

# **МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ STARTUP**

Сборник трудов Международной научно-практической конференции

18 мая 2022 года



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»  
Институт экономики и управления

**Молодежное предпринимательство  
как фактор экономического роста.  
Инструменты поддержки StartUp**

Сборник трудов международной научно-практической конференции  
18 мая 2022 года



Ижевск  
2022

**ISBN978-5-4312-1006-8**

© Авторы статей, 2022  
© ФГБОУ ВО «Удмуртский  
государственный университет»

УДК 658(063)  
ББК 65.291я431  
М 754

*Труды рассмотрены и рекомендованы решением организационного комитета конференции 18 мая 2022 года.*

Науч. ред.: канд. эконом наук, С.В. Радыгина, зав.каф. «Экономическая теория и предпринимательство» ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»

М754 Молодежное предпринимательство как фактор экономического роста. Инструменты поддержки StartUp.: Сб. трудов Междунар.науч.-практ. конф. : [Электронный ресурс]: / Науч. ред. Радыгина С.В. – Электронное (символьное) издание (2,2Мб). – Ижевск : Удмуртский университет, 2022. – 1 электрон. опт. диск (CD-R).

В сборнике представлены материалы Международной научно-практической конференции «Молодежное предпринимательство как фактор экономического роста. Инструменты поддержки StartUp»: «Youth entrepreneurship as a factor of economic growth. Support Tools for StartUp», организатором которой выступила кафедра «Экономической теории и предпринимательства» ИЭиУ ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет».

**Минимальные системные требования:**

Процессор x64 с тактовой частотой 1,5 ГГц и выше; 1 Гб ОЗУ; WindowsXP/7/8/10; Монитор с разрешением 1920x1080, Видеокарта дискретная (128 bit), или встроенная; привод DVD-ROM. Программное обеспечение: Adobe Acrobat Reader версии 9 и старше.

**ISBN978-5-4312-1006-8**

© Авторы статей, 2022  
© ФГБОУ ВО «Удмуртский  
государственный университет»

**Молодежное предпринимательство как фактор экономического роста.**

**Инструменты поддержки StartUp.**

Сборник трудов Международной научно-практической конференции  
18 мая 2022 год

---

Подписано к использованию 24.06.2022  
Объем электронного издания 2,2 Мб на 1 CD.  
Издательский центр «Удмуртский университет»  
426034, г. Ижевск, ул. Ломоносова, д. 4Б, каб. 021  
Тел. : +7(3412)916-364 E-mail: [editorial@udsu.ru](mailto:editorial@udsu.ru)

---

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>РАДЫГИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА</i> <b>ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ. ОПЫТ УДМУРТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА</b> .....	<b>ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>
<i>АЛЯБИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, КОРНЮХИНА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВНА, ФЕДОТОВА АННА ЮРЬЕВНА, ЧАРУЙСКАЯ МАРИАННА АЛЕКСАНДРОВНА</i> <b>РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СТУДЕНТОВ: ОПЫТ ВОРЛДСКИЛС</b> .....	13
<i>МЕЛЬНИКОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА, ГРЕБЕНКИНА АЛЕКСАНДРА АНАТОЛЬЕВНА</i> <b>ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ШКОЛЬНИКОВ: ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛАСС»</b> .....	19
<i>ТИМИРГАЛИЕВ ИЛЬЯС НАУРЗБАЕВИЧ, ЛАРИН ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ</i> <b>ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ</b> .....	26
<i>БАЙМАГАНБЕТОВА АСЫЛЗАДА АСЛАНОВНА, МАКСОТОВА ГАУХАР МИРАТЫЗЫ, ТИМИРГАЛИЕВ ИЛЬЯС НАУРЗБАЕВИЧ</i> <b>СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ</b> .....	32
<i>СУХАНБЕРДИНА БИБИГУЛЬ БАТЫРКАИРОВНА, АБДУЛЛАЕВА АННА ЭЛИЗБАРОВНА, МЕФТАХУТДИНОВА ДАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА</i> <b>МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</b> .....	40
<i>ВУЕЦ ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА</i> <b>ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b> .....	47
<i>СЕМЕНОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА</i> <b>РАЗВИТИЕ СТАРТАПА В ПЕРИОД КРИЗИСА И САНКЦИЙ</b> .....	56
<i>ЧУЙКОВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ</i> <b>ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОНТРАГЕНТОВ ПРИ ИХ ПРОВЕРКЕ В РАМКАХ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР</b> .....	65
<i>ИСАНОВА ЛЯЗЗАТ АНЖАНОВНА, ФЕДОСЕЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА</i> <b>ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ОСВОЕНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ИЗУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА</b> .....	71

***Уважаемые участники и читатели  
сборника трудов конференции!***

В сборнике представлены материалы Международной научно-практической конференции «Молодежное предпринимательство как фактор экономического роста. Инструменты поддержки startup» - «Youth entrepreneurship as a factor of economic growth. Support Toolsfor Startup», организатором которой выступила кафедра «Экономической теории и предпринимательства» ИЭиУ ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет».

В работе Международной научно-практической конференции приняли участие учёные и специалисты из России, Казахстана, Белоруссии. С докладами выступили доцент Новосибирского государственного университета (Российская Федерация), к.э.н. Алябина Е. В., доцент Западно-Казахстанского инновационно-технологического университета (Республика Казахстан) Суханбердина Б.Б. и аспирант Белорусского государственного университета (Республика Беларусь) Кононович Х.О.

В рамках конференции к.э.н., доцент Радыгина С.В. презентовала концепцию создания и развития в Удмуртском государственном университете стартап-студии по технологическому предпринимательству, рассказала о применяемых инструментах поддержки молодежного предпринимательства и стартап-движения, опыте Удмуртского государственного университета.

Особенностью Международной конференции стало обсуждение вопросов фундаментальных исследований, предложенных в докладе «Инновационный потенциал регионов как фактор развития предпринимательства» д.э.н., профессором, директором Удмуртского филиала ФГБУН Института Экономики УрО РАН Овчинниковой А.В.

Участники конференции отметили, что тематика Международной научно-практической конференции «Молодежное предпринимательство как фактор экономического роста. Инструменты поддержки startup» является актуальной.

***С уважением,  
организационный комитет конференции!***

## **ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ. ОПЫТ УДМУРТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

*Радыгина Светлана Владимировна*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*заведующая кафедрой «Экономическая теория и предпринимательство»*

*Удмуртский государственный университет*

*г. Ижевск*

**Аннотация.** Развитие малого и среднего предпринимательства в повестке федеральных органов власти выделяется в числе важнейших приоритетов государства. Ключевым элементом стимулирования создания новых компаний является продвижение идей предпринимательства в студенческое сообщество как наиболее динамичную и готовую к инновациям и риску среду. В статье оценивается уровень развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и определяется его роль в экономической системе с учетом конкурентных преимуществ. Несмотря на объем имеющихся на федеральном и региональном уровнях мер государственной и негосударственной поддержки, делается вывод об их недостаточности и низкой степени эффективности. В качестве дополнительного механизма предлагается использование научно-образовательного потенциала вузов. В Удмуртском государственном университете с целью развития молодежного стартап-движения создается платформа по технологическому и социальному предпринимательству. Также проводится анализ существующих форм вовлечения студентов и преподавателей в предпринимательскую деятельность. В целях дальнейшего развития предпринимательского движения в вузе рассматриваются новые механизмы: создание стартап-студии, запуск студенческого бизнес-акселератора, рассчитанного на весь срок обучения членов предпринимательской команды, реализация программы «Стартап как диплом» и открытие магистратуры по технологическому предпринимательству. Делается вывод о роли получения студентами различных специальностей предпринимательских компетенций для создания и развития собственного бизнеса, а также для успешной профессиональной деятельности в других сферах.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, молодежное предпринимательство, стартап, платформа университетского технологического предпринимательства, предпринимательские компетенции, стартап-движение.

# TOOLS TO SUPPORT YOUTH ENTREPRENEURSHIP AND THE STARTUP MOVEMENT. EXPERIENCE OF UDMURT STATE UNIVERSITY

*Radygina Svetlana Vladimirovna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Department of «Economic Theory and Entrepreneurship»  
Udmurt State University  
Izhevsk*

**Abstract.** The development of small and medium-sized businesses on the agenda of federal authorities stands out among the most important priorities of the state. A key element of driving the creation of new companies is the promotion of entrepreneurship ideas in the student community as the most dynamic and innovation- and risk-ready environment. The article assesses the level of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation and determines its role in the economic system, taking into account competitive advantages. Despite the volume of measures of state and non-state support available at the federal and regional levels, it is concluded that they are insufficient and low in effectiveness. As an additional mechanism, it is proposed to use the scientific and educational potential of universities. In the Udmurt State University, in order to develop the youth startup movement, a platform for technological and social entrepreneurship is being created. An analysis of existing forms of involvement of students and teachers in entrepreneurial activities is also being carried out. In order to further develop the entrepreneurial movement, the university is considering new mechanisms: the creation of a startup studio, the launch of a student business accelerator designed for the entire period of training of entrepreneurial team members, the implementation of the Startup as a Diploma program and the opening of a master's degree in technological entrepreneurship. It is concluded about the role of students to obtain various specialties of entrepreneurial competencies to create and develop their own business, as well as successful professional activities in other areas.

**Keywords:** small and medium-sized businesses, youth entrepreneurship, startup, university technological entrepreneurship platform, entrepreneurial competencies, startup movement.

Предпринимательство является драйвером роста современной глобальной экономики, поскольку предпринимательская деятельность генерирует самозанятость для населения, при этом оперативно реагируя на высокодинамичные изменения рынка товаров и услуг, стремительно предлагая новые товары и услуги для вновь появляющихся потребностей спроса. Предприниматель выступает в роли активного агента рынка, который создает новые рабочие места, развивает производство и устанавливает рыночные связи между хозяйствующими субъектами рынка на свой собственный коммерческий риск.

По данным исследования института экономики роста им. Столыпина П.А., доля МСП в ВВП развитых стран составляет 50-60 % [1]. В России же доля значительно ниже, и одновременно с этим каждый год наблюдается неко-

торое ее снижение. Так, в 2017 году этот показатель в текущих ценах составлял 22 %, а к 2020 году упал до 20,3 % [2].

Субъекты малого и среднего бизнеса в рыночной экономике страны имеют огромное значение. Обеспечивая насыщение рынка товарами и услугами, расширяя конкуренцию и оперативно реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, МСП активизирует структурную перестройку экономики и укрепляет экономическую базу в небольших населенных пунктах [3]. Также существенной особенностью развития МСП является возможность значительного увеличения объема производства потребительских товаров без серьезных капитальных затрат и масштабных инвестиционных проектов. Снижение транспортно-логистических издержек за счет территориальной близости к конечным потребителям, использование доступных источников сырья и материалов, в том числе путем задействования отходов крупных промышленных предприятий, активное применение уникальных предпринимательских способностей руководителями бизнеса составляют основу конкурентных преимуществ малых компаний.

В связи с этим, поиск путей развития предпринимательской культуры общества и стимулирования создания новых предприятий является ключевым направлением деятельности государственных и негосударственных структур и институтов развития.

Государственные приоритеты в области молодежного предпринимательства подтверждаются закреплением его статуса в законодательстве. В соответствии с Основами государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года к молодежному предпринимательству относится предпринимательская деятельность граждан в возрасте до 30 лет, а также юридических лиц (субъектов МСП), средний возраст штатных работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет либо в уставном (складочном) капитале которых доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75 % [4].

Развитие молодежного предпринимательства является одной из ключевых тем в деловой программе предстоящего Петербургского международного экономического форума 2022 года. В повестке – как и где правильно молодежи искать инвестиции для своих проектов, как защитить свои результаты интеллектуальной деятельности и грамотно распоряжаться ими. Также эксперты расскажут особенности ведения социального бизнеса и инклюзивного предпринимательства. Другое важное направление будет посвящено финансовой и правовой грамотности молодых предпринимателей [5].

По словам руководителя Федерального агентства по делам молодёжи (Росмолодёжь) Ксении Разуваевой, в молодежной среде отмечается значительный интерес к развитию своего дела, и Агентство работает над созданием макси-



мально комфортных условий для ведения бизнеса. Совместно с Министерством экономического развития РФ была запущена Всероссийская программа по развитию молодёжного предпринимательства. Участником может стать любой гражданин РФ в возрасте от 14 до 35 лет. Образовательные мероприятия и акселерационная программа создает возможности для того, чтобы в ходе обучения начинающие предприниматели могли развить свое дело, найти бизнес-партнеров и наставников и объединиться с существующими федеральными и региональными сообществами предпринимателей.

Однако, несмотря на объем предпринимаемых на федеральном и региональном уровнях мер, существующих механизмов пока недостаточно для того, чтобы распространение молодежного предпринимательства достигло такой степени, чтобы приносило значительный экономический и социальный вклад в экономику страны.

Особую роль в использовании предпринимательского потенциала молодежи как наиболее экономически активной части населения играют различные учебные заведения высшего и среднего образования. Открытые к постоянному развитию и освоению новых навыков, замотивированные на полное использование своих способностей молодые люди становятся двигателями продвижения предпринимательских идей в общество. Качественная научно-образовательная инфраструктура университетов и условия обучения студентов позволяют на базе научных исследований разрабатывать новые прикладные решения и, используя предпринимательские способности, выводить их на рынок.

С целью развития молодежного предпринимательского стартап-движения в Удмуртском государственном университете создается платформа по технологическому и социальному предпринимательству – элемент научно-инновационной инфраструктуры вуза, позволяющий проводить системную работу по сопровождению студенческих бизнес-проектов, начиная от этапа зарождения идеи и формирования предпринимательской команды и заканчивая стадией организации производства, налаживаем продаж и обеспечением процесса стабильного функционирования новой компании.

Данная платформа будет сформирована благодаря грантовой поддержке УдГУ в рамках программы «Приоритет-2030», которая предполагает реализацию 5 стратегических проектов, направленных на внесение принципиального вклада в социально-экономическое развитие региона и страны.

Создание платформы технологического и социального предпринимательства в Удмуртском государственном университете началось с образованием в 2018 году кафедры экономической теории и предпринимательства, которая впоследствии стала базой для создания Центра предпринимательских компетенций и Стартап-студии университета. Данное структурное подразделение выпол-

няет интегрирующие и координирующие функции, объединяя усилия ранее созданных подразделений, призванных участвовать в трансфере идей начинающих предпринимателей. К ним относятся: Центр компетенций предпринимательства, Инжиниринговый центр развития передовых технологий, Точка кипения УдГУ, IT-Хаб [6]; также работа происходит с субъектами предпринимательской инфраструктуры как федерального, так и регионального уровня – АУ УР «Республиканский бизнес-инкубатор», Гарантийный фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства УР, Фонд содействия инновациям, Корпорация развития УР, Региональный центр инжиниринга в составе центра «Мой бизнес», Центр поддержки предпринимательства УР, Министерство экономики УР, Центры поддержки экспорта и кластерного развития [7].

Таким образом, данная платформа по развитию технологического и социального предпринимательства является связующим звеном и единой площадкой, объединяющей инструменты различных структурных единиц университета по генерированию предпринимательских идей, написанию бизнес-планов, защите интеллектуальной собственности, коммерциализации идей и их трансферу в реальный сектор экономики.

Целью создания платформы является формирование инструмента, который позволит постоянно генерировать новые предпринимательские идеи и, создавая условия для их дальнейшего развития и проработки, превращать в действующие бизнесы.

Для достижения поставленной цели университет проводит различные мероприятия, чтобы, заинтересовав студентов и преподавателей, вовлечь их в предпринимательскую деятельность:

- организуются встречи, лекции и питч-сессии по презентациям идей и наработок студентов с участием действующих предпринимателей и представителей фондов развития бизнеса;
- реализуются программы дополнительного профессионального образования по формированию предпринимательских компетенций студентов и созданию стартапов;
- команды лучших проектов участвуют со своими идеями в региональных и национальных чемпионатах Worldskills Russia по компетенции «Предпринимательство»;
- подаются заявки на грантовые конкурсы Фонда содействия инновациям по программам «Умник» и «Студенческий стартап», а также конкурсы других институтов поддержки молодежного и малого и среднего предпринимательства.

Для дальнейшего развития предпринимательского движения в вузе предполагается проведение следующих мероприятий:

1. Создание в структуре УдГУ платформы технологического и социального предпринимательства – стартап-студии, которая позволит выстроить непрерывную деятельность по сопровождению стартапов студентов, их акселерации, организовать систему наставничества и информационно-организационной поддержки.

2. Запуск студенческого бизнес-акселератора. По данным онлайн-платформы по стартапам для инвесторов Mattermark [8] и других аналитических сервисов, стартапы, участвующие в акселераторах, являются более конкурентоспособными и в 4 раза чаще добиваются успеха в бизнесе. Акселератор представляет собой практико-ориентированную программу наставничества, которая заключается в том, что за каждой предпринимательской командой студентов закрепляется наставник – сотрудник Центра предпринимательских компетенций, который направляет команду и обеспечивает доведение бизнес-идеи до стадии стартапа.

Участие в акселераторе подразумевает прохождение двух контрольных точек. Первая заключается в написании студенческой командой бизнес-плана своего проекта, а вторая – в регистрации юридического лица – малого инновационного предприятия при Удмуртском государственном университете, а также выход на практическую стадию реализации проекта. При этом, в отличие от краткосрочных программ акселерации, проводимых институтами развития, данная программа продолжается в течение всего периода обучения членов студенческой команды в УдГУ, т.е. в течение 3-4 лет.

3. Внедрение программы «Стартап как диплом», направленной на вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность и поддержку бизнеса на ранних стадиях. Выпускная квалификационная работа заключается в создании стартапа (как на стадии созданного и реально функционирующего юридического лица, так и на этапе формирования устойчивой бизнес-идеи) самостоятельно одним студентом или в составе команды. Стоит отметить, что выполнить ВКР в форме бизнес-плана стартапа может студент любого направления подготовки и уровня образования, главное – чтобы его роль в команде соответствовала функциональным обязанностям, подтверждающим освоение компетенций, установленных федеральными государственными образовательными стандартами [9].

4. Открытие с началом учебного года 2022/2023 нового направления подготовки магистров – «Технологическое предпринимательство в цифровой экономике» [10]. Программа будет нацелена на молодых людей, желающих открыть собственный бизнес, и действующих предпринимателей. Особенностью реализации программы является привлечение в качестве преподавателей пред-

принимателей-практиков и специалистов в области организации бизнеса, консалтинга, имеющих управленческий стаж более 15 лет на предприятиях различных форм собственности. Магистранты получают возможность совершенствовать на протяжении всего образовательного процесса бизнес-модель своего стартапа и вместо типовой магистерской диссертации выполнить ВКР по программе «Стартап как диплом».

Совокупность перечисленных механизмов развития предпринимательского движения в Удмуртском государственном университете позволяет привлечь студентов к созданию собственного бизнеса в различных сферах экономики. Распространение практики обучения молодежи предпринимательству, развитие уникального мышления и предпринимательских способностей, получение необходимых компетенций и практических навыков могут оказать значительную поддержку на пути к успешной предпринимательской деятельности. В то же время приобретение студентами различных направлений подготовки компетенций в области предпринимательства является комплексной задачей, даже если выпускник не собирается впоследствии заниматься предпринимательской деятельностью. В системе обучения высококвалифицированных профессионалов различных специальностей данное направление должно занимать важное место в целях подготовки специалистов, конкурентоспособных на современном рынке труда и готовых к решению задач, возникающих в профессиональной деятельности.

Таким образом, развитие молодежного предпринимательства – перспективное и необходимое направление работы различных государственных и негосударственных структур, в том числе и университетов. Создание наукоемкого бизнеса, основанного на технологических инновациях, является важной составляющей социально-экономического развития страны, обладая вместе с тем огромным внутренним потенциалом для роста и решения существующих проблем. Функцию стимулирования создания стартапов должна обеспечить создаваемая платформа технологического и социального предпринимательства, привлекая в первую очередь студентов технических и естественно-научных специальностей к предпринимательской деятельности, разработке и упаковке инновационных продуктов для потребностей рынка.

### **Использованная литература**

1. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и мир // Институт экономики роста им. П.А. Столыпина: [сайт]. – URL: <https://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir>.

2. Национальные счета. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП и ВРП // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>.

3. Версоцкий, Р.Р. Малое и среднее предпринимательство и его роль в рыночной экономике России / Р.Р. Версоцкий // Управленческое консультирование. – 2019. – № 10 (130). – С. 92–99.

4. Распоряжение Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года».

5. Петербургский Международный экономический форум 15-18 июня 2022 г.: [официальный сайт]. – URL: <https://forumspb.com/news/news/opublikovana-delovaja-programma-mezhdunarodnogo-molodezhnogo-ekonomicheskogo-foruma-1/>.

6. Радыгина, С.В. Развитие молодежного предпринимательства как потенциал финансово-экономической безопасности РФ / С.В. Радыгина // Финансово-экономическая безопасность Российской Федерации и ее регионов (г. Симферополь, 24 сентября 2021 года): сб. мат. VI Междунар. науч.-практ. конф. – Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2021. – С. 302–305.

7. Радыгина, С.В. Создание стартап-студии в качестве ключевого элемента инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства / С.В. Радыгина // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2022. – Т. 10, № 2. – С. 35-40.

8. Онлайн-платформы о стартапах и инвесторов Mattermark: [официальный сайт]. – URL: <https://mattermark.com/>.

9. Стартап как диплом // Министерство науки и высшего образования Российской Федерации: [сайт]. – URL: [https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT\\_ID=25900](https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=25900).

10. Магистерская программа «Технологическое предпринимательство в цифровой экономике» // Удмуртский государственный университет. Институт экономики и управления: [сайт]. – URL: <https://fieiu.udsu.ru/abiturientu/napravleniya-podgotovki-ieiu/magistratura/magistratura-38-04-06-torgovoe-delo-tehnologicheskoe-predprinimatelstvo-v-tsifrovoj-ekonomike>.

## **РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СТУДЕНТОВ: ОПЫТ ВОРЛДСКИЛЛС**

***Алябина Елена Владимировна***

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента  
Новосибирский государственный университет  
г. Новосибирск*

***Корнюхина Елена Георгиевна***

*Менеджер Центра компетенций WorldSkills  
НИЯУ МИФИ  
г. Москва*

***Федотова Анна Юрьевна***

*кандидат экономических наук, доцент  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
г. Ростов-на-Дону*

***Чаруйская Марианна Александровна***

*кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»  
г. Москва*

**Аннотация.** В статье описывается модель компетенций технологического предпринимателя, построенная на основе исследований Е. Расмуссена. Приводятся подробные характеристики элементов модели «выявление возможностей», «приобретение ресурсов» и «проявление лидерства». Анализируется взаимосвязь между компетенциями технологического предпринимателя согласно модели Расмуссена и компетенциями согласно Стандарту спецификации навыков Ворлдскиллс. Делается вывод о сферах дальнейшего совершенствования подхода к развитию компетенций технологического предпринимательства в рамках соревнований Ворлдскиллс для приближения их к требуемым от технопредпринимателей компетенциям.

**Ключевые слова:** технологическое предпринимательство, компетенции технологического предпринимателя, компетенции Ворлдскиллс, выявление возможностей, приобретение ресурсов, проявление лидерства.

# DEVELOPMENT OF TECHNOLOGY ENTREPRENEURSHIP COMPETENCES OF STUDENTS: WORLDSKILLS EXPERIENCE

*Alyabina Elena Vladimirovna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department of Management, Novosibirsk State University  
Novosibirsk*

*Kornyukhina Elena Georgievna*

*Manager of the WorldSkills Competence Center NRNU MEPhI  
Moscow*

*Fedotova Anna Yurievna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Federal State Autonomous Educational  
Institution of Higher Education «Southern Federal University»  
Rostov-on-Don*

*Charuyskaya Marianna Alexandrovna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Moscow State Technological University «STANKIN»  
Moscow*

**Abstract.** The article describes the competence model of a technology entrepreneur based on E. Rasmussen's research. The detailed characteristics of such model elements as «opportunity recognition», «resource gaining», «leadership revealing» are presented. The relationship between the technology entrepreneur competences according to Rasmussen's model and the competences according to WorldSkills Standard of Specification is analyzed. The conclusion is made about the areas of further improvement of the approach to the development of technological entrepreneurship competencies in the framework of WorldSkills competitions in order to bring them closer to the required competencies of technology entrepreneurs.

**Keywords:** technology entrepreneurship, competence model of technology entrepreneur, WorldSkills competencies, opportunity recognition, resource gaining, leadership revealing.

Понятие компетенций активно используется как в образовательном процессе, так и в бизнесе, для определения способностей индивидуумов выполнять определенную работу. В рамках движения «Ворлдскиллс Россия», развивающего профессиональное мастерство молодых людей, понятие «компетенция» используется для обозначения набора знаний и навыков в рамках спецификации стандартов Ворлдскиллс, присущих специалисту и проверяемых в рамках конкурсного задания [1].

Что касается технологического предпринимателя, то определить набор знаний и навыков, которым должен обладать такой специалист, представляется довольно проблематичным. В современной научной литературе до сих пор не существует общепринятого определения понятия технологического предпринимательства. Как следствие, сфера компетенций главного участника данного рода деятельности также остается «terra incognita». В данном исследовании поставлена цель - описать модель компетенций технологического предпринимателя, опираясь на исследования ведущих ученых в данной области, а также на собственный опыт авторов в разработке компетенции «Технологическое предпринимательство» Ворлдскиллс.

Исследования Расмуссена и его коллег показывают, что создание новых предприятий в сфере технологического бизнеса требует преодоления самых разнообразных вызовов, а потому предприниматели должны обладать специфическим набором компетенций [2]. Ученые выделяют три важнейшие компетенции: выявление возможностей, приобретение ресурсов и проявление лидерства (рис. 1).



Рис. 1. Модель компетенций технологического предпринимателя (основано на [2])

Выявление предпринимательских возможностей – это когнитивный акт, основывающийся на применении знаний разного характера. Можно выделить три вида знаний, роль которых особенно важна для технологических предпринимателей. Во-первых, это знание о ключевой технологии, которая лежит в основе создаваемого продукта. Такого рода знания зачастую относятся к сфере естественных наук и, будучи фундаментальными, дают толчок к поиску их прикладного применения и созданию изобретений. Во-вторых, необходимо понимание того, каким образом научные знания могут быть воплощены в виде продукта, востребованного рынком. Иначе говоря, рыночное применение знаний и по-



лученных на их основе технологий является обязательным условием реализации предпринимательской инициативы. В-третьих, требуется знание о том, какие ресурсы необходимы для создания продукта, основанного на применяемой технологии. Предприниматель должен иметь представление о том, какие физические и нематериальные активы понадобятся ему для создания и продвижения продукта на рынок, а также о способе получения выгоды от реализации продукта.

Однако знать, какие ресурсы понадобятся, и уметь добыть эти ресурсы – это две разные грани компетенций технологического предпринимателя. Чрезвычайно важным является формирование и организация ресурсов, необходимых для использования возможности. Пожалуй, главным активом технопредпринимательской фирмы на ранней стадии развития являются человеческие ресурсы. О значении команды в создании и выводе на рынок новых технологических продуктов проведено немало исследований [3]. Однако на ранних этапах не менее важно найти финансовые ресурсы для развития предпринимательской фирмы, и умение заинтересовать подходящего инвестора, привлечь государственную поддержку или собрать средства на краудсорсинговой платформе могут определять дальнейшую судьбу стартапа. Кроме того, технологический характер бизнеса может потребовать проведения лабораторных исследований, применения сложного дорогостоящего оборудования, создания и тестирования прототипов. Наконец, умение найти пути приобретения соответствующих активов предполагает наличие организационных ресурсов: задействовать социальные связи, организовать встречу, договориться о бесплатном доступе к ресурсам – всё это помогает технопредпринимателям достичь желаемого результата с минимальными издержками.

Третья компетенция связана с человеческим фактором и необходимостью принятия предпринимателем роли лидера. Успешный стартап движется вперед благодаря видению его основателей, принимающих ключевые решения в жизни компании. Лидеры поддерживают в других приверженность инновациям, передавая эмоциональное наполнение и энергию. И самое главное – они берут на себя ответственность за судьбу своего предпринимательского начинания.

Итак, рассмотрев модель компетенций технологических предпринимателей, логично задать вопрос: где и каким образом молодые люди, избравшие путь технопредпринимательства, могут их развить? Являясь разработчиками компетенции «Технологическое предпринимательство» движения Ворлдскиллс Россия, авторы статьи провели исследование, призванное выявить взаимосвязь между участием студентов в соревнованиях по формату Ворлдскиллс и уровнем развития соответствующих компетенций. На первом этапе было проведено кабинетное исследование взаимосвязи между компетенциями технологического предпринимателя согласно модели Расмуссена и компетенциями согласно

Стандарту спецификации навыков Ворлдскиллс [4]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Соотнесение компетенций технологического предпринимателя  
согласно модели Расмуссена и подходу Ворлдскиллс**

<b>Компетенции согласно модели Расмуссена</b>	<b>Укрупненные компетенции согласно стандарту спецификации «Технологическое предпринимательство» Ворлдскиллс Россия</b>
Выявление предпринимательских возможностей (знания о ресурсах и возможностях, технологические изобретения)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведение полевых исследований рынка;</li> <li>– формулирование ценностного предложения;</li> <li>– выявление целевой аудитории продукта;</li> <li>– расчет объема целевого рынка;</li> <li>– формулирование и определение приоритетности критериев потребительского выбора;</li> <li>– формирование технических и функциональных требований к продукту на основании критериев потребительского выбора;</li> <li>– сравнительная оценка целевой стоимости продукта;</li> <li>– разработка плана дифференциации MVP;</li> <li>– расчет юнит-экономики проекта;</li> <li>– оценка целесообразности средств онлайн-коммуникации</li> </ul>
Приобретение ресурсов (команда, технологии, финансы, активы)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– получение необходимой информации от других людей;</li> <li>– поиск и анализ данных в Интернете и иных открытых источниках;</li> <li>– заключение сделок с контрагентами;</li> <li>– подбор новых людей в команду;</li> <li>– подготовка рекламных постов о продукте для каждого канала продвижения</li> </ul>
Проявление лидерства (ответственность, мотивация, поддержка)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрация навыков проектного менеджмента, self-менеджмента, менеджмента в стартапе;</li> <li>– принятие решения о совместной работе/об отказе от совместной работы;</li> <li>– выявление собственных ошибок и их причин;</li> <li>– оценка хода своих размышлений и действий;</li> <li>– демонстрация ораторских способностей при представлении стартапа;</li> <li>– ведение переговоров с потенциальными инвесторами</li> </ul>

Как видно из приведенной таблицы, большая часть компетенций лежит в сфере «Выявление предпринимательских возможностей». Однако элемент знаний «технологические изобретения» задействуется в меньшей степени. Фундаментальные научные знания применяются на минимальном уровне. Кроме того, в рамках соревнований не применяются знания, связанные с оценкой рисков, прогнозом вероятных событий и выбором стратегии развития стартапа.

Компетенции, связанные с приобретением ресурсов, применяются в ограниченном масштабе. Основной ресурс, который удастся «добыть» участникам во время соревнований, – это информация, и от ее качества во многом зависит

успех выполнения задания. Однако другие виды ресурсов – финансовые, материальные, организационные – остаются вне рамок соревнований.

Что касается проявления лидерства, то изначально в соревнованиях принимают участие студенты, отличающиеся активной жизненной позицией, настойчивостью и целеустремленностью, что характерно для лидеров. Между тем в ходе соревнований не делается акцент на принятии командных решений и развитии установок, связанных с ответственностью, мотивацией и поддержкой.

Таким образом, анализ показал, что в описании навыков, необходимых технопредпринимателю согласно стандартам по направлению «Технологическое предпринимательство» движения «Ворлдскиллс Россия», и компетенциями, выявленными учеными-исследователями, существуют определенные пересечения. В то же время можно отметить значительное пространство для дальнейшего совершенствования подхода к развитию компетенций технологического предпринимательства в рамках соревнований Ворлдскиллс для приближения их к требуемым от технопредпринимателей компетенций. На следующем этапе исследования предполагается провести ряд глубинных интервью с участниками соревнований Ворлдскиллс для выявления мнений студентов о пользе участия в подобных мероприятиях с точки зрения развития компетенций, которые пригодятся им в мире предпринимательства и бизнеса.

### **Использованная литература**

1. Словарь определенных понятий и терминов Технического департамента Союза – Глоссарий // Автономная некоммерческая организация «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)»: [сайт]. – URL: <https://worldskills.moscow/insertfiles/> (дата обращения: 16.05.2022).

2. Rasmussen, E. The influence of university departments on the evolution of entrepreneurial competencies in spin-off ventures / E. Rasmussen, S. Mosey, M. Wright // *Research Policy*. – 2014. – № 43 (1). – P. 92–106.

3. Mol, E. What makes a successful startup team / E. Mol // *Harvard Business Review*. – 2019. – March 21]. – URL: <https://hbr.org/2019/03/what-makes-a-successful-startup-team> (дата обращения: 16.05.2022).

4. Техническое описание компетенции «Технологическое предпринимательство» // Автономная некоммерческая организация «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)»: [сайт]. – URL: <https://drive.google.com/drive/u/0/folders/140TQmyyMK5XYoLOON8tUqC3AD5QUbQIg> (дата обращения: 16.05.2022).

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ  
У ШКОЛЬНИКОВ: ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛАСС»**

***Мельникова Мария Сергеевна***

*старший преподаватель кафедры  
«Экономическая теория и предпринимательство»  
Удмуртский государственный университет  
г. Ижевск*

***Гребенкина Александра Анатольевна***

*кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Экономическая теория и предпринимательство»  
Удмуртский государственный университет  
г. Ижевск*

**Аннотация.** В числе важнейших приоритетов государства на современном этапе выступает формирование молодежной деловой среды. За последние два года произошёл существенный рост числа несовершеннолетних предпринимателей. По данным исследования АНО «Россия – страна возможностей», более 80 % школьников хотят попробовать себя в предпринимательстве. В статье рассматривается опыт формирования предпринимательских компетенций у школьников на территории Удмуртской Республики в рамках реализации проекта «Предпринимательский класс».

**Ключевые слова:** молодежное предпринимательство, предпринимательский класс, предпринимательские компетенции, предпрофессиональное образование.

**FORMING ENTREPRENEURIAL COMPETENCES  
IN SCHOOLCHILDREN: EXPERIENCE OF IMPLEMENTING  
THE PROJECT «ENTREPRENEURIAL CLASS»**

***Melnikova Maria Sergeevna***

*Senior Lecturer of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship  
Udmurt State University  
Izhevsk*

***Grebenkina Alexandra Anatolievna***

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship  
Udmurt State University  
Izhevsk*

**Abstract.** Among the most important priorities of the state at the present stage is the formation of a youth business environment. Over the past two years, there has been a significant in-

crease in the number of underage entrepreneurs. According to a study by ANO «Russia – a Land of Opportunities», more than 80 % of schoolchildren want to try their hand at entrepreneurship. The article discusses the experience of developing entrepreneurial competencies among schoolchildren in the Udmurt Republic as part of the implementation of the Entrepreneurial Class project.

**Keywords:** youth entrepreneurship, entrepreneurial class, entrepreneurial competencies, pre-professional education.

В современном обществе в целом и в системе образования в частности существует запрос обучающихся и родителей на организацию в школе работы по раннему профессиональному самоопределению и социализации. Современные требования ФГОС призваны создать условия для организации практико-ориентированного профильного образования.

С целью развития у школьников Удмуртской Республики предпринимательских компетенций в 2019 году на базе двух школ г. Ижевска - МБОУ СОШ № 46 и МАОУ «Лицей № 25» - начался проект «Бизнес-РостОК!», в котором приняли участие 50 учащихся 8-11 классов. В октябре 2021 года Приказом Управления образования Администрации г. Ижевска № 507 от 01.10.2021 проект был утвержден как отраслевой и получил название «Предпринимательские классы «Бизнес-РостОК!».

Цель проекта: развитие у школьников Удмуртской Республики предпринимательских компетенций путем создания системы взаимодействия образовательных организаций, предпринимателей и институтов поддержки бизнеса, функционирующей в рамках единой методологии.

Партнёры реализации проекта:

- Управление образования Администрации г. Ижевска;
- МАУ ИМЦ «Альтернатива»;
- Удмуртский филиал Института Экономики УрО РАН;
- ФГБОУ ВО«Удмуртский госуниверситет»;
- Корпорация развития Удмуртской Республики (Центр поддержки предпринимательства, Центр поддержки экспорта);
- предприниматели;
- федеральные и региональные эксперты;
- образовательные организации;
- учителя, прошедшие обучение по программе повышения квалификации.

Городскими инновационными площадками в рамках проекта стали 19 школ (табл. 1). Общее количество школьников-участников проекта – 453 человека, 8-10 класс. В большинстве школ Предпринимательские классы включены в программу как элективный курс или внеурочная деятельность, в двух

школах это отдельный урок в основной программе, в одной – услуга дополнительного образования через АИС «ПФДО».

Еще 10 школ планируют вступление в проект в 2022-2023 учебном году.

Таблица 1

**Городские инновационные площадки проекта  
«Предпринимательские классы «Бизнес-РостОК!»  
2021-2022 учебный год**

<b>ОО</b>	<b>Численность обучающихся</b>
МБОУ СОШ № 6	12
МБОУ СОШ № 7	6
МБОУ СОШ №8	29
МБОУ «ИТ-Лицей» № 24	64
МБОУ СОШ № 27	30
МБОУ СОШ № 28	27
МБОУ «ИЕГЛ «Школа-30»	26
МБОУ СОШ № 35	20
МБОУ СОШ № 40	13
МБОУ СОШ № 49	26
МБОУ СОШ № 50	58
МБОУ СОШ № 58	26
МБОУ СОШ № 71	12
МБОУ СОШ № 72	17
МБОУ СОШ № 78	12
МБОУ СОШ № 81	20
МБОУ СОШ № 89	15
МБОУ СОШ № 93	15
БОУ УР «Столичный лицей»	25
<b>ИТОГО</b>	<b>453</b>

Образовательные организации, планирующие вступление в проект в 2022-2023 учебном году:

- МБОУ СОШ № 5 г.Ижевск;
- МБОУ СОШ № 12 г.Ижевск;
- МБОУ СОШ № 77 г.Ижевск;
- МБОУ СОШ № 64 г.Ижевск;
- МАОУ «Гимназия № 56» г.Ижевск;
- Кадетская школа г.Ижевск;
- Завьяловская СОШ с УИОП;
- Первомайская СОШ;
- МБОУ Кизнерская средняя школа № 2;
- МБОУ СОШ № 22 г. Воткинск.

Методическое сопровождение указанных образовательных организаций осуществляет ИМЦ «Альтернатива»; куратор и методист проекта - М.С Мельникова, старший преподаватель кафедры экономической теории и предпринимательства ФГБОУ «УдГУ», региональный эксперт WorldSkills по компетенции «Предпринимательство»; научный руководитель – А.В. Овчинникова, доктор экономических наук, директор Удмуртского филиала Института Экономики УрО РАН.

В феврале 2021 года на установочном семинаре для директоров школ г. Ижевска стартовал обновленный проект «Предпринимательский класс как модель организации детско-взрослой проектной деятельности». Результатом семинара стали инициатива школ по вхождению в проект и поиск модели включения Предпринимательских классов в образовательную программу. В марте-апреле 2021 года на базе ИМЦ «Альтернатива» прошли обучение педагоги из более чем 20 школ – потенциальных участниц проекта; все завершившие обучение защитили модель организации предпринимательских классов на базе их образовательных организаций, получили методический материал для работы, в том числе презентации, игры, раздаточный материал, образец рабочей программы, а также удостоверение о повышении квалификации. В мае школами был организован набор обучающихся в Предпринимательские классы.

В течение учебного года в рамках проекта прошли четыре поддерживающих семинара для кураторов и педагогов предпринимательских классов, обучение методике работы с бизнес-игрой PROexport, чемпионат для педагогов по этой игре, профильная смена, Форум бизнес-идей, отчетная конференция и Питч-сессия, обучение новых участников проекта; также ребята и педагоги приняли участие в чемпионате WorldSkills Russia по компетенции «Предпринимательство юниоры». На поддерживающих семинарах в онлайн- и офлайн-форматах даются методические рекомендации по работе с отдельными темами программы Предпринимательских классов, по подготовке к общим мероприятиям (таким, как Форум бизнес-идей, Питч-сессия), а также презентация новых методик (деловых игр, интернет-ресурсов, видеороликов и пр.). На одном из поддерживающих семинаров педагоги познакомились с предпринимателем Мелькишевой Е.В., которая откликнулась на предложение организовать встречи со школьниками и к концу учебного года посетила 5 школ.

В партнерстве с Центром поддержки экспорта УР за учебный год четыре раза проводились мероприятия по обучению педагогов школ г. Ижевска методике проведения чемпионатов по бизнес-игре PROexport, два из них – на базе Центра «Мой бизнес» с посещением шоурума продукции экспортеров Удмуртии. В настоящее время 26 школ получили в пользование комплект игры PROexport и проводят внутришкольные игры и чемпионаты.

При поддержке Центра «Мой бизнес» были проведены мероприятия, в которых активное участие приняли учащиеся предпринимательских классов: форум «Бизнес-РостОК!», форум «От продукта до бизнеса», профильные лагерные смены.

В октябре 2021 года на базе МЛ «Ёлочка» прошла профильная смена «Успех в твоих руках», значительная часть участников смены – обучающиеся предпринимательских классов. В рамках смены реализована организационно-деятельностная игра «Бизнес-РостОК!», автором которой является куратор проекта Предпринимательские классы «Бизнес-РостОК!» М.С. Мельникова.

3 декабря 2021 года в онлайн-формате проведен Форум бизнес-идей, на котором школьниками представлены первые разделы бизнес-планов в виде доклада с презентацией. В форуме приняли участие 67 школьников из 8 школ, на суд экспертов были представлены 20 проектов. Экспертами выступили:

- Радыгина С.В., к.э.н., зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства ФГБОУ ВО «УдГУ», общественный представитель АСИ по направлению «Молодежное предпринимательство»;
- Попова Л.А., предприниматель, ООО «КК «Клорисс», представитель регионального отделения «Деловой России»;
- Пестерева Л.Ш., предприниматель, ООО «БР Консалт»;
- Березнев И.Г., предприниматель, ООО «КБ Инвест», представитель объединения предпринимателей «Опора России».

10 марта 2022 в ИМЦ Альтернатива состоялась конференция «Предпринимательский класс: модель роста», выступившая отчетной для участников проекта и нацеленная на масштабирование проекта «Предпринимательские классы «Бизнес-РостОК!». В работе конференции очно приняли участие директора образовательных организаций г. Ижевска, заместители директоров, педагоги предпринимательских классов, партнеры проекта - всего 41 человек. Удаленно также подключились управления образования г. Воткинска и с. Завьялово. На конференции выступили:

- Овчинникова А.В. - научный руководитель проекта;
- Мельникова М.С. - куратор проекта, с отчетом о деятельности предпринимательских классов и анонсом будущих мероприятий;
- Запривода И.В. - педагог-организатор и учитель МБОУ «СОШ №50», познакомила коллег с действующей моделью;
- Лубнина Е.А. - заместитель руководителя Центра поддержки предпринимательства УР, рассказала о деятельности Центра «Мой бизнес», мерах поддержки бизнеса в Удмуртии и мероприятиях для учащихся.

В конце февраля 2022 года три команды из предпринимательских классов приняли участие в VII Открытом региональном чемпионате «Молодые профес-



сионалы» (WorldSkills Russia) Удмуртской Республики по компетенции «Предпринимательство юниоры». Первое место поделили команды из Лицея № 30 и СОШ № 72, обе школы в проекте «Предпринимательский класс «Бизнес-РостОК!»».

В конце марта – начале апреля 2022 года по программе повышения квалификации прошли обучение 16 педагогов из школ Ижевска, Завьяловского и Кизнерского районов. Учителя получили удостоверение о повышении квалификации и возможность участия в проекте «Предпринимательские классы «Бизнес-РостОК!» в 2022-2023 учебном году.

5 мая 2022 года на площадке СОШ № 71 прошла питч-сессия как итоговое мероприятие 2021-2022 учебного года. Проекты представили команды из ижевских школ № 8, 24, 27, 28, 40, 50, 58, 71, 72, 81, 93. Три экспертные комиссии в секциях «Продуктовые проекты», «Технологические проекты» и «Социальные проекты» рассмотрели 28 проектов. Ребята получили обратную связь от весьма представительного и высокопрофессионального жюри:

- д.э.н., директор ижевского филиала Института экономики УрО РАН Овчинникова А.В.;
- заместитель руководителя Центра поддержки предпринимательства УР Лубнина Е.А.;
- сертифицированный эксперт WorldSkills по компетенции «Предпринимательство» Комисарова И.В.;
- предприниматели Мельников М.В. (ООО «Технологии будущего») и Шутова Е.В. (группа компаний «Донвард-ГС» и «Пневмоавтоматика»);
- руководитель конкурса МИБ «Атмосфера» в УР Шаронов И.А.;
- к.э.н., доцент кафедры экономической теории и предпринимательства УдГУ Семенова И.А.;
- педагог Центра опережающей профессиональной подготовки УР Базуев Я.В.;
- выпускник «Предпринимательских классов», студент и предприниматель Вадим Лесников.

В настоящее время в связи с ростом заявок на участие в проекте рассматривается вопрос о масштабировании проекта и создании республиканской модели организации его деятельности.

Образовательные программы предпринимательских классов содержат элементы предпрофессионального образования, стимулируют у обучающихся предпринимательское мышление и направлены на обучение навыкам проектного управления, генерации бизнес-идей и создания стартапа с целью последующего осознанного выбора будущей профессии в сфере предпринимательства.

Обучение в предпринимательских классах предоставляет учащимся новые возможности:

- пройти раннюю профориентацию через погружение в будущую профессию в сфере экономики, бизнеса, предпринимательства;
- обучаться маркетинговым коммуникациям, финансовому и инвестиционному анализу, запуску стартапа, методам оптимизации бизнеса;
- изучать нормативные и правовые документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
- сотрудничать с представителями бизнес-сообщества и предпринимателями;
- работать со своими стартапами в проектных лабораториях, бизнес-инкубаторах, бизнес-акселераторах и реализовывать собственные предпринимательские идеи и проекты;
- стать членами молодежного предпринимательского сообщества и получить поддержку профессионалов;
- сформировать предпринимательское мышление, получить навыки проектной деятельности предпринимательской направленности и развивать soft skills.

В итоге реализации проекта Предпринимательских классов удовлетворяется запрос обучающихся и родителей на организацию в школе работы по раннему профессиональному самоопределению и социализации. Выпускники будут обладать базовыми профессиональными знаниями в сфере предпринимательства и соответствующими навыками проектной деятельности, работы в команде и готовности брать на себя ответственность. Как показала практика, в настоящее время ребята, прошедшие обучение по программе предпринимательских классов в г. Ижевске, продолжают обучение в вузах преимущественно по профилям экономики и предпринимательства, занимаются проектной и предпринимательской деятельностью.

### **Использованная литература**

1. URL : [https://alt.izh.one/content/predprinimatelski\\_klass.html](https://alt.izh.one/content/predprinimatelski_klass.html)
2. URL : [https://vk.com/lager\\_elochka?w=wall-57106378\\_4361](https://vk.com/lager_elochka?w=wall-57106378_4361)
3. URL : [https://vk.com/club171258351?w=wall-171258351\\_2966](https://vk.com/club171258351?w=wall-171258351_2966)
4. URL : [https://vk.com/club171258351?w=wall-171258351\\_2721](https://vk.com/club171258351?w=wall-171258351_2721)
5. URL : [https://vk.com/id239001403?w=wall239001403\\_322](https://vk.com/id239001403?w=wall239001403_322)

## ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

**Тимиргалиев Ильяс Наурзбаевич**

*преподаватель*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

**Ларин Евгений Владимирович**

*студент*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

**Аннотация.** Рассматривается понятие «цифровая экономика», интерес к созданию которой проявляют многие государства мира. Выявлена роль цифровой экономики как фактора инвестиционного и инновационного роста. Особый акцент сделан на развитие цифровой экономики современного Казахстана. В статье авторы ссылаются на Государственную программу «Цифровой Казахстан», где упоминается план по развитию цифровизации в Республике Казахстан во всех областях экономики, также предлагаются технологии, необходимые для его использования. Дается описание рисков, ограниченных и несовершенных ресурсов и институтов, по мнению зарубежных практиков связанных с внедрением цифровой экономики. Выявлены подходы Республики Казахстан к развитию цифровой экономики, проанализированы пути ее создания в стране. Раскрываются стратегические документы для системной программы развития цифровой экономики в рамках трансформации экономики к современным реалиям. Выделены проблемы, препятствующие цифровизации экономики Республики Казахстан. Развитие цифровой экономики в инновационных регионах потребует качественного обоснованного выбора политики для цифровизации и эффективных управленческих инструментов. В казахстанской стратегии нашла отражение Европейская повестка цифровизации и создала прочную институциональную основу развития цифровой экономики в казахстанских субъектах.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, программа «Цифровой Казахстан», цифровизация, информационные и коммуникационные ресурсы (ИКТ), контроль-кассовые машины (ККС), Ассоциация инновационных регионов (АИР), цифровая экономика Казахстана.

# IMPACT OF DIGITAL ECONOMY ON THE DEVELOPMENT OF REGIONS

*Timirgaliev Ilyas Naurzbaevich*

*Lecturer*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

*Larin Evgeny Vladimirovich*

*Student*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

**Abstract.** The concept of «digital economy» is considered, the interest in the creation of which is shown by many countries of the world. The role of digital economy as a factor of investment and innovation growth is revealed. Special emphasis is placed on the development of the digital economy of modern Kazakhstan. In the article, the authors refer to the State Program «Digital Kazakhstan», which mentions a plan for the development of digitalization in the Republic of Kazakhstan in all areas of the economy, and also offers the technologies necessary for its use. Risks, limited and imperfect resources and institutions according to foreign practitioners associated with the introduction of the digital economy are described. The approaches of the Republic of Kazakhstan to the development of the digital economy are revealed, the ways of its creation in the country are analyzed.

Strategic documents for a systematic program for the development of the digital economy within the framework of the transformation of the economy to modern realities are disclosed. The problems hindering the digitalization of economy of the Republic of Kazakhstan are highlighted. The development of the digital economy in innovative regions will require a qualitative informed choice of policies for digitalization and effective management tools. Kazakhstan's strategy reflects the European digitalization agenda, and has created a solid institutional basis for the development of the digital economy in Kazakhstan's subjects.

**Keywords:** digital economy, «Digital Kazakhstan» program, digitalization, information and communication technologies (ICT), Association of Innovate Regions (AIR), Digital Economy of Kazakhstan.

В наше время мы можем говорить, что термин «Цифровизация экономики» уже используется в законопроектах Республики Казахстан. В 2017 году Правительство РК ввело постановление об утверждении Государственной Программы «Цифровой Казахстан», в которой был четко расписанный план о том, как перейти к этому новому состоянию экономического развития. Казахстанская стратегия цифровой экономики включает в себя вопросы цифровизации, ежедневно стоящие на повестке дня, а программа «Цифровой Казахстан» содержит план развития для всех секторов экономики, информационную инфраструктуру, стратегию кадровой и информационной безопасности. Основными цифровыми технологиями

программы являются большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, платформы распределенного реестра, робототехника и сенсорные компоненты, технологии DECT, технологии виртуальной и дополненной реальности.

Реализуемыми приоритетами цифровизации являются кардинальное изменение бизнес-среды и условий занятости в регионах, обеспечение экономического роста, повышение производительности труда, снижение транзакционных издержек, облегчение доступа местного бизнеса на мировые рынки. 15-25-процентный рост, зафиксированный цифровой экономикой в течение последнего десятилетия, вознаграждает регионы «цифровыми дивидендами» в виде снижения регионального неравенства в уровнях социально-экономического развития, увеличения среднедушевых доходов, создания уникальных локальных рынков цифровых товаров и услуг. Однако лучшие европейские практики показывают, что цифровизация несет в себе риски ограниченных или несовершенных ресурсов и институтов, отсутствия возможностей для создания цифровой экономики в конкретных регионах. Риски создания цифровой экономики связаны с проблемами избыточных работников из-за изменений в технологиях, опасностью маргинализированных работников по мере роста цифрового труда, хрупкой конфиденциальностью и цифровой безопасностью, риском снижения традиционного производства и преждевременной деиндустриализации. Столкнувшись с новыми возможностями и существующими рисками, создаваемыми цифровизацией, развитием цифровой экономики необходимо грамотно управлять и утверждать по приоритетным направлениям.

Современные научные концепции, политика и стратегия экономического развития связывают инновационные факторы с цифровизацией – процессом создания, внедрения, распространения и использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Цифровизация приводит к созданию цифровой экономики – формы организации бизнеса, кардинально меняющей рынок, бизнес-среду и условия регионального развития.

В Послании Президента Республики Казахстан в 2017 году была отмечена важность цифровой трансформации и было предложено запустить масштабную системную программу развития цифровой экономики. В этой связи был принят ряд ключевых стратегических документов, среди которых: Стратегия научно-технологического развития, Стратегия развития информационного общества, Национальный проект «Цифровая экономика». Они направлены на республиканские проекты регулирования цифровой среды, информационной инфраструктуры и обучения, информационной безопасности, цифровых технологий и цифрового государственного управления. Реализация этих стратегий уже частично обеспечила и продолжит обеспечивать создание цифровой экономики в стране и приведет к стремительному развитию членов Ассоциации

инновационных регионов. Повышение глобальной и национальной конкурентоспособности членов АИР в условиях цифровой экономики требует изучения европейской повестки, определения приоритетных направлений в цифровизации, выбора показателей развития цифровой экономики, использования оценочных методик в управлении региональным развитием.

Цифровизация экономики в глазах населения уже происходит. Эту цифровизацию мы можем видеть в таких проектах, как «e-gov» – электронное правительство, позволяющее людям не сидеть в очереди для получения базовых гос. услуг, а сделать это в онлайн-режиме, не выходя из дома. Так же цифровизация уже затронула систему здравоохранения проектом «Damimed», который позволил очистить все государственные поликлиники и больницы от очередей и основной части бумажной волокиты. Перевод предпринимателей Казахстана на онлайн-контрольно-кассовые машины (ККМ) позволил налоговым органам в режиме онлайн видеть, кто и что продает, в каком количестве.

Благодаря этому государство смогло пресечь множество криминальных схем в налоговой сфере и систематизировать налоговые поступления.

Для населения были введены «кэшбэки», акционные системы возврата части денежных средств за безналичный расчёт по карте, для бизнеса – при покупке онлайн-ККМ предоставляется период льготных налогов до момента оправдания уплаченной стоимости ККМ.

Кроме того, мы уже можем наблюдать развитие мобильных онлайн-контрольно кассовых машин. Любой продавец может установить приложение на свой смартфон и принимать оплату через него с помощью QR-кода. Первым таким приложением стало KaspiPay.

Государство для сокращения доли теневой экономики и увеличения налоговых поступлений использует систему сквозного мониторинга товаров. Мониторинг происходит от производства или импорта до конечного потребителя в РК. В системе сквозного мониторинга происходит аналитика ценообразования товаров по стране и наблюдение за всей цепочкой поставки, что позволяет определить чистую прибыль компаний и удостовериться в правильности уплаты налогов.

За январь-июнь 2021 года доходы государственного бюджета составили 7,2 трлн тенге – на 2,5 % больше, чем годом ранее. Для сравнения: за январь-июнь 2020 года государственные доходы выросли сразу на 14 % за год, до 7,1 трлн тенге (рис. 1).

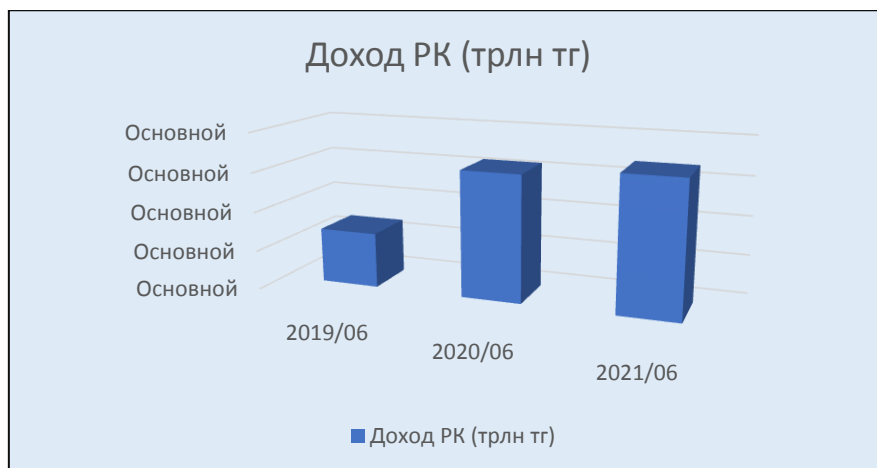


Рис.1. Доход РК за период (трлн тг)

Чуть более двух третей всех государственных доходов составили налоговые поступления в бюджет: 4,9 трлн тенге – на 29,2 % больше, чем годом ранее. В том числе поступления от налога на добавленную стоимость составили 1,3 трлн тенге.

Продуктивность использования капитала от такого потока налогов увеличивается за счёт получения более высококачественной информации. Данный принцип используют и частные компании, к примеру, современные методы бронирования билетов на самолет и формирование ценообразования в режиме настоящего времени дали возможность авиаперевозчикам на 30 % повысить показатели загрузки самолетов и развить конкуренцию.

Очевидно, что цифровизация экономики значительно упрощает жизнь и фирмам, и домохозяйствам, поэтому немаловажную роль в программе «Цифровой Казахстан» занял уровень цифровой грамотности населения, был поставлен целевой индикатор развития, который успешно достигается и даже превышает ежегодно (рис. 2).

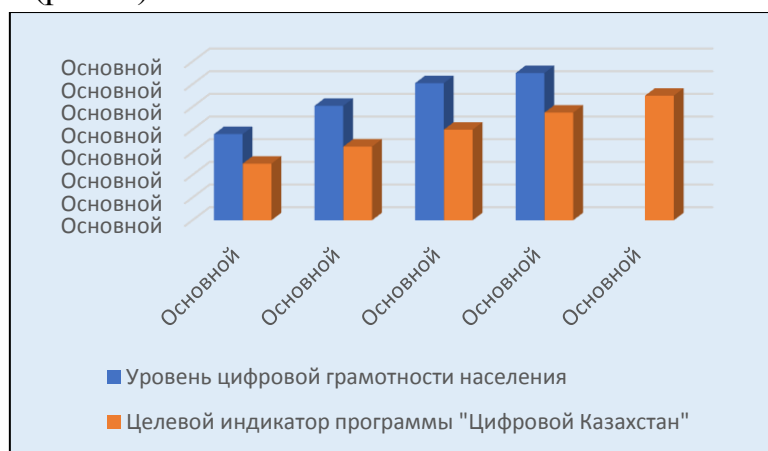


Рис. 2. Уровень цифровой грамотности РК (в процентах)

Цифровая грамотность очень важна, в том числе из-за стоящего вопроса защиты персональных данных. Активное использование интернета для выполнения финансовых операций различного рода чаще всего требует указания персональных данных, а это ставит вопрос об их защите и возможности использования в интересах третьих лиц и злоумышленников.

Приоритеты цифровизации экономики определяются реализуемыми и соответствующими повестке дня стратегиями правительства и успешными примерами со всего мира. Результаты цифровизации экспертами на сегодняшний день выявляют уверенный формирующийся уровень развития цифровой экономики в Казахстане. Все мероприятия и проекты, реализованные в рамках программы «Цифровой Казахстан», помогут повысить эффективность и прозрачность государственного управления, обеспечить занятость населения, повысить качество образования и здравоохранения, а также улучшить инвестиционный климат, повысить производительность труда и рост доли малого и среднего бизнеса в структуре ВВП. Теперь успешная реализация цифровых программ позволит Казахстану не только не выпасть из мирового экономического процесса, но и войти в число лидеров.

### **Использованная литература**

1. Карпович, О.Г. Развитие цифровой экономики Казахстана. Проблемы постсоветского пространства / О.Г. Карпович, Б.Н. Карипов, А.Ш. Ногмова. – 2020.
2. Dahlman, C.S. Использование цифровой экономики для развивающихся стран. Рабочие документы Центра развития / C.S. Dahlman, S. Mealy, M.&Wermelinger // ОЭСР. – Париж: Издательство ОЭСР, 2016. – № 334.
3. Измерение цифровой экономики: новая перспектива // ОЭСР. – Париж: Издательство ОЭСР, 2014.
4. В Казахстане ввели онлайн ККМ для бизнеса // smebanking. News: [сайт]. – 2020.
5. В Казахстане возросли объемы возврата НДС бизнесу // kursiv.kz.: [сайт]. – 2020.
6. Финансы // kapital.kz: [сайт]. – 2021. – № 98206.
7. Цифровизация налогового и таможенного администрирования // uchet.kz: [сайт]. – 2019.



## **СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

***Баймаганбетова Асылзада Аслановна***

*Студентка*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

***Максотова Гаухар Миратызы***

*Студентка*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

***Тимиргалиев Ильяс Наурзбаевич***

*Преподаватель*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

**Аннотация.** Предприятия реального сектора экономики являются одними из основных источников и потребителей инноваций. Целью данного исследования является разработка методологии формирования инновационной бизнес-среды как необходимого условия для внедрения эффективных инноваций, обеспечивающих переход отечественной экономики на инновационный путь развития. Авторами описаны проблемы инновационного развития предприятий реального сектора экономики, с которыми сталкиваются на сегодняшний день компании в рыночных условиях. В статье представлены основные участники, непосредственно оказывающие влияние на деятельность фирм реального сектора экономики в инновационной сфере посредством организации, планирования, реализации, контроля и доведения научных разработок до стадии завершения. Описывается состав специализированных организаций, вовлеченных в инновационный процесс с их типом организации и содержанием деятельности. В статье определяется место инновационной среды во внедрении эффективных инноваций, исследуются современные подходы к их формированию. Проведен анализ факторов, определяющих формирование инновационной среды, а также предлагаются потенциальные пути улучшения инновационного климата в реальном секторе экономики. В результате исследования разработана модель формирования инновационной среды, обеспечивающая внедрение эффективных инноваций и предполагающая создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновация, инновационное развитие, инновационная среда, участники инновационной среды, нововведение, технология, внешние факторы инновационной среды, внутренние факторы инновационной среды.

## **CREATING AN INNOVATIVE ENVIRONMENT FOR ENTERPRISES IN THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY**

***Baymaganbetova Asylzada Aslanovna***

*Student*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

***Maksotova Gauhar Miratyaz***

*Student*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

***Timirgaliev Ilyas Naurzbaevich***

*Lecturer*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

**Abstract.** Enterprises of the real sector of the economy are among the main sources and consumers of innovation. The purpose of this study is to develop a methodology for the formation of an innovative business environment as a necessary condition for the introduction of effective innovations that ensure the transition of the domestic economy to an innovative path of development. The authors describe the problems of innovative development of enterprises in the real sector of the economy that companies face today in market conditions. The article presents the main actors directly influencing the activities of firms in the real sector of the economy in the innovative sphere through the organization, planning, implementation, control and bringing scientific developments to the completion stage. The composition of specialized organizations involved in the innovation process with their type of organization and the content of their activity is described. The article defines the place of the innovation environment in the implementation of effective innovations, examines modern approaches to their formation. An analysis of the factors determining the formation of the innovation environment is carried out, and potential ways to improve the innovation climate in the real sector of the economy are proposed. As a result of the research, the model of the formation of an innovative environment has been developed that ensures the introduction of effective innovations and assumes the creation of favorable conditions for the implementation of innovative activities.

**Keywords:** innovation, innovative development, innovation environment, participants of the innovation environment, actors of the innovation environment, technology, external factors of the innovation environment, internal factors of the innovation environment.

Важной проблемой инновационного развития предприятий реального сектора экономики является их комплектование высококачественными профессиональными кадрами в условиях растущей конкуренции за квалифицированный персонал с европейскими и азиатскими рынками.

Помимо них существует множество других проблем, препятствующих эффективному развитию сферы перерабатывающих отраслей отечественной экономики, связанных с налоговым законодательством, демографическими, климатическими и географическими особенностями нашей страны. Однако ключевой проблемой эффективного внедрения инноваций является отсутствие благоприятной среды, стимулирующей создание инноваций, обеспечивающей конкурентные преимущества и повышающей инвестиционную привлекательность производства. Таким образом, формирование инновационной среды как важнейшего условия внедрения эффективных инноваций является актуальной научной задачей, имеющей большое экономическое значение. Инновационная среда рассматривается как совокупность социально-экономических, организационных, правовых, научно-технических и других объективных и субъективных факторов, которые делают исследовательские процессы конкурентными в современных реалиях рынка [1]. Исследования современных подходов к формированию инновационной среды показали, что ключевыми из них являются следующие.

Во-первых, в эпоху глобализации экономики, информатизации общества и формирования инновационных моделей социально-экономического развития национальных экономик инновационная среда становится ключевым источником инноваций, обеспечивающим общество новыми технологиями производственной и непроизводственной сфер:

- ускорение и повышение эффективности процессов создания инноваций от идеи до начала его производства, в том числе за счет способности инновационной среды генерировать синергию на межфункциональном уровне;
- увеличение добавленной стоимости при производстве инновационной продукции или с использованием инноваций в производственном процессе;
- увеличение скорости и расширение границ инноваций.

В этих условиях при формировании инновационной среды необходимо обеспечить ее органичное включение во все фазы воспроизводственного цикла: производство – распределение – обмен-потребление.

Во-вторых, принимая во внимание большое количество участников инновационной среды (рис. 1), а также множественность вариантов реализации её с точки зрения охвата этапов инновационного процесса, необходимо по мере развития инновационных систем на основе комплексного подхода, где учитываются технические, экономические, организационные, социальные, экологические, психологические и другие аспекты инновационной деятельности, формировать инновационную среду.

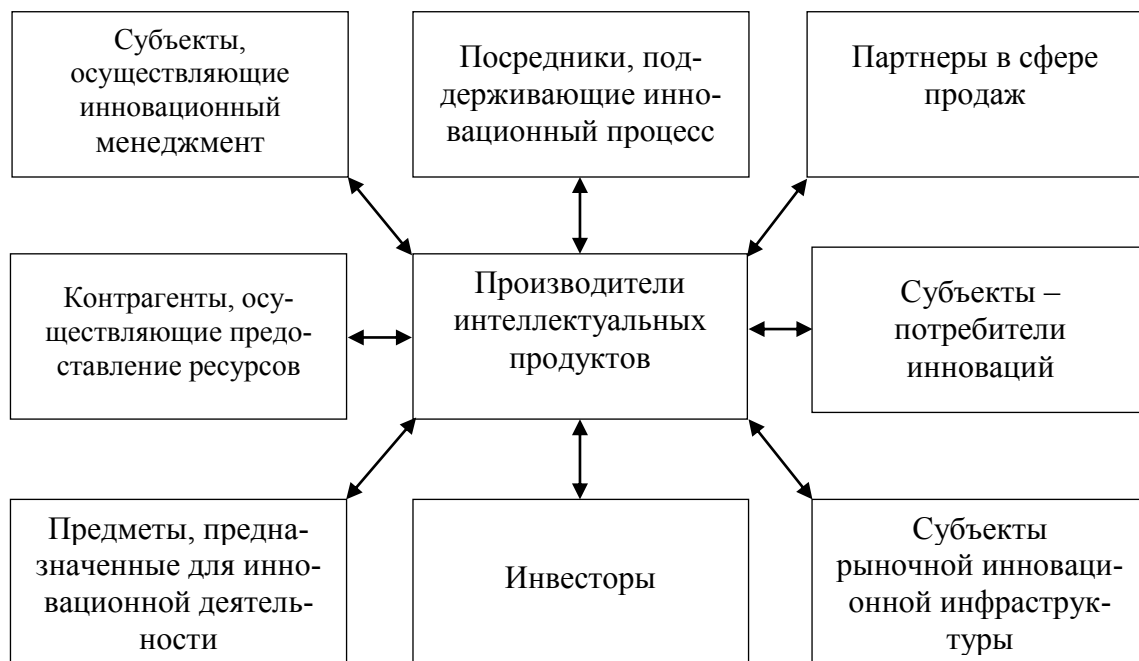


Рис.1. Участники инновационной среды

В-третьих, по мере смещения центра тяжести социально-экономического развития с традиционных (рутинных) производственно-экономических процессов на инновационные процессы возрастает роль специализированных инновационных систем. Такие системы предназначены для обеспечения:

- упрощение доступа к новым технологиям при создании инноваций;
- распределение высоких рисков инновационной деятельности между участниками инновационного процесса;
- повышение эффективности предприятий с помощью инновационных решений для выхода на зарубежные рынки;
- организация с инициаторами инноваций совместного проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- обеспечение использования уникального оборудования за счет создания центров коллективного пользования, а также интеллектуального капитала за счет создания банков данных и баз знаний;

- ускорение и повышение эффективности процессов обучения в области управления инновационной деятельностью за счет концентрации специалистов высокого уровня и предоставления схем коммуникации для участников инновационной деятельности;
- более низкие операционные издержки для операций [2].

Состав специализированных организаций, формирующих инновационную среду, представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Состав специализированных организаций, формирующих инновационную среду [3]**

№	Тип организации	Содержание деятельности
1	Национальные исследовательские центры	Наиболее значимые институты науки с целью формирования технологической базы инновационной экономики, обеспечения опережающего научно-технического развития и ускоренного внедрения научных разработок в производство, полного инновационного цикла исследований и разработок
2	Научные центры	Центр научной деятельности организации, региона, страны или мира в целом
3	Научно-исследовательские институты	Лаборатория для проведения экспериментов и исследований
4	Конструкторские бюро	Независимое учреждение, специально созданное для организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
5	Институты проектирования и технологии	Специальные отраслевые организации, которые разрабатывают новые технические средства производства и инновационные продукты для конечных пользователей
6	Технопарки	Специальные организации, которые готовят проектную и технологическую документацию для осуществления инновационной производственной деятельности
7	Бизнес-инкубаторы	Имущественные комплексы, в которые объединены научно-исследовательские учреждения, объекты инфраструктуры, в том числе деловые и выставочные центры, учебные заведения, социальные объекты и т. д.
8	Особые экономические зоны инновационного типа	Организации, которые поддерживают малые, недавно созданные предприятия, которые стремятся начать свою предпринимательскую деятельность в условиях дефицита ресурсов
9	Технополис	Ограниченная территория с особым правовым статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для предпринимателей, на которой сосредоточен научный потенциал, что открывает большие возможности для развития инновационного бизнеса и производства
10	Венчурные компании	Форма особых экономических зон, созданных для активизи-

		зации, ускорения инновационных процессов, способствующих быстрому и эффективному применению технических и технологических инноваций
11	Целевые фонды	Инвестиционные компании, которые работают исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Они инвестируют в предприятия с высоким или относительно высоким риском в ожидании чрезвычайно высоких прибылей от инноваций
12	Консалтинговые агентства	Целевые фонды, которые направляют инвестиционный доход от капитала, созданного донорами, на свои цели
13	Инжиниринговые компании	Компании, предоставляющие профессиональные услуги в области инноваций, а также связанные с ними вопросы в области налогообложения, прав интеллектуальной собственности, финансового анализа, бухгалтерского учета, рекламы и т. д.
14	Центры независимой экспертизы	Компании, специализирующиеся на предоставлении услуг в области интеллектуальной деятельности с целью применения достижений науки, техники, использования законов и природных ресурсов для решения конкретных задач
15	Операционные компании	Юридические лица, обеспечивающие функционирование организованного рынка инновационных разработок на регулярной основе
16	Инновационные фирмы	Организация, сознательно идущая на большой риск в интересах получения прибыли от продажи не только инновационных продуктов и технологий, но и от реализации инновационных идей
17	Центры трансфера технологий	Фирмы-покровители, работающие на стадии инноваций между инновационной идеей и доведением разработки инновационного продукта до уровня производственной модели

Исследования в области анализа факторов формирования инновационной среды показали, что среди внешних факторов наибольшее положительное влияние оказывает НТП, который обеспечивает рост ВВП в передовых странах мира в среднем на 85-95 %.

Среди внешних факторов относительно низкий уровень финансирования производственных инноваций и технологий, составляющих активную часть основного капитала предприятий, характеризующимся машинами и оборудованием, оказывает наибольшее негативное влияние на формирование инновационной среды. Во многих отношениях это также связано с деформацией соотношения темпов роста ВВП страны в целом, ростом темпов машиностроения и высокотехнологичных отраслей, подавляющее большинство из которых относится к сфере обрабатывающей промышленности. Среди внешних факторов, которые негативно влияют на формирование инновационной среды, следует подчеркнуть рост цен на сырье и энергию.

Среди внутренних факторов, положительно влияющих на формирование нововведений в области окружающей среды, необходимо подчеркнуть производственные ресурсы (включая внедрение оборудования), развитие интеллектуального капитала, который реализует новые технологии и финансовый капитал, направленный на развитие инновационной среды.

Среди внутренних факторов, негативно влияющих на формирование нововведений, – экология, относительно низкий уровень производительности труда в отечественной экономике на фоне экономик ведущих стран мира [4].

Анализ факторов формирования инновационной среды, обеспечивающей внедрение эффективных инноваций, позволило перейти к выявлению взаимосвязей внутренних и внешних факторов, влияющих на формирование инновационной среды экономических систем обрабатывающей промышленности [5].

С учетом разработки модели формирования нововведений для эффективного управления элементами инновационной среды, обеспечивающей внедрение инноваций и технологий, были определены инновационные пути совершенствования в реальном секторе экономики (включая машиностроение, производство продовольствия, деревообработку, строительные материалы, стекольное производство, текстильное и кожевенно-обувное производство, а также экономику сельского хозяйства).

### **Использованная литература**

1. Борисова, Е.В. Стратегия формирования инновационной экономики в условиях модернизационного тренда развития / Е.В. Борисова // Инновационная экономика, стратегический менеджмент и антикризисное управление в субъектах бизнеса: Междунар. науч.-практ. конференция. – Орёл: Изд-во ФГБОУ ВО Орловский ГАУ. 2018. – С.394–398.

2. Зубарян, А.С. Инновационная активность промышленность предприятий и механизмы ее стимулирования / А.С. Зубарян // Науковедение. – 2017. – Том № 2.

3. Н.Б.Сафронова, А.Р.Урубков, А.С.Будаков, М.Мыльцев // Сербский журнал менеджмента. –2016. – № 11 (2). – С.261–273.

4. Дьяченко, О.В. Значение и роль экономического анализа в инновационной экономике / О.В. Дьяченко // Инновационная экономика, стратегический менеджмент и антикризисное управление в субъектах бизнеса :

Международ. науч.-практ. конф. – Орёл: Изд-во ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, 2018. – С.65–69.

5. Баронин, С.А. / С.А. Баронин, К.Ю. Кулаков // Журнал прикладных экономических наук. –2016. – № 11 (4). – С.698–708.



## **МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

***Суханбердина Бибигуль Батыркаировна***

*кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и финансов  
Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет  
г. Уральск*

***Абдуллаева Анна Элизбаровна***

*студентка 3 курса  
Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет  
г. Уральск*

***Мефтахутдинова Дана Вячеславовна***

*студентка 2 курса  
Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет»  
г. Уральск*

**Аннотация.** Анализируется состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан в период пандемии на основе обзоров Всемирного банка и Национального банка Республики Казахстан. Раскрываются основные причины кризисных процессов, протекающих в сфере предпринимательства: недостаток денежных средств, недоступное кредитование, рыночная конкуренция, нехватка квалифицированных кадров, недостаток оборотных средств и др. Рассматриваются основные источники финансирования малого бизнеса. Раскрываются основные государственные меры финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, функционирующие в наиболее пострадавших секторах экономики, заложенные в различных государственных и региональных программах. Подчеркивается необходимость дальнейшей государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, государственная поддержка, пандемия, финансирование, кредитование, льготное налогообложение.

**SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REPUBLIC  
OF KAZAKHSTAN: CONSEQUENCES OF THE PANDEMIC  
AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

***Suhanberdina Bibigul Batyrkairovna***

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of Accounting and Finance  
West Kazakhstan Innovation and Technology University  
Uralsk*

***Abdullaeva Anna Elizbarovna***

*Student  
West Kazakhstan Innovation and Technology University  
Uralsk*

***Maftahutdinova Dana Vyacheslavovna***

*Student  
West Kazakhstan Innovation and Technology University  
Uralsk*

**Abstract.** The state of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan during the pandemic is analyzed based on the reviews of the World Bank and the National Bank of the Republic of Kazakhstan. The main causes of the crisis processes occurring in the sphere of entrepreneurship are revealed: lack of funds, inaccessible lending, market competition, lack of qualified personnel, lack of working assets, etc. The main sources of financing for small businesses are considered. The main state measures of financial support for small and medium-sized businesses operating in the most affected sectors of the economy, laid down in various state and regional programs, are revealed. The need for further state support for the development of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan is emphasized.

**Keywords:** small and medium-sized business, government support, pandemic, financing, lending, preferential taxation.

Пандемия коронавируса, внесшая неопределенность в функционирование экономики, затронула все без исключения страны мира, в том числе и Казахстан.

В обзоре экономики страны в 2020 году Всемирный банк определил спад валового внутреннего продукта на 3 % с последующим восстановлением на 2,5 %. Национальный банк республики сделал более оптимистичный прогноз с сокращением ВВП на 2-2,3 %. Одним из главных факторов,

повлиявших на перспективы экономического развития, является успех в борьбе с пандемией.

Индекс деловой активности в июле 2020 года составил 44,7 пункта, что ниже на 2,1 пункта показателей июня, когда ограничения ослаблялись. После завершения второго «локдауна» активность несколько восстановилась, и индекс достиг 45,4 пункта, хотя еще год назад был в районе 51.

Стоит отметить, что больше всего от экономического кризиса пострадал сектор малого и среднего бизнеса. Сегодня малый и средний бизнес выполняет огромную социальную функцию, обеспечивая занятостью более половины экономически активного населения. Наибольший шок испытали те сферы бизнеса, в которых необходимы физическое присутствие и непосредственный контакт с клиентом.

В период пандемии в Казахстане резко сократилось число активных малых предприятий. Из-за многочисленных проблем малый бизнес вынужден прекращать свою деятельность. Количество активных малых предприятий снижается с июля 2020 года (рис. 1).

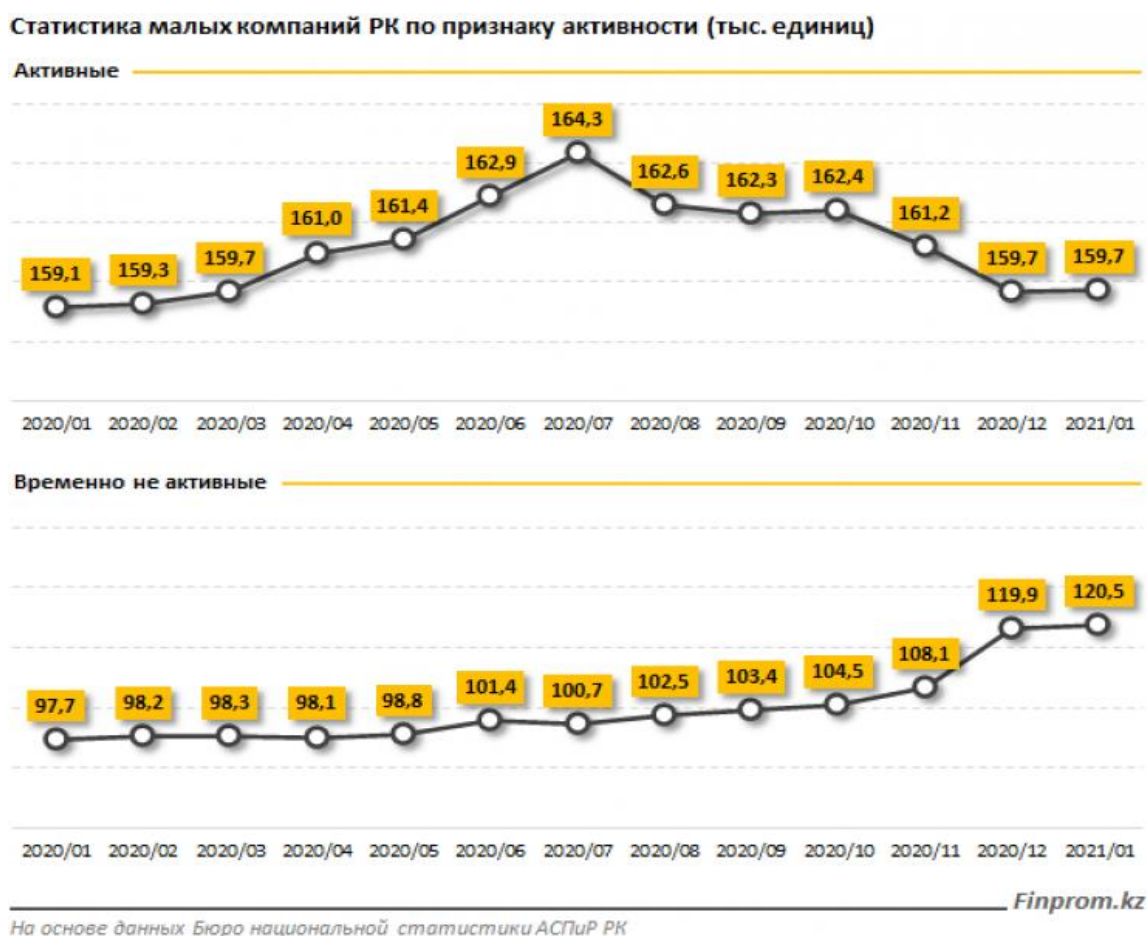


Рис. 1. Динамика субъектов малого бизнеса в РК.  
Достоверность данных: Бюро национальной статистики РК [1]

В январе 2021 года их число составило 159,7 тыс. активных предприятий. Это на 2,8 % меньше, чем в июле 2020 года. То есть за полгода число активных малых предприятий сократилось почти на 5 тыс. единиц. Параллельно с сокращением количества активных малых предприятий выросло число временно неактивных. Так, за 2020 год их количество увеличилось на 23,3 %, до 120,5 тыс. единиц.

Основные причины, которые ограничили деятельность всех компаний, в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства - недостаток денежных средств, недоступное кредитование, рыночная конкуренция, нехватка квалифицированных кадров, недостаток оборотных средств.

Главными проблемами являлись нехватка денежных средств и недоступность финансирования (рис. 2).

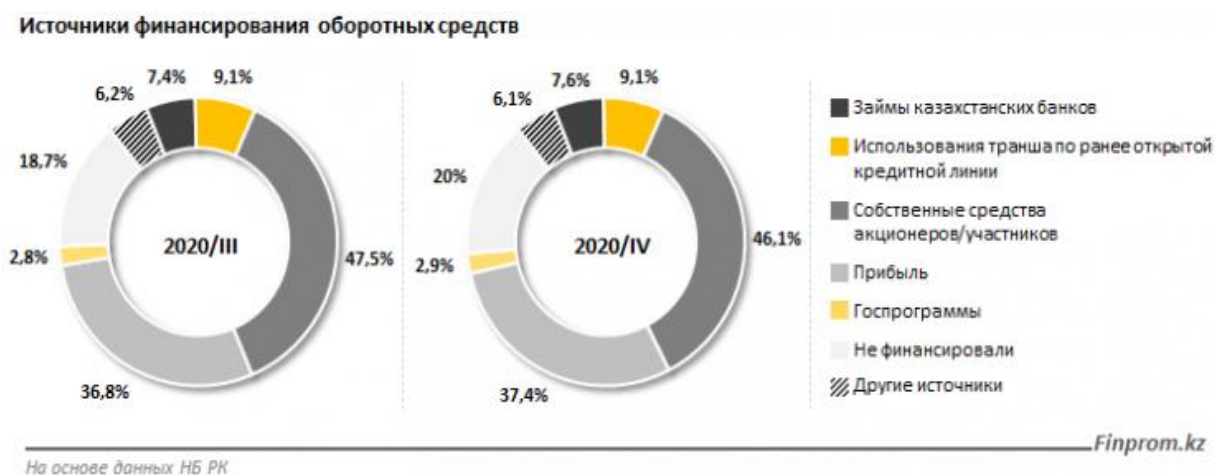


Рис. 2. Источники финансирования оборотных средств субъектов малого бизнеса в РК.

Достоверность данных: Бюро национальной статистики РК[1]

К примеру, для финансирования оборотных средств в четвертом квартале 2020 года большинство предприятий использовали собственные средства. Банковские займы в этих целях использовали всего 17,6 % предприятий.

При этом спрос у малого и среднего бизнеса на кредитование рос. В четвертом квартале 2020 года спрос на кредитование со стороны малого и среднего бизнеса вырос в три раза. Несмотря на это, коэффициент одобрения заявок оставался довольно низким – всего 37 %.

Соответственно, учитывая, что доля малого и среднего бизнеса в экономике Казахстана достигает 30,8 % от ВВП и обеспечивает занятость 3,3 млн человек, поддержка данного сегмента является одним из ключевых

направлений антикризисных мер в РК. Вследствие этого в стране реализуется множество государственных и региональных программ, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса.

В Послании народу 1 сентября 2021 года Президент Касым-Жомарт Токаев поручил обеспечить государственное субсидирование процентных ставок до 6 % годовых по всем действующим кредитам малого и среднего бизнеса в пострадавших секторах экономики. Оно должно было покрыть 12-месячный период, начиная с 16 марта, когда был введен режим чрезвычайного положения. Кроме того, была расширена программа пополнения оборотных средств для бизнеса в наиболее пострадавших секторах экономики. Планировалось, что она закончится в 2020 году, но глава государства поручил продлить ее до конца 2021 года с расширением охвата. Средства увеличены на 200 млрд тенге, и общий объем программы составил 800 млрд тенге.

Чтобы сгладить последствия пандемии, государство предоставило налоговые послабления более 700 тысячам предпринимателей. Также были отсрочены платежи, дана возможность рефинансирования кредитов на льготных условиях.

В исследовании компании KPMG «Рынок прямых инвестиций в Казахстане» говорится, что 59 % казахстанских предприятий вкладывают в основной капитал (то есть непосредственно в развитие) свои же деньги. Кредиты банков при этом составляют всего 8 %, хотя и принято считать, что именно банковский сектор является основным источником оборотных средств для бизнеса.

В условиях кризиса свободных финансов у предприятий становится меньше, и помочь в их поиске могут биржевые инструменты, пока недостаточно популярные у казахстанских бизнесменов. Например, биржа Международного финансового центра «Астана» – Astana International Exchange – запустила летом 2020 года «Сегмент регионального рынка акций». Благодаря этому средние компании смогли выпускать акции на бирже АИХ. Для них были смягчены требования по размещению ценных бумаг, что позволило получить средства на более выгодных условиях, чем в банках.

По мнению экспертов, привлекательность этого сегмента для среднего бизнеса кроется в бессрочности финансирования через акции, в отличие от банковского кредита, а также в отсутствии требований по потере контроля, поскольку в свободное обращение предлагается выпускать всего 15 % акций компании.

Еще одна возможность для малого и среднего бизнеса – это размещение облигаций на краудфандинговых платформах. Компания-участник МФЦА iKapitalist уже объявила о первом размещении облигаций для малого и среднего бизнеса на 150 млн тенге. С помощью платформы в эти ценные бумаги может инвестировать любой казахстанец, а бизнес – получить на хороших условиях финансирование для своих проектов.

Также во время действия карантина перед многими предпринимателями встал вопрос о переводе своей работы в онлайн-режим. Чтобы помочь малому бизнесу, платежная система Visa вместе с Fintech Hub МФЦА, Министерством торговли и интеграции и Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» запустили бесплатную образовательную программу. Бизнесменов обучают тому, как продвигать и рекламировать свой бизнес онлайн, а также навыкам для перевода своего дела из офлайн в онлайн-формат.

В настоящее время малому и среднему бизнесу продолжает оказываться поддержка в виде предоставления отсрочки платежей по кредитам по упрощенному порядку либо их реструктуризацией. С 16 июня по 1 сентября 2021 года была одобрена отсрочка свыше 3,3 тыс. займов на сумму более 25 млрд тенге, 669 заемщикам предоставлено рефинансирование кредитов. В рамках Программы льготного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса на пополнение оборотного капитала было выдано 3 308 займов на 387 млрд тенге. Остальные заемщики охвачены программами «Экономика простых вещей» и «Дорожная карта бизнеса – 2025».

На ближайшие годы предусмотрена серьезная поддержка от государства для казахстанцев, мечтающих открыть собственное дело, сменить область деятельности, получить опыт работы по специальности.

Среди довольно большого перечня разработанных национальных проектов утвержден Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы, приоритетными задачами которого являются развитие малого бизнеса, повышение его конкурентоспособности и занятость населения. В рамках данного Нацпроекта будут созданы условия для открытия собственного дела. Для этого планируется обучать предпринимательству 30 тыс. человек ежегодно, 20 % из которых должна составлять молодежь. После завершения обучения и защиты своего бизнес-плана начинающие предприниматели могут рассчитывать на государственные гранты и микрокредиты на льготных условиях.

Как отметил Президент Касым-Жомарт Токаев в Послании народу, «малый и средний бизнес переживает сложные времена, по сути, приняв

на себя основной удар пандемии». В таких условиях предпринимателям предлагают разные меры поддержки, которые призваны сгладить «удар» пандемии. Это должно помочь бизнесу преодолеть экономическую неопределенность и тем самым поддержать всю экономику и занятость населения в Казахстане.

### **Использованная литература**

1. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК. – URL: [stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)

## ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Буец Людмила Владимировна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Экономическая теория и предпринимательство»  
Удмуртский государственный университет  
г. Ижевск*

**Аннотация.** В представленной статье проведено исследование применения финансового контроллинга как современного инструмента в системе экономических методов управления. Актуальность исследования заключается в том, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна. Главной целью изучения материала по выбранной тематике представленной статьи является рассмотрение сущности проведения анализа прибыли и рентабельности, рассмотрение направлений, направленных на повышение прибыли и рентабельности. Для достижения этой цели необходимо рассмотреть теоретические основы анализа прибыли и рентабельности, рассмотреть возможные мероприятия по повышению прибыли и рентабельности организации, оценить экономические последствия возможных мероприятий.

**Ключевые слова:** финансовый контроллинг, прибыль, рентабельность, анализ, инструменты, результат, доходы.

## APPLICATION OF FINANCIAL CONTROLLING IN BUSINESS ACTIVITIES

*Vuets Lyudmila Vladimirovna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»  
Udmurt State University  
Izhevsk*

**Abstract.** In the present article, a study of the use of financial controlling as a modern tool in the system of economic management methods is carried out. The relevance of the study lies in the fact that the main task of the functioning of any enterprise is to obtain positive financial results. No enterprise can exist without making a profit, otherwise the activity of the enterprise will be meaningless. The main purpose of studying the material on the chosen topic of the presented article is to consider the essence of profit and profitability



analysis, to consider the directions aimed at increasing profit and profitability. To achieve this goal, it is necessary: to consider the theoretical foundations of profit and profitability analysis; to consider possible measures to increase profit and profitability of an organization; to assess the economic consequences of possible measures.

**Keywords:** financial controlling, profit, profitability, analysis, tools, result, income.

Финансовый контроллинг применяется как современный инструмент в системе экономических методов управления. Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия и как следствие - верное прогнозирование его финансового благополучия - базируется на расчетах показателей рентабельности и прибыльности производства. Только рассмотрев соотношение полученных доходов и вложенного в создание этих доходов капитала (собственного и инвестированного), можно говорить об экономической эффективности производства, главным показателем которой является рентабельность. Поскольку приоритетной целью любого предприятия является получение прибыли, то рентабельность сопоставляется с объемом капитала, вложенного для образования этой прибыли. Анализ рентабельности имеет большое значение для комплексной характеристики работы предприятия с точки зрения эффективности использования всего производственного потенциала, находящегося в распоряжении предприятия. Цель анализа рентабельности заключается в оценке способности предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал. Значимость таких важнейших показателей, как прибыль и рентабельность при проведении финансового анализа предприятия непросто переоценить, так как именно прибыль есть конечный финансовый результат деятельности предприятия, служащий источником пополнения финансовых ресурсов предприятия.

Анализ прибыли и рентабельности предприятия позволяет обнаружить все большее количество тенденций становления развития, призван показать руководству предприятия пути дальнейшего удачного и успешного развития, указывает на ошибки и промахи в хозяйственной деятельности, а также позволяет обнаружить резервы подъема прибыли, собственно, что в конечном счете позволяет предприятию более успешно и благополучно осуществлять свою хозяйственную деятельность. Оценка финансовых результатов позволяет выявить резервы повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

Вследствие этого анализ прибыли имеет важное практическое решение. Он позволяет выявить главные факторы ее роста, эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также

определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения [1, с. 97]. Вопрос определения финансового результата предприятия – один из фундаментальных и наиболее сложных вопросов, стоящих перед предприятием. Прибыль отражает приращение первоначально авансированной стоимости в производственно-хозяйственную деятельность предприятия для обеспечения его деятельности. Она определяется соизмерением доходов и расходов организации [8, с. 315]. Прибыль выступает в различных видах. Признаки классификации прибыли включают виды прибыли по соответствующим признакам классификации:

- источники формирования прибыли, отражаемые в бухгалтерском учете, формируются как прибыль от реализации продукции;
- прибыль от прочих операций, в том числе реализации имущества;
- балансовая прибыль.

Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия:

- прибыль от операционной деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

Применяются методы расчета прибыли:

- валовая (банковская) прибыль;
- чистая прибыль;
- маржинальная прибыль.

Характер налогообложения прибыли включает:

- налогооблагаемую прибыль;
- прибыль, не подлежащую налогообложению.

Характер инфляционной прибыли формируется:

- прибыль номинальная;
- прибыль реальная.

Временной период формирования прибыли состоит из:

- прибыли прошлых лет;
- прибыли отчетного периода (нераспределенная прибыль);
- прибыли планового периода (планируемая прибыль).

Характер использования прибыли включает: капитализированную прибыль и потребленную (распределенную) прибыль. Значение итогового

результата хозяйствования выражается в положительной и отрицательной прибыли (убытке).

Нераспределенная прибыль представляет собой конечный финансовый результат отчетного периода за вычетом налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение договоров. По своему содержанию соответствует чистой прибыли. Завершающие итоги хозяйствования организации в наибольшем объеме характеризуют показатели рентабельности, так как их величина показывает уровень эффективности от вложенного капитала или от использования ресурсов [13, с. 98]. В экономических источниках предлагается несколько определений рентабельности и, как правило, используются схожие с ним понятия, например, «доходность», «прибыльность», «эффективность» [16, с. 286].

В современном экономическом словаре Райзберга Б.А. дается следующее определение рентабельности: «рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [9, с. 44]. Отталкиваясь от данного определения, можно сказать, что рентабельность отражает доходность от применяемых в производственном процессе ресурсов, что в итоге приводит нас к понятию эффективности деятельности организации.

Схожего мнения придерживается Стоянова Е.С., которая в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение: «рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [14, с. 112]. Иными словами, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Близким к данному определению категории рентабельности следует отнести определение, данное Любушиным Н.П., который определяет рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [7, с. 38].

Шеремет А.Д. считает, что рентабельность является основным показателем, который характеризует, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность. Показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период организацией. На основе определения Шеремета А.Д., экономическая суть коэффициентов рентабельности заключает-

ся в определении уровня прибыльности деятельности организации [18, с. 81].

Савицкая Г.В. обозначает, что «рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса» [11, с. 47]. Савицкая Г.В. считает, что на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности организации, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и иных видов деятельности, а также в наиболее полном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, поскольку их величина показывает соотношение эффекта от наличных или использованных ресурсов.

Крейнина М.Н. дает определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабom оценки величины (силы) доходов предприятия» [5, с. 65].

Следовательно, финансовые результаты деятельности организации характеризуются величиной прибыли и уровнем рентабельности. Таким образом, можно сказать, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем выше его финансовая устойчивость.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Анализ и оценка эффективности деятельности предприятия и как следствие - верное прогнозирование его финансового благополучия - базируется на расчётах показателей рентабельности и прибыльности производства. Только рассмотрев соотношение полученных доходов и вложенного в создание этих доходов капитала (собственного и инвестированного), можно говорить об экономической эффективности производства, главным показателем которой является рентабельность.

Поскольку приоритетной целью любого предприятия является прибыль, то рентабельность сопоставляется с объемом капитала, вложенного для образования этой прибыли.

Проведя определенный анализ среднего уровня рентабельности, появляется возможность определить, какие именно услуги и какие конкретно подразделения предприятия создают необходимый уровень доходности,

а какие приводят к убыткам. Подобная информация в условиях особо конкурентной рыночной экономики является наиболее важной, так как финансовые показатели напрямую будут зависеть от специализации и концентрации деятельности организации. На повышение рентабельности продаж влияет уменьшение расходов, а также увеличение объема реализации. Чтобы увеличить производимые продажи, необходимо не только проводить маркетинговые мероприятия, но и следует оказывать услуги, соответствующие требованиям потребителей и пользующиеся у них стабильным спросом [18, с. 64].

В каждой организации должны иметь место подразделения, которые анализируют расходы и проводят при этом крупномасштабную программу мероприятий по их снижению. Данная работа требует комплексного подхода, то есть необходимо учитывать все возможные факторы, которые влияют на формирование производимых затрат.

Помимо этого, положительно влияют на повышение рентабельности предприятия и мероприятия, направленные на оптимизацию использования рабочего времени персонала. Так, на предприятиях разрабатывается комплекс мер, которые способствуют повышению рентабельности деятельности предприятия. К таким мерам относится снижение издержек производства, применение энергосберегающих или иных технологий, а также техническая модернизация компании. К мерам увеличения рентабельности предприятия также можно отнести: повышение объема продаж, увеличение цены на оказываемые услуги. Для реализации данных методов предприятию необходимо применение инновационных технологий продаж и структуры управления производством. Прибыль предприятия является основной целью результата экономической деятельности любого предприятия. Каждый субъект финансово-хозяйственной деятельности самостоятельно определяет основные направления деятельности, ассортимент, затраты, выручку, что позволяет выявить прибыль или убыток финансово-хозяйственной деятельности.

Задача системы управления прибылью – это максимизация доходов и расширение источников увеличения прибыли. Система финансового контроллинга является элементом управления денежными ресурсами предприятия. Система финансового контроллинга необходима для последующего развития предприятия, оценки средств, которыми располагает предприятие, а также оценки операций, которые совершает. С целью получения доходов используют активы, выраженные в форме финансовых ре-

сурсов. Финансы выполняют различные функции: распределительную, оценочную, контрольную и другие. Финансовое управление направлено на формирование необходимого объема средств для эффективной реализации стратегии, увеличение оборота активов, обеспечение устойчивости и рентабельности предприятия.

Следует отметить, что финансовый контроллинг на предприятии является элементом экономического контроля. Финансовый контроллинг на предприятии применяется с учетом использования методов, а именно: планирование, формирование модели оценки активов, учет расходов по видам деятельности. Составляющие этапы финансового контроллинга основываются на функциях управления с учетом специфики деятельности предприятий. Этапы финансового контроллинга основываются на функциях управления денежными потоками в соответствии со спецификой деятельности. В соответствии с этапами выполняются технические операции, планируются ресурсы, определяются для практического использования методы и способы контроля, определяются ресурсы. В целях обеспечения эффективности выполнения работ, задачи финансового контроллинга интегрируются в систему управления предприятием. При этом постоянно проводится комплексный анализ показателей хозяйственной деятельности, качественных и количественных параметров производимой продукции или оказываемых услуг.

С учетом того, что в системе финансового контроллинга происходят изменения, которые обуславливаются изменчивой ситуацией на рынке, система нуждается в постоянном обновлении. Для возможного увеличения эффективности применения финансового контроллинга используются принципы, характеризующие эффективность управления предприятием. Финансовый контроллинг является эффективным механизмом оптимизации бизнес-процессов. Финансовый контроллинг включает в себя инструменты и методы, позволяющие упорядочить взаимодействие предприятия с государством, конкурентами, потребителями, посредниками.

Таким образом, финансовый контроллинг применяется как современный инструмент в системе экономических методов управления.

## Использованная литература

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2019.
2. Карлика, А.Е. Экономика предприятия: учеб. / А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтера. – М.: Инфра-М, 2017. – 432с.
3. Коваленко, Е.М. Методы оценки рентабельности и факторов, влияющих на её уровень / Е.М. Коваленко // Экономика. Финансы. Управление – 2016. – № 2. – С. 9–15.
4. Краюхина, Г.А. Управление затратами на предприятии / Г.А. Краюхина. – СПб: Бизнес-пресса, 2018 – 264 с.
5. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ДИС, 2018. – 222 с.
6. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости / Э.И. Крылов. – М.: Маркетинг, 2018 – 647 с.
7. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н.П. Любушин.– Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.
8. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник / К.А. Раицкий. – М.: «ДАШКОВ и Ко», 2020. – 1010 с.
9. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. И доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 512 с.
10. Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.: «Новое знание», 2016. – 640 с.
11. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 378 с.
12. Сафронов, Н.А. Экономика предприятия: учеб.для вузов / Н.А. Сафронов. – М.: «ЮРИСТЪ», 2018. – 608 с.
13. Селезнев, В.М. Экономика предприятия: учеб. для вузов / В.М. Селезнев. – М.: ЦЭМ, 2017. – 352 с.
14. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Изд-во «Перспектива», 2018. – 656 с.
15. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко [и др.]. – Мн.: «Экономпресс», 2017. – 464 с.

16. Чечевицына, Л.Н. Экономика фирмы / Л.Н. Чечевицына. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 389 с.

17. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет, А.Н. Хорин. – 4-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 389 с.

18. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа предприятия / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2018.



## РАЗВИТИЕ СТАРТАПА В ПЕРИОД КРИЗИСА И САНКЦИЙ

*Семенова Ирина Александровна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Экономическая теория и предпринимательство»  
Удмуртский государственный университет  
г. Ижевск*

**Аннотация.** В статье приводится характеристика современного этапа развития российской экономики, характеризующейся кризисными явлениями, санкциями, падением производства в ряде отраслей, инфляцией. В этих условиях стоит задача импортозамещения, которую могут выполнить предприниматели, создатели стартапов. Сложившиеся условия требуют учета макроэкономических рисков в деятельности стартапов. Эта ситуация вызывает необходимость разработки антикризисной стратегии для вывода на рынок новых продуктов, более точного определения целей финансирования и особенностей финансирования на разных этапах развития стартапов.

**Ключевые слова:** кризис, санкции, стартап, антикризисная стратегия, аудит, финансирование стартапов.

## STARTUP DEVELOPMENT DURING THE CRISIS AND SANCTIONS

*Semyonova Irina Aleksandrovna*

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»  
Udmurt State University  
Izhevsk*

**Abstract.** The article describes the current stage of development of the Russian economy, characterized by crisis phenomena, sanctions, falling production in a number of industries, inflation. In these conditions, there is a task of import substitution, which can be performed by entrepreneurs, startup creators. The current conditions require taking into account macroeconomic risks in the activities of startups. This situation calls for the development of an anti-crisis strategy for launching new products to the market, more precise definition of financing goals and financing features at different stages of startup development.

**Keywords:** crisis, sanctions, startup, anti-crisis strategy, audit, startup financing.

В современных условиях рост инфляции, повышение процентных ставок, рост долга к ВВП, конфликт России и Украины, глобальная нестабильность, повышение цен на энергоносители, изменение потребительских привычек после коронавируса, проблемы с цепочками поставок, международные санкции – все это ведет к кризисным явлениям в экономике России. Запрет на поставку комплектующих, микроэлектроники, чипов и прочих товаров приводит к снижению производства во многих отраслях экономики, особенно в автомобилестроении, промышленности, авиации. Многие зарубежные компании ушли с рынка, что приведет в конечном счете к остановке промышленных предприятий, торговых центров, крупных предприятий общественного питания, простоям и увольнениям персонала. Создалась ситуация гораздо большего масштаба, чем с пандемией. Многие продукты могут быть произведены в России, в том числе с помощью развития стартапов, но процессы адаптации экономики к новым условиям продлятся длительный период.

Прогноз социально-экономического развития России на 2022-2024 гг., разработанный Минэкономразвития в сентябре 2021 года, не предполагает существенного роста экономической активности на ближайшие годы [1].

В Указе о национальных целях развития России до 2030 г. (от 21 июля 2020 г.) в качестве цели обозначено «обеспечение темпа роста ВВП страны выше среднемирового при сохранении макроэкономической стабильности». Однако это соотношение не обеспечивается ни в одном году на прогнозном горизонте [2] (табл. 1).

Таблица 1

**Рост ВВП России и мирового ВВП в 2020 г.  
и прогноз Минэкономразвития на 2021-2024 гг. [2]**

Показатель	2020 факт	2021	2022	2023	2024	2024, в % к 2019
ВВП России (консервативный)	-3,0	3,9	2,5	2,6	2,7	8,9
ВВП России (базовый)	-3,0	4,2	3,0	3,0	3,0	10,4
Мировой ВВП	-3,2	6,0	4,6	3,3	3,2	14,4

Источник: Минэкономразвития, расчеты ИКСИ

Прогноз показателей развития экономики на 2022 год представлен на рис. 1.



Рис. 1. Основные параметры прогноза состояния экономики РФ Минэкономразвития РФ на 2022 год [4]

Неблагоприятные прогнозы на ближайший период в экономике диктуют бизнесу необходимость корректировки своей деятельности.

Особенно остро проблемы стоят перед молодыми компаниями – фандерами, которые в предкризисный период разрабатывали бизнес-планы и не могли спрогнозировать ситуацию, возникшую в феврале 2022 года, и тем более спрогнозировать изменения, которые произойдут в экономике. Для компаний в данный период времени необходимо правильно оценить размер и динамику рынка, на который планирует выходить стартап. Рынок должен быть большой и растущий на данный момент. Далее важен анализ того, насколько создаваемый продукт будет соответствовать спросу на рынке [5]. При поиске средств на перезапуск или выращивание проекта целесообразно обратиться к государственным грантам, субсидиям, участвовать в программах поддержки малого и среднего бизнеса. Информация об этом, включая данные о других мерах, есть на портале поддержки МСП.

Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства предлагает бизнесу юридические консультации, в том числе по вопросам ведения бизнеса в условиях санкций. Кроме того, существует база экспертов из различных отраслей, которые проводят бесплатные консультации представителям МСП. Платформа GenerationS проводит антикризисные программы и готовит специальные материалы для стартапов и представителей компаний (GenerationS – поддерживающий элемент экосистемы инноваций, наряду с Leta Capital, Школой управления «Сколково» и др.) [6].

Целесообразно выделить некоторые моменты, которые помогут определить для компании антикризисные меры.

1. Разработать антикризисную стратегию. В условиях нынешнего кризиса необходимо оперативно перестроить бизнес-процессы с учетом возможных рисков. Стратегия должна содержать не только вероятные угрозы, но и пошаговые инструкции о том, как решить ту или иную проблему.

2. Следует внести изменения в бизнес-план, при этом максимально сократить расходную часть, но сохраняя качество продукта и оказываемых услуг.

3. Обеспечивать высокое качество продукции, чтобы потребители не перешли к конкурентам. Но если интерес потребителей к продукту падает, целесообразно сменить целевую аудиторию и определить для своего проекта новые ниши и рынки сбыта.

4. Рассмотреть возможности расширения доли рынка и освоения новых ниш. Необходимо осуществлять поиск нестандартных решений внутри продукта для расширения сферы его применения, поиск новых партнеров и подрядчиков. В новых условиях нужно совершить трансформацию концепции продукта – пивот. Многим предпринимателям придется искать новые ниши, которые освободились после ухода из России крупных международных компаний. В частности, это легкая промышленность, производство бытовой химии, мебели и товаров для дома, IT, ремонт оборудования и т. д. [5].

5. Систематически отслеживать спрос. Сейчас в приоритете бизнес, основанный на базовых потребностях людей. Учитывать и прогнозировать на определенный период времени покупательные возможности потенциальных потребителей продукции.

6. Осуществлять мониторинг состояния конкурентов.

7. Отслеживать инициативы государства. Правительство уже приняло и продолжает рассматривать ряд инициатив, которые могут оказать поддержку МСП. В их числе:

- приостановление валютного контроля. Федеральная налоговая служба приостанавливает проведение проверок соблюдения валютного законодательства до особого распоряжения. Эта мера не касается двух указов Президента РФ – о продаже валютной выручки на внутреннем рынке и выведении валюты за пределы России без открытия счета, а также о порядке проведения операций с нерезидентами;

- для субъектов МСП смягчены меры административного взыскания при выявлении нарушений. Так, после первого нарушения последует предупреждение, а не штраф. При повторном нарушении штраф будет взыскиваться в меньшем объеме, чем раньше;
- кредитные каникулы и выдача кредитов на льготных условиях;
- мораторий на банкротства. До ноября 2022 года дела о банкротствах физических и юридических лиц по заявлениям от кредиторов возбуждаться не будут.

Так как налоговые и прочие льготы для МСП появляются сейчас достаточно регулярно, необходимо отслеживать их, чтобы не упустить новые возможности для компании.

Введение многочисленных санкций и ограничений не означает, что компании не могут вести бизнес с иностранными партнерами. Есть фонды, в том числе Untitled Ventures, YellowRockets, TMT Investments, Sistema VC и др., которые не планируют заканчивать сотрудничество с российскими стартапами. Лишь некоторые вводят ограничения. Более того, для многих фондов кризис был и остается возможностью выгодно инвестировать. Российским стартапам, которые намерены продолжать поиск и развивать сотрудничество с иностранными партнерами, рекомендовано пройти так называемый санкционный аудит. Это важно, потому что сейчас сформировался и продолжает меняться сложный механизм первичных санкций, вторичных санкций, контрсанкций, под которые может попасть бизнес. Эти механизмы знают профессиональные аудиторы, которые проверят компанию на наличие рисков и предложат варианты, как их избежать.

В настоящий момент и на протяжении ближайших месяцев стартапы, которые ориентированы только на отечественный рынок, скорее всего, смогут получать финансирование в основном от российских инвесторов, будет больше денег инвестироваться в стартапы и от государства, и от частных инвесторов [8].

Частные инвесторы будут вкладываться из-за того, что доступ к офшорам стал невозможен, а банковские вклады имеют низкую доходность. С целью преумножения капитала часть своих средств они будут вкладывать в высокорискованные, но высокоприбыльные проекты, которые могут дать доход в несколько раз больше – как раз в стартапы. Предполагается и больший выбор среди инвесторов, кому можно предложить свой проект: инвестфонды, стартап-деревни и т. д. Чем большему числу

инвесторов предоставляется информация, тем выше шанс получить обратную связь, сравнивать и выбирать наиболее выгодный вариант.

Ориентир инвесторов при выборе стартапов будет нацелен на прибыль, а не на капитализацию компании. Если предлагается проект, у которого есть прибыль, он будет иметь больше преимуществ, чем инвестиционно убыточный, но с перспективой через несколько лет.

Сильный тренд последнего полугодия – сервисы быстрой доставки продуктов. Например, Jiffy в Британии (последний раунд \$28 млн) или Tiggy в Канаде, который поднял около \$6 млн. Есть уже больше десятка подобных проектов с российскими основателями, которые запускаются в разных странах и в России. Продолжатся в России и пандемийные тренды – сервисы для удалённой работы, для совместной работы и т. д.

Для многих стартапов стоит вопрос о финансировании: когда развивать бизнес за счет личных ресурсов и когда привлечь сторонний капитал, чтобы быстрее масштабироваться. Чаще всего инвестиции необходимы на начальных этапах развития проекта – когда они направляются на разработку прототипа или запуск первых продаж. Из-за повышенной неопределенности и рисков банки отказываются кредитовать подобные стартапы, либо делают это под залог личного имущества. Тогда перед стартапом встает вопрос о привлечении капитала от частных инвесторов и инвестиционных фондов. Привлечение разных категорий инвесторов зависит от стадии развития стартапа.

Любая компания проходит определенные стадии развития. Цели привлечения финансирования на разных стадиях развития бизнеса представлены в табл. 2.

1. **Посевная и стадия стартапа** – когда продукт только разрабатывается и выводится на рынок. По статистике, здесь терпят неудачу 8-9 проектов из 10. Они так и не доходят до точки безубыточности, а инвесторы частично или полностью теряют вложенное.
2. **Стадия расширения** наступает, когда компания нащупывает успешную бизнес-модель и эффективную стратегию продвижения, продажи растут, а денежный поток становится положительным.
3. **Рост и зрелый рост** – когда компания стабильно укрепляет свои позиции на рынке и становится устойчиво прибыльной.

Каждая стадия подразумевает разный уровень риска: чем моложе проект, тем выше неопределенность и шанс провала. Соответственно, размер привлекаемого капитала и цели его привлечения также различаются.

Если на ранних стадиях главная задача – вывести продукт на рынок, чтобы проверить спрос, то на поздних – наращивать долю рынка и увеличивать прибыль.

Таблица 2

**Цели привлечения финансирования на разных стадиях развития стартапов [7]**

Этап	Стадии	Цели стадии	Основные признаки стадии	Цели привлечения финансирования
Посевная (seedstage)	Ранняя стадия	Разработка и тестирование идеи	Продукта нет, денежный поток отсутствует или отрицательный	Создание прототипа, научные разработки, тестирование бизнес-модели, команда
Стартап (startupstage)	Ранняя стадия	Выпуск продукта на рынок	Тест продукта, первые продажи, денежный поток отрицательный	Создание коммерческого продукта, выпуск пробной партии, поиск клиентов
Расширение (expansionstage)	Ранняя стадия	Формирование и укрепление позиции на рынке	Доля продукта на рынке начинает расти, денежный поток может стать положительным	Запуск производства, маркетинг и продвижение, расширение команды
Рост (growthstage)	Стадия роста	Активный рост доли на рынке	Выручка от продаж растет высокими темпами, денежный поток положительный	Маркетинг, выход на зарубежные рынки, модификация продукта
Зрелый рост (mature growth stage)	Зрелая стадия	Удержание доли на рынке	Выручка от продаж стабильна, рост незначителен, денежный поток стабилен	Слияние и поглощение, поиск новых точек роста

Предприниматели должны учитывать, что вложение средств для любого инвестора – это размещение свободного капитала, чтобы извлечь прибыль. Отсутствие у стартапа четкой бизнес-модели, расчет на то, что привлеченные инвестиции помогут запустить продажи, вряд ли определяют успех проекта. Профессиональным инвесторам интересны прежде всего:

- проекты с запущенными продажами, подтверждающими спрос, и понятной стратегией продвижения;
- компании с привлекательными активами: патентами, оборудованием или клиентской базой, которые способны дать синергетический эффект с другими вложениями этого инвестора.

В других случаях необходимо искать инвестора в своем ближайшем окружении. Особенности финансирования стартапов на разных стадиях развития представлены в табл. 3.

**Особенности финансирования стартапов  
на разных стадиях развития [7]**

Этапы	Доступность финансирования	Потребность во внешнем финансировании	Источники финансирования	Риск потери капитала
Посевная	Низкая	Высокая	Собственные средства, родственники, друзья, бизнес-ангелы, краудфандинг, гранты, акселераторы	Высокий
Стартап	Низкая	Высокая	Венчурные фонды, родственники, друзья, стратегические инвесторы, бизнес-ангелы, краудфандинг, гранты, акселераторы	Высокий
Расширение	Средняя	Высокая	Венчурные фонды, стратегические инвесторы, фонды прямых инвестиций	Средний
Рост	Средняя	Средняя	Стратегические инвесторы, фонды прямых инвестиций, банки	Средний
Зрелый рост	Высокая	Низкая	Фонды прямых инвестиций, банки, фондовый рынок	Низкий

Необходима и подготовка стартапа к привлечению инвестиций. Показатели готовности стартапа к привлечению инвестиций:

- сформирована команда проекта, в которой «закрыты» все ключевые компетенции: стратегия, общее руководство, ИТ-разработка (особенно если проект в сфере ИТ), продажи и маркетинг;
- наличие продукта или его минимально жизнеспособной версии – *minimum viable product*, или MVP;
- запущенные продажи, которые подтверждают платежеспособный спрос на разработанный продукт, или хотя бы заявки на его покупку, полученные по итогу тестовых рекламных кампаний;
- понимание рынка, его перспектив и трендов, а также ключевых преимуществ продукта по сравнению с конкурентами;
- план работы над проектом, в том числе в цифрах. Должно быть четкое понимание, куда идти и какие ресурсы требуются для достижения результата, на какие именно цели будут направлены инвестиции и какой результат в продажах и прибыли вы ожидаете получить.



Учет современных условий и разработка антикризисной стратегии помогут стартапам систематизировать бизнес-процессы и обеспечить развитие.

### **Использованная литература**

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов, 30.09.2021. – URL: <https://www.economy.gov.ru/>

2. О прогнозе социально-экономического развития России на 2022-2024 годы. Институт комплексных стратегических исследований. – URL : <http://www.icss.ru>

3. Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов». – URL: <http://www.consultant.ru/>

4. Минэкономразвития представило неутешительный прогноз будущего России. – URL : <https://www.mk.ru/economics /2022/05/18/>

5. URL: <https://delovoyimir.biz/biznes-v-2022-godu-nishy.html>

6. Петрова, Е. Как стартапу выжить в период кризиса – выбираем стратегию / Е. Петрова. – URL : <https://rb.ru/opinion/startup-strategies/>

7. Джораева, Н. Как привлечь инвестиции в бизнес / Н. Джораева. – 21.07.21. – URL : <https://journal.tinkoff.ru/>.

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОНТРАГЕНТОВ ПРИ ИХ ПРОВЕРКЕ В РАМКАХ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР**

***Чуйков Андрей Сергеевич***

*кандидат юридических наук, доцент*

*Севастопольский государственный университет*

*г. Севастополь*

**Аннотация.** В данной статье проанализированы управленческие меры по обеспечению экономической безопасности в коммерческой организации при проведении закупочных процедур. Проведено исследование необходимости оценки финансово-экономического состояния при проверке контрагентов в рамках закупочных процедур. Предложен способ организации данной работы в коммерческой организации путем внедрения в действие соответствующего локального нормативного документа – Стандарта проверки контрагентов, четко регламентирующего оценку финансово-экономического состояния при проверке контрагентов в рамках закупочных процедур данной коммерческой организации. Указаны цели внедрения данного стандарта, а также категории финансового состояния потенциальных контрагентов, соответствующих минимальным требованиям, допускающим установление договорных отношений. Предложены оценочные коэффициенты, используемые для определения категории контрагентов по результатам оценки их финансово-экономического состояния, их расчетные показатели. Представлены критерии и методология определения категории финансового состояния в зависимости от величины расчетных показателей контрагента. Предложены критерии принятия решения о возможности установления договорных отношений с потенциальными контрагентами по результатам оценки их финансово-экономического состояния.

**Ключевые слова:** экономика, экономическая безопасность предприятия, оценка финансово-экономического состояния, закупочные процедуры.

## **ASSESSMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF COUNTERPARTIES DURING THEIR VERIFICATION IN PROCUREMENT PROCEDURES**

***Chuikov Andrey Sergeevich***

*Candidate of Law, Associate Professor*

*Sevastopol State University*

*Sevastopol*

**Abstract.** The article analyzes management measures to ensure economic security in a commercial organization during procurement procedures. Research of the need to assess

the financial and economic condition when checking counterparties in the framework of procurement procedures is carried out. A method for organizing this work in a commercial organization is proposed by implementing the relevant local regulatory document – the Counterparty Verification Standard, which clearly regulates the assessment of the financial and economic condition when checking counterparties as part of the procurement procedures of this commercial organization. The objectives of the implementation of this standard are indicated, and the categories of financial condition of potential counterparties that meet the minimum requirements for the establishment of contractual relations are formulated. Estimation coefficients used to determine the category of counterparties based on the results of assessing their financial and economic condition, as well as their calculated indicators are proposed. Criteria and methodology for determining the category of financial condition depending on the value of the calculated indicators of the counterparty are presented. Criteria for making a decision on the possibility of establishing contractual relations with potential counterparties based on the results of assessing their financial and economic condition are proposed.

**Keywords:** economics, economic security of the enterprise, assessment of the financial and economic condition, procurement procedures.

## Введение

Эффективное ведение бизнеса коммерческой организацией предполагает рост прибыльности за счет увеличения объемов реализации производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг с одновременной минимизацией экономических рисков и финансовых потерь при заключении договоров с контрагентами.

Изучением вопросов анализа финансово-экономического состояния коммерческих организаций занимались многие отечественные авторы, в том числе И.С. Бичель и С.Н. Костюкова изучали методику экспресс-анализа финансово-экономического состояния предприятий малого бизнеса банками [1], А.Н. Черниченко и Л.Л. Черниченко рассматривали вопросы оценки финансового состояния организации [2], К.А. Ольховская и М.А. Никитушина исследовали теоретико-методологические аспекты определения платежеспособности организаций [3]. Акционерным обществом «Лаборатория Касперского» разработана программа для автоматизации процессов обеспечения экономической безопасности при проверке контрагентов (физических и юридических лиц), в том числе направленная на выявление конфликтов интересов и аффилированности, выявление рисков при закупочных процедурах [4].

При этом вопросы организации в коммерческой организации оценки финансово-экономического состояния контрагентов при их проверке

в рамках закупочных процедур изучались недостаточно, что обуславливает необходимость самостоятельного изучения указанного предмета исследования.

Целью статьи является изучение оценки финансово-экономического состояния контрагентов при их проверке в рамках закупочных процедур и ее внедрение в коммерческой организации.

Задачи, которые необходимо решить в ходе исследования:

1. Проанализировать меры управленческого характера по внедрению в коммерческой организации оценки финансово-экономического состояния контрагентов при их проверке в рамках закупочных процедур.

2. Определить категории финансового состояния потенциальных контрагентов и расчетные показатели для проведения оценки финансово-экономического состояния контрагентов при их проверке в рамках закупочных процедур.

Инструментальную основу исследования составили классические методы обработки данных, в том числе методы анализа и синтеза, диалектический метод.

## **Результаты**

Отметим, что рассматриваемые вопросы безопасности коммерческой организации относятся к третьему уровню системы экономической безопасности, которая включает в себя глобальную экономическую безопасность (первый уровень), региональную безопасность (второй уровень) и внутреннюю безопасность (третий уровень), включающую экономическую безопасность на уровне субъектов федерации, всех их элементов, хозяйственных организаций [5, с. 218].

Следуя расширенной формулировке понятия экономической безопасности, предложенной в научной среде специалистами в области экономической безопасности, одними из важных мер, направленных на эффективное использование активов коммерческой организации, является внедрение эффективных управленческих и экономических мер [6, с. 54].

С учетом предмета исследования, предлагаем под управленческими мерами понимать внедрение в коммерческой организации локального нормативного документа, четко регламентирующего оценку финансово-экономического состояния при проверке контрагентов в рамках закупочных процедур данной коммерческой организацией.

Так, локальный нормативный документ «Стандарт проведения проверок контрагентов» (далее – Стандарт), должен устанавливать требования по обеспечению защиты экономических интересов коммерческой организа-

ции и соблюдению должной осмотрительности при принятии решений об установлении с потенциальными контрагентами договорных отношений.

Стандарт является частью системы локальных нормативных документов коммерческой организации в сфере обеспечения экономической безопасности при контрактации.

Целями Стандарта являются установление основополагающих принципов и правил, обеспечивающих:

- предотвращение экономического ущерба коммерческой организации, связанного с возможным заключением договоров с недобросовестными контрагентами;
- минимизацию налоговых рисков;
- минимизацию экономических рисков и финансовых потерь коммерческой организацией, недопущение заключения договоров с контрагентами с крайне неустойчивым финансовым состоянием;
- минимизацию экономических рисков контрактации с учетом экономических, торговых ограничений, запретов и санкций.

При проведении оценки финансового состояния к контрагентам предъявляются минимальные требования, установленные из соображений должной осмотрительности при выборе контрагентов.

Стандартом устанавливаются категории финансового состояния потенциального контрагента, соответствующим минимальным требованиям, допускающим установление договорных отношений: устойчивое, достаточно устойчивое и неустойчивое финансовое состояние.

Категорией финансового состояния потенциального контрагента, не соответствующим минимальным требованиям, и не допускающим возможность установления договорных отношений, является крайне неустойчивое финансовое состояние.

Категория контрагента определяется на основании расчетных показателей, а также финансовых рисков, выявленных в ходе анализа информации, документов, представленных в рамках проверки контрагента.

В качестве оценочных коэффициентов используются следующие расчетные показатели:

- коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников (собственного капитала и долгосрочных заемных средств);
- коэффициент финансирования показывает, какая часть активов финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных;

- коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени краткосрочные обязательства обеспечены оборотными активами.

Критерии и методология определения категории финансового состояния в зависимости от величины расчетных показателей контрагента указаны в таблице.

### Критерии определения категории финансового состояния

Наименование	Устойчивое финансовое состояние	Достаточно устойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние	Крайне неустойчивое финансовое состояние
Коэффициент финансовой устойчивости = (капитал + долгосрочные обязательства) / пассивы	$\geq 0,80$	0,40–0,79	0,01–0,39	$\leq 0$
Коэффициент финансирования = (капитал/обязательства)	$\geq 2,00$	0,60–1,99	0,01–0,59	$\leq 0$
Коэффициент текущей ликвидности = (оборотные активы – долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 мес.) – НДС уплаченные) / краткосрочные обязательства	$\geq 2,00$	1,40–1,99	1,00–1,39	$\leq 0,99$

Коэффициенты финансовой устойчивости и финансирования являются ключевыми и обязательными для соблюдения с целью вынесения заключения о финансовом состоянии потенциального контрагента. Финансовое состояние принимается по наихудшему расчетному показателю.

Коэффициент текущей ликвидности имеет второстепенное значение и служит в качестве дополнительной информации при формировании окончательного решения в случае, если коэффициенты финансовой устойчивости и финансирования принимают «граничные» значения.

### Выводы

С учетом представленной позиции по внедрению в коммерческой организации системы оценки финансово-экономического состояния контрагентов при их проверке в рамках закупочных процедур, считаем данный комплекс управленческих и экономических мер наиболее действенным в обеспечении финансово-экономической безопасности коммерческой организации в части минимизации экономических рисков и финансовых потерь коммерческой организацией, недопущения заключения договоров с контрагентами с крайне неустойчивым финансовым состоянием.

Установление договорных отношений с контрагентами, отнесенными к категории крайне неустойчивого финансового состояния по результатам оценки их финансово-экономического состояния, считается нецелесообразным с позиции повышенных возможных экономических рисков и финансовых потерь коммерческой организацией.

### **Использованная литература**

1. Бичель, И.С. Методика экспресс-анализа финансово-экономического состояния предприятий малого бизнеса банками / И.С. Бичель, С.Н. Костюкова // Право. Экономика. Психология. – 2021. – № 2 (22). – С. 29–39. – EDNFOGBFW.

2. Черниченко, А.Н. К вопросу оценки финансового состояния организации / А.Н. Черниченко, Л.Л. Черниченко // Университетская наука. – 2020. – № 1 (9). – С. 95–98. – EDNLEJNFX.

3. Ольховская, К.А. Теоретико-методологические аспекты определения платежеспособности организаций / К.А. Ольховская, М.А. Никитушина // Инновационные технологии в управлении: сборник научных статей. – Москва: ООО «МАКС Пресс», 2021. – С. 156–160. – EDN LNWGTD.

4. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2021664632 Российская Федерация. TransparentDeal: № 2021663827: заявл. 03.09.2021: опубл. 10.09.2021 / заявитель Акционерное общество «Лаборатория Касперского». – EDN WHCQVY.

5. Чуйков, А.С. Обеспечение финансово-экономической безопасности государства / А.С. Чуйков, И.В. Ревун // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 2 (84). – С. 217–220. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-2-217-220. – EDN KGTAHQ.

6. Чуйков, А.С. Организация обеспечения экономической безопасности в коммерческой организации / А.С. Чуйков // Финансовые рынки и банки. – 2022. – № 1. – С. 51–54. – EDN WDKQLR.

## **ВОЗРАСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ОСВОЕНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ИЗУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**

*Исанова Ляззат Анжановна*

*старший преподаватель*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

*Федосеева Анастасия Александровна*

*студентка 1 курса*

*Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет*

*г. Уральск*

**Аннотация.** Данная статья освещает вопросы, по которым изучение английского языка является проблематичным для многих из нас, в частности для групп пожилого возраста. Также рассматриваются примеры и решения, которые помогут преодолеть трудности в обучении.

**Ключевые слова:** лингвистические процессы, церебральная пластичность мозга, интеграция новых концепций.

## **AGE DIFFERENCES IN THE ACQUISITION OF COMPETENCES ON THE EXAMPLE OF LEARNING ENGLISH**

*Isanova Lyazzat Anjanovna*

*Senior Lecturer*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

*Fedoseeva Anastasia Alexandrovna*

*1st year student*

*West Kazakhstan Innovation and Technology University*

*Uralsk*

**Abstract.** This article highlights issues in which the study of the English language is problematic for many of us, in particular for the elderly groups. Examples and solutions are also considered that will help to overcome learning difficulties.

**Keywords:** linguistic processes, cerebral plasticity of brain, integration of new concepts.



Какова взаимосвязь между возрастом и изучением языка? Существует множество мифов и неправильных представлений об относительных способностях или неспособностях изучающих язык людей разного возраста. Быстрее ли дети усваивают язык? Неужели взрослым невозможно добиться беглости речи? Одним словом – нет. Эти и другие распространенные убеждения просто не соответствуют действительности. Дети не обязательно учатся быстрее взрослых, и на самом деле взрослые могут учиться более эффективно. Кроме того, со временем не происходит потери языковых способностей или способности к изучению языка. Возраст не наносит ущерба изучению языка, и, судя по всему, изучению второго языка. Изучение языка, на самом деле, поддерживает активность ума у старшей возрастной группы. Люди всех возрастов могут извлечь выгоду из изучения языков. Следующие два отчета, спонсированные Министерством образования США, показывают влияние возраста и изучения языка с двух разных точек зрения. Изучающий язык постарше показывает некоторые из мифов, связанных с изучением языка взрослыми.

#### ГРУППА ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА

Могут ли пожилые люди успешно изучать иностранные языки? Недавние исследования дают все более позитивные ответы на этот вопрос. Исследование показывает, что нет никакого снижения способности к обучению по мере того, как люди становятся старше, за исключением незначительных факторов, таких как потеря слуха и зрения, возраст взрослого учащегося не является основным фактором в овладении языком. Вопреки распространенным стереотипам, пожилые люди могут хорошо изучать иностранные языки. Трудности, с которыми пожилые люди часто сталкиваются в языковых классах, можно преодолеть с помощью корректировки учебной среды, внимания к эмоциональным факторам и использования эффективных методов обучения. Стереотип о старшем взрослом, как плохо изучающем язык, можно проследить до двух корней: теории мозга и того, как он созревает, и практики в классе, которые дискриминируют старшего ученика. Гипотеза «критического периода», выдвинутая в 1960-х гг., основывалась на тогдашних теориях развития мозга и утверждала, что мозг теряет «церебральную пластичность» после полового созревания, что затрудняет овладение вторым языком во взрослом возрасте, чем в детстве (Lenneberg, 1967). Более поздние исследования в области неврологии показали, что, хотя изучение языка в детстве и взрослой жизни отличается из-

за различий в развитии мозга, «в важных отношениях взрослые обладают превосходными способностями к изучению языка» (WalshDiller, 1978). Преимущество для взрослых заключается в том, что нейронные клетки, ответственные за лингвистические процессы более высокого порядка.

### ВОЗРАСТНЫЕ ФАКТОРЫ В ИЗУЧЕНИИ ЯЗЫКА

Здоровье является важным фактором во всем обучении, и многие хронические заболевания могут повлиять на способность пожилых людей учиться. Потеря слуха поражает многих людей с возрастом и может повлиять на способность человека понимать речь, особенно в присутствии фонового шума. Острота зрения также снижается с возрастом. Важно, чтобы среда в классе компенсировала зрительные или слуховые нарушения, сочетая аудирование с визуальным представлением нового материала, хорошим освещением и устранением внешнего шума (Joiner, 1981).

### ПРАКТИКА В КЛАССЕ

Некоторые методы обучения языку могут быть неподходящими для пожилых людей, изучающих второй язык. Например, некоторые методы обучения основаны в первую очередь на хорошей слуховой дискриминации. Поскольку слух часто ухудшается с возрастом, этот тип техники ставит старшего ученика в невыгодное положение. Такие упражнения, как устные упражнения и запоминание, которые основаны на кратковременной памяти, также дискриминируют взрослого ученика. Взрослый лучше всего учится не на память, а путем интеграции новых концепций и материала в уже существующие когнитивные структуры. Скорость также является фактором, работающим против старшего ученика, поэтому упражнения в быстром темпе, а также соревновательные упражнения и мероприятия могут не иметь успеха у старшего ученика.

### ПОМОЩЬ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ В ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА

Три способа, с помощью которых учителя могут вносить изменения в свои программы, чтобы поощрить изучающих язык пожилых людей, включают устранение эмоциональных барьеров, придание материалу актуальности и мотивации, а также поощрение использования стратегий обучения взрослых. Аффективные факторы, такие как мотивация и уверенность в себе, очень важны при изучении языка. Многие учащиеся старшего возраста боятся неудачи больше, чем их младшие сверстники. Возможно, потому, что они принимают стереотип о пожилом человеке как о плохом ученике, или из-за предыдущих неудачных попыток выучить иностранный

язык. Когда такие учащиеся сталкиваются со стрессовой, быстро развивающейся учебной ситуацией, страх неудачи только усиливается. Пожилой человек также может проявлять большую нерешительность в обучении. Таким образом, учителя должны быть в состоянии уменьшить беспокойство и укрепить уверенность в себе у ученика. Занятия в классе должны включать в себя большое количество устных повторений и обширную коррекцию произношения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подход, делающий упор на развитие восприимчивых навыков (особенно, аудирования) до продуктивных навыков, может многое предложить старшему ученику (Постовский, 1974; Уиниц, 1981; Дж. Гэри, Н. Гэри, 1981). Согласно этому исследованию, эффективные программы обучения языку для взрослых – это те, в которых используются материалы, обеспечивающие интересное и понятное сообщение, задерживающие разговорную практику и подчеркивающие развитие понимания на слух, допускающие речевые ошибки в классе и включающие аспекты культуры и невербального использования языка в учебную программу. Это создает атмосферу в классе, которая поддерживает ученика и укрепляет уверенность. Обучение пожилых людей должно быть приятным занятием. Их целеустремленность, жизненный опыт, независимость как учащихся и мотивация к обучению дают им преимущества в изучении языка. Программа, отвечающая потребностям взрослого учащегося, приведет к быстрому овладению языком этой группой.

## Использованная литература

1. Гэри, Дж.О. Обучение языку на основе понимания: от теории к практике / Дж.О. Гэри, Н. Гэри.– Нью-Йорк: Нью-Йоркская академия наук. 1981. – С. 332–352.

2. Джойнер, Э.Г. Пожилая группа, изучающая иностранный язык: задача для колледжей и университетов (Серия «Язык в образовании» № 34) / Э.Г. Джойнер – Вашингтон, округ Колумбия: Информационный центр ЭРИКА по языкам и лингвистике; доступно в Энглвуд-Клиффс; Нью-Джерси: Прентис-Холл, 1981. – С. 208.

3. Крашен, С.Д. Возраст, Скорость и конечные достижения в овладении вторым языком. / С.Д. Крашен, М.А. Лонг, Р.К. Скарселла // TESOL QUARTERLY. –1979. – № 13. – С.573–582.

4. Леннеберг, Э.Х. Биологические основы языка / Э.Х. Леннеберг. – Нью-Йорк: Джон Уайли и сыновья, 1967.

5. Оствальд, С.К. Оптимизация обучения у пожилых людей: модель / С. К. Оствальд, Х.Я. Уильямс. – 1985. – С. 10–13, 27.

6. Оксфорд-Карпендер, Р. Новая таксономия стратегий изучения второго языка / Р. Оксфорд-Карпендер. – Вашингтон, округ Колумбия: Информационный центр ЭРИКА по языкам и лингвистике, 1985. – FL № 015 798.

7. Постовский, В. Последствия задержки в устной практике / В. Постовский. 1974. – С. 7–11.

## **ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ИЗДАНИЯ:**

Интерфейс электронного издания (в формате pdf) можно условно разделить на 2 части.

Левая навигационная часть (закладки) включает в себя содержание книги с возможностью перехода к тексту соответствующей главы по левому щелчку компьютерной мыши.

Центральная часть отображает содержание текущего раздела. В тексте могут использоваться ссылки, позволяющие более подробно раскрыть содержание некоторых понятий.

## **МИНИМАЛЬНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ:**

Систем. требования: процессор x64 с тактовой частотой 1,5 ГГц и выше; 1 Гб ОЗУ; WindowsXP/7/8/10; Монитор с разрешением 1920x1080, Видеокарта дискретная (128 bit), или встроенная; привод DVD-ROM. Программное обеспечение: AdobeAcrobatReader версии 9 и старше.

## **Сведения о лицах, осуществлявших техническую обработку и подготовку материалов:**

Оформление электронного издания: Издательский центр «Удмуртский университет».

---

Подписано к использованию 24.06.2022  
Объем электронного издания 2,2 Мб на 1 CD.  
Издательский центр «Удмуртский университет»  
426034, г. Ижевск, ул. Ломоносова, д. 4Б, каб. 021  
Тел. : +7(3412)916-364 E-mail: [editorial@udsu.ru](mailto:editorial@udsu.ru)

---