным опытом и интересами зрителей, помогает устанавливать глубокие эмоциональные связи. Это особенно важно для лояльности аудитории.

2. Вовлеченность аудитории значительно растет: увеличение времени просмотра и рост числа подписчиков указывают на усиленную вовлеченность. Зрители не просто случайно встречаются видео, но активно следят за ним, поскольку контент интересен и релевантен их интересам.

3. Эффективность в рамках рекламы бренда: нативные продажи, интегрированные во влоги, показали успешные результаты. Они неизменно вписываются в контент и выглядят естественно, что способствует положительному восприятию рекламы. Таким образом зрители не только наслаждаются контентом, но и позитивно воспринимают рекламу бренда, что повышает вероятность покупки.

Для наибольшей эффективности работы с инструментами сторителлинга, автором были разработаны рекомендации для дальнейшего улучшения:

1. Продолжать развивать сторителлинг: постоянно искать новые уголки и темы для рассказа историй, которые могут заинтересовать зрителей. Интеграция реальных случаев и человеческих историй может еще больше усилить эмоциональную связь.

2. Анализировать данные для оптимизации контента: использовать аналитику для понимания, какие типы видео и истории

резонируют с аудиторией наибольшим образом. Это позволит создавать более таргетированный и эффективный контент.

3. Вовлекать аудиторию в диалог: поощрять зрителей к комментариям, обсуждениям и обратной связи. Это создаёт ощущение сообщества и усиливает приверженность к каналу.

В целом, результаты исследования автора демонстрируют, что сторителлинг является мощным инструментом для создания эмоциональной связи с аудиторией и увеличения вовлеченности на платформе YouTube, а также эффективным методом продвижения бренда.

Литература

1. Истории YouTube: как использовать короткие видео для привлечения аудитории // FasterCapital: онлайн-инкубатор/акселератор. URL: <https://fastercapital.com/ru/content/Истории-YouTube--как-использовать-короткие-видео-для-привлечения-аудитории.html> (дата обращения: 31.07.2024).

2. Исхакова О.С., Губик С.В., Елинсон М.А., Шарипова В.А. Стилиевые особенности сторителлинга: сущность, содержание, структура // Современное педагогическое образование. 2021. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stilevye-osobennosti-storitellinga-suschnost-soderzhanie-struktura> (дата обращения: 31.07.2024).

3. Синюкова М. Как создать связь с аудиторией: эмоциональное воздействие сторителлинга // МТС Маркетолог: официальный сайт. URL: https://marketolog.mts.ru/blog/emotsionalnoe-vozdeistvie-storitellinga-kak-sozdat-svyaz-s-auditoriei?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 31.07.2024).

4. @LittleWomenAtelier // YouTube: видеохостинг. URL: <https://www.youtube.com/@LittleWomenAtelier> (дата обращения: 31.07.2024).

KOBZEVA Ekaterina Fedorovna

Expert in Social Media Marketing, Russia, Moscow

STORYTELLING AS A TOOL TO INFLUENCE THE AUDIENCE IN THE YOUTUBE VIDEO HOSTING

Abstract. *This article explores the use of storytelling as an effective tool for influencing the audience in the context of YouTube video hosting. The author analyzes the basic storytelling techniques and techniques used by YouTube bloggers to create an emotional connection with subscribers and increase their engagement. The study examines the psychological mechanisms of the influence of narrative strategies on the behavior and preferences of viewers, as well as identifies the most effective ways to use storytelling in video content. The results demonstrate the importance of using emotional stories to effectively promote brands and increase audience loyalty on YouTube video hosting.*

Keywords: *storytelling, YouTube video hosting, emotional engagement, narrative strategies, audience loyalty, psychology of perception, marketing communications.*



10.5281/zenodo.13937489

РОДИОНОВ Олег Анатольевич

директор по продажам, ООО «ОДИН Групп», Россия, г. Москва

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Аннотация. В современных условиях конкурентного рынка обучение и повышение квалификации торговых представителей играют ключевую роль в увеличении объемов продаж. Компании, ориентированные на рост доходов, стремятся создавать комплексные системы подготовки, направленные на быстрое освоение новых знаний сотрудниками. Важным элементом является модульная система обучения, позволяющая сконцентрироваться на отдельных аспектах работы и ускоряющая внедрение новых знаний на практике. Руководство по продукту и книга продаж помогает продавцам лучше разбираться в предлагаемом ассортименте и эффективно взаимодействовать с клиентами. Введение мотивационных программ, основанных как на материальных, так и нематериальных стимулах, способствует снижению текучки кадров и повышению уровня продаж. Таким образом, регулярное обучение и развитие компетенций торговых представителей позволяет им адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и повышать рентабельность компании.

Ключевые слова: обучение, повышение квалификации, продажи, торговые представители, мотивация, система обучения, руководство по продукту, книга продаж.

Введение

В условиях современной экономики, характеризующейся высокой конкуренцией и быстро меняющимися потребностями рынка, одной из приоритетных задач для компаний становится повышение квалификации и обучение торговых представителей. От их профессиональных навыков напрямую зависят результаты продаж, которые оказывают значительное влияние на финансовые показатели организации. В связи с этим внедрение эффективных систем обучения и развития сотрудников приобретает особую актуальность.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что с ростом числа предложений на рынке и увеличением конкуренции клиенты предъявляют всё более высокие требования к уровню обслуживания и знанию продукта со стороны продавцов. Торговые представители, обладающие актуальными знаниями и умениями, способны не только удовлетворить потребности клиента, но и предложить более дорогостоящие решения без применения скидок, что напрямую увеличивает прибыль компании. Таким образом, развитие компетенций сотрудников становится не просто конкурентным преимуществом, а необходимым условием успешного ведения бизнеса.

Кроме того, обучение сотрудников позволяет снизить риски, связанные с текучкой кадров и длительной адаптацией новых работников. Систематические программы повышения квалификации дают возможность быстро интегрировать новых специалистов в рабочие процессы, минимизируя потери прибыли в период их адаптации. К тому же регулярное обучение мотивирует сотрудников к достижению более высоких результатов и повышает их вовлеченность, что снижает текучесть кадров и поддерживает высокий уровень эффективности работы отдела продаж.

Цель данной работы заключается в анализе существующих методов обучения и повышения квалификации торговых представителей, а также в изучении их влияния на объемы продаж и рентабельность компании.

1. Обучение как стратегический инструмент увеличения продаж

Связь между обучением менеджеров и увеличением дохода компании неоспорима. Чем выше квалификация сотрудников, тем больше техник продаж они осваивают, тем эффективнее они работают, что напрямую влияет на рост прибыли компании. Однако требования к навыкам и знаниям менеджеров варьируются в зависимости от отрасли, что значительно

усложняет подбор персонала на открытые вакансии. Это также снижает количество потенциальных кандидатов.

Вместо долгих поисков сотрудника с подходящими характеристиками, целесообразно рассмотреть вариант найма перспективного кандидата с потенциалом для развития, а затем обучить его всем необходимым навыкам. Даже опытным работникам требуется адаптация в новой компании. Обычно они начинают достигать плановых показателей продаж только через 3–4 месяца после трудоустройства, а

новички без опыта могут справиться с этой задачей только спустя полгода. В период адаптации компания выплачивает заработную плату, однако не получает ожидаемого дохода. Это приводит к временному снижению прибыли.

Создание эффективной системы обучения может существенно сократить этот период. Если наладить процесс обучения, даже сотрудники без опыта смогут достигать плановых показателей уже в первые 2–3 месяца работы. Комплексная система обучения состоит из нескольких элементов, отраженных в рисунке.



Рис. Комплексная система обучения [1, с. 375-386]

Постепенное внедрение каждого компонента способствует достижению максимальной эффективности.

Основной элемент обучения – это руководство по продукту, в котором содержится вся необходимая информация для ознакомления новых и действующих сотрудников с продукцией и услугами компании. Это документ помогает менеджерам лучше разбираться в ассортименте, что способствует увеличению их эффективности. Важно отметить, что руководство по продукту должно содержать детализированную информацию о каждом товаре и услуге, включая их характеристики и уникальные преимущества. Такой подход позволяет продавцам выделить продукцию среди конкурентов.

Компании, внедрившие такое руководство, получают ряд преимуществ:

- Улучшение знаний сотрудников о продукте приводит к тому, что они могут

предложить клиентам более релевантные решения, что способствует удержанию покупателей.

- Сотрудники, хорошо разбирающиеся в продукции, демонстрируют высокие личные продажи, что повышает их мотивацию и снижает текучесть кадров.

После изучения продукта необходимо проводить регулярное тестирование знаний. Это позволяет контролировать уровень подготовки сотрудников и выявлять области, требующие доработки. Важно, чтобы тестирование было структурировано таким образом, чтобы минимизировать возможность списывания. Например, можно разработать несколько вариантов тестов с рандомной выборкой вопросов.

В отличие от руководства по продукту, книга продаж либо CRM система направлена на систематизацию процесса взаимодействия с клиентами. В ней подробно описываются все этапы сделки – от первого контакта с

потенциальным клиентом до завершения сделки и послепродажного обслуживания. Одним из ключевых элементов книги является воронка продаж, которая визуализирует каждый этап сделки и помогает определить, где менеджеры теряют клиентов.

Для повышения эффективности обучения рекомендуется использовать модульную систему. Каждый модуль посвящен отдельной теме, что позволяет сотрудникам сконцентрироваться на освоении одного аспекта работы. Такой подход значительно ускоряет процесс обучения и помогает быстрее внедрять полученные знания на практике.

Чек-листы являются важным инструментом для контроля работы менеджеров. Это структурированные списки, включающие пошаговые инструкции для выполнения задач или критерии оценки. Руководитель отдела продаж может использовать чек-листы для оценки эффективности сотрудников и выявления проблемных областей.

Эффективное обучение требует участия бизнес-тренера, который разрабатывает обучающие материалы, проводит тренинги и оценивает результаты обучения. Наставничество, в свою очередь, помогает новичкам быстрее адаптироваться и начать выполнять плановые показатели продаж [1, с. 375-386].

На практике часто сталкиваемся с тем, что слабым звеном в продажах является умение менеджеров проводить первые переговоры с потенциальными клиентами. Впечатление о человеке формируется в первые секунды общения, и важно правильно выстроить этот диалог. Обученный специалист понимает, как установить доверительные отношения, что в конечном итоге превращает потенциального клиента в постоянного. В качестве примера можно рассмотреть опыт некоего молодого специалиста, работающего менеджером, у которого в процессе беседы с клиентом возникли некоторые сложности из-за разницы в возрасте. Несмотря на заранее подготовленные методики общения, он не смог выстроить диалог из-за человеческого фактора. Более опытный коллега предложил изменить подход, которым придерживался сотрудник ранее, заключающийся в работе по стандартной схеме, вместо этого более опытный сотрудник предложил следующее: начать общение с приветствия и интереса к здоровью, прежде чем переходить к деловым вопросам. Однако на практике молодой сотрудник допустил ошибку, проявив

официальный тон, что вызвало негативную реакцию клиента. Лишь после корректировок удалось наладить диалог, но этого можно было бы избежать, строго следуя плану.

Вопрос, как лучше организовать обучение, имеет несколько вариантов решения. Можно нанять тренера в штат, пригласить внешнего специалиста или поручить проведение тренингов руководителю отдела продаж. Каждый из этих подходов имеет свои плюсы и минусы. Например, тренер в штате всегда доступен, но его знания могут быть ограничены, тогда как внешний специалист принесет новые идеи, хотя и с дополнительными затратами. Обучение, проводимое самим руководителем, основано на его опыте, но может быть односторонним и ограниченным его личными методами. Таким образом можно сказать, что успех компании во многом зависит от правильной организации обучения персонала [2, с. 363-369; 3, с. 129-131].

2. Повышение квалификации торговых представителей как способ адаптации к изменениям на рынке

Повышение квалификации сотрудников играет ключевую роль в их способности адаптироваться к динамическим изменениям на рынке, вызванным новыми технологиями, изменениями в потребительских предпочтениях и появлением современных методов продаж. В условиях жесткой конкуренции на рынке компаниям важно иметь высококвалифицированный персонал, который может эффективно работать с новыми инструментами и технологиями. Такой подход позволяет не только поддерживать конкурентоспособность организации, но и расширять возможности для увеличения прибыли.

Осведомленность сотрудников о новых технологиях продаж и преимуществах продукции дает им значительное преимущество перед менее квалифицированными конкурентами. Например, продавец, который хорошо понимает особенности и технические преимущества предлагаемых грузовиков, может убедить покупателя в их высокой ценности. Это позволяет продавать технику по более высокой цене, без необходимости использования скидок. В свою очередь, успешная продажа по более высокой стоимости приносит выгоду не только самому продавцу, но и организации в целом, так как увеличивается рентабельность бизнеса.

Тем не менее, для того чтобы обучение сотрудников было действительно эффективным,

необходимо регулярно проводить оценку качества образовательных программ и вносить в них коррективы с учетом новых вызовов и тенденций на рынке. Обучение должно быть направлено на актуализацию знаний и развитие навыков, которые помогут сотрудникам адаптироваться к новым условиям. Это требует постоянного мониторинга изменений в технологиях, изменении потребительских предпочтений и появлении новых стратегий продаж [4, с. 313-322].

Таким образом, повышение квалификации сотрудников является важным элементом успешного функционирования организации в условиях меняющегося рынка. Благодаря знаниям и навыкам, продавцы могут повысить ценность своей работы, увеличивая как собственный доход, так и прибыль компании.

Регулярные оценки и корректировки образовательных программ обеспечивают соответствие подготовки сотрудников актуальным вызовам и задачам.

3. Влияние обучения и повышения квалификации на мотивацию и удержание торговых представителей

Эффективность работы менеджеров в условиях высококонкурентной среды является одной из ключевых тем для бизнеса. В современных условиях одним из приоритетных направлений является не только привлечение клиентов с помощью маркетинга и грамотной разработки модельного ряда, но и повышение продуктивности сотрудников. Особое внимание уделяется вопросам мотивации и обучению персонала. Ниже представлена таблица 1, в которой описаны виды мотивации.

Таблица 1

Виды мотивации [5, с. 49-60]

Вид мотивации	Описание	Примеры
Прямая материальная	Включает в себя денежные или материальные поощрения, направленные на удовлетворение основных нужд.	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение заработной платы • Премии • Оплата сверхурочных • Материальные бонусы
Нематериальная	Мотивация, не связанная с прямым денежным вознаграждением, но способствующая улучшению условий труда.	<ul style="list-style-type: none"> • Программы обучения и развития • Карьерный рост • Гибкий график • Дополнительный отпуск • Мотивационные поездки на производство в Китай
Моральная	Связана с признанием и уважением, способствует повышению самооценки и морального удовлетворения.	<ul style="list-style-type: none"> • Публичное признание заслуг • Почётные грамоты • Благодарственные письма • Вручение наград

Развитие личных и профессиональных навыков – ещё один немаловажный мотив. Молодые люди, приходящие в продажи, нередко рассматривают работу продавца как площадку для приобретения ценных умений, особенно если работодатель предлагает программы обучения и повышения квалификации. То есть можно сказать, что обучение и повышение квалификации сотрудников оказывают значительное влияние на мотивацию персонала. В силу того, что, во-первых, получение новых знаний и навыков позволяет сотрудникам ощущать свою профессиональную ценность, что способствует росту их самооценки и уверенности в своих силах. В результате работники более охотно берут на себя ответственность за сложные задачи, стремятся к выполнению поставленных целей и демонстрируют повышенную заинтересованность в своих рабочих

обязанностях. Это также создает возможность для карьерного роста, что выступает дополнительным мотивирующим фактором. Во-вторых, участие в программах обучения формирует у сотрудников чувство принадлежности к организации, что укрепляет их лояльность и снижает вероятность текучки кадров. Возможность постоянно развиваться внутри компании помогает избежать профессионального выгорания и рутинных действий, что положительно сказывается на общей рабочей атмосфере. Таким образом, обучение становится инструментом не только повышения профессиональных навыков, но и ключевым элементом системы мотивации, обеспечивающим долгосрочные результаты для компании. Далее важно выделить несколько ключевых аспектов, необходимых для успешных продаж, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Ключевые аспекты, необходимые для успешной торговли [6, с. 74-78]

Наименование аспекта	Описание
Методики продаж	Ключевыми элементами являются установление контакта, определение потребностей клиента, презентация товара, работа с возражениями и завершение сделки
Знание продукции и брендов	Глубокое понимание характеристик продукта, а также информации о производителе позволяет продавцу формировать доверие у клиента и укреплять его уверенность в выборе
Информация о конкурентах	Знание сильных и слабых сторон конкурентов помогает успешно справляться с возражениями и предоставлять клиенту убедительные аргументы в пользу продвигаемого бренда
Невербальная коммуникация	Продавцы должны владеть основами невербального общения, такими как осознание значимости поз, мимики и жестов, что помогает лучше понимать настроение клиента
Умение определять тип личности	Умения с первых минут разговора с клиентом, определить к какому типу личности он относится, поможет более успешно проводить переговоры и правильно расставлять акценты на преимуществах бренда

В сфере дистрибуции грузовой техники процесс обучения персонала имеет решающее значение для эффективного выполнения продаж, технического обслуживания и поддержания долгосрочных отношений с клиентами. Сотрудники обучаются основным аспектам продукции, особенностям грузовой техники и современным технологиям, применяемым для диагностики и ремонта. Особое внимание уделяется навыкам работы с клиентами, включая консультирование по выбору техники, подготовку индивидуальных предложений и обеспечение послепродажного сервиса. Внедрение

цифровых технологий и аналитических инструментов для управления логистикой и запасами также входит в программы обучения, что позволяет оптимизировать внутренние процессы и повысить уровень удовлетворенности клиентов. Регулярное обновление знаний персонала в соответствии с инновациями в отрасли помогает поддерживать конкурентоспособность и адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка [6, с. 74-78]. В таблице 3 ниже приведены основные методы и подходы, которые могут быть полезны для оценки.

Таблица 3

Показатели оценки эффективности персонала [7, с. 439-452]

Показатель/Метод	Описание	Преимущества	Недостатки
Объем продаж	Сравнение фактических продаж с целевыми показателями	Позволяет четко оценить результативность	Может не учитывать внешние факторы, влияющие на продажи (например, сезонность)
Количество завершённых сделок	Общее число успешных продаж за период	Указывает на активность сотрудника и его навыки закрытия сделок	Не всегда отражает качество работы с клиентом
Конверсия из лидов в сделки	Процент лидов, перешедших в реальные сделки	Оценивает эффективность работы с потенциальными клиентами	Требует учета качества исходных лидов
Продажи в разрезе по типу техники	Оценка продаж по различным категориям техники (например тягачи 4x2 или 6x4, самосвалы, другая спецтехника)	Помогает понять специализацию сотрудника и сильные стороны в продажах определенной техники	Могут быть ограничения по ассортименту продукции

Показатель/Метод	Описание	Преимущества	Недостатки
Продажи по регионам	Сравнение эффективности продаж в разных регионах	Учитывает специфические особенности регионов и адаптацию сотрудника к различным условиям	Требует корректировки по региональным особенностям рынка
Коэффициент удержания клиентов	Процент клиентов, возвращающихся за повторной покупкой	Оценивает долгосрочные отношения с клиентами и удовлетворенность	Долгосрочный показатель, который сложно измерить за короткие периоды
Оценка удовлетворенности клиентов	Обратная связь от клиентов	Указывает на уровень обслуживания и подход к клиенту	Субъективный показатель, требующий дополнительных исследований
Время на закрытие сделки	Среднее время от первого контакта до завершения сделки	Оценивает скорость работы и способность быстро принимать решения	Может быть неэффективным показателем для сложных сделок
Коэффициент завершённых сделок к предложениям	Процент предложений, которые превращаются в успешные сделки	Оценивает способность продавца формировать убедительные предложения	Требует учета сложности предложений и специфики клиентов

Таким образом можно сказать, что обучение и повышение квалификации менеджеров (торговых представителей) играют ключевую роль в их мотивации и удержании. Правильно разработанные программы обучения не только способствуют росту профессиональных навыков, но и повышают уровень ответственности и вовлеченности сотрудников. Важно, чтобы системы мотивации учитывали индивидуальные потребности каждого работника, а также сочетали как материальные, так и нематериальные стимулы. Кроме того, успешное управление продажами требует детального понимания таких аспектов, как знание продукта, методики продаж, а также анализ конкурентной среды.

4. Описание практики

Для повышения эффективности продаж в сегменте коммерческого транспорта, особенно в контексте грузовой и специальной техники, ключевую роль играет обучение и развитие сотрудников. Практика показывает, что успешное наставничество и обучение младших сотрудников более опытными коллегами может существенно повысить производительность отдела продаж. В частности, эффективной стратегией может быть назначение лучших сотрудников на руководство командами, где объемы продаж ниже, с целью передачи знаний и навыков через практическое взаимодействие и коучинг.

Пошаговый сценарий действий для начинающих специалистов отдела продаж:

1. Холодные звонки – этот этап должен пройти каждый, кто планирует связать себя с продажами. Только после самостоятельного звонка и понимания, что говорить клиенту, сотрудник будет готов к будущим встречам с клиентами. Молодой специалист должен делать, как минимум 35–40 звонков в день и уметь назначить, хотя бы 1 встречу в день.
2. По итогу звонка необходимо составить первичное коммерческое предложение.
3. После обсуждения с клиентом предложения необходимо назначить встречу.
4. Визит к клиенту с руководителем, для понимания, как себя вести и что говорить клиенту о бренде, о тех характеристиках, о выгодах, преимуществах и т. д.
5. Подведение итогов встречи и подготовка обновленного КП исходя из полученных данных.
6. Внесение результатов в CRM систему.

Такие практики позволяют в оперативном режиме молодым специалистам изучать теоретическую часть, повышать собственную осведомленность об отрасли в целом и о продукте в частности и способствуют повышению уверенности на встречах с потребителем. Таким образом, младшие сотрудники не только получают теоретические знания, но и могут наблюдать за реальными кейсами, что позволяет им быстрее

адаптироваться и достигать более высоких показателей.

Кроме того, важным аспектом является расширение компетенций сотрудников. Для этого рекомендуется организовывать обучение не только в сегменте магистральная техника, но и в смежных областях, таких как самосвальная техника, мусоровозы, лесовозы и т. д. Такой подход позволяет сотруднику быть более гибким и универсальным, что, в свою очередь, положительно сказывается на его результатах. Специалисты, способные продавать как магистральные тягачи, так и сегментные грузовики, имеют больше возможностей для увеличения объема продаж и, соответственно, собственного заработка.

Практический пример такой стратегии можно проиллюстрировать на основании данных одной из крупных компаний в сегменте продаж грузовиков. В ходе внедрения программы перекрестного обучения, сотрудники, которые прошли курсы по продаже специального транспорта, увеличили свои продажи на 25% в сравнении с теми, кто занимался только реализацией седельных тягачей. Статистика также показывает, что сотрудники, владеющие знаниями о более широком спектре продукции, заработали на 15% больше, чем их коллеги, работающие только в одном сегменте.

Организация таких программ требует тщательного планирования и инвестиции в обучение. Важно предоставить доступ к качественным обучающим материалам, включая практические занятия с примерами реальных сделок. Внедрение такой системы позволяет не только улучшить финансовые результаты компании, но и способствует повышению мотивации сотрудников, так как они видят реальные результаты своей работы и получают дополнительные стимулы для профессионального развития.

Таким образом, внедрение перекрестного обучения и наставничества способствует повышению квалификации сотрудников, что, в свою очередь, увеличивает их конкурентоспособность и положительно влияет на общие показатели компании.

Заключение

Таким образом можно сделать вывод, что успешное обучение и повышение квалификации торговых представителей напрямую связаны с увеличением объемов продаж.

Комплексные программы подготовки, охватывающие различные аспекты взаимодействия с клиентами, позволяют не только улучшить знания сотрудников о продукте, но и повысить их мотивацию за счёт разнообразных стимулов. Эффективная система обучения, включающая руководство по продукту, книгу продаж и регулярные тестирования, помогает сотрудникам быстрее адаптироваться и достичь высоких результатов. Таким образом, для достижения стратегических целей бизнеса, компаниям необходимо инвестировать в развитие своих сотрудников, внедряя программы обучения, которые учитывают как текущие потребности рынка, так и перспективы развития продаж.

Литература

1. Комарчева О.С., Лысенко Е.А. Оценка степени готовности предприятий торговли и сферы услуг к цифровой трансформации // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2020. – №. 3 (17). – С. 375-386.
2. Афанасьева Л.А. Оптимизация мероприятий по организации обучения персонала предприятия на основе применения социологических и экономических методов // Управленческий учет. – 2022. – №. 4-2. – С. 363-369.
3. Покшиванова О.П. Мотивация персонала: основные виды и методы // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №. 8. – С. 129-131.
4. Зайцева А.С. Влияние цифровых компетенций субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Т. 11. – №. 2. – С. 313-322.
5. Тополева Т.Н. Экономическая интеграция в системе пространственного развития региона // Вестник Российского экономического университета им. ГВ Плеханова. – 2020. – Т. 17. – №. 3 (111). – С. 49-60.
6. Захаров Д.К. Исследование рынка труда и особенностей кадровой политики организаций на современном этапе // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – Т. 8. – №. 3. – С. 74-78.
7. Носырева И.Г., Балашова Н.В. Анализ эффективности системы оценки персонала // Экономика труда. – 2019. – Т. 6. – №. 1. – С. 439-452.

RODIONOV Oleg

Sales Director, LLC ODIN Group, Russia, Moscow

WAYS TO INCREASE SALES THROUGH TRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF SALES REPRESENTATIVES

Abstract. *In today's competitive market, training and advanced training of sales representatives play a key role in increasing sales volumes. Companies focused on revenue growth strive to create comprehensive training systems aimed at quickly mastering new knowledge by employees. An important element is the modular training system, which allows you to focus on certain aspects of the work and accelerates the introduction of new knowledge into practice. The product and sales book guide helps sellers better understand the product range and interact effectively with customers. The introduction of motivational programs based on both tangible and intangible incentives helps to reduce staff turnover and increase sales. Thus, regular training and development of sales representatives' competencies allows them to adapt to changing market conditions and increase the profitability of the company.*

Keywords: *training, professional development, sales, sales representatives, motivation, training system, product manual, sales book.*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

САМОРОКОВ Александр Валентинович

доцент, канд. экон. наук,
Институт деловой карьеры, Россия, г. Москва

ПЕТРОВА Екатерина Витальевна

студентка, Институт деловой карьеры, Россия, г. Москва

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СТАРОРУССКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью повышения эффективности управления на местном уровне в условиях современных вызовов и изменений в социально-экономической среде. В условиях глобализации и децентрализации власти, оптимизация взаимодействия между различными уровнями власти становится ключевым фактором для обеспечения устойчивого развития региона, повышения качества предоставляемых услуг населению и вовлечения граждан в процесс управления. Исследование существующих проблем и разработка рекомендаций по совершенствованию механизмов взаимодействия в Старорусском районе имеют важное значение как для повышения прозрачности и подотчетности органов власти, так и для создания более эффективной системы управления, способствующей развитию местного самоуправления и улучшению качества жизни населения.

Ключевые слова: эффективность управления, органы государственной власти, местное самоуправление, механизмы взаимодействия, социально-экономические вызовы.

Современные социально-экономические условия требуют от органов власти более гибкого и эффективного подхода к управлению. В условиях глобализации и децентрализации власти взаимодействие между различными уровнями управления становится особенно актуальным. Нововведением в Конституции Российской Федерации, принятой в 2020 году, стало внедрение государствообразующей категории «публичная власть», представляющей собой многоуровневую систему, которая обеспечивает координацию и реализацию полномочий государственных органов на федеральном, региональном и местном уровнях власти и гарантирует эффективное управление и функционирование государства [2, с. 16].

Старорусский муниципальный район, как часть Новгородской области, сталкивается с рядом вызовов, требующих оптимизации

взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления. Среди основных проблем, с которыми сталкивается Старорусский муниципальный район, можно выделить следующие:

1. Недостаточная координация между различными уровнями власти. По словам магистранта Киселевой А. А. и Профессора Тарасовой Т. А. между органами власти в процессе коммуникации возникают серьезные барьеры [3, с. 86]. Отсутствие единой стратегии и согласованных действий между федеральными, региональными и местными органами власти в Старорусском муниципальном районе приводит к несоответствию в реализации программ и инициатив. Местные органы зачастую действуют независимо, что создает ситуации, когда федеральные и региональные инициативы не учитывают специфические потребности

района. Недостаток обмена информацией и системного подхода к коммуникации также мешает местным властям быть в курсе текущих решений, что приводит к дублированию усилий и неэффективному использованию ресурсов.

Кроме того, низкий уровень вовлеченности местных властей в процесс принятия решений ограничивает их способность оперативно реагировать на нужды населения. Отсутствие формализованных механизмов сотрудничества между уровнями власти затрудняет координацию действий, особенно в условиях кризисов;

2. Ограниченное вовлечение граждан в процесс принятия решений. Недостаточная информированность граждан о принимаемых решениях и планах, касающихся их жизни, создает проблемы в Старорусском муниципальном районе. Согласно Ст. 33 Конституции Российской Федерации предусматривает право каждого гражданина на обращение в государственные органы, а также органы местного самоуправления [1].

Местные власти часто не проводят консультации или общественные слушания, что ограничивает возможность жителей выразить свои мнения. Существующие механизмы участия, такие как опросы и собрания, часто оказываются формальными и неэффективными, что приводит к чувству апатии и снижению интереса к общественным делам. Кроме того, многие граждане сталкиваются с трудностями доступа к информации из-за языковых барьеров или недостатка образования.

Ограниченное вовлечение граждан также связано с боязнью местных властей открыто обсуждать свои действия, что создает атмосферу недоверия и непрозрачности. Это снижает качество управления и не учитывает интересы населения, вызывая недовольство жителей. По словам Маляренко О. Э. в первую очередь, обращения должны быть рассмотрены на уровне местного самоуправления, где можно решить проблему быстрее и эффективнее. Если же проблема не может быть решена на этом уровне, она передается в органы государственной власти для дальнейшего рассмотрения [4, с. 405];

3. Низкая степень прозрачности и подотчетности органов власти. По словам Максимец Т. С. и Овсипян М. В. качество регулирования органов власти определяет эффективность

и прозрачность правил и нормативов, регулирующих экономическую и социальную деятельность [5, с. 20].

Отсутствие открытой информации о деятельности органов власти создает барьеры для понимания населением процессов принятия решений, что приводит к недоверию и подозрениям в непрозрачности действий местных властей. Граждане часто не имеют доступа к важной информации о бюджетах и инициативах, что затрудняет их возможность оценивать работу властей. Механизмы подотчетности также являются неэффективными, так как жители не всегда могут задать вопросы или получить ответы, что способствует ощущению безнаказанности у чиновников и снижает качество управления.

Кроме того, низкая степень прозрачности связана с недостаточной вовлеченностью граждан в контроль за деятельностью местных органов власти. Многие не знают, как участвовать в мониторинге работы властей, что ведет к пассивности и отсутствию гражданского контроля. Местные власти иногда избегают открытых обсуждений, создавая атмосферу закрытости, что ухудшает отношения с населением;

4. Отсутствие системного подхода к управлению и недостаток информации о потребностях населения. Отсутствие системного подхода к управлению приводит к спонтанному принятию решений, основанному на краткосрочных целях, что затрудняет эффективное использование ресурсов и координацию между различными уровнями власти. Важные социальные, экономические и инфраструктурные вопросы остаются без должного внимания, а действия местных органов власти не соответствуют реальным нуждам населения из-за недостатка информации о потребностях граждан.

Кроме того, игнорирование уязвимых групп, таких как пожилые люди и многодетные семьи, усугубляет социальное неравенство. Для улучшения ситуации необходимо внедрять методы сбора и анализа данных о потребностях населения, а также развивать стратегическое планирование, чтобы учитывать интересы всех групп граждан и обеспечивать более качественное и эффективное управление на местном уровне.

Для решения вышеупомянутых проблем предлагается ряд рекомендаций:

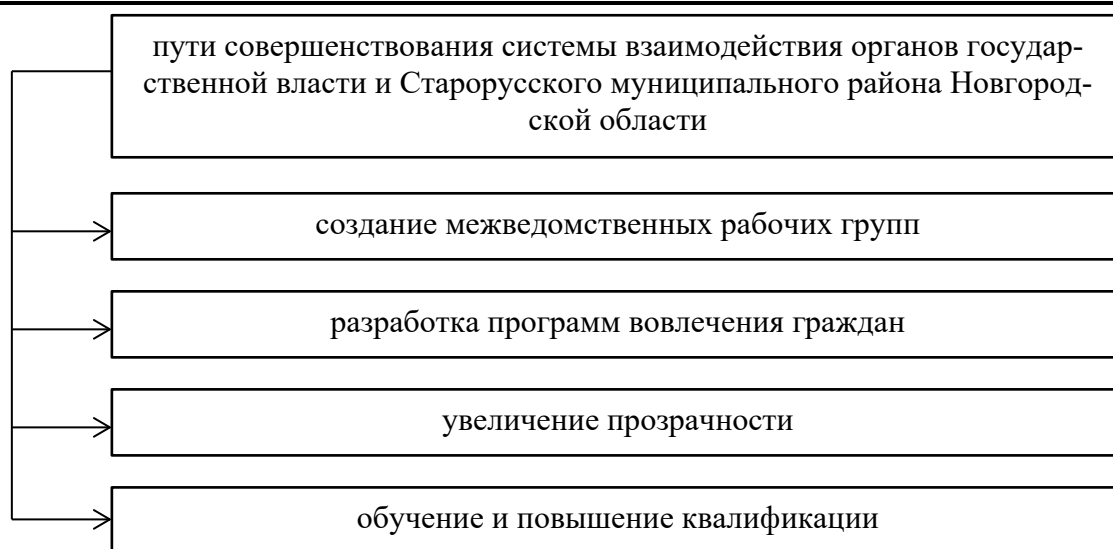


Рис. Пути совершенствования системы взаимодействия органов государственной власти и Старорусского муниципального района Новгородской области

Создание межведомственных рабочих групп в Старорусском муниципальном районе Новгородской области способствует улучшению координации между различными уровнями власти и обмену информацией. Это позволяет более эффективно решать актуальные проблемы, учитывать потребности населения и обеспечивать слаженное взаимодействие между органами власти.

Разработка программ вовлечения граждан в Старорусском муниципальном районе Новгородской области включает внедрение механизмов, позволяющих жителям активно участвовать в процессе принятия решений на местном уровне. Это может включать проведение общественных консультаций, опросов и создание платформ для обратной связи, что способствует учету мнений и потребностей населения в управлении.

Увеличение прозрачности в Старорусском муниципальном районе Новгородской области возможно через обеспечение доступности информации о деятельности органов власти с использованием современных информационных технологий и платформ. Это может включать создание интерактивных веб-сайтов, мобильных приложений и социальных медиа, которые позволят гражданам легко получать актуальные данные, следить за решениями властей и участвовать в обсуждениях. Такие меры способствуют повышению доверия к местным органам власти и активизации гражданского участия.

Обучение и повышение квалификации сотрудников органов власти в Старорусском муниципальном районе Новгородской области

может быть реализовано через проведение регулярных тренингов и семинаров. Эти мероприятия должны быть направлены на развитие навыков эффективного взаимодействия с гражданами, управления проектами и решения актуальных социальных проблем.

Таким образом, совершенствование системы взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления в Старорусском муниципальном районе является необходимым условием для повышения эффективности управления и улучшения качества жизни населения. Реализация предложенных рекомендаций позволит создать более прозрачную и подотчетную систему управления, способствующую устойчивому развитию региона.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный): с учетом изменений, одобренных в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года / Т.Я. Хабриева, Л.В. Андриченко, С.Б. Нанба, А.Е. Помазанский. – Москва: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2021. – 368 с.
3. Киселева А.А. Проблемное поле взаимодействия органов государственной власти с

органами местного самоуправления в современной России / А.А. Киселева, Т.Т. Тарасова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2023, № 8 (74). С. 85-92.

4. Маляренко А.Э. Проблемы регулирования и порядок рассмотрения обращения граждан и юридических лиц в органы

государственной власти и органы местного самоуправления // Скиф. 2023. № 1 (77). С. 404-407.

5. Максимец Т.С. Повышение эффективности государственного управления в России: проблемы и возможности / Т.С. Максимец, М.В. Овсипян // Прогрессивная экономика. 2023. № 6. С. 15-26.

SAMOROKOV Alexander Valentinovich

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Institute of Business Career, Russia, Moscow

PETROVA Ekaterina Vitalievna

Student, Institute of Business Career, Russia, Moscow

**WAYS TO IMPROVE THE SYSTEM OF INTERACTION
BETWEEN PUBLIC AUTHORITIES AND LOCAL SELF-GOVERNMENT:
RECOMMENDATIONS FOR THE STARORUSSKY MUNICIPAL DISTRICT
OF THE NOVGOROD REGION**

Abstract. *The relevance of the topic of the article is due to the need to improve the effectiveness of management at the local level in the context of modern challenges and changes in the socio-economic environment. In the context of globalization and decentralization of power, the optimization of interaction between different levels of government is becoming a key factor for ensuring the sustainable development of the region, improving the quality of services provided to the population and involving citizens in the management process. The study of existing problems and the development of recommendations for improving the mechanisms of interaction in the Starorussky district are important both for increasing transparency and accountability of authorities, and for creating a more effective management system that promotes the development of local self-government and improving the quality of life of the population.*

Keywords: *management efficiency, public authorities, local self-management, mechanisms of interaction, socio-economic challenges.*

САМОРОКОВ Александр Валентинович

доцент, канд. экон. наук,
Институт деловой карьеры, Россия, г. Москва

ПЕТРОВА Екатерина Витальевна

студентка, Институт деловой карьеры, Россия, г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИЗ ПРАКТИКИ СТАРОРУССКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью решения современных социально-экономических вызовов на местном уровне, что требует слаженного взаимодействия различных уровней власти для повышения качества предоставляемых услуг и уровня жизни граждан. В условиях реформирования системы управления и изменения нормативно-правовой базы исследование практики взаимодействия в конкретном регионе позволяет выявить существующие проблемы, оценить уровень прозрачности и участия населения в процессе принятия решений, а также разработать рекомендации, учитывающие уникальные особенности Старорусского района. Таким образом, данное исследование имеет важное значение для оптимизации управления и улучшения качества жизни населения.

Ключевые слова: эффективность взаимодействия, органы государственной власти, местное самоуправление, уровень жизни, анализ.

В условиях современных социально-экономических вызовов, с которыми сталкиваются муниципальные образования России, эффективность взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления становится ключевым фактором для обеспечения устойчивого развития регионов. Старорусский муниципальный район, обладая уникальными историческими и культурными

особенностями, представляет собой интересный объект для анализа практики взаимодействия различных уровней власти. В Старорусском муниципальном районе Новгородской области, как и в других регионах России, существуют различные механизмы, которые регулируют это взаимодействие, представленные рисунком.

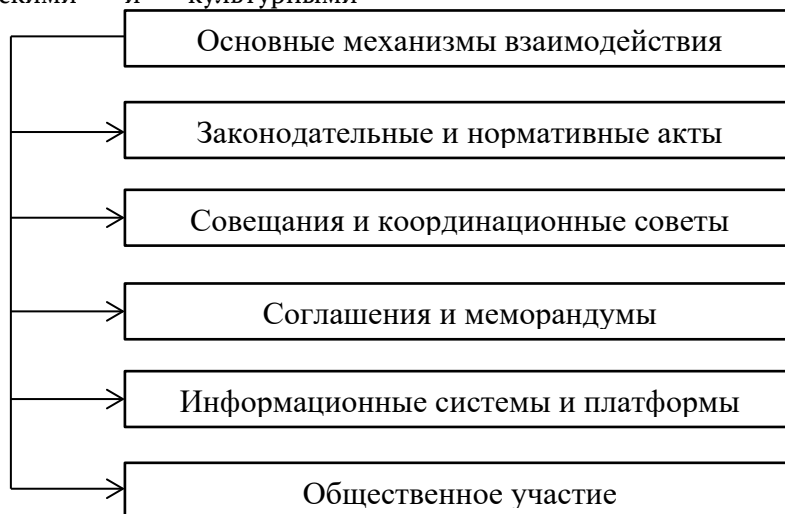


Рис. Основные механизмы взаимодействия органов государственной власти и Старорусского муниципального района Новгородской области

Основой взаимодействия является законодательство, регулирующее полномочия и обязанности, как органов государственной власти, так и местного самоуправления и граждан. Согласно п. 1 ст. 3 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» Граждане РФ осуществляют местное самоуправление посредством участия в местных референдумах, муниципальных выборах, посредством иных форм прямого волеизъявления, а также через выборные и иные органы местного самоуправления [1].

В районе регулярно проводятся совещания, на которых обсуждаются ключевые вопросы, касающиеся местного самоуправления. Координационные советы, состоящие из представителей различных уровней власти и общественности, помогают наладить диалог и обмен информацией.

В некоторых случаях органы власти заключают соглашения и меморандумы о сотрудничестве, которые фиксируют обязательства сторон по совместной реализации проектов и программ. Так, например, Администрация Старорусского района подписала соглашение о меморандуме с местными предпринимателями и обязалась содействовать реализации инвестиционных проектов [5, с. 129]. Это позволяет более четко определить роли и ответственность каждой стороны.

Использование информационных технологий для обмена данными между органами власти и местным самоуправлением стало важным инструментом. По словам Валовой Ю. И. и Жмуркина И. М. создание этих информационных систем предполагает повысить эффективность государственного и муниципального управления, а также ускорить процесс обмена информацией между органами государственной власти, юридическими и физическими лицами [3, с. 244]. В Старорусском районе Новгородской области внедрены электронные платформы, позволяющие оперативно получать и передавать информацию о деятельности органов власти и предоставляемых услугах.

Вовлечение граждан в процесс принятия решений является важным механизмом взаимодействия. Абазов А. Б. и Файрушин Т. А. отмечают близость органов местного самоуправления к населению, главной задачей которого выступает осуществление эффективного государственного управления [1, с. 51]. В районе

проводятся общественные слушания, консультации и опросы, что позволяет учитывать мнение населения при разработке и реализации местных инициатив.

Несмотря на наличие различных механизмов взаимодействия и сотрудничества в Старорусском муниципальном районе Новгородской области, на практике все еще существуют значительные проблемы, препятствующие эффективному управлению. Одной из основных трудностей является дублирование функций между различными органами власти, что создает путаницу и затрудняет процесс принятия решений. В результате, вместо того чтобы оптимизировать работу и использовать ресурсы наиболее рационально, наблюдается избыточная бюрократия и неэффективное распределение обязанностей.

Кроме того, отсутствие четкой координации между различными уровнями власти также негативно сказывается на реализации инициатив и программ. Это приводит к тому, что проекты могут задерживаться или не достигать поставленных целей из-за недостатка взаимодействия и согласования действий. В таких условиях важно разработать механизмы, способствующие более эффективному сотрудничеству и интеграции усилий всех заинтересованных сторон, что позволит значительно улучшить управление и повысить качество жизни жителей района.

Несмотря на внедрение различных информационных систем, обеспечивающих доступ к данным о деятельности органов власти, население Старорусского муниципального района не всегда имеет возможность получать актуальную и своевременную информацию. Часто жители сталкиваются с трудностями в поиске необходимых сведений о проводимых инициативах, открытых заседаниях и возможностях участия в управлении. Это может быть связано с недостаточной информированностью о доступных ресурсах, а также с тем, что многие информационные системы не адаптированы для удобного восприятия широкой аудиторией.

Кроме того, низкий уровень цифровой грамотности среди некоторых групп населения также играет значительную роль в ограничении доступа к информации. В результате многие жители остаются вне процесса принятия решений, что приводит к чувству отстраненности и снижению доверия к органам власти. Для решения этой проблемы необходимо не только улучшить качество и доступность информации,

но и активно проводить просветительские мероприятия, направленные на повышение осведомленности граждан о возможностях участия в управлении и взаимодействии с властями.

Участие граждан в процессе принятия решений в Старорусском муниципальном районе остается на низком уровне, что является серьезной проблемой для демократического управления. Одной из ключевых причин этого явления является недостаточная информированность населения о проводимых мероприятиях, обсуждениях и возможностях для участия в управлении. Многие жители не знают о том, как и где можно выразить свои мнения или предложить идеи, что приводит к их отстраненности от процесса. Без доступа к актуальной информации граждане не могут адекватно оценить важность участия и, соответственно, не проявляют интереса к активным действиям.

Кроме того, недостаточная мотивация со стороны населения также играет значительную роль в низком уровне участия. Многие граждане могут не осознавать, как их участие может повлиять на принятие решений или улучшение жизни в их сообществе. Это может быть связано с чувством безысходности, когда люди не верят, что их мнение будет учтено, или с отсутствием понимания реальных последствий их участия. Для повышения активности граждан необходимо не только улучшить информированность, но и создать условия, способствующие формированию заинтересованности и мотивации к участию в управлении, например, через проведение открытых встреч и обсуждений, где жители смогут видеть результаты своего вовлечения.

Сотрудники органов власти играют ключевую роль в процессе взаимодействия с населением и другими государственными структурами, однако часто они сталкиваются с необходимостью дополнительного обучения для повышения своей эффективности. В условиях динамично меняющегося общества и растущих требований граждан к прозрачности и открытости власти, важно, чтобы чиновники обладали современными знаниями и навыками в области коммуникации, управления конфликтами и работы с общественным мнением. Без соответствующей подготовки сотрудники могут испытывать трудности в установлении конструктивного диалога с населением, что может приводить к недопониманию и снижению доверия к органам власти.

Кроме того, взаимодействие между различными органами власти также требует от сотрудников определенных компетенций и навыков. Эффективное сотрудничество между уровнями власти и различными учреждениями невозможно без понимания специфики работы каждого из них, а также без умения находить общий язык и выстраивать партнерские отношения. Обучение в этой области может включать как теоретические знания, так и практические тренинги, направленные на развитие навыков командной работы и межведомственного взаимодействия. Таким образом, инвестиции в обучение сотрудников органов власти не только способствуют улучшению их профессиональных качеств, но и, в конечном итоге, повышают качество обслуживания населения и укрепляют доверие граждан к власти.

Таким образом, анализ существующих механизмов взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления в Старорусском муниципальном районе показывает, что, несмотря на наличие различных инструментов, существует ряд проблем, требующих решения. Улучшение координации, повышение прозрачности и вовлеченности граждан, а также обучение кадров могут значительно повысить эффективность взаимодействия и способствовать устойчивому развитию региона. Важно продолжать исследовать и внедрять лучшие практики, чтобы обеспечить более качественное управление на местах.

Литература

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 29 декабря 2020 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «Консультант плюс».
2. Абазов А.Б. Вопросы активизации гражданского участия населения в решении вопросов местного самоуправления / А.Б. Абазов, Т.А. Файрушин // Вестник УЮИ. 2023. № 1 (99). С. 49-55.
3. Валова Ю.И. Информационное обеспечение органов государственной власти РФ / Ю.И. Валова, И.В. Жмуркин // Экономика. Информатика. 2022. № 2. С. 243-255.
4. Мункуева С.А. Анализ моделей и механизмов взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления при осуществлении полномочий на приграничных территориях / С.А. Мункуева, Т.К. Дандарова //

Право и государство: теория и практика. 2022. № 2 (206). С. 12-14.

5. Степанова А.А. Методика социально-демографического исследования региона (на примере Новгородской области) // Вестник СПбГУ. Науки о Земле. 2008. № 2. С. 128-137.

6. Угрюмова М.Н. Культурное наследие как фактор социально-экономического

развития региона (на примере Новгородской области) / М.Н. Угрюмова, О.Е. Ванюшкина, Т.Л. Сергеева // Beneficium. 2024. № 3 (52). С. 126-135.

7. Фомина Л.В. К вопросу об эффективности государственного муниципального управления / Л.В. Фомина, Т.В. Шитова // Аграрное и земельное право. 2022. № 11 (215). С. 8-10.

SAMOROKOV Alexander Valentinovich

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Institute of Business Career, Russia, Moscow

PETROVA Ekaterina Vitalievna

Student, Institute of Business Career, Russia, Moscow

**THE EFFECTIVENESS OF INTERACTION BETWEEN PUBLIC AUTHORITIES
AND LOCAL SELF-GOVERNMENT: AN ANALYSIS OF THE PRACTICE
OF THE STARORUSSKY MUNICIPAL DISTRICT OF THE NOVGOROD REGION**

Abstract. *The relevance of the topic of the article is due to the need to address modern socio-economic challenges at the local level, which requires coordinated interaction of various levels of government to improve the quality of services provided and the standard of living of citizens. Under the conditions of reforming the management system and changing the regulatory framework, the study of the practice of interaction in a particular region makes it possible to identify existing problems, assess the level of transparency and public participation in the decision-making process, and develop recommendations that take into account the unique features of the Starorussky district. Thus, this study is important for optimizing management and improving the quality of life of the population.*

Keywords: *efficiency of interaction, public authorities, local self-government, standard of living, analysis.*

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

БЕЛЕНКОВА Екатерина Евгеньевна

магистрантка, Тихоокеанский государственный университет, Россия, г. Хабаровск

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМИ (БАНКРОТАМИ) ЗАСТРОЙЩИКОВ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности признания застройщиков несостоятельными (банкротами), их правовое регулирование и практические аспекты. Исследование фокусируется на анализе процедур банкротства, применяемых к застройщикам, участникам этих процессов, а также на актуальных проблемах правоприменения и путях их решения. Особое внимание уделено защите прав участников долевого строительства, роли арбитражных управляющих, а также государственным механизмам компенсации потерь для дольщиков. В статье приводятся предложения по совершенствованию законодательства и практики, направленные на повышение эффективности управления банкротством застройщиков и защиты интересов дольщиков.

Ключевые слова: банкротство застройщиков, несостоятельность, дольщики, арбитражный управляющий, компенсационный фонд, конкурсное производство, правоприменение, защита прав дольщиков, завершение строительства.

Актуальность исследования

За последние десятилетия строительная отрасль столкнулась с рядом серьезных проблем, связанных с финансовой нестабильностью застройщиков, что повлекло за собой многочисленные случаи замораживания строительных объектов и ущемления прав дольщиков. Введение в действие законодательства о защите прав участников долевого строительства несколько улучшило ситуацию, однако процедурные вопросы банкротства застройщиков продолжают оставаться проблемными. Особенно остро стоит вопрос завершения строительства объектов и удовлетворения требований граждан, инвестировавших в недостроенные дома. Актуальность данной темы обусловлена необходимостью исследования правовых механизмов, направленных на обеспечение баланса интересов кредиторов, дольщиков и застройщиков, а также на совершенствование существующей законодательной базы.

Цель исследования

Целью данного исследования является всесторонний анализ особенностей признания застройщиков несостоятельными (банкротами), выявление проблемных аспектов правоприменительной практики в данной сфере и разработка предложений по совершенствованию

правовых механизмов защиты интересов дольщиков и иных участников процедур банкротства.

Материалы и методы исследования

Исследование основано на комплексном анализе нормативно-правовых актов Российской Федерации, регулирующих процедуры банкротства застройщиков. Для анализа правоприменительной практики использованы данные арбитражных судов, материалы судебных решений по делам о банкротстве застройщиков, а также материалы официальных публикаций и отчетов государственных органов.

Методы исследования включают системный и сравнительно-правовой анализы, которые позволяют выявить недостатки и проблемы правоприменения, а также предложить пути их решения.

Результаты исследования

Признание застройщиков несостоятельными (банкротами) представляет собой сложный и многоэтапный процесс, который регулируется законодательством о банкротстве, а также специальными нормами, касающимися застройщиков в рамках Закона о защите прав участников долевого строительства. Особенностью банкротства застройщиков является наличие обязательств перед гражданами,

инвестировавшими в строительство жилья, что делает данную процедуру приоритетной для государства. Застройщики, в отличие от других субъектов предпринимательской деятельности, обладают особым статусом, поскольку их деятельность напрямую связана с долгосрочными обязательствами и крупными инвестиционными проектами, реализация которых предполагает привлечение средств дольщиков [1, с. 38].

Одной из ключевых особенностей банкротства застройщиков является то, что в ходе процедуры необходимо учитывать интересы не только обычных кредиторов, но и граждан-дольщиков. В этом контексте важно отметить положения Федерального закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве», который закрепляет особые гарантии для участников долевого строительства и устанавливает механизмы защиты их прав при банкротстве застройщиков. Этот закон позволяет дольщикам претендовать на компенсацию через Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства. В то же время, проблемой остается неравномерное применение данного механизма в разных регионах и возможность злоупотреблений со стороны недобросовестных застройщиков.

Процедуры банкротства застройщиков в значительной степени аналогичны общим процедурам, предусмотренным законодательством о банкротстве юридических лиц, однако имеют ряд особенностей. Наиболее распространенные процедуры включают следующие этапы: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение.

1. Наблюдение

Процедура наблюдения является первым этапом банкротства, который инициируется арбитражным судом на основании заявления кредиторов или самого должника. В отношении застройщиков этот этап имеет критическое значение, так как в процессе наблюдения проводится анализ финансового состояния компании и её способность завершить строительство объектов. На этой стадии вводятся ограниченные меры по управлению активами застройщика, назначается временный управляющий, который проводит инвентаризацию имущества и оценивает его стоимость. Ключевой целью наблюдения является недопущение ухудшения финансового состояния застройщика и создание условий для возможного

восстановления его платежеспособности. Однако для застройщиков особую роль играет то, что процесс наблюдения может оказать негативное влияние на темпы строительства объектов, что усиливает социальную напряженность среди дольщиков.

2. Финансовое оздоровление

Процедура финансового оздоровления предполагает попытку восстановления платежеспособности застройщика за счет предоставления ему возможности реструктурировать долги и продолжить хозяйственную деятельность. Эта стадия включает разработку плана реструктуризации долгов, который может включать условия по завершению строительства объектов. В случае с застройщиками финансовое оздоровление направлено на то, чтобы максимально сохранить возможность достройки объектов недвижимости и минимизировать потери для дольщиков. Важно отметить, что на практике финансовое оздоровление применяется относительно редко, поскольку большинство застройщиков на момент банкротства уже утрачивают значительную часть активов и не могут эффективно завершить проекты без внешней помощи.

3. Внешнее управление

Внешнее управление является одним из наиболее эффективных инструментов для застройщиков, оказавшихся в состоянии банкротства. На этой стадии арбитражный суд может назначить внешнего управляющего, который получит полномочия по управлению имуществом и активами компании. В случае с застройщиками основная цель внешнего управления – завершение строительства объектов, привлечение инвестиций для достройки или продажа активов застройщика с целью удовлетворения требований кредиторов. Внешний управляющий разрабатывает план завершения строительства, который может включать заключение договоров с новыми подрядчиками или передачу прав на строительство другим компаниям. Важно отметить, что успешное внешнее управление может позволить завершить проблемные объекты, сохранив при этом права дольщиков.

4. Конкурсное производство

Конкурсное производство – это завершающий этап банкротства застройщика, который запускается в случае, если восстановить платежеспособность компании не удалось. На этой стадии происходит полная ликвидация активов застройщика с целью удовлетворения

требований кредиторов. Особенность конкурсного производства для застройщиков заключается в том, что первоочередными кредиторами в этом процессе являются дольщики. Это означает, что имущество застройщика должно быть реализовано таким образом, чтобы в первую очередь обеспечить завершение строительства или возврат вложенных средств дольщикам. На практике это может включать продажу объектов строительства или передачу прав на их завершение другим организациям. Законодательство также предусматривает возможность передачи незавершенных объектов в Фонд защиты прав дольщиков, который может выделять средства на завершение строительства.

5. Мировое соглашение

Мировое соглашение представляет собой альтернативную процедуру завершения банкротства, при которой застройщик и кредиторы, включая дольщиков, договариваются о порядке погашения задолженностей и продолжении строительства. Мировое соглашение возможно на любой стадии банкротства, но для застройщиков оно особенно актуально на этапе внешнего управления. Такое соглашение может включать реструктуризацию долгов застройщика, продление сроков строительства или передачу прав на завершение строительства сторонним компаниям. Важно, что мировое соглашение может предотвратить полную ликвидацию застройщика и сохранить активы для достройки объектов. Однако на практике мировое соглашение не всегда возможно из-за сложности согласования интересов всех участников процесса, особенно дольщиков.

Процедура банкротства застройщиков включает в себя широкий круг участников. Важнейшими из них являются: дольщики, кредиторы, арбитражный управляющий, органы государственной власти и местного самоуправления. Дольщики занимают особое место в этой системе, поскольку, в отличие от обычных кредиторов, они являются физическими лицами, вложившими личные средства в строительство, и часто выступают как наиболее уязвимая группа [2, с. 65].

Дольщики имеют право на защиту своих интересов, включая возможность получить компенсации через Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства, если застройщик не может исполнить свои обязательства. Однако в реальности не всегда удается оперативно выплатить компенсации или

завершить строительство за счет третьих лиц, что вызывает социальную напряженность.

Кредиторы также участвуют в процедуре банкротства застройщика. Их требования удовлетворяются в порядке очередности, установленной законодательством о банкротстве, однако приоритет отдается дольщикам, чьи интересы защищены государством.

Арбитражный управляющий играет центральную роль в процессе банкротства. Он осуществляет контроль за имуществом застройщика, разрабатывает план внешнего управления или ликвидации, а также отвечает за выполнение обязательств перед дольщиками. Успешность завершения банкротства во многом зависит от профессионализма и объективности действий арбитражного управляющего [3, с. 314].

Органы государственной власти и местного самоуправления принимают активное участие в процедурах банкротства застройщиков, особенно в случаях, когда речь идет о крупных незавершенных строительных объектах. Их задача заключается в обеспечении прав дольщиков, координации передачи объектов другим застройщикам или организации завершения строительства за счет региональных бюджетов или Фонда защиты дольщиков.

Процедура признания застройщиков банкротами сталкивается с рядом актуальных проблем, связанных с правоприменением. Одной из главных проблем является недостаточная защита прав дольщиков, несмотря на существующие механизмы законодательной защиты. Зачастую процесс банкротства затягивается на годы, что приводит к замораживанию строительных объектов и дальнейшим финансовым потерям для дольщиков. Это связано с рядом факторов, включая неэффективность механизмов завершения строительства за счет сторонних организаций и недостаточное финансирование Фонда защиты дольщиков.

Другой важной проблемой является злоупотребление процедурами банкротства самими застройщиками. В некоторых случаях застройщики умышленно инициируют банкротство для уклонения от исполнения обязательств перед дольщиками и кредиторами. В таких случаях требуется более жесткий контроль со стороны арбитражных управляющих и государственных органов.

Предлагаемые пути решения включают совершенствование законодательства в части упрощения процедур передачи объектов

другому застройщику и улучшение работы Фонда защиты дольщиков. Важно также предусмотреть более жесткие санкции для недобросовестных застройщиков, злоупотребляющих процедурами банкротства. Одним из эффективных механизмов может стать усиление государственного контроля на ранних этапах реализации строительных проектов для предотвращения их срыва и дальнейшего банкротства застройщиков.

Выводы

Таким образом, проблема банкротства застройщиков является многослойной и затрагивает как частные интересы участников строительных проектов, так и общественные интересы. Важно отметить, что эффективное законодательное регулирование и правоприменительная практика должны учитывать особую социальную значимость этого процесса и обеспечивать баланс интересов всех участников, включая дольщиков, кредиторов и государственные органы. Улучшение процедур

банкротства, создание дополнительных механизмов защиты дольщиков и совершенствование практики управления объектами недвижимости в процессе банкротства застройщиков являются ключевыми направлениями дальнейшего развития законодательства.

Литература

1. Барабина М.П. Понятие, признаки и правовое регулирование банкротства застройщиков // Право и экономика. – 2014. – № 10(320). – С. 37-39.
2. Епифанцева Е.И., Усова Т.П. Требования, предъявляемые к застройщику в случае признания его судом несостоятельным (банкротом) // Развитие академических связей в области образования и науки. – 2021. – С. 64-68.
3. Коробченко Р.И., Евглевская Е.С. К вопросу о законодательном регулировании банкротства строительных организаций (застройщиков) // Молодой ученый. – 2017. – № 10(144). – С. 313-315.

BELENKOVA Ekaterina Evgenievna

Undergraduate Student, Pacific State University, Russia, Khabarovsk

FEATURES OF RECOGNITION OF DEVELOPERS AS INSOLVENT (BANKRUPT)

Abstract. *The article discusses the features of recognizing developers as insolvent (bankrupt), their legal regulation and practical aspects. The research focuses on the analysis of bankruptcy procedures applied to developers, participants in these processes, as well as on current problems of law enforcement and ways to solve them. Special attention is paid to the protection of the rights of participants in shared-equity construction, the role of arbitration managers, as well as state mechanisms for compensation of losses for shareholders. The article presents proposals for improving legislation and practice aimed at improving the efficiency of bankruptcy management of developers and protecting the interests of shareholders.*

Keywords: *bankruptcy of developers, insolvency, shareholders, arbitration manager, compensation fund, bankruptcy proceedings, law enforcement, protection of shareholders' rights, completion of construction.*

ВАСИЛЬЕВА Александра Данииловна

студентка, Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Санкт-Петербург

ПАПИНА Милена Евгеньевна

студентка, Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Санкт-Петербург

Научный руководитель – доцент кафедры безопасности

Северо-Западного института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, канд. экон. наук Олейник Наталья Михайловна

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация. В статье анализируются основные трудности, связанные с установлением целей и обеспечением финансирования в контексте государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Также рассматриваются национальные проекты Санкт-Петербурга, при этом особое внимание уделяется проектам «Государственное управление» и «Информационная инфраструктура». Однако в статье предлагается новое перспективное направление развития – национальный проект «Искусственный интеллект», основанный на использовании технологии цифровых двойников. Предложенный подход может способствовать дальнейшему совершенствованию государственного управления и социально-экономического развития Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: национальный проект, цифровая экономика, финансирование, государственное управление, искусственный интеллект, цифровые двойники.

Национальные проекты Российской Федерации представляют собой комплекс стратегических инициатив, направленных на решение ключевых задач в области экономического развития, уровня жизни граждан, развития человеческого капитала, а также обеспечения технологического прорыва и цифровизации экономики. В мае 2018 года Президентом РФ был подписан указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», что стало основой масштабной государственной программы.

На начальном этапе реализации масштабного проекта утвержден бюджет в размере 25,7 триллиона рублей. Это внушительная сумма, распределение которой продумано с учетом

многоуровневой системы финансирования. Наибольший вклад, около 51%, вносит федеральный бюджет, обеспечивая основную финансовую базу проекта. Следующим по значимости источником являются внебюджетные средства, доля которых составляет примерно 29%. Это может включать в себя инвестиции частных компаний, гранты от различных фондов, а также средства от публичных и частных партнерств. Региональные бюджеты берут на себя 19% финансирования, что свидетельствует о значительной степени региональной вовлеченности в проект. Оставшийся 1% приходится на внебюджетные фонды, которые могут включать целевые фонды, фонды развития или другие финансовые институты (рис.) [6].

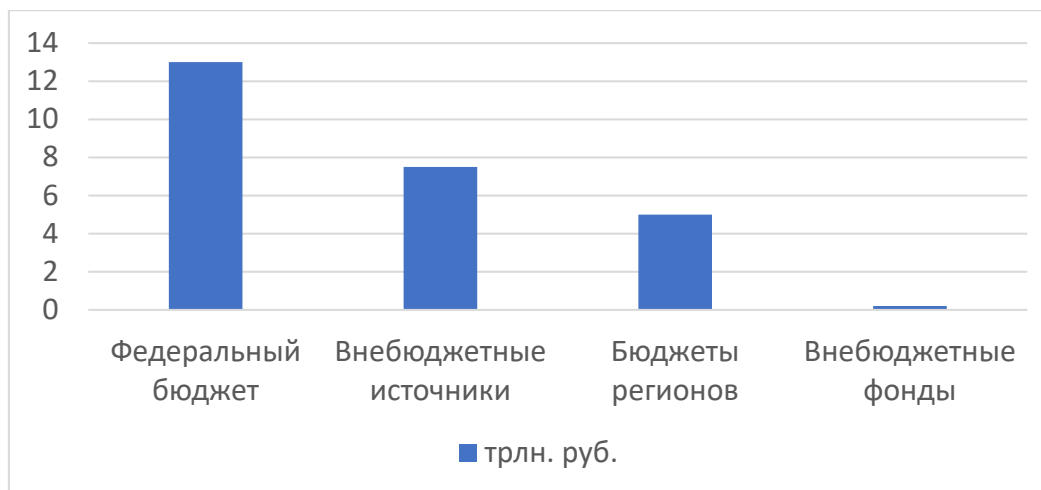


Рис. Объёмы финансирования национальных проектов, трлн. руб.

Проект финансируется из федерального бюджета, а также предусматривает привлечение средств внебюджетных источников, включая частные инвестиции. Общий объем финансирования на период с 2019 по 2024 год составляет более 1,8 триллиона рублей [2]. Реализация национального проекта «Цифровая экономика» призвана обеспечить рост экономики страны, повысить конкурентоспособность российских компаний, качества жизни граждан и создание условий для развития цифровых технологий в экономике.

В сфере цифровых трансформаций в экономике и социуме, определены ключевые направления в рамках Национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации» [5]:

- Подготовка квалифицированных специалистов с актуальными цифровыми навыками;
- Развитие «цифрового правительства» и внедрение цифровых технологий для улучшения прозрачности государственного управления;
- Создание системы для устранения препятствий в бизнес-процессах;
- Цифровизация приоритетных секторов экономики и социальной сферы;
- Разрабатываются отечественные

решения в области информационной безопасности для защиты прав личности, бизнеса и государства и др.

К 2030 году национальная цель «Цифровая трансформация» стремится к следующим результатам: увеличение доли электронных услуг до 95%, рост доступа к широкополосному интернету для домохозяйств до 97%, увеличение инвестиций в отечественные ИТ в 4 раза и достижение цифровой зрелости в ключевых отраслях экономики и социальной сферы.

Для реализации федеральных проектов были определены соответствующие объемы финансирования касательно каждого из них (табл. 1).

Кроме финансирования, были также разработаны государственные меры поддержки:

- налоговые льготы (для ИТ-компаний введена нулевая ставка налога на прибыль в 2022–2024 гг. и пониженные страховые взносы в размере 7,6% (в том числе 6% в ПФР, 1,5% в ФСС и 0,1% в Фонд ОМС));
- гранты и венчурные инвестиции (на грантовую поддержку особо значимых проектов в 2024 г. бюджетом предусмотрено 10,4 млрд руб. На грантовую поддержку стартапов – около 800 млн руб.);
- льготное кредитование.

Таблица 1

Реализации федеральных проектов [7]

Наименование федерального проекта	Расходы на реализацию (млн рублей)						Всего (млн руб.)
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
«Нормативное регулирование цифровой среды»	297	297	307	265	260	266	1698
«Информационная инфраструктура»	94033	320921	87910	105859	89531	70246	768501
«Кадры для цифровой экономики»	10514	13335	22456	30420	31853	30109	138689
«Информационная безопасность»	7647	9674	10630	1051	979	773	30754
«Цифровые технологии»	41663	77162	139313	67342	65991	60338	451809
«Цифровое государственное управление»	29282	30914	40811	53078	44775	36838	235699

Согласно информации, предоставленной Министерством финансов, по состоянию на 1 апреля 2024 года реализация НП «Цифровая

экономика Российской Федерации» достигла 24,3%. Эти данные были обнародованы Минфином России (табл. 2).

Таблица 2

Исполнение расходов федерального бюджета по национальному проекту «Цифровая экономика» в 2023 г. [1]

Дата	01.02.23	01.03.23	01.04.23	01.05.23	01.06.23	01.07.23	01.08.23	01.09.23	01.10.23	01.11.23	01.12.23	01.01.24
%	9,1	15,3	22,6	28,4	32,4	38,4	48,6	56,7	62,6	64,7	71,1	95,8

Как видно из данных таблицы 2 в 2023 году полностью расходы исполнены не были. Однако, обратим внимание на показатель по исполнению бюджета за те же периоды, но в 2024 году. Так, на 1 февраля показатель оказался ниже, чем за аналогичный период 2023 года и составил 6,3%, на 1 марта – 18,1%, а на 1 апреля – 24,3. Оба последних показателя выросли, что может быть связано не только с самим процессом реализации проекта, но и со снижением средств на его финансовое обеспечение.

С начала 2019 года наблюдается тенденция снижения финансовых средств, выделяемых на проект. В 2021 году бюджет сократился на 47,2 миллиарда рублей при общей сумме в 136,9 миллиарда рублей. Предполагается, что в 2023 году национальному проекту будет выделено 129,3 миллиарда рублей, что почти вдвое меньше, чем изначально запланировано. На следующий год планируется выделить 126,9 миллиарда рублей, что составляет около 62% от первоначальных объемов. В 2019 году

сокращение ассигнований составило 7,4 миллиарда рублей при общем бюджете в 100,7 миллиарда рублей (табл. 1).

В 2024 году ожидается рост экономики внутреннего продукта на уровне 5%. Несмотря на то, что промежуточная цель увеличения внутренних расходов к концу текущего года не была достигнута, действительный результат пока составляет всего 2,2% при контрольном значении 3% [1].

Изучив направления и финансирование на федеральном уровне, рассмотрим и проанализируем ситуацию на уровне субъекта Российской Федерации. В качестве примера субъекта возьмём город федерального значения – Санкт-Петербург. Данный регион является одним из лидеров по реализации проектов, связанных с цифровизацией экономики. В таблице представлены данные по финансированию направлений по цифровизации экономики (табл. 3):

Таблица 3

Санкт-Петербург «Цифровая экономика» [3]

Год	Цифровое государственное управление, млн руб.	Исполнение	Информационная инфраструктура, млн руб.	Исполнение
2020	313,82	100%	1 821,98	99,9%
2021	290,00	100%	1 505,57	100%
2022	307,00	100%	130,22	100%
2023	398,77	100%	-	-
2024	391,80	15%	-	-

Анализ представленной информации показывает, что реализация национального проекта «Цифровая экономика» в Российской Федерации и, в частности, в Санкт-Петербурге, сталкивается с определенными трудностями и вызовами.

На федеральном уровне прослеживается тенденция к снижению выделяемых ассигнований на проект: с 136,9 млрд рублей в 2021 году до 126,9 млрд рублей в 2024 году, что составляет лишь около 62% от заложенных в паспорте проекта объемов. Более того, даже выделенные средства не осваиваются в полном объеме - по итогам 2023 года исполнение не достигло 100%. Такая динамика финансирования ставит под сомнение возможность достижения ключевых целевых показателей проекта.

Региональный анализ на примере Санкт-Петербурга демонстрирует более стабильную ситуацию в части финансирования двух основных направлений – «Цифровое государственное управление» и «Информационная инфраструктура». Однако и здесь наблюдается снижение доли исполнения бюджета в 2024 году по направлению «Цифровое государственное управление» до 15%. Это свидетельствует о наличии определенных трудностей и рисков в реализации региональной составляющей национального проекта.

Санкт-Петербургу, который является одним из ведущих инновационных центров России, необходимо активно включаться в реализацию национального проекта «Искусственный интеллект». Ключевым компонентом этого проекта может являться внедрение технологии цифровых двойников, которая способна трансформировать различные сферы жизни города.

Цифровые двойники представляют собой виртуальные модели реальных объектов, процессов или систем, позволяющие осуществлять мониторинг, анализ и прогнозирование их поведения. Такие цифровые аналоги находят широкое применение в таких областях, как городское хозяйство, транспортная инфраструктура,

энергетика, здравоохранение и многих других.

В рамках национального проекта «Искусственный интеллект» в Санкт-Петербурге предлагается внедрение передовых решений на основе цифровых двойников, которые позволят повысить эффективность управления городом и качество жизни его жителей.

Так, в сфере городского хозяйства цифровые двойники могут быть применены для мониторинга состояния коммунальных систем, оптимизации использования ресурсов и предотвращения аварийных ситуаций. Интеграция таких решений с системами «Умный город» позволит обеспечить более эффективное планирование и распределение городских услуг.

В транспортной инфраструктуре цифровые двойники помогут моделировать и прогнозировать транспортные потоки, оптимизировать маршруты общественного транспорта и управлять дорожным движением. Это, в свою очередь, позволит снизить загруженность дорог, повысить безопасность и сократить время в пути для горожан.

В сфере здравоохранения цифровые двойники могут быть использованы для создания персонализированных моделей пациентов, что позволит проводить более точную диагностику, разрабатывать индивидуальные планы лечения и осуществлять удаленный мониторинг состояния здоровья.

Внедрение цифровых двойников в рамках национального проекта «Искусственный интеллект» в Санкт-Петербурге способно оказать значительное влияние на реализацию национального проекта «Государственное управление». Эти технологические решения могут обеспечить:

1. Повышение эффективности принятия управленческих решений: цифровые двойники позволяют государственным органам получать более точную и оперативную информацию о состоянии различных городских систем, прогнозировать развитие ситуаций и моделировать последствия управленческих решений.

2. Оптимизацию использования ресурсов: применение цифровых двойников в сферах городского хозяйства, транспортной инфраструктуры и энергетики позволит оптимизировать потребление ресурсов, снизить издержки и минимизировать риски аварийных ситуаций.

3. Повышение качества и доступности государственных услуг: интеграция цифровых двойников с системами «Умный город» и «Электронное правительство» позволит обеспечить более эффективное планирование и распределение государственных услуг, а также повысить их доступность и удобство для граждан.

4. Совершенствование системы мониторинга и контроля: цифровые двойники могут стать основой для создания комплексных систем мониторинга и контроля, позволяющих государственным органам быстро реагировать на изменения в различных сферах городской жизни.

Таким образом, внедрение цифровых двойников в Санкт-Петербурге в рамках национального проекта «Искусственный интеллект» станет важным шагом на пути к формированию «умного города», где технологии искусственного интеллекта и цифровизации будут направлены на повышение качества жизни и эффективности городского управления.

Национальные проекты, в том числе «Цифровая экономика», призваны стать основой для достижения стратегических целей развития России и повышения благосостояния ее граждан. Для реализации национальных проектов запланировано крупномасштабное финансирование в размере 25,7 млрд рублей, осуществляемое главным образом из федерального бюджета и внебюджетных источников.

Однако анализ хода реализации национального проекта «Цифровая экономика» выявляет ряд существенных проблем и рисков. Несмотря на разработку мер государственной поддержки, таких как налоговые льготы, гранты и кредитование, наблюдается тенденция к снижению фактически выделяемых на проект ассигнований. Так, в 2024 году планируется направить лишь около 62% от первоначально заложенных объемов финансирования.

Более того, даже выделяемые ресурсы не осваиваются в полном объеме. Уровень исполнения бюджета по проекту в 2024 году оказался существенно ниже, чем в 2023 году. При этом ключевые целевые показатели, такие как увеличение внутренних затрат на развитие

цифровой экономики до 5% ВВП к 2024 году, пока не достигаются.

Реализация цифровых технологий с использованием концепции цифровых двойников в рамках объединенных усилий национальных проектов «Искусственный интеллект» и «Государственное управление» в Санкт-Петербурге открывает новые возможности для улучшения государственного управления и повышения уровня жизни граждан. Такой подход может способствовать превращению города в современное, высокотехнологичное и эффективно управляемое пространство, а также помочь в достижении задач госпрограмм, ориентированных на развитие цифровой экономики и информационной инфраструктуры. Крайне важно продолжать работу по формулированию четких целей, обеспечению необходимого финансирования и разработке конкретных действий для успешной реализации этого подхода, что положительно скажется на социально-экономическом прогрессе Санкт-Петербурга.

Литература

1. Исполнение расходов федерального бюджета на реализацию национальных проектов [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации: [сайт] URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38941-ispolnenie_raskhodov_federalnogo_byudzheta_na_realizatsiyu_natsionalnykh_proektov (дата обращения: 16.09.2024).
2. На финансирование нацпрограммы «Цифровая экономика РФ» до 2024 года требуется 1,8 трлн руб. [Электронный ресурс] // Финмаркет: [сайт]. – URL: <http://www.finmarket.ru/news/4914624> (дата обращения: 16.09.2024).
3. Национальные проекты [Электронный ресурс] // Комитет по информатизации и связи.: [сайт]. URL: <https://kis.gov.spb.ru/proekty/nacionalnye-proekty/> (дата обращения 16.09.2024).
4. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 года № 490 (ред. от

15.02.2024). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Общие вопросы реализации национальных проектов [Электронный ресурс] // Правительство России: [сайт] URL: <http://government.ru/rugovclassifier/660/main/>

(дата обращения: 16.09.2024).

7. Финансирование программы «Цифровая экономика» [Электронный ресурс] // tadviser.ru: [сайт] URL: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 16.09.2024).

VASILYEVA Alexandra Daniilovna

Student, North-Western Institute of Management – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, Russia, St. Petersburg

PAPINA Milena Evgenevna

Student, North-Western Institute of Management – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, Russia, St. Petersburg

Scientific Advisor – Associate Professor of the Department of Security at the Northwestern Institute of Management, a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Candidate of Economic Sciences Oleinik Natalia Mikhailovna

IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PROJECT «DIGITAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION» IN SAINT PETERSBURG

Abstract. *The article analyzes main difficulties related to setting goals and securing funding in the context of the state program «Digital economy of the Russian Federation». The national projects of Saint-Petersburg are also considered, with special attention being paid to «State administration» and «Information infrastructure» projects. The article proposes a new promising direction of development - the national project «Artificial intelligence», based on the use of digital doubles technology. The proposed approach can contribute to further improvement of public administration and socio-economic development in Saint Petersburg.*

Keywords: *national project, digital economy, financing, state administration, artificial intelligence, digital twin.*

Ережеп Балнур

студентка, Аллегейни-колледж, США, г. Мидвилл

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Статья рассматривает две ключевые темы в области экономических наук и управления: инновационные методы управления в цифровой экономике и устойчивое экономическое развитие. В первой части описываются современные подходы к управлению в условиях цифровой трансформации, включая использование таких технологий, как искусственный интеллект, большие данные и облачные вычисления. Рассматривается роль гибкости и клиентоориентированности, а также трансформационное лидерство в условиях удаленной работы. Во второй части анализируются вызовы и возможности устойчивого экономического развития, включая экологическую устойчивость, корпоративную социальную ответственность и инклюзивный рост. В статье представлены примеры использования зеленых технологий и стратегий инклюзивного экономического роста, что открывает новые возможности для бизнеса.

Ключевые слова: цифровая экономика, инновационные методы управления, цифровая трансформация, устойчивое развитие, искусственный интеллект, большие данные, корпоративная социальная ответственность, инклюзивный рост, экологическая устойчивость, зеленые технологии, трансформационное лидерство, клиентоориентированность.

Быстрое развитие цифровых технологий значительно изменило мировую экономику. Компании в разных отраслях всё чаще внедряют инновационные методы управления, чтобы оставаться конкурентоспособными. Эти изменения связаны с интеграцией передовых технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), большие данные и облачные вычисления. В этой статье рассматривается, как компании изменяют свои методы управления и операционные процессы, чтобы процветать в условиях цифровой экономики, с акцентом на внедрение технологий, трансформацию лидерства и клиентоориентированные стратегии.

1. Цифровая трансформация и операционная эффективность

Цифровая трансформация стала необходимостью для организаций, стремящихся оптимизировать процессы, повысить производительность и улучшить взаимодействие с клиентами. Используя такие технологии, как ИИ и Интернет вещей (IoT), компании могут автоматизировать рутинные задачи, улучшать аналитику данных и создавать более гибкие бизнес-модели. Согласно отчёту Deloitte (2020), компании, внедрившие цифровую трансформацию, увеличили свою операционную эффективность в среднем на 20%.

Таблица 1

Технологии, продвигающие цифровую трансформацию в управлении

Технология	Функция в бизнесе	Ключевая выгода
Искусственный интеллект	Автоматизация процессов принятия решений	Повышение эффективности, уменьшение ошибок
Аналитика больших данных	Анализ поведения клиентов и тенденций	Принятие решений на основе данных
Облачные вычисления	Улучшение сотрудничества и хранения данных	Масштабируемость и экономия затрат
Интернет вещей (IoT)	Подключение устройств для обмена данными в реальном времени	Улучшенный контроль и реагирование в реальном времени

Одним из важных аспектов цифровой трансформации является **гибкость**. В условиях быстро меняющейся цифровой среды бизнес должен внедрять гибкие методы управления для быстрого реагирования на изменения рыночных тенденций и технологических

инноваций. Гибкие методологии, включающие итеративную разработку и гибкое управление проектами, стали важным фактором сохранения конкурентного преимущества в цифровой экономике [6].

2. Лидерство и инновации в цифровую эпоху

Эффективное лидерство играет ключевую роль в успешной цифровой трансформации. Переход от традиционных бизнес-моделей к цифровым требует от лидеров поощрения культуры инноваций, сотрудничества и цифровой грамотности. Трансформационное лидерство, которое направлено на вдохновение сотрудников к принятию рисков и творческому

подходу, оказалось особенно успешным в условиях цифровой экономики [11].

Лидерам также необходимо адаптироваться к увеличению доли удалённой и гибридной работы. Пандемия COVID-19 ускорила переход к виртуальным рабочим пространствам, что потребовало от руководителей больше гибкости и доверия в управлении, а также ориентации на результаты, а не на контроль ежедневных задач [4].

Таблица 2

Ключевые навыки лидерства в цифровой экономике

Навык лидерства	Описание	Влияние
Трансформационное лидерство	Поощрение креативности и принятия рисков	Создание культуры инноваций
Цифровая грамотность	Понимание и использование цифровых инструментов	Улучшение принятия решений и стратегического планирования
Удалённое лидерство	Управление распределёнными командами с помощью цифровых технологий	Формирование доверия и повышение продуктивности

3. Клиентоориентированные методы управления

В цифровую эпоху ожидания клиентов быстро меняются, и для бизнеса становится критически важным внедрять клиентоориентированные методы управления. С помощью данных о цифровых взаимодействиях компании могут лучше понимать потребности своих клиентов и адаптировать свои продукты и услуги соответственно. Такой подход улучшает удовлетворённость клиентов и способствует их

лояльности, что ведёт к долгосрочному успеху компании [3, с. 672-688].

Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) играют ключевую роль в клиентоориентированных стратегиях. Эти платформы позволяют компаниям анализировать данные о клиентах, отслеживать взаимодействия и персонализировать маркетинговые усилия, что приводит к увеличению вовлечённости клиентов и улучшению общей эффективности бизнеса.

Таблица 3

Ключевые клиентоориентированные стратегии в цифровой экономике

Стратегия	Внедрение	Выгода
Персонализированный маркетинг	Адаптация маркетинговых сообщений на основе данных о клиентах	Повышение лояльности и удержания клиентов
Интеграция обратной связи клиентов	Использование отзывов для улучшения продуктов и услуг	Постоянное улучшение и инновации
Оmnikanальное взаимодействие	Предоставление бесшовного опыта через цифровые и физические каналы	Улучшение опыта клиентов и их удовлетворённости

Устойчивое экономическое развитие: вызовы и возможности

Концепция устойчивого экономического развития приобретает всё большую значимость в свете глобальных вызовов, связанных с необходимостью сбалансировать экономический рост, охрану окружающей среды и социальную ответственность. Устойчивое экономическое развитие подразумевает такой рост, который удовлетворяет потребности нынешнего поколения, не ставя под угрозу возможности будущих поколений [2]. В этом разделе рассматриваются вызовы и возможности, связанные с

реализацией модели устойчивого экономического развития в современных условиях.

1. Экологические вызовы устойчивого развития

Одним из самых серьёзных вызовов устойчивого экономического развития является негативное воздействие традиционных моделей роста на окружающую среду. Индустриализация, урбанизация и глобализация привели к увеличению потребления природных ресурсов и уровню загрязнения, что способствует изменению климата, утрате биоразнообразия и истощению природных ресурсов. Согласно

данном Всемирного экономического форума (2020), такие отрасли, как производство, энергетика и сельское хозяйство, являются основными источниками выбросов углерода.

Для решения этих проблем бизнес и государственные структуры сосредотачиваются на внедрении зелёных технологий и устойчивых практик. Развитие возобновляемых

источников энергии, таких как солнечная, ветровая и гидроэнергетика, даёт возможность снизить зависимость от ископаемого топлива и сократить выбросы углерода. Однако переход к возобновляемой энергии связан с рядом вызовов, таких как высокая стоимость инфраструктуры и необходимость технологических инноваций для повышения эффективности [7].

Таблица 4

Экологические вызовы и решения в экономическом развитии

Вызов	Причина	Потенциальное решение
Изменение климата	Выбросы парниковых газов	Инвестиции в возобновляемую энергетику
Истощение ресурсов	Чрезмерное использование природных ресурсов	Устойчивое управление ресурсами
Утрата биоразнообразия	Вырубка лесов и разрушение местобитаний	Сохранение природы и зелёные технологии

2. Социальная ответственность и инклюзивный рост

Устойчивое экономическое развитие включает не только экологическую составляющую, но и социальную ответственность и инклюзивный рост. Компании всё чаще внедряют инициативы корпоративной социальной ответственности (КСО), направленные на обеспечение справедливых трудовых практик, этическое снабжение и взаимодействие с сообществами [8, с. 78-92].

Инклюзивный рост ставит своей целью обеспечение равных экономических возможностей для всех сегментов общества. Для этого необходимы инвестиции в образование, здравоохранение и инфраструктуру, что позволит повысить качество жизни и предоставить больше возможностей для экономической активности. Программы микрофинансирования, например, успешно предоставляют финансовые ресурсы малообеспеченным слоям населения, способствуя развитию предпринимательства и мобильности [12].

Таблица 5

Стратегии инклюзивного роста

Стратегия	Фокус	Влияние
Микрофинансирование	Предоставление финансовых услуг для малообеспеченных	Развитие предпринимательства и экономическая инклюзия
Инвестиции в образование	Улучшение доступа к качественному образованию	Повышение квалификации работников и инновационности
Взаимодействие с сообществами	Корпоративное участие в развитии местных сообществ	Укрепление социальных связей и улучшение репутации

3. Возможности для бизнеса в устойчивом развитии

Устойчивое экономическое развитие открывает множество возможностей для бизнеса. Компании, которые приоритизируют устойчивость, не только снижают своё воздействие на окружающую среду, но и получают конкурентное преимущество, привлекая экологически сознательных потребителей и инвесторов [9].

Кроме того, правительства предлагают различные стимулы для бизнеса, внедряющего устойчивые практики. Например, Европейский зелёный курс предоставляет финансовую поддержку компаниям, которые приводят свои операции в соответствие с целями устойчивого развития, ставя целью сделать Европу первым углеродно-нейтральным континентом к 2050 году [5].

Таблица 6

Возможности для бизнеса в устойчивом развитии

Возможность	Описание	Пример
Зелёные технологии	Разработка решений в области возобновляемой энергии	Солнечная и ветровая энергетика
Устойчивые продукты	Производство экологически чистых товаров	Экологичная упаковка и материалы
Государственные стимулы	Финансовая поддержка для устойчивых практик	Субсидии и гранты в рамках Европейского зелёного курса

Заключение

Таким образом, как инновационные методы управления в цифровой экономике, так и устойчивое экономическое развитие предлагают компаниям значительные возможности для роста, инноваций и долгосрочного успеха. Внедрение цифровых инструментов и гибких методов управления позволяет компаниям процветать в быстро меняющейся глобальной экономике. Одновременно с этим акцент на устойчивость не только решает экологические и социальные проблемы, но и открывает новые пути для инвестиций и расширения рынков. Будущее бизнеса заключается в интеграции этих практик, где цифровые инновации и устойчивость объединяются для продвижения прогресса и процветания.

Литература

1. Amit R., Zott C. (2015). Creating value through business model innovation. *MIT Sloan Management Review*, 53(3), P. 41-49.
2. Brundtland Commission. (1987). *Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development*. Oxford University Press.
3. Chen I.J., Popovich K. (2003). Understanding customer relationship management (CRM):

People, process, and technology. *Business Process Management Journal*, 9(5), P. 672-688.

4. Deloitte. (2020). *Agility in the Digital Economy: Embracing Change and Fostering Innovation*. Deloitte Insights.
5. European Commission. (2020). *The European Green Deal*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/green-deal>.
6. McKinsey. (2021). *The Future of Work After COVID-19*. McKinsey & Company.
7. OECD. (2019). *Renewable Energy Policies in a Time of Transition*. OECD Publishing.
8. Porter M.E., Kramer M.R. (2006). *Strategy & society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility*. *Harvard Business Review*, 84(12), P. 78-92.
9. UNEP. (2020). *The Business Case for Sustainable Development*. United Nations Environment Programme.
10. World Economic Forum. (2020). *The Global Risks Report 2020*. World Economic Forum.
11. Yukl G. (2013). *Leadership in Organizations* (8th ed.). Pearson.
12. Yunus M. (2003). *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. PublicAffairs.

Yerezhep Balnur

Student, Allegheny College, USA, Midville

INNOVATIVE MANAGEMENT METHODS IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. *The article examines two key topics in the field of economics and management: innovative management methods in the digital economy and sustainable economic development. The first part describes modern management approaches in the context of digital transformation, including the use of technologies such as artificial intelligence, big data and cloud computing. The role of flexibility and customer orientation, as well as transformational leadership in remote work is considered. The second part analyzes the challenges and opportunities of sustainable economic development, including environmental sustainability, corporate social responsibility and inclusive growth. The article presents examples of the use of green technologies and strategies for inclusive economic growth, which opens up new opportunities for business.*

Keywords: *digital economy, innovative management methods, digital transformation, sustainable development, artificial intelligence, big data, corporate social responsibility, inclusive growth, environmental sustainability, green technologies, transformational leadership, customer orientation.*

СУРКОВА Юлия Сергеевна

магистрантка, Уфимский университет науки и технологий – Стерлитамакский филиал,
Россия, г. Стерлитамак

*Научный руководитель – профессор Уфимского университета науки и технологий –
Стерлитамакского филиала, доцент, доктор педагогических наук
Иваненко Илона Анатольевна*

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются подходы ученых к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

Ключевые слова: финансовая деятельность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовая устойчивость.

В современных условиях ввиду различных изменений во внутренней и внешней экономике страны особо остро стоит вопрос управления финансовой деятельностью организации. Одним из ключевых аспектов финансового управления является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, что напрямую влияет на финансовую устойчивость предприятия и его способность к развитию. Для успешного управления этим процессом необходимо внедрение и постоянное совершенствование этой системы.

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового управления, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счет эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента. Задача управления дебиторской задолженностью заключается в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (то есть долгов, выплаты по которым сомнительные или точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке [1, с. 150].

Проблема поиска оптимальных путей управления дебиторской и кредиторской задолженностью является предметом исследования многих ученых и специалистов как отечественных, так и зарубежных.

В учебниках представлены различные подходы к управлению дебиторской задолженностью, например:

Н. Д. Эриашвили и В. С. Осипова систему управления дебиторской задолженностью рассматривают в виде этапов:

1. Анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде.
2. Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции.
3. Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту.
4. Формирование системы кредитных условий.
5. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита
6. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.
7. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности [2].

Основными задачами финансового менеджмента в управлении дебиторской задолженностью, по мнению М. В. Ворониной, являются:

- оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- выработка кредитной политики по отношению к покупателям [3].

По мнению Кириченко Т. В., основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают проведение анализа задолженности в предшествующем периоде, формирование принципов кредитной

политики по отношению к покупателям продукции, разработку процедуры индексации дебиторской задолженности и построение систем контроля движения и своевременного погашения дебиторской задолженности, разработку путей сокращения дебиторской задолженности [4].

Другой подход предлагает Петрушевская В. В., выделяя следующие направления деятельности по управлению дебиторской задолженностью:

- контроль формирования и состояния дебиторской задолженности;
- инкассации для различных групп покупателей и видов продукции;
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям на основе реестра старения дебиторской задолженности;
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов [1, с. 150].

Рассмотрим подходы ученых к управлению дебиторской и кредиторской задолженности.

По мнению Волчаренко В. А. отмечает основные принципы управления кредиторской задолженностью [5]:

- правильность выбора формы задолженности с целью минимизации процентных выплат на покупку материальных ценностей;
- установление наиболее удобной формы банковского либо коммерческого кредита и его срока;
- недопущение образования просроченной задолженности.

Вахидов Ш. Г. выделяет следующие методы управления дебиторской задолженностью:

1. Группировать дебиторские задолженности по срокам;
2. За досрочную оплату счетов предоставлять скидки контрагенту, если досрочная оплата счетов обеспечит прибыль на приобретенные ранее средства;
3. Контролировать максимальную сумму отпуска продаж товаров с последующей оплатой;
4. Анализировать платежеспособность потенциального покупателя при предоставлении кредита;

5. Анализировать возможные потери по безнадежным долгам;

6. Продать дебиторскую задолженность, т. е. использовать факторинг [6].

Итак, рассмотрев теоретические методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью разных ученых и научных деятелей, можно определить основные моменты эффективной модели управления.

Управление дебиторской задолженностью необходимо начинать с ее общего анализа, включающего в себя определение чистой реализационной стоимости, периода оборачиваемости и доли в общих оборотных активах компании. Далее необходим частный анализ дебиторов, основанный на определении периода работы с контрагентом, уровня отгрузки, коэффициентов ликвидности, рентабельности, долговой нагрузки и др. с целью выявления уровня кредитоспособности существующих и потенциальных дебиторов, а также определения качественного состояния дебиторской задолженности. Результаты проведенного анализа необходимо применять при формировании кредитной политики, способной определять условия отгрузки продукции, кредитный лимит, предоставляемый существующим и потенциальным дебиторам, формировать ценовые условия, а также шкалу штрафных санкций за нарушение или неисполнение обязательств. Заключительным моментом является регламент досудебного взыскания дебиторской задолженности, позволяющий четко определить план необходимых мероприятий с применением любого удобного из существующих способов инкассации дебиторской задолженности (звонки и встречи, факторинг, вексельные и зачетные схемы, цессия и др.), а также закрепить уровни ответственности сотрудников предприятия за определенным процессом.

Кредиторская задолженность также играет ключевую роль в финансовом управлении. Управление кредиторской задолженностью включает такие функции, как выбор оптимальной формы задолженности для минимизации процентных расходов, использование банковских или коммерческих кредитов и предотвращение образования просроченной задолженности. Эффективное управление кредиторской задолженностью помогает компании поддерживать стабильные отношения с поставщиками и минимизировать финансовые риски.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью существенно

влияет на финансовую устойчивость предприятия, его репутацию и возможности для дальнейшего развития. Разработка и внедрение грамотной стратегии управления задолженностью позволяет не только избежать финансовых проблем, но и обеспечить компании дополнительные возможности для роста и улучшения конкурентных позиций на рынке.

Литература

1. Петрушевская В.В. Стратегия управления финансовой деятельностью: учебник / В.В. Петрушевская, Я.О. Арчинова, К.В. Шарый. – Донецк: ДОНАУИГС, 2021. – 258 с. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/225827> (дата обращения: 22.06.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – С. 150.).

2. Финансовый менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / поднауч. ред. Н.Д. Эриашвили; под общ. ред. В.С. Осипова 2-е изд.,

перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. – 271 с.

3. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. – 3-е изд., стер. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2022. – 384 с.

4. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. 484 с.

5. Волчаренко В.А. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Проблемы Науки. 2018. № 5 (125). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennostyu-predpriyatiya> (дата обращения: 26.06.2023).

6. Вахидов Ш.Г. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Форум молодых ученых. 2018. № 9 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennostyu-3> (дата обращения: 26.06.2023).

SURKOVA Yulia Sergeevna

Undergraduate Student, Ufa University of Science and Technology – Sterlitamak Branch,
Russia, Sterlitamak

*Scientific Advisor – Professor of the Ufa University of Science and Technology – Sterlitamak Branch,
Associate Professor, Doctor of Pedagogical Sciences Ivanenko Ilona Anatolyevna*

APPROACHES TO MANAGING ACCOUNTS RECEIVABLE AND ACCOUNTS PAYABLE OF AN ENTERPRISE

Abstract. *The article discusses the approaches of scientists to the management of accounts receivable and accounts payable.*

Keywords: *financial activity, accounts receivable, accounts payable, financial stability.*

ПЕДАГОГИКА

ЕМЕЛЬЯНОВА Марина Николаевна

воспитатель, ГБУ «Старооскольский центр «Старт», Россия, г. Старый Оскол

ЧЕРНЫХ Валентина Петровна

воспитатель, ГБУ «Старооскольский центр «Старт», Россия, г. Старый Оскол

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОДРОСТКА

***Аннотация.** В данной статье мы рассмотрим влияние социальной среды на подростков, особенности девиантного и делинквентного поведения, а также профилактические меры, которые могут быть применены в условиях учреждения для детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.*

***Ключевые слова:** подростки, социальная среда, девиантное, делинквентное поведение, профилактические меры.*

Подростковый возраст – это ключевой период формирования личности, в ходе которого молодые люди осознают свои социальные роли и ценности. В этом процессе социальная среда, включая школу, круг общения и общественные нормы, оказывает значительное влияние на поведение подростка. Одной из наиболее актуальных проблем, с которыми сталкиваются подростки, является девиантное и делинквентное поведение, обусловленное различными факторами социальной среды.

Как известно, социальная среда включает в себя несколько ключевых компонентов, которые могут как положительно, так и отрицательно влиять на поведение подростка. Основными из них являются школа и сверстники.

Школа – это основное место социализации подростков, где они проводят значительное количество времени. Образовательная среда, отношения учителей и взаимодействие со сверстниками могут оказывать значительное влияние на эмоциональное и социальное развитие. Негативное отношение со стороны учителей или одноклассников может привести к изоляции и формированию девиантных установок.

Позитивная школьная атмосфера, основанная на уважении и поддержке, способствует укреплению самооценки подростков и их готовности к учебе. Участие в школьных мероприятиях, таких как клубы и спортивные секции, помогает подросткам развивать

социальные навыки и улучшать их взаимоотношения с другими. Программы, направленные на создание инклюзивной среды, могут помочь предотвратить проявления буллинга и других форм девиантного поведения.

Учителя, играя роль авторитетов, могут не только передавать знания, но и служить моделями поведения для подростков. Педагоги, демонстрирующие понимание и поддержку, могут заметно снизить вероятность возникновения девиантного поведения. Регулярное взаимодействие с учениками, обсуждение их интересов и проблем, а также создание возможности для открытого диалога способствует укреплению доверия и снижению уровня стресса среди подростков.

В подростковом возрасте влияние сверстников становится особенно значимым. Желание соответствовать группе может толкать подростка на рискованные поступки, такие как употребление наркотиков или алкоголя. Однако положительное влияние сверстников может способствовать развитию конструктивных навыков и ценностей, таких как ответственность и эмпатия. Групповая динамика и социальное давление могут привести к тому, что подростки начнут вести себя так, как ожидает группа. Это может проявляться как в положительном, так и в отрицательном контексте. Например, участие в позитивных инициативах,

таких как волонтерство, может способствовать развитию альтруистического поведения, в то время как давление со стороны группы может привести к участию в негативных поступках.

Взаимодействие со сверстниками играет важную роль в формировании идентичности подростка. Подростки учатся распознавать свои сильные и слабые стороны, а также определять, каким образом они хотят быть восприняты обществом. Поддерживающая группа сверстников может помочь подросткам развивать уверенность в себе и принимать конструктивные решения.

Если подросток склоняется к отрицательной стороне, то у него проявляется девиантное и делинквентное поведение.

Девиантное поведение включает в себя действия, отклоняющиеся от социальных норм. Это могут быть такие проявления, как курение, употребление наркотиков, вандализм, агрессивное поведение и другие формы нарушения общественного порядка. Делинквентное поведение связано с нарушением закона и включает преступные действия, такие как кражи, насилие и другие правонарушения. Оба вида поведения часто пересекаются, но имеют разные корни и последствия.

Девиантное поведение может проявляться в различных формах, включая проявления агрессии, асоциальное поведение и даже различные зависимости. К примеру, в подростковом возрасте распространены такие девиантные формы, как участие в хулиганских действиях, проявление жестокости к животным или совершение актов вандализма. Эти действия могут быть вызваны желанием привлечь внимание сверстников, протестом против социальных норм или внутренними конфликтами.

Делинквентное поведение, в свою очередь, охватывает более серьезные правонарушения. Например, подростки могут стать участниками кражи, мелких преступлений, или же вовлечься в организованные преступные группы. Причинами такого поведения могут быть как материальные трудности, так и давление со стороны сверстников.

В учреждениях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, тема девиантного и делинквентного поведения очень актуальна. Так как в учреждение поступают дети из благополучной и асоциальной среды, у

которых уже наблюдаются такие типы поведения.

Причины, могут быть как индивидуальными, так и социальными. Индивидуальные факторы включают низкую самооценку, эмоциональные расстройства, отсутствие навыков решения конфликтов и проблем в обучении. Социальные факторы могут включать влияние сверстников, недостаток позитивных ролевых моделей, а также неблагоприятные условия жизни, такие как насилие в семье или плохая социальная обстановка. Подростки, испытывающие чувство одиночества, депрессию или тревогу, могут быть более склонны к девиантному поведению. Психологические исследования показывают, что подростки, страдающие от психических расстройств, чаще становятся жертвами буллинга или, наоборот, агрессорами.

Культурные и экономические аспекты также играют важную роль. Подростки, растущие в условиях бедности или в неблагоприятной социальной обстановке, часто сталкиваются с большими трудностями и имеют меньше возможностей для самореализации, что может толкать их на девиантные или делинквентные поступки. Например, низкий уровень образования и ограниченные возможности трудоустройства могут привести к вовлечению подростков в преступные действия как способа получения денег.

Педагоги учреждения играют важную роль в профилактике девиантного поведения. Создание безопасной и поддерживающей среды, где подростки открыто обсуждают свои переживания и проблемы, является ключевым аспектом. Важно не только давать знания, но и развивать эмоциональный интеллект, социальную ответственность и навыки межличностного общения.

В учреждении разработаны программы по социальной и эмоциональной компетентности, которые помогают подросткам справляться с трудными ситуациями и укреплять их устойчивость к негативным влияниям. Работа социальных педагогов и психологов с группами риска, вовлечение подростков в социально полезные проекты и деятельность, направленная на развитие лидерских качеств, существенно снижают вероятность девиантного поведения. К ним относятся тренинги по развитию навыков социального взаимодействия, программы по

повышению осведомленности о вреде алкоголя и наркотиков, а также инициативы по вовлечению подростков в активное участие в жизни учреждения и местных сообществах.

Наше учреждение сотрудничает с местными сообществами, социальными службами и некоммерческими организациями, которые создают дополнительные ресурсы и поддержку для подростков. Реализуемые программы, направленные на вовлечение подростков в общественную деятельность, помогают сформировать у них позитивные социальные связи и навыки, необходимые для успешной социализации. Нашим воспитанникам действительно важно, иметь возможность участвовать в различных общественных инициативах и проектах, таких как эколого-образовательные программы, культурные мероприятия и спортивные соревнования. Это не только помогает развить у них лидерские качества, но и создает среду, способствующую формированию здоровых отношений и снижению уровня агрессии.

Сегодня актуально становится интеграция технологий в программы профилактики. Использование социальных сетей и мобильных приложений для распространения информации о здоровом образе жизни, эмоциональном интеллекте и навыках решения конфликтов оказывает положительное влияние на подростков. Виртуальные сообщества становятся местом поддержки и обмена опытом, это помогает молодежи находить выходы из сложных ситуаций.

Созданные онлайн-ресурсы, где подростки анонимно задают вопросы и получают помощь от специалистов, становятся эффективным инструментом для профилактики девиантного поведения. Применение технологий позволяет расширить доступ к информации и ресурсам, необходимым для формирования позитивных установок.

Профилактическая работа является многофакторным и сложным процессом. Понимание всех факторов позволяет педагогам и специалистам разрабатывать эффективные стратегии профилактики девиантного и делинквентного поведения. Создание поддерживающей и инклюзивной среды, активное вовлечение подростков в социальные проекты и формирование позитивных ролевых моделей – ключевые элементы, способствуют здоровому развитию подростков. Совместные усилия всех участников образовательного процесса и общества в целом для создания безопасной и благоприятной среды, в которой подростки могут развиваться и реализовывать свой потенциал.

Литература

1. Дубровина И.И. Социальная среда и поведение подростков // М.: Издательство РГПУ – 2020. – С. 24-29.
2. Зимняя И.А. (2018). Девиантное поведение подростков: причины и последствия. Санкт-Петербург: Питер.
3. Лебедева О.В. (2021). Профилактика девиантного поведения в школе. Екатеринбург: Уралочка.
4. Соловьев А.М. (2019). Влияние сверстников на поведение подростков. Казань: Казанский университет.
5. Шукшин В.Н. (2022). Социальные факторы, влияющие на девиантное поведение подростков. Новосибирск: Сибирское образование.
6. Гаврилова Е.А. (2023). Роль образовательных программ в профилактике девиантного поведения. Журнал социальной психологии, 15(3), С. 45-60.
7. Иванов С.П. (2022). Программа профилактики девиантного поведения: опыт и рекомендации. Образование и воспитание, 12(4), С. 78-92.

YEMELYANOVA Marina Nikolaevna

Mentor, GBU "Starooskolsky center "Start", Russia, Sary Oskol

CHERNYKH Valentina Petrovna

Mentor, GBU "Starooskolsky center "Start", Russia, Sary Oskol

THE INFLUENCE OF THE SOCIAL ENVIRONMENT ON THE BEHAVIOR OF A TEENAGER

Abstract. *In this article, we will consider the impact of the social environment on adolescents, the features of deviant and delinquent behavior, as well as preventive measures that can be applied in an institution for orphans and children left without parental care.*

Keywords: *adolescents, social environment, deviant, delinquent behavior, preventive measures.*

РЫКУНОВА Анастасия Валерьевна

магистрантка, Томский государственный педагогический университет, Россия, г. Томск

РОЛЬ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ В ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ «МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ»

Аннотация. В данной работе раскрывается роль школьного музея в гражданско-патриотическом воспитании учащихся на примере работы военно-исторического музея «Молодая гвардия» посёлка Сайга. В музее проводятся экскурсии, уроки Память и Мужества. Школьный музей по-настоящему является одним из центров школьной жизни и центром воспитания патриотов своей большой и малой Родины.

Ключевые слова: школьный музей, патриот, гражданско-патриотическое воспитание, система работы школьного музея по патриотическому воспитанию.

Изучение истории родной земли, ее трудовых, боевых и культурных традиций, устоев народа было и остается важнейшим направлением в воспитании у учащихся патриотизма, чувства любви к большой и малой Родине [2, с. 4-5]. Знание своего края, его прошлого и настоящего нам необходимо для непосредственного участия в его преобразовании, поскольку родной край – живая, деятельная часть великого мира.

Знакомство с прошлым, настоящим и предполагаемым будущим своей малой родины, особенностями природы, экономических, политических, культурных и других условий способствует формированию у школьников мировоззрения, в которое включены осознание своей принадлежности к определенной нации и, как следствие – гордость за это [5, с. 10].

Сегодня большое внимание уделяется гражданско-патриотическому воспитанию. Проводятся мероприятия, приуроченные к государственным праздникам и памятным датам, ведётся пропаганда достижений российской науки, культуры и государственности, отечественного спорта, трудовых свершений граждан, подвигов защитников Отечества, государственных символов. В данной области разрабатываются методические пособия, проводятся социологические исследования. Школьный музей является достоянием и гордостью любой школы, он является мощнейшим средством обучения и воспитания подрастающего поколения, поскольку ему присуще множество учебно-воспитательных и социально-культурных функций.

Таким образом, цель работы: раскрыть роль школьного музея в гражданско-патриотическом воспитании учащихся на примере работы в данном направлении военно-исторического музея «Молодая гвардия». Задачи:

- Рассказать об истории создания школьного музея «Молодая гвардия»;
- Выяснить, какую работу проводит музей по гражданско-патриотическому воспитанию;
- Познакомиться с экспозициями патриотического содержания музея;
- Рассмотреть роль администрации школы, педагогического коллектива, совета музея в патриотическом воспитании школьников.

«Поэтом можешь ты не быть, но гражданином быть обязан». Н. Некрасов. Патриотизм (греч. πατριώτης – соотечественник, πατρίς – отечество) – нравственный и политический принцип, социальное чувство, содержанием которого является любовь к Отечеству и готовность подчинить его интересам свои частные интересы. Человека нельзя заставить любить свою Родину, но и нельзя заставить её разлюбить. Поэтому многие люди, находясь (по тем или иным причинам) вдали от своей Родины, чувствуют щемящую душевную тоску по ней. И успокаиваются лишь тогда, когда им удаётся вернуться назад. Поэтому Родину не зря называют Матерью, Отчиной, ведь Родина – это начало пути для человека, как и его отчий дом, род, семья. Не стоит забывать о том, что дословно слово Родина переводится как «земля отцов, предков». Поэтому можно также сделать

следующий вывод: любить Отчизну, быть патриотом, значит помнить прошлое, своих предков, их заветы и воспоминания и бережно хранить их для будущих поколений, передавая всё, что удалось запомнить и сохранить из уст в уста, из поколения в поколение [1, с. 32]. Быть патриотом значит быть ответственным человеком, то есть нести ответственность не только за себя, сколько за народ и страну, то есть, по сути, за дом, в котором ты проживаешь. Быть патриотом значит проявлять уважение не только к своему народу и роду, но и к другим народам, значит понимать, что ты не одинок на планете Земля. А это значит, что патриот всеми силами должен стремиться к миру и согласию между народами, живущими по всей земле. Патриот – это тот человек, который любит людей независимо от их национальности, расовой принадлежности и прочих признаков, отличающих один народ от другого [7, с. 10].

Школьный музей «Молодая гвардия» рассказывает о бессмертном подвиге героев молодогвардейцев, боровшихся против фашистов в украинском городе Краснодоне Луганской области в годы Великой Отечественной войны. Участниками подпольной организации были обыкновенные девчонки и мальчишки, влюблённые во всё прекрасное и отдавшие за это самое дорогое – жизнь.

За долгие годы существования музея много учеников нашей школы стали хранителями истории о Великой Отечественной войне, истории родного края, поселка.

Многие задают вопрос: Почему именно у нас в Сибири, так далеко от города Краснодона, создан музей памяти? Так с чего же всё началось?

А началось с того дня, когда в августе 1972 года в наш посёлок приехал Николай Иванович Коваленко. Он был принят на работу в школу учителем труда и рисования. Первой темой на рабочем пионерском сборе отряда седьмого класса стала «Подвигу жить в веках», на котором с рассказом о героях-молодогвардейцах выступил Николай Иванович. Впервые ребята так близко соприкоснулись с подвигом комсомольцев Краснодона, и рассказ их взволновал. Семиклассники решили бороться за присвоение их пионерскому отряду имени Героя Советского Союза Олега Кошевого. Ими была создана первая газета, посвящённая Краснодонцам, которую назвали «Бессмертие». Она появилась 15

января, в день начала месячника памяти «Молодой гвардии», который является традицией нашей школы по сегодняшний день. На время проведения месячника все учащиеся школы взяли повышенные соцобязательства, победители должны были поехать в город Краснодон.

Победу в месячнике одержали ученики 7 класса. Их отряду присвоили звание «Молодогвардейского». Это был первый класс, которому присвоили имя Олега Кошевого.

Во время весенних каникул 1973 года лучшие учащиеся школы посетили родину молодогвардейцев, откуда привезли богатый материал о деятельности «Молодой гвардии» и первые экспонаты: трос, взятый у шурфа шахты № 5, земля с террикона и взятая у шурфа, многочисленные фотографии, книги, брошюры. В Краснодоне ребята посетили Государственный музей «Молодая гвардия», совершили поездку в Ровеньки, где побывали в камерах, в которых пытали Олега Кошевого, Любовь Шевцову, Дмитрия Огурцова, Виктора Субботина, Семёна Остапенко и Гремучем лесу – месту расстрела пятерых молодогвардейцев. Также посетили родителей Лидии Андросовой, Виктора Третьякевича, Сергея Тюленина, Анатолия Николаева, Геннадия Лукашова, Любови Шевцовой, Ульяны Громовой. «Там у могилы героев мы поклялись свято хранить память и умножать бессмертную славу героев далёкого шахтёрского городка. Наша судьба неразрывно связана с героическими делами молодогвардейцев. Девиз: Своими делами, трудом и учёбой мы памяти вашей достойны – стал законом жизни каждого пионера и комсомольца отряда».

По приезде ребята по классам рассказали о своих впечатлениях, и оформили в коридоре школы стенд с портретами молодогвардейцев, а в витрины, разместили первые экспонаты.

Тогда и было принято решение: создать в школе музей «Молодая гвардия».

Открытие музея состоялось 30 сентября 1973 года, так как именно к этому времени смогли приехать Анатолий Григорьевич Никитенко, заведующий массовым отделом музея «Молодая гвардия» в городе Краснодон, и Георгий Григорьевич Николаев, отец молодогвардейца Анатолия Николаева.

Школьный музей «Молодая гвардия» является полноправным объектом в образовательном и воспитательном процессе МБОУ

«Сайгинская СОШ». Его потенциальные возможности используются не только в рамках дополнительного образования, рассчитанного на узкий круг детей, но и для всех учащихся общеобразовательного учреждения. Музей содержит восемь разделов:

1. «Детские и школьные годы молодогвардейцев»;
2. «Родина-мать зовёт»;
3. «Боевые дела молодогвардейцев»;
4. «В застенках гестапо»;
5. «Боевой путь Ивана Туркенича»;
6. «Молодогвардейцы, оставшиеся в живых»;
7. «Ходили в бой «Герои Краснодона»;
8. «Афганистан болит в моей душе».

Значимым образовательным событием является Месячник Памяти «Молодой гвардии», который ежегодно проходит в период с 15 января по 15 февраля. Целью его стало сохранение памяти об уходящем поколении, которое своим беспримерным подвигом, стойкостью и мужеством, одержало Великую Победу над фашизмом.

Музей стал площадкой для встреч с почётными жителями поселения, тружениками тыла, детьми войны. Проведение данных мероприятий проходит в тесном взаимодействии с Советом ветеранов Сайгинского сельского поселения. Основная его работа осуществляется по следующим направлениям деятельности: исследовательская, проектная, организационно-массовая, экскурсионно-просветительская.

Музей неразрывно связан с жизнью поселка. Это подтверждает реализация ряда проектов, которые воплощены в жизнь благодаря сотрудничеству музея с жителями поселения, Администрацией Сайгинского сельского поселения, Советом ветеранов и Домом культуры.

Особо значимым стал проект «Это надо не мёртвым, это надо живым». Главная цель, которого сохранение памяти о ветеранах-сайгинцев и тружеников тыла, проживавших на территории поселения в разные годы.

Сегодня это памятное место является центром общественно-политической и культурной жизни Сайгинского сельского поселения.

Школьный музей воспитывает у подрастающего поколения уважение к памяти прошлых поколений, развивает их бережное отношение к культурному и природному наследию, без чего нельзя воспитать патриотизм и любовь к своему Отечеству, которые начинаются с любви к малой Родине.

Музей призван способствовать формированию у учащихся гражданско-патриотических качеств, расширению кругозора и воспитанию познавательных интересов и способностей, овладению учащимися практическими навыками поисковой, исследовательской деятельности, служить целям совершенствования образовательного процесса средствами дополнительного образования [9, 10]. Таким образом, весьма трудно переоценить роль школьного музея в патриотическом воспитании подрастающего поколения!

Литература

1. Отчизны верные сыны, 2004. № 3. С. 32.
2. Школьное эхо, 2012. № 6. С. 4-5.
3. Бабошко Т.А. Дорогому и любимому краеведу В.Е. Пронину, 2010. С. 12.
4. Аруджоглы Х.А. Память о подвиге жителя п. Витязево Шембелиди А.А., 2012. С. 5.
5. Черевык Г.А. Кто такой патриот, 2013. С. 10.
6. Шлыков А.В. Патриотизм и патриотическое воспитание в ВУЗе // Молодой ученый, 2012. № 8. С. 386-388.
7. URL <http://okt-school-6.narod.ru/scool/muzei.html> 12.02.2024.
8. URL http://yuriarmk.ucoz.ru/files_5/org_rab_shool_mus.doc 12.02.2024.
9. URL <http://schooln5.ucoz.com/index/0-5> 12.02.2024.
10. URL <http://59209s036.edusite.ru/p12aa1.html> 12.02.2024.
11. URL <http://wikipedia.ru/org/wiki/Патриотизм> 12.02.2024.

RYKUNOVA Anastasia Valerievna

Master's Student, Tomsk State Pedagogical University, Russia, Tomsk

**ROLE OF THE SCHOOL MUSEUM IN THE PATRIOTIC EDUCATION
OF THE YOUNG GENERATION BY THE EXAMPLE OF THE WORK
OF THE SCHOOL MUSEUM “YOUNG GUARDS”**

***Abstract.** This work reveals the role of the school museum in the civic and patriotic education of students using the example of the work of the military-historical museum “Young Guard” in the village of Saiga. The museum offers excursions and lessons on Memory and Courage. The school museum is truly one of the centers of school life and the center for educating patriots of their big and small Motherland.*

***Keywords:** school museum, patriot, civic and patriotic education, system of work of the school museum for patriotic education.*

ПСИХОЛОГИЯ

ГРИГОРЬЕВА Яна Владимировна

магистрантка, Воронежский государственный университет, Россия, г. Воронеж

ТИМОФЕЕВА Ольга Валерьевна

доцент, кандидат психологических наук,
Воронежский государственный университет, Россия, г. Воронеж

СВЯЗЬ САМООТНОШЕНИЯ С УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ЖИЗНЬЮ У ЖЕНЩИН

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос о связи самооотношения с удовлетворенностью жизнью у женщин. Комплексный подход к вопросу взаимосвязи самооотношения и удовлетворённости жизнью у женщин недостаточно исследован, что послужило основанием для уточнения существующих представлений о видах самооотношения и связи каждого из его компонентов с удовлетворённостью жизнью. То есть, высокий уровень удовлетворенности жизнью связан с выраженной самоуверенностью, саморучководством, самопринятием, самопривязанностью и осознанностью, а низкий уровень удовлетворенности жизнью связан с высокой внутренней конфликтностью и самообвинением.

Ключевые слова: самооотношение, удовлетворенность жизнью, психологические особенности женщин, самооценка, самоуважение, внутренняя конфликтность, самопринятие, самосознание, личность, личностное развитие.

Самоотношение – это сложный психологический процесс, который включает в себя отношение человека к самому себе, его внутреннее переживание и самооценку. Это необходимый компонент формирования личности, так как определяет многие аспекты жизни человека, в том числе его поведение, отношения, карьеру и здоровье [1, с. 33–41].

Самоотношение формируется на протяжении всей жизни человека и находится в постоянном изменении. В настоящее время до сих пор в психологической науке не существует единого подхода и определения для понятия «самоотношение». Изучение работ, посвященных рассмотрению, а также изучение отношения человека к самому себе, говорит о большом количестве терминов, используемых для более глубокого описания его содержания. К данным терминам относятся следующие: общая самооценка, самоуважение, самопринятие, эмоционально-ценностное отношение к себе, уверенность в себе, самоуважение, аутосимпатия, самооценка и т. д. [4].

В настоящее время, наиболее актуальной является концепция, предложенная в конце прошлого столетия, отечественными авторами – В. В. Столиным и С. Р. Пантилеевым, основанная на идеях А. Н. Леонтьева о деятельности, сознании и личности и, в первую очередь, на представлении о личностном смысле как одной из основных образующих сознания. В соответствии с указанной выше концепцией, самооотношение необходимо понимать как «непосредственную представленность в сознании личностного смысла «Я», то есть «оценку личностью собственных черт по отношению к мотивам, выражающим потребность в самореализации». Отношение человека к себе, здесь будет зависеть от того, является ли его «Я» препятствием на пути к его самореализации или же способствует ей. Таким образом, в данном случае самооотношение является целостной личностной системой, которая обеспечивает переживание смысла «Я», определяемого, в конечном итоге, реальными жизненными отношениями субъекта.

Удовлетворенность – термин с очень широким значением, достаточно распространенный и, в связи с этим не имеющий четко определенной области границ. Когда человек говорит об удовлетворенности, подразумевает и жизнь в целом и удовлетворенность отношениями с конкретным человеком независимо от степени значимости данного человека для личности [3, с. 23-26].

Одним из маркеров, позволяющих делать вывод об удовлетворенности человека жизнью в целом, самим собой, характером отношений с окружающими людьми, является термин «благополучие», который предполагает эмоциональную оценку отношения личности к своей жизни во всех ее проявлениях в самом широком смысле. Переживание чувства благополучия весьма значимо для каждого человека и занимает центральное место во всем субъективном мире личности. К. Д. Рифф предложила изучать психологическое благополучие на основе шести факторов: принятия себя, позитивного отношения к другим, независимости, контроля над обстоятельствами, наличия цели в жизни и личностного роста.

Таким образом, сравнивая, понятия «удовлетворенность жизнью» и «благополучие» многие авторы отмечают, что первое является более узким и конкретным, в сравнении со вторым, а также некоторые исследователи указывают на оценочный компонент у феномена удовлетворенности жизнью. Феномен удовлетворенности жизнью является одним из центральных объектов изучения психологии и связан с понятием качества жизни. Удовлетворенность жизнью может быть определена как личностное отношение к жизни в целом и к ее отдельным аспектам, таким как работа, семья, друзья, социальное окружение и т. д.

Уровень удовлетворенности жизнью зависит от многих факторов, как внутренних, так и внешних, которые могут влиять по-разному на женщин и мужчин. Наиболее значимые факторы, влияющие на уровень удовлетворенности жизнью женщин: экономический статус, семейное положение, здоровье, качество отношений, культурные и социальные факторы, социальная поддержка, самооценка. Таким образом, понимание феномена удовлетворенности жизнью помогает установить приоритеты и определить направления для достижения высокого уровня жизненной удовлетворенности, что способствует более гармоничному развитию личности и общества в целом.

Таким образом мы можем говорить о связи между отдельными компонентами самоотношения и уровнем удовлетворенности жизнью у женщин. Самоотношение – это комплекс личностных установок, относящихся к собственному «Я» и пониманию себя в контексте окружающей действительности. Оно включает в себя самооценку, самовосприятие, самоидентификацию и самопринятие. Известно, что у женщин личностные установки могут быть различными, чем у мужчин, что отражается на их самоотношении. Например, женщины чаще ставят на первый план отношения, всеобщую заботу, поддержку и создание комфорта в семье или клубе подруг. Вместе с тем у женщин негативное самоотношение может проявляться в виде более высокого уровня тревоги, депрессии, нарушений поведения и проблем с эмоциональной регуляцией. Неудовлетворенность собой и своей жизнью, проблемы с самооценкой и самооценочной уверенностью могут приводить к снижению жизненной удовлетворенности у женщин. Это может проявляться в ухудшении здоровья, слабой социальной поддержке, плохих отношениях, повышенной тревожности и депрессии [3, с. 23-26].

С другой стороны, высокая самооценка и самооценочная уверенность у женщин соотносится с лучшим психологическим здоровьем, более устойчивыми отношениями, удовлетворенностью жизнью и улучшенными показателями успеха на работе и в других сферах деятельности. Таким образом, для женщин значимо иметь положительное самоотношение, которое включает в себя высокую самооценку и самооценочную уверенность. Это в свою очередь способствует улучшению жизненной удовлетворенности и психологического здоровья [6].

То есть, высокий уровень удовлетворенности жизнью связан с выраженной самоуверенностью, саморуководством, самопринятием, самопривязанностью и осознанностью, а низкий уровень удовлетворенности жизнью связан с высокой внутренней конфликтностью и самообвинением.

Литература

1. Брезгунова О.Ю. Феномен самоотношения в контексте личностного развития / О.Ю. Брезгунова // Психология развития. – 2017. – № 1. – С. 33-41.
2. Леонтьев Д.А. Самоотношение как саморегуляторная система личности /

Д.А. Леонтьев // Вопр. психологии. – 2017. – № 6. – С. 55-70.

3. Маслова А.В. Психологические особенности женщин как фактор удовлетворенности жизнью / А.В. Маслова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2018. – № 2 – 2. – С. 23-26.

4. Пантеев С.Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная система /

С.Р. Пантеев // Спецкурс МГУ им. М.В. Ломоносова, Фак. психологии, Каф. общ. психологии. – Москва: Изд-во МГУ. – 1991. – 108 с.

5. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – Москва: Просвещение, 1974. – 703 с.

6. Чеснокова И.И. Проблема самосознания в психологии. – МГУ, 1989. – 108 с.

GRIGORIEVA Yana Vladimirovna

Master's Student, Voronezh State University, Russia, Voronezh

TIMOFEEVA Olga Valeryevna

Associate Professor, Candidate of Psychological Sciences,
Voronezh State University, Russia, Voronezh

THE RELATIONSHIP OF SELF-ATTITUDE WITH LIFE SATISFACTION IN WOMEN

Abstract. *The article considers the issue of the relationship between self-attitude and life satisfaction in women. An integrated approach to the issue of the relationship between self-attitude and life satisfaction in women has not been sufficiently studied, which served as the basis for clarifying existing ideas about the types of self-attitude and the relationship of each of its components with life satisfaction. That is, a high level of life satisfaction is associated with pronounced self-confidence, self-guidance, self-acceptance, self-attachment and awareness, and a low level of life satisfaction is associated with high internal conflict and self-blame.*

Keywords: *self-relation, satisfaction of life, psychological characteristics of women, self-assessment, self-respect, internal conflict, self-acceptance, self-awareness, person, personal development.*

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

ЗАЙЦЕВ Владимир Сергеевич

старший тренер, ГБУ ДО «ФСО «Юность Москвы», Россия, г. Москва

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ 6 АНАЭРОБНЫМИ ТЕСТАМИ И СКОРОСТЬЮ ПЛАВАНИЯ

Аннотация. На протяжении всей спортивной карьеры пловца сопровождают различные тестирования для определения его функциональной готовности. В регионах с хорошей финансовой поддержкой и современной спортивной базой с оборудованной лабораторией проводят передовые исследования по оценке состояния пловцов. Но большинству тренерам и спортсменам такие условия недоступны. Как альтернатива дорогостоящему оборудованию и сложным процедурам широко применяются различные тесты: короткие, простые, недорогие и чувствительные к внутрииндивидуальным изменениям и межиндивидуальным различиям. Цель этого исследования – определить, являются ли специальные тесты для оценки функционального состояния пловца эффективными и насколько хорошо они коррелируют со скоростью плавания.

Ключевые слова: функциональные тесты, анаэробные тесты, скорость плавания, профессиональное плавание.

Метаболический путь, используемый для получения энергии во время плавания, зависит от дистанции заплыва. Например, при максимальном заплыве на 50 секунд на дистанции 100 метров кролем анаэробный метаболизм может составлять 80% от общего количества вырабатываемой энергии. Поскольку более 75% всех соревнований по плаванию проводятся на дистанциях 50, 100 и 200 метров, анаэробный метаболизм является важным компонентом для оценки пловцов.

Сомнительно, что неинвазивный тест может оценить анаэробную подготовку

спортсмена, если он не специфичен для его вида спорта. Таким образом, цель этого исследования двоякая: определить, могут ли анаэробные тесты быть достоверными, а также являются ли они гендерно-зависимыми.

Данные и методы

В эксперименте в качестве испытуемых выступили 32 участника Чемпионата Москвы (13 мужчин и 19 женщин), которые тренировались второй месяц с начала сезона. Характеристики участников представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики участников эксперимента

	Мужчины		Женщины	
	x	sd	x	sd
	n = 13		n = 19	
Возраст, лет	20,0	1,0	17	1,1
Рост, м	1,83	0,11	1,68	0,05
Вес, кг	76,4	9,0	64,0	8,5
Безжировая масса тела, кг	65,7	7,5	50,0	6,1
% жира в организме	13,8	5,3	21,7	4,1
V1 (скорость на дистанции 25 м), м/с	1,78	0,15	1,56	0,06
V2 (скорость на дистанции 50 м), м/с	1,69	0,15	1,50	0,06
V3 (скорость на дистанции 100 м), м/с	1,57	0,11	1,41	0,05

Перед участием в эксперименте спортсмены получили письменное и устное объяснение процедур эксперимента. Применяемые тесты на анаэробную выносливость указаны в таблице 2. Все тесты проводились случайным

образом в течение 4 дней. Испытуемые проплывали 25, 50 и 100 метров брассом от старта до касания рукой стенки бассейна. Время фиксировалось с помощью секундомера и переводилось в скорость.

Таблица 2

Результаты 6 анаэробных тестов

	Мужчины		Женщины	
	x	sd	x	sd
	n = 13		n = 19	
Вертикальный прыжок (ВП), м	0,49	0,09	0,37	0,05*
Подъем по лестнице Маргарии-Каламена (МКПТ), Вт/кг	18,5	1,8	15,2	1,7*
Толкание мяча сидя (ТМС), м/кг	0,051	0,004	0,044	0,005*
30-секундный тест на биокинетической скамье (БС), Вт/кг	9,9	1,1	6,8	1,0*
30-секундный тест плавания на привязи (МСВВ), сила/кг	0,173	0,038	0,130	0,025*
30-секундный тест плавания на привязи (СВВВ), сила/кг	0,138	0,034	0,116	0,022*

* P<0,01

Корреляции Пирсона были рассчитаны между 6 тестами на функциональную подготовку и 3 скоростями плавания. Все тесты, кроме вертикального прыжка, были выражены относительно массы тела. Для оценки гендерных различий использовались t-критерии Стьюдента.

Комментарии к таблице 2:

1. Для статистического анализа использовалась максимальная высота вертикального прыжка (ВП). В Таблице 2 указана средняя высота.

2. Во время теста Маргарии-Каламена (МКПТ) испытуемым давалось 5 попыток. Вертикальное расстояние – 1,02 метра (каждая ступень – 0,17 метра). Для статистического анализа использовалось максимальное значение мощности из 5 попыток. В таблице 2 – среднее значение мощности.

3. Во время толкания мяча сидя (ТМС) испытуемые бросали мяч весом 3,64 кг, используя обе руки и полностью выпрямляя их. 3 тренировочных броска предшествовали 3 реальным броскам. Для статистического анализа использовалось самое дальнее расстояние. В таблице 2 – среднее расстояние, на которое был брошен мяч.

4. На биокинетической плавательной скамье выполнялся 30-секундный тест на

максимальную анаэробную мощность (БС): участники тянули рукоятки обеими руками как можно быстрее, имитируя брасс. Затем на дисплее устройства фиксировалась мощность. В таблице 2 – значения мощности.

5. 30-секундный тест в воде проводился в 2 этапа. На обоих этапах испытуемые были привязаны к динамометру с помощью эластичного резинового троса на поясе. На 1-м этапе теста (МСВВ) максимальная сила регистрировалась, пока испытуемые плыли как можно дальше.

6. После 51-минутного отдыха во 2-й части теста (СВВВ) испытуемые должны были плыть в течение только 30-секундного отрезка.

Пиковая сила (максимальная сила за 30 секунд) и средняя сила (силовая выносливость за 30-секундный период) были рассчитаны на основе кривых результирующей силы. Фактические значения мощности не могли быть рассчитаны из-за отрицательного смещения испытуемых по мере наступления усталости. В таблице 2 – значения силы.

Результаты

Скорости плавания в 3 заплывах кролем значительно коррелировали с несколькими показателями анаэробных тестов как у мужчин, так и у женщин (табл. 3).

Таблица 3

Взаимосвязь между анаэробными тестами и скоростью плаванию спортсменов

		ВП	МКПТ	ТМС	БС	МСВВ	СВВВ
V1	муж.	0,59	0,66*	0,27	0,86*	0,49	0,23
	жен.	0,07	0,45**	0,27	0,31	0,56*	0,62*
V2	муж.	0,66**	0,53**	0,25	0,89*	0,28	0,11
	жен.	-0,13	0,25	0,36	0,30	0,34	0,47**

		ВП	МКПТ	ТМС	БС	МСВВ	СВВВ
V3	муж.	0,62**	0,59**	0,21	0,88*	0,36	0,11
	жен.	0,12**	0,40**	0,32	0,42**	0,37	0,44**

* P<0,01

** P<0,05

Показатели пиковой мощности вертикального прыжка, подъема по лестнице и 30-секундного теста на биокинетической скамье значительно коррелировали со скоростями плавания у мужчин. У женщин средняя сила 30-секундного теста плавания на привязи значительно коррелировала со всеми 3 скоростями, в то время как показатели теста подъема по лестнице значительно коррелировали со скоростями на 25 и 100 м.

Мужчины значительно отличались от женщин по всем физическим характеристикам (табл. 1). Кроме того, у мужчин во всех тестах на производительность были значительно более высокие показатели силы, работы и мощности, чем у женщин (табл. 2).

Результаты показывают, что вертикальный прыжок позволяет различать более быстрых и более медленных пловцов на дистанциях 50 м и 100 м. Однако у пловчих вертикальный прыжок не имеет существенной корреляции к скорости плавания, что может быть связано с неоднородным составом пловцов-мужчин.

Во время эксперимента было обнаружено, что тест МКПТ значительно коррелирует со всеми скоростями плавания у мужчин и женщин (кроме дистанции 50 м для женщин). Возможно, у более быстрых пловцов более мощная мускулатура нижней части тела.

Ожидалось, что толкание мяча будет связано со скоростью плавания, поскольку это тест на силу верхней части тела. Это оказалось не так: тест незначительно коррелировал со всеми скоростями плавания у мужчин и женщин, что привело к выводу, что этот тест не подходит для плавания.

В качестве возможных показателей силы был предложен 30-секундный тест на биокинетической скамье. Результаты показали, что у мужчин показатели этого теста значительно коррелируют со скоростью плавания. У женщин – только со скоростью на 100 м ($r = 0,42$).

Также обнаружилось, что мощность плавания, измеренная в воде при помощи динамометра, более специфична для плавания брасом, чем мощность, измеренная на биокинетической скамье. Поэтому 30-секундный тест

плавания на привязи больше подходит для плавания.

В исследовании ни максимальная сила, ни силовая выносливость не были существенно связаны ни с одной из скоростей плавания у мужчин.

Одним из возможных объяснений незначительных взаимосвязей может быть этап тренировки, во время которого проводились измерения. На момент оценки все испытуемые занимались аэробными тренировками, которые могли снизить потенциальную мощность пловцов-спринтеров и сделать невозможным разграничение между более быстрыми и более медленными пловцами. 30-секундный тест в воде на привязи оказался более точным индикатором скорости плавания у женщин, чем у мужчин. Похоже, что этап подготовки не повлиял или повлиял в меньшей степени на женщин, чем на мужчин.

Причины гендерных различий в результатах других тестов были не очевидны. Одним из объяснений может быть выборка пловцов. Среди женщин была значительная однородность: в эксперименте участвовали финалисты и полуфиналисты Чемпионата Москвы. У них относительно небольшое стандартное отклонение скоростей по сравнению с мужчинами (табл. 1). Мужская команда была более неоднородной. Неизвестно, были ли различия между мужчинами и женщинами полностью обусловлены составом групп или связаны с полом.

Выводы

Все тесты больше коррелировали с показателями скорости плавания у мужчин. Для женщин лучшим показателем скорости в заплывах на 25, 50 и 100 м оказался 30-секундный тест плавания на привязи. Можно предположить, что тестирование в воде является более ценным, чем тестирование на биокинетической скамье. Другими словами, следует проводить тестирование в воде, а не на суше.

Результаты позволяют предположить, что тест для оценки анаэробных возможностей одной группы может не подходить для другой. Прежде чем использовать какие-либо тесты для оценки и делать по ним выводы, необходимо учитывать характеристики группы, для

которой они проводятся. Важно тщательно подбирать тесты: даже самые популярные могут быть мало информативными и привести тренерский штаб к неверным выводам.

Литература

1. Sharon A.P., Denise L.S. Exercise Physiology for Health Fitness and Performance, P. 68, Lippincott Williams & Wilkins, 2013 ISBN 1451176112.
2. Morc C., David A. Practical Fitness Testing: Analysis in Exercise and Sport, P. 183, Bloomsbury Publishing, 2015 ISBN 1408195844.
3. Thomas R.B., Roger W.E. Essentials of Strength Training and Conditioning, P. 258, Human Kinetics, 2008 ISBN 0736058036.
4. O'Sullivan S.B. (2007). Physical Therapy 5th Edition. glossary: F.A. Davis Company. P. 1335. ISBN 978-0-8036-1247-1.
5. Nick D.H.M. Exercise Physiology: For Health and Sports Performance, P. 276, Routledge, 2014 ISBN 1317902602.
6. Лысенко Е.Н. Прогнозирование физической работоспособности и реакций кардиореспираторной системы при нагрузках аэробного характера у спортсменов высокого класса // Вестник спортивной науки. – 2013-01-01. – Вып. 4. – ISSN 1998-0833.
7. Ширковец Е.А. Динамика биоэнергетических показателей при работе на уровне максимального потребления кислорода // Вестник спортивной науки. – 2014-01-01. – Вып. 2. – ISSN 1998-0833.

ZAITSEV Vladimir

Senior Coach, GBU DO "FSO "Youth of Moscow", Russia, Moscow

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE SIX FUNCTIONAL TESTS AND SWIMMING SPEED

Abstract. *Throughout the swimmer's sports career, various tests are accompanied to determine his functional readiness. In regions where athletes receive good financial support and have a modern sports base with an equipped laboratory, advanced research is conducted to assess the condition of swimmers. But such conditions are not available to most coaches and athletes. Therefore, as an alternative to expensive equipment and complex procedures, various tests are widely used to determine the condition of an athlete: short, simple, inexpensive and sensitive to intra-individual changes and inter-individual differences. The purpose of this study is to determine whether special tests to assess the functional state of a swimmer are effective and how well they correlate with swimming speed.*

Keywords: *functional tests, anaerobic tests, swimming speed, professional swimming.*

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2024 • № 43 (225)

Часть II

ISSN 2713-1513

Подготовка оригинал-макета: Орлова М.Г.

Подготовка обложки: Ткачева Е.П.

Учредитель и издатель: ООО «Агентство перспективных научных исследований»

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135

Email: info@apni.ru

Сайт: <https://apni.ru/>

Отпечатано в ООО «ЭПИЦЕНТР».

Номер подписан в печать 28.10.2024г. Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 40