



**ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ
В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 августа 2021 г.**

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»
Волгоград, 2021

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65
ББК 94.3 + 65
П 372

Ответственный редактор:
Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:
Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук, доцент
Алейникова Елена Владимировна, доктор государственного управления, профессор
Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
Габрус Андрей Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Галимова Гузалия Абкадровна, кандидат экономических наук, доцент
Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук, доцент
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент, академик МАС, профессор РАО
Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук, доцент
Касимова Дилара Фаритовна, кандидат экономических наук, доцент
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, профессор
Нурдавлиева Эльвира Фанизовна, кандидат экономических наук, доцент
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Сафина Зиля Забировна, кандидат экономических наук, доцент
Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАО
Чилдадзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент РАО

П 372

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 августа 2021 г., г. Волгоград). - Уфа: Аэтерна, 2021. – 37 с.

ISBN 978-5-00177-246-0

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ», состоявшейся 15 августа 2021 г. в г. Волгоград. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной и педагогической работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят экспертную оценку. **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При использовании опубликованных материалов в контексте других документов или их перепечатке ссылка на сборник статей научно-практической конференции обязательна.

Полнотекстовая электронная версия сборника размещена в свободном доступе на сайте <https://aeterna-ufa.ru/arh-conf/>

Сборник статей постоянно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

© ООО «АЭТЕРНА», 2021
© Коллектив авторов, 2021

К ВОПРОСУ ОБ ОБЩЕЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В МИРЕ

Аннотация

В настоящей работе исследуется общая характеристика демографических процессов, происходящих сегодня по всему миру, проанализированы актуальные данные в рассматриваемой сфере

Ключевые слова

демография, демографическая политика, демографические процессы в мире, характеристика демографических процессов

На сегодняшний день в мире насчитывается 195 стран, которые отличаются друг от друга множеством различных характеристик: местоположением, культурой, религией, экономическим положением, но главное – численностью населения. По состоянию на начало 2021 года в мире живет без малого 8 миллиардов (7 830 458 560) человек [1].

Если обратиться к официальным данным, которые аккумулирует и публикует Организация Объединенных Наций, несложно заметить, что за последние 70 лет (сбор информации начался с 1950 года) динамика рождаемости является сугубо положительной и очень ровной.

Стоит отметить, что планета заселена очень неравномерно. В частности, сегодня в Азии проживает 59 % всех жителей планеты, в Африке – 17 %, в Европе – 10 %, в Центральной и Южной Америке – 8 %, в Северной Америке – 5 %, в Австралии – менее 1 %, а в Антарктиде вовсе отсутствуют постоянные жители [1].

Если рассмотреть вопрос с точки зрения распределения населения по странам мира, ожидаемо указанный рейтинг возглавляет Китайская Народная Республика с численностью населения равной 1 407 875 000 миллиарда человек. В Индии, которая занимает второе место в данном списке, по состоянию на 01.01.2021 проживает 1 383 492 000 человек. Далее в порядке убывания населения страны расположились следующим образом: Соединенные Штаты Америки (329 957 441), Индонезия (266 911 900), Пакистан (220 084 424), Бразилия (212 580 852), Нигерия (210 644 356), Бангладеш (171 998 430), Российская Федерация (146 748 590), Мексика (127 792 286) [1].

Ученые предполагают, что в дальнейшем динамика роста населения в целом по миру немного замедлится (в некоторых странах наблюдаются серьезные проблемы с едой, комфортным жильем, доступом к образованию и безопасностью; также, без сомнения, скажется значительный период пандемии коронавируса COVID - 19), однако общее количество жителей планеты не перестанет увеличиваться. Некоторые ученые даже говорят о возможном перенаселении планеты, но, по их мнению, к критическим последствиям это не приведет [2]. Как представляется, большую опасность представляет не

то, что население мира будет расти, а то, как именно оно будет расти и какие процессы при этом будут происходить.

Согласно данным демографического прогноза Организации Объединенных Наций рост населения планеты будет происходить очень неравномерно: в частности, население Европы будет стремительно уменьшаться, в Африке и Азии же, напротив, будет сосредоточен наибольший прирост населения [3].

Специалисты прогнозируют, что в обозримом будущем будет появляться все больше стран и регионов с убывающим населением [3]. По указанной причине будут усиливаться миграционные процессы и вызванная этими процессами социальная напряженность, что частично уже сегодня можно наблюдать в Европе.

Стоит отметить, что продолжается урбанизация населения (уже сегодня более половины населения планеты живет в городах [3]), которая также имеет негативные последствия в виде: экологических проблем и вызванных этими проблемами различного рода заболеваний, в том числе психологических; проблем с обеспечением жильем и соответствующей городской инфраструктурой; проблем обнищания населения. Таким образом, урбанизация, как и миграция, требует эффективного управления со стороны органов власти всех уровней.

Вместе с тем, нельзя не отметить, что такие последствия урбанизации как улучшение условий проживания и доступ людей к здравоохранению привели к снижению смертности и повышению средней продолжительности жизни. Ожидается, что в 2050 году, средняя продолжительность жизни будет равняться 77 годам [4]. Таким образом, наметилась тенденция к старению населения – постоянному увеличению доли пожилых и уменьшению доли молодых людей. Сегодня пожилые люди (в возрасте 65 лет и старше) составляют самую быстрорастущую возрастную группу в мире [4]. Указанная тенденция ставит под угрозу действующие во многих странах системы социального обеспечения, что, в частности, произошло и в России посредством «пенсии реформы». В некоторых регионах, таких как Европа и Восточная Азия, уже возникает значительная проблема с оказанием поддержки пожилым людям и обеспечением ухода за ними. Все это заставляет задуматься о модификации системы образования, здравоохранения и социальной защиты таким образом, чтобы обеспечить всем необходимым данную возрастную группу населения. Кроме того, старение населения ставит под угрозу всю мировую экономику, поскольку сокращение трудоспособного населения неминуемо.

В своем докладе генеральный секретарь Организации Объединенных Наций отметил, что по своей численности, структуре и территориальному распределению население мира в будущем будет во многом иным, чем сегодня. Демографические изменения будут и впредь оказывать воздействие на экономику, экологию и политику, которые, в свою очередь, также будут влиять на демографическую ситуацию. При этом старение населения и его урбанизация сулят новые вызовы и возможности [5].

Очевидно, что демографические процессы (при всей их противоречивости) оказывают сильное влияние на все без исключения сферы жизни, именно поэтому государственные структуры должны искать новые подходы к решению демографических проблем с учетом уже имеющегося опыта преодоления демографических кризисов.

Список литературы

1. Население Земли. Статистика России и мира – информация и показатели // РосИнфоСтат, 2021. URL: <https://rosinfostat.ru/naselenie-zemli/> (дата обращения: 04.08.2021).
2. Кривихина А.А. Анализ демографической обстановки в различных странах мира // Вопросы студенческой науки. 2019. № 11 (39). С. 23 - 28.
3. Демографические изменения // Официальный сайт Организации Объединенных Наций, 2020. URL: <https://www.un.org/ru/un75/shifting-demographics> (дата обращения: 04.08.2021).
4. Мир в 2050 году сквозь призму демографии // Накануне.ru, 2020. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/115746/> (дата обращения: 04.08.2021).
5. Численность населения в мире выросла до 7,2 млрд к началу 2014 года – ООН // Финмаркет: сетевой журнал, 2014. URL: <http://www.finmarket.ru/news/3674324> (дата обращения: 04.08.2021).

© Н.Б. Акимова, 2021

УДК 332

Емельянова В. А.
студент 3 курса СПбГЭУ
г. Санкт - Петербург, РФ

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ АПК НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РФ

Аннотация

Развитие сельского хозяйства крайне важно для России, так как это влияет на продовольственную безопасность и независимость страны. В последние годы в России государственная финансовая поддержка сельскохозяйственной отрасли набирает обороты, становится более существенной и многоплановой. Сельское хозяйство в РФ имеет хороший потенциал, а государство старается различными способами помочь сельхоз товаропроизводителям. Одним из таких способов является создание территорий опережающего развития. Именно этому посвящена данная статья – дана краткая характеристика ТОР (ТОСЭР), в цифрах рассмотрено финансирование некоторых из них, сказано, каких положительных результатов удалось достичь на сегодняшний день.

Ключевые слова

Территория опережающего развития, сельское хозяйство, АПК, налоговые льготы, резиденты, предпринимательская деятельность, Дальний Восток РФ

В 2013 году у Президента В. В. Путина и Правительства РФ появилась идея создать сеть особых территорий опережающего экономического развития, которые имели бы специальные права и условия по организации производства, сотрудничеству с партнерами, ведению бизнеса и т. д. В 2014 году идея была реализована – принят Федеральный закон №

473 - ФЗ «О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации». На сегодняшний день в России более ста территорий опережающего развития. На Дальнем Востоке РФ их количество составило 21 [4]. (Рис. 1)



Рис. 1. Территории опережающего социально - экономического развития на Дальнем Востоке РФ

Согласна ФЗ № 473, территория опережающего социально - экономического развития – это «часть территории субъекта РФ, включая закрытое административно - территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально - экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения» [2]. Если говорить более коротко, то ТОР (или ТОСЭР) – это экономические зоны, на территории которых резиденты получают определенные дополнительные права, помогающие развитию предпринимательской деятельности, а также обширные налоговые льготы. Резидентами таких зон являются ИП или коммерческие организации, которые зарегистрированы на территории опережающего развития, и которые осуществляют свою деятельность на этой территории.

В момент создания Федерального закона «О территориях опережающего социально - экономического развития в РФ», было принято решение, что в первые три года действия данного проекта ТОР могут создаваться только на Дальнем Востоке нашей страны. Это говорит о том, что ТОР – это целенаправленный инструмент развития Дальневосточного Федерального округа России. Слова Владимира Путина это также подтверждают – в интервью российскому информационному агентству ТАСС и китайскому

информационному агентству «Синьхуа» он сказал: «Подъем Дальнего Востока – это наш национальный приоритет на весь XXI век» [3].

Развитие ДФО включает в себя поддержку малого, среднего и крупного бизнеса, развитие инфраструктуры муниципальных образований, создание новых рабочих мест, привлечение инвесторов, улучшение материально - технической базы местных предприятий, создание образовательных центров. Одной из отраслей, которая нуждается в поддержке и развитии является сельское хозяйство.

Как было сказано ранее, на Дальнем Востоке РФ 21 территория опережающего развития. Из них две зоны направлены на развитие АПК: 1) ТОР «Михайловский»; 2) ТОР «Южная». Первая территория находится в Приморском крае, специализируется на животноводстве, растениеводстве, производстве продуктов питания. Этот проект инвестируется пятью странами: Россией, КНР, Австралией, Новой Зеландией и Вьетнамом. Вторая – в Сахалинской области, специализацией которой является сельское хозяйство и производство продуктов питания. В этом проекте принимает участие только Россия.

На сегодняшний момент на территории опережающего развития «Южная» реализуется 9 проектов в сферах пищевой промышленности, сельского хозяйства, рыбопереработки и логистики. Якорными резидентами являются АО «Мерси Агро Сахалин», АО «Совхоз «Тепличный», ООО «Грин Агро - Сахалин». В Приморском крае 17 резидентов, из них основные – ООО «Мерси трейд»; ООО «РусАгро - Приморье», ООО «Примбекон».

По данным Минвостокразвития России в 2021 году общая сумма заявленных инвестиций ТОР «Южная» составила 13,68 млрд рублей, а ТОР «Михайловский» – 83,14 млрд рублей [3]. Согласно Плану развития ТОР «Михайловский» финансирование создания объектов инфраструктуры планируется из привлеченных средств федерального и регионального бюджетов, а также внебюджетных фондов (таблица 1) [5]. Основными источниками финансирования ТОР «Южная» являются средства бюджета Сахалинской области и внебюджетных источников (таблица 2) [6].

Таблица 1. Источники финансирования развития ТОР «Михайловский»

Источники финансирования	Общий объем заявленных инвестиций, млрд руб.	Объем осуществленных инвестиций, млрд руб. (2020 г.)	Объем неосвоенных инвестиций, млрд руб.
Федеральный бюджет	4,71	8,15	3,47
Региональный бюджет	2,22		
Внебюджетные источники, АО «Газпром Газораспределение ДВ»	4,69		

Таблица 2. Источники финансирования развития ТОР «Южная»

Источники финансирования	Общий объем заявленных инвестиций, млрд руб.	Объем осуществленных инвестиций, млрд руб. (2020 г.)	Объем неосвоенных инвестиций, млрд руб.
Федеральный бюджет	-	-	-
Региональный бюджет	1,28	0,54	0,74
Местный бюджет	0,78	0,48	0,29
Внебюджетные источники, в том числе объем заявленных инвестиций резидентов ТОР	16,25	5,32	10,93

Благодаря ТОР «Южная» в Сахалинской области в три раза выросло производство мяса скота и птицы, регион полностью обеспечен собственным картофелем и яйцом, а также овощами. В Приморском крае за счет осуществления проекта ТОР «Михайловский» проложены автомобильные дороги «Хабаровск - Владивосток - Меркушевка» и «Михайловка - Турий Рог - Некруглово». Построены и введены в эксплуатацию элеваторный комплекс, комбикормовый завод, современные свиноводческие комплексы.

Создание ТОР «Южная» и ТОР «Михайловский» способствовало появлению новых рабочих мест. Так в Сахалинской области людям было предложено 1108 вакансии от резидентов. В Приморском крае количество новых рабочих мест от резидентов составило более 4 - х тысяч. Предполагается, что в ближайшее время потребность в новых специалистах в области сельского хозяйства на этих территориях будет только расти.

Можно сказать, что сельскохозяйственная отрасль регионов при поддержке режима ТОР получила мощный импульс развития.

Список использованной литературы

1. Дьяков М. Ю. Территории опережающего развития как инструмент рационального использования природного капитала // Журнал «Сибирская финансовая школа». – № 2 (121), 2017 г. – С. 20 - 24.
2. О территориях опережающего социально - экономического развития в Российской Федерации: Федеральный закон от 25.12.2014 № 473 - ФЗ.
3. Официальный сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока и Арктики: [Электронный ресурс]. URL: <https://minvr.gov.ru/> (дата обращения: 09.08.2021).
4. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 09.08.2021).
5. Перспективный план развития ТОР «Михайловский» 2020 г. – С. 4 - 8.
6. Перспективный план развития ТОР «Южная» 2020 г. – С. 8 - 9.

© Емельянова В. А., 2021

**СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА
СЕРВИСНОГО КЛАСТЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСТРИКЦИЙ
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ)**

Аннотация

Сегодня в условиях Covid - 19 обострились старые проблемы и появились новые факторы, повлиявшие на снижение оборота предприятий общественного питания, в связи с чем, требуется вывод отрасли из кризиса, поиск точек роста и направлений повышения конкурентоспособности. В результате исследования было выявлено, что только по официальным данным количество предприятий общественного питания в 2020 году сократилось на 2 % , в связи с этим упал и оборот общественного питания на 20,9 % . В связи с выявленными факторами конкурентоспособности в статье предлагаются направления по повышению конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания в современных условиях.

Ключевые слова

проблемы сферы обслуживания, кризис в ресторанном бизнесе, снижение оборота общественного питания, факторы конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания, направления по повышению конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания в современных условиях

Summary

Today, in the context of Covid - 19, old problems have worsened and new factors have appeared that have affected the decline in the turnover of public catering enterprises, which requires the industry to be brought out of the crisis, the search for growth points and directions for improving competitiveness. As a result of the study, it was revealed that only according to official data, the number of public catering enterprises in 2020 decreased by 2 % , in this regard, the turnover of public catering also fell by 20.9 % . In connection with the identified factors of competitiveness, the article suggests directions for improving the competitiveness of service sector enterprises in modern conditions.

Keywords: problems of the service sector, the crisis in the restaurant business, a decrease in the turnover of public catering, factors of competitiveness of service sector enterprises, directions for improving the competitiveness of service sector enterprises in modern conditions

Одной из основных тенденций современного мирового социально - экономического развития является рост значимости сферы обслуживания, для построения эффективной конкурентной среды которой хозяйствующим субъектам, целесообразно учитывать их организационно - экономические особенности, опираться на свои конкурентные преимущества, развивая их, а также используя современные информационные технологии. В современных экономических условиях сфера услуг является одной из крупнейших сфер,

как по объему ее деятельности, так и по количеству привлеченного трудоспособного населения. Результатом деятельности сферы услуг является удовлетворение потребностей человека. Сфера услуг сегодня как никогда подвержена влиянию различных внутренних и внешних факторов, которые в случае оказания негативного воздействия требуют оперативного решения проблем [1].

Кроме того сегодня происходит изменение взглядов и стратегий предприятий обслуживания в связи с пандемией COVID - 19, которая дала новый вектор направления развития экономическим субъектам. Сегодня во всех отраслях России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители осознают проблему поиска путей привлечения и удержания клиентов, проблему улучшения конкурентных преимуществ и совершенствования бизнес - стратегии взаимоотношений с клиентами, как основных рычагов повышения конкурентоспособности компании на рынке.

Сегодня в условиях Covid - 19 обострились старые проблемы и появились новые факторы, повлиявшие на снижение оборота предприятий общественного питания, в связи с чем требуется вывод отрасли из кризиса, поиск точек роста и направлений повышения конкурентоспособности. В связи с этим стало актуальным выявление ключевых факторов конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания в условиях распространения экономического кризиса ввиду вынужденной корреляции экономических процессов COVID - 19. Актуальность настоящего исследования предопределяется и повышением рисков возникновения еще больших проблем в сфере обслуживания, в том числе и в ресторанном бизнесе.

Цель исследования – анализ влияния новой коронавирусной инфекции Covid - 19 на ресторанный бизнес и разработка направлений повышения конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания в послепандемийных условиях.

В результате исследования, среди прочего, было выявлено, что только по официальным данным количество предприятий общественного питания в 2020 году сократилось на 2 % (в том числе численность ресторанов снизилась на 4,5 %, прочие предприятия общественного питания снизились на 5,5 % (таблица 1)), при том, что в обычных условиях количество этих предприятий только растёт, а не уменьшается.

Таблица 1 – Динамика численности хозяйствующих субъектов общественного питания за 2018 - 2020 гг. [11]

Число хозяйствующих субъектов общественного питания, на конец года	Значение, в тыс.ед.			Темп роста, в %		
	2018	2019	2020	2018г. в к 2017г.	2019г. в к 2018г.	2020г. в к 2019г.
Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания	65,5	61,9	59,1	93,7	94,5	95,5

Деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию мероприятий и прочим видам	8,0	7,3	6,9	93,0	91,3	94,5
Подача напитков	5,7	5,2	4,8	90,5	91,2	92,3
Индивидуальные предприниматели в общественном питании	96,1	103,3	105,0	109,8	107,5	101,6

В связи с этим упал и оборот общественного питания (рисунок 1). Рестораны и кафе пытались ввести доставку, но не каждую точку спас подобный вариант.

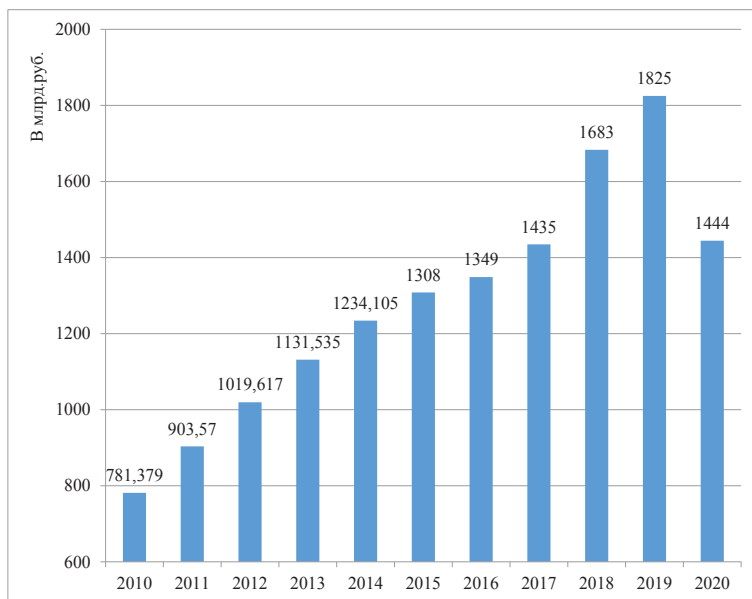


Рисунок 1 – Динамика оборота предприятий общественного питания за 2010 - 2020 гг. [11]

Данные рисунка 1 свидетельствуют, что в 2020 году снижение оборота данной сферы обслуживания в сравнении с уровнем 2019 года произошло на 20,9 % или на 380 830 млн.руб. Отметим, что больше всего снижение оборота предприятий общественного питания пришлось на Северо - Кавказский федеральный округ (снижение оборота в 2020 году на 26,5 %) и на Центральный федеральный округ (снижение на 24,6 %), что представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика оборота предприятий общественного питания по регионами России за 2018 - 2020 гг. [11]

Регион	Оборот, в млрд.руб.			Темп роста (в сопоставимых ценах), в %		
	2018	2019	2020	2018г. в к 2017г.	2019г. в к 2018г.	2020г. в к 2019г.
Российская Федерация	1683,27	1825,05	1444,22	114,9	104,9	77,4
Центральный федеральный округ	579,87	635,03	484,27	145,5	106,3	75,4
Северо - Западный федеральный округ	170,39	191,40	152,46	105,8	108,0	78,7
Южный федеральный округ	161,14	173,44	155,84	104,2	103,9	88,4
Северо - Кавказский федеральный округ	138,06	144,04	105,88	91,9	98,0	73,5
Приволжский федеральный округ	242,12	256,83	199,38	103,3	102,2	76,0
Уральский федеральный округ	155,82	163,54	135,35	103,8	102,9	82,0
Сибирский федеральный округ	134,24	150,65	117,12	107,5	107,5	76,4
Дальневосточный федеральный округ	101,64	110,12	93,92	106,1	104,6	84,5

Таким образом, пандемия коронавируса оказала серьезное влияние на экономику страны в целом и отразилась на деятельности предприятий сферы сервиса. Пандемия коронавируса разделила рынок сервисных услуг на период до и после, внося существенные изменения в сам процесс оказания услуг.

Сфера обслуживания, в том числе общественного питания максимально пострадала от эпидемии коронавирусной инфекции и мер по борьбе с ней.

Сфера обслуживания и ресторанный бизнес – это одна из отраслей экономики, которая понесла огромные убытки. В условиях карантина предприятия общепита в прежнем режиме работать не могли, из - за чего понесли убытки. Но стоит отметить, что с введением карантина большинство заведений переориентировалось на доставку блюд. В период пандемии значительно возрос спрос на услуги курьерских служб. С их помощью сервисные предприятия продолжали обслуживать клиентов удаленно. Предприятиям общественного питания, вынужденным весной 2020 года работать на вынос, в настоящее время разрешили функционировать стационарно.

Таким образом, пандемия коронавируса кардинально изменила нашу жизнь, изменила сферу услуг. Осуществляя попытку продолжить деятельность в новых условиях, предприятиям сферы услуг вынужденно пришлось привлечь и использовать дистанционные механизмы и цифровые решения.

В настоящий момент, целесообразным полагается выявление факторов, могущих стать стимулирующими производными от изменившихся рыночных условий. Исследование конкурентоспособности предприятия общественного питания в современных условиях экономического кризиса должно стать приоритетным в условиях преодоления кризисной ситуации (рисунок 2).



Рисунок 2 – Антикризисные факторы обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг в условиях экономического кризиса COVID - 19 [9]

В условиях современного экономического кризиса, предоставление услуг по форме сместилось в сторону минимизации прямых контактов. Как следствие, - цифровизация процесса предоставления широкого спектра услуг стала выступать инструментом обеспечения конкурентоспособности предприятия на сегодняшний день.

Конкурентные преимущества предприятия сферы услуг в области общественного питания могут воплотиться в реальности благодаря использованию следующих факторов: 1) эффективность; 2) качество; 3) инновации; 4) реагирование на потребности клиентов.

На современном этапе экономики, бизнес - процессы зависят от:

- эффективности и успешности использования данных (в том числе, т.н. big data);
- новых форм взаимодействия между акторами бизнес - процессов;
- переход хозяйственных процессов к цифровым моделям;
- получение и использование оперативной информации о потребностях и поведенческих характеристиках клиентской корпус группы.

Таким образом, предприятие сферы услуг должно быть гибким, чтобы реагировать на бизнес - среду и меняющиеся требования рынка. При прочих равных потребитель выбирает продукт или услуги компании, которая больше привлекла его внимание и представляет больший интерес для общества. Это понятие называется «экономикой внимания», что также является одним из новшеств, которое привнесло общество знаний [7].

Конкурентные преимущества компаний, предоставляющих услуги, кажутся не столько результатом сравнительных преимуществ с точки зрения затрат на производство, сколько способностью поставщиков помочь удовлетворить конкретные потребности клиентов, уменьшить неопределенность в отношении качества услуг и транзакционных издержек своих клиентов. В сфере услуг конкуренция более жесткая из-за того, что услуги связаны с нематериальными активами.

Стремясь выйти и закрепиться на рынке, предприятия сферы услуг, будь то гостиничный бизнес, авиакомпании или банки, вкладывают значительные средства в технологии, цифровизацию и стандартизацию процессов обслуживания и операций по доставке. Важно понимать, что в сфере услуг учитывается множество других факторов, таких как индивидуальный подход, качество индивидуального обслуживания, отношение обслуживающего персонала, а также эффективность и качество обслуживания. Система обеспечения механизма управления качеством включает в себя правовую, метрологическую, информационную, материально - техническую, организационную, кадровую, технологическую и финансовую подсистемы управления качеством [3].

В условиях экономических и социальных ограничений в связи с распространением COVID - 19 предприятия сферы услуг вынуждены внедрять новые технологии для полного обновления предложений своих услуг. Это справедливо для всех секторов услуг, включая традиционные индустрии сферы услуг и туризма. Цифровые технологии не только помогают отраслям услуг удерживать свои бизнес позиции, но и способствуют сейчас стандартизации операций и механизмов предоставления услуг. На этом этапе следует отметить, что предприятия сферы услуг начинают приспосабливаться к культуре продуктовой индустрии, стандартизируя операции и процессы и принимая те же принципы операционной эффективности, качества обслуживания и других концепций. С помощью продуманных и разумных шагов предприятия могут управлять влиянием распространения коронавируса на сектор услуг и обеспечивать поддержку и эффективность работы обслуживающего персонала даже во время кризиса. Задача является исключительно сложной для отраслей, которые в значительной степени полагаются на личное общение, включая широкий спектр секторов от банковского дела и страхования до туризма, телекоммуникаций и промышленных услуг. Физическое дистанцирование, сокращение количества второстепенных операций и ограниченный контакт имеют основополагающее значение для защиты здоровья человека и ставят фундаментальные проблемы в отношении того, как эти организации могут продолжать обращаться к клиентам и соответствовать их ожиданиям.

Итак, факторы обеспечения конкурентоспособности изменились, вслед за ними меняются и конкурентные стратегии. Таким образом, предприятие сферы услуг должно быть гибким, чтобы реагировать на бизнес - среду и меняющиеся требования рынка. Конкурентоспособность должна стать внутренней частью постоянно развивающейся экономики и общества.

В связи с обозначенными выше проблемами сферы обслуживания и выявленными факторами конкурентоспособности нами предлагаются следующие направления по повышению конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания в современных условиях:

- совершенствование управления продажами на базе информационных технологий (предложена схема оформления интернет - заказа, разработка собственного приложения);
- внедрение электронного меню по QR - коду для автоматизации процесса обслуживания в ресторане / кафе / баре;
- улучшение меню – разработка и внедрение более здоровой пищи;
- разработка и реализация PR - кампании, активное продвижение предприятия сферы обслуживания в социальных сетях.

Рассмотрим данные мероприятия подробнее.

1 Совершенствование управления продажами на базе информационных технологий.

Предложим организационные мероприятия по совершенствованию управления продажами на основе совершенствования информационных технологий. Поскольку последнее время именно доставка еды пользуется высоким спросом и как направление деятельности бара – оно очень рентабельное, то возможно внедрение интернет - продаж, как дополнительный канал сбыта. Введение такой системы позволит увеличить объемы продаж, сократит расходы (в части сокращения оплаты труда диспетчеров, консультантов, официантов).

Для достижения успеха при внедрении интернет - заказа в баре необходимо: выделить онлайн - продажи в отдельный проект; обеспечить достаточный товарный запас продуктов на складе и интеграцию склада с сайтом; решить вопрос курьерской службы; автоматизировать трудоемкие операции; разработать мобильное приложение для оформления заказов, для этого предлагается обратиться к специализированной компании, оказывающей услуги по автоматизации бизнеса.

Он - лайн продажи сегодня в условиях пандемии очень актуальны – поэтому рекомендуется сегодня усилия бизнеса направить в данную область.

2 Внедрение электронного меню по QR - коду для автоматизации процесса обслуживания в ресторане / кафе / баре.

Индустрия баров и ресторанов довольно стремительно развивается на современном рынке и имеет достаточно сложную систему контроля и управления за основными бизнес - процессами. В целях повышения уровня обслуживания и общей конкурентоспособности бара рекомендуется введение электронного меню по QR - коду для автоматизации и упрощения процесса оказания услуг.

Автоматизация бизнес - процесса – это перевод типовых задач компании и стандартных операций под контроль программно - аппаратного комплекса. В результате чего освобождаются временные ресурсы, которые позволяет увеличить производительность труда и качество управления компанией.

Предприниматели стремятся заменить дорогой человеческий труд на автоматический и электронный. При этом автоматизация процессов не предполагает простое замещение людей механизмами, это постепенное замещение рутинных, повторяющихся операций в любой профессии и передача их в ведение электроники.

В целях повышения уровня обслуживания и общей конкурентоспособности бара рекомендуется введение электронного меню по QR - коду для автоматизации и упрощения процесса обслуживания.

Электронное меню – интерактивная система заказов, используемая в качестве современной альтернативы привычному бумажному меню. Данная инновация предполагает, что гость сможет считать QR - код с тейбл - тентов на столах с помощью своего гаджета и зайти на веб - страницу с меню ресторана. В электронном меню клиент может ознакомиться с ассортиментом блюд и напитков заведения и сделать заказ, не прибегая к помощи официанта. После подтверждения заказа, он автоматически передается на кухню и повара начинают готовить блюда.

В любой момент клиент может запросить счет так же через веб - страницу ресторана. На основной сервер поступает уведомление, после чего происходит печать чека. Пока клиент ожидает счет на оплату, он может пройти предоставленный ему автоматизированной системой опрос или написать отзыв о ресторане.

Кроме того, на сайте ресторана гость может ознакомиться с актуальными акциями и предложениями, а также всей необходимой информацией о ресторане (адреса, режим работы, контактные данные и др.).

Инновация имеет множество преимуществ для потребителей и самого ресторана, к основным из которых относятся следующие:

1) для потребителей:

- возможность делать заказ, не ожидая официанта, что, несомненно, сэкономит время гостя и уменьшит время ожидания заказа;

- простая навигация, наличие выбора категорий из меню и сквозного поиска блюд и напитков;

- доступ ко всей необходимой информации о блюде: высококачественное изображение, цены, подробное описание ингредиентов, калорийность, способ приготовления блюда и другие;

- исключение ошибок официанта при принятии и исполнении заказа;

- удобная многоязыковая поддержка и бесконтактная оплата;

2) для бара - ресторана:

- повышение скорости обслуживания. Официанты могут одновременно принимать заказы с нескольких столов, даже не подходя к ним;

- увеличение пропускной способности столиков. Принятие онлайн заказа позволит уменьшить время его обслуживания, а следовательно, и время пребывания гостя в заведении;

- повышение среднего чека. Этому способствует, во - первых, множество фотографий еды повышают аппетит гостя, а во - вторых, в процессе заказа гостю будут предоставлены рекомендации блюд к тем, что уже добавлены в его список;

- быстрый доступ к редактированию меню и его адаптации исходя из наличия продуктов (стоп - позиции);

- возможность упростить мониторинг продаж для дальнейшего развития маркетинга заведения. Владелец ресторана имеет полный контроль над статистикой продаж, наглядный рейтинг самых продаваемых позиций из меню; статистику заказов и другие;

- снижение расходов на дизайн и полиграфию при изменении или обновлении меню, появлении сезонных новинок и другие;

- сокращение затрат на обслуживающий персонал (официанты), благодаря автоматизации процесса обслуживания;

– развитие партнёрских отношений. Специальные модули электронного меню, будут рекламировать услуги партнеров ресторана, что станет дополнительным источником дохода.

Помимо всех преимуществ данный вариант меню является экологически чистым, так как уменьшается количество бумажных носителей информации, загрязняющих окружающую среду.

3 Разработка и реализация PR - кампании, активное продвижение ресторана / бара в социальных сетях.

К основным средствам прямой коммуникации на предприятии сферы обслуживания с покупателями рекомендуются следующие:

– прямой отклик, предполагающий получение обратной связи в виде заказов по Интернету, рассылка каталогов новых направлений в преддверии поступления ее в ресторан / бар;

– директ - мейл посредством рассылки по почте купонов, продуктов и других информационных сообщений о проводимых акциях и специальных предложениях, которые для них подготовили в ресторане / баре;

– поздравление с днем рождения постоянных клиентов бара.

Стоит кратко описать социальные сети, которые рекомендуются применять ресторану / бару.

1. Facebook – самая массовая (более 2 млрд пользователей) и популярная социальная сеть в мире, с которой началось развитие SMM. Аудитория характеризуется высокой покупательской способностей в силу того, что она образованнее, интеллектуальнее и старше (20 - 50лет), чем на других площадках. Здесь можно продавать товары и услуги различной специфики, в том числе для рынка B2B. Особенно распространённые сферы: образование, бизнес, финансы, IT и т.п.

2. Instagram – наиболее динамично развивающаяся социальная сеть, которая из фотоблога преобразовалась в многофункциональную площадку. С 2012 года принадлежит Facebook Inc. В 2018 количество пользователей превысило 1 млрд. человек. Средний возраст пользователей 18 - 28 лет. С точки зрения коммерции возможно, как и бесплатное, так и платное продвижение. Уровень платёжеспособности аудитории достаточно разный.

3. ВКонтакте – наиболее популярная социальная сеть среди русскоязычных пользователей. Аудитория здесь молодая (преимущественное большинство 12 - 25 лет), не такая платёжеспособная, как в Facebook. Поэтому здесь хорошо продаются товары массового пользования, развлекательные услуги и т.п. Количество пользователей в 2018 году превысили 500 млн человек.

Три вышеуказанные социальные сети являются самыми универсальными и подходят для ведения деятельности различных видов бизнеса. Их функционал помогает решать любые задачи компании с помощью большого количества инструментов (фото, видео, блоги, посты, stories, direct и другое). Кроме того, они имеют ряд инструментов (статистика охватов, переходов, источников кликов и т.п.) для анализа пользователей, что помогает компаниям находить свои целевые аудитории, исследовать их поведение и предпринимать действия для превращения их в клиентов.

4. YouTube – также весьма популярная (2 - я по массовости площадка в мире – свыше 1,5 млрд. человек) сеть - видеохостинг. Отличается от вышеперечисленных тем, что она не настолько универсально, однако, как показывает статистика, не менее эффективна. Аудитория не поддаётся усреднённому описанию, весьма разнородна. Не имеет коммерческой основы, но с помощью рекламы, ссылок на другие медиа и сайты способны увеличивать продажи.

Ещё один актуальный формат взаимодействия – Stories, появившиеся изначально в Facebook, наибольшею популярностью приобрели в Instagram, а позже появились и во ВКонтакте. Из одностороннего обращения с помощью стикеров, опросов, голосований, прикреплённых ссылок они преобразовались в инструмент коммуникации и вовлечения аудитории.

Не менее интересным и эффективным инструментом является публикация обучающих материалов и онлайн мастер - классов, если это характерно для продукта. Например, в аккаунте магазина косметики актуально размещать мастер - классы по визажу, а в аккаунте школы иностранных языков – языковые видео - уроки.

Удержанию и привлечению аудитории способствует анонсирование событий, акций, обзоры новинок и т.п. Размещение каталогов с продукцией, прайс - листов также способствует заинтересованности пользователей.

Сейчас популярность набирают чат - боты – инструмент, который общается с потенциальным клиентом в direct. При этом, если раньше они создавались для удержания клиента до связи с менеджером или другим контактным лицом, то теперь боты полностью заменили их и стали полноценным участником процесса общения. Это позволяет сократить временные и трудовые затраты.

Итак, подводя итоги вышесказанному, допустимо сформулировать следующие выводы.

В условиях Covid - 19 обострились старые проблемы и появились новые факторы, повлиявшие на снижение оборота предприятий общественного питания, в связи с чем требуется вывод отрасли из кризиса, поиск точек роста и направлений повышения конкурентоспособности. В результате исследования было выявлено, что только по официальным данным количество предприятий общественного питания в 2020 году сократилось на 2 % , в связи с этим упал и оборот общественного питания, в 2020 году снижение оборота данной сферы обслуживания в сравнении с уровнем 2019 года произошло на 20,9 % или на 380 830 млн.руб. Считаем, что успешность предприятия общественного питания тесно связана с использованием информационных технологий, которые оптимизируют работу ресторана с целью повышения качества предоставляемых услуг. На сегодняшний день один из основных инструментов развития ресторанного бизнеса является использование современной системы автоматизации. В связи с выявленными факторами конкурентоспособности в статье предлагаются следующие направления по повышению конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания в современных условиях: совершенствование управления продажами на базе информационных технологий (предложена схема оформления интернет - заказа, разработка собственного приложения); внедрение электронного меню по QR - коду для автоматизации процесса обслуживания в ресторане / кафе / баре; улучшение меню – разработка и внедрение более здоровой пищи; разработка и реализация PR - кампании, активное продвижение предприятия сферы обслуживания в социальных сетях.

Список литературы

1. Акимова Р.А. роль предприятий общественного питания в современной экономике // Инновационные научные исследования. – 2021. – № 3 - 2 (5). – С. 65 - 71.
2. Асоркина В.Л., Филатов В.В. Современные проблемы сервисного менеджмента // В сборнике: Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития. Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно - исследовательскую работу студентов. – 2021. – С. 6 - 9.

3. Капушак И.Я., Харитоновна Н.А. Российский сектор услуг: современное состояние и основные тенденции развития // Сервис в России и за рубежом. – 2021. Т. 15. – № 1 (93). – С. 24 - 35.
4. Лосевская С.А. Инновации для предприятий общественного питания: реальность и перспективы // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2021. – № 1 - 1 (39). – С. 116 - 120.
5. Морозовская Е.В., Гаджиметова Б.Д. Влияние COVID - 19 на ресторанный бизнеса // В сборнике: сборник научных трудов Международной научно - практической конференции. – Нальчик, 2021. – С. 366 - 370.
6. Скоромец Е.К. Основные тенденции и перспективы рынка ресторанных услуг // Вектор экономики. – 2021. – № 5 (59).
7. Тиунов В.М. Ресторанный бизнес и сфера обслуживания в условиях новой коронавирусной инфекции // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания. – 2021. – № 1. – С. 38 - 42.
8. Ткаченко, И.В. Разработка мероприятий для поддержания конкурентных преимуществ предприятий пищевой индустрии / Ткаченко И.В., Анисимова О.С., Петунин И.О. // Фундаментальные исследования. – 2021. – № 2. – С. 66 - 71.
9. Троян, И.А. Антикризисные факторы конкурентоспособности предприятий сферы услуг // Вестник университета. – 2021. – № 1. – С. 62 - 69.
10. Хачатрян Р.В. Ресторанный бизнес: тенденции и возможности в эпоху COVID - 19 // Путеводитель предпринимателя. – 2021. – Т. 14. – № 2. – С. 170 - 178.
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

© Калинин И.В.

УДК 338.1

Корчагина И.В.

канд. экон. наук, доцент, Кемеровский государственный университет,
г. Кемерово, РФ

I.V. Korchagina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kemerovo State University,
Kemerovo, Russia

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

PROSPECTS FOR INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM - SIZED BUSINESSES

Аннотация

Реализация национальных целей по развитию малого и среднего предпринимательства предполагает активизацию инвестиционного процесса и внедрение инноваций. В статье оценено современное состояние инновационно - инвестиционной деятельности малых и средних предприятий. Сформулированы перспективы и рекомендации по стимулированию

инновационной активности и инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, инвестиции, инновации, малые предприятия, экономическое развитие

Annotation

The implementation of national goals for the development of small and medium - sized businesses presupposes the intensification of the investment process and the introduction of innovations. The article assesses the current state of innovation and investment activities of small and medium - sized enterprises. Prospects and recommendations for stimulating innovation activity and investment in fixed assets of small and medium - sized businesses are formulated.

Keywords

Small and medium business, investment, innovation, small businesses, economic development

Инновационно - инвестиционная активность является естественной основой развития любого сектора или вида экономической деятельности. Не является исключением сегмент малого и среднего предпринимательства, однако, именно в этой сфере наблюдается минимальная инвестиционная активность и внедрение инноваций. Большинство малых и средних предприятий имеют крайне ограниченные ресурсы, короткую временную перспективу планирования своей деятельности, вследствие чего отличаются более низкой фондовооруженностью, производительностью труда, мало занимаются инновациями [1, 2]. Это чревато превращением малых и средних предприятий в маргинальный сегмент экономики с недостаточной факторной производительностью (отдачей от труда и капитала), низкой оплатой труда, примитивными технологиями.

В соответствии с официальными статистическими данными, публикуемыми Федеральной службой государственной статистики РФ на своем официальном сайте (<https://rosstat.gov.ru/>) в 2017 г. инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий (с учетом микропредприятий) составили около 1411,6 млрд. руб., в 2018 г. – 1431,4 млрд. руб. По отношению ко всей национальной экономике это составляет 8,8 % и 8,0 % . Одновременно с этим доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России находилась на уровне 22,0 % в 2017 г. и 20,4 % – в 2018 г. Следовательно, инвестиционная активность предпринимательства в 2,5 - 2,6 раза ниже, чем в среднем по экономике. Далее, структура инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства также весьма специфична по видам экономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1. Структура инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности в России, 2018 г., процентов

	Малые предприятия	Микропредприятия	Средние предприятия
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	15,4	12,2	24,2
Добыча полезных ископаемых	1,5	1,4	2,9

Обрабатывающие производства	10,2	8,7	16,6
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	0,9	0,8	3,0
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	1,1	1,0	1,0
Строительство	22,6	19,9	4,5
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	14,2	17,5	5,4
Транспортировка и хранение	6,6	6,7	9,0
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1,0	1,5	0,7
Деятельность в области информации и связи	0,9	0,8	1,3
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	13,3	16,4	25,0
Деятельность профессиональная, научная и техническая	6,8	6,2	3,2
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	2,4	3,7	0,3
Образование	0,0	0,0	0,1
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,8	0,7	0,7
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,2	0,3	0,7
Предоставление прочих видов услуг	0,1	0,1	0,0

Из данных таблицы 1 видно, что значительная часть инвестиций приходится на такой вид экономической деятельности, как «Деятельность по операциям с недвижимым имуществом». Фактически эти инвестиции означают строительство и покупку коммерческой недвижимости, по преимуществу для размещения объектов торговли и услуг. Они существенно превышают долю инвестиций, осуществляемых в сфере обрабатывающих производств.

В то же время существенная часть инвестиций приходится на сельское хозяйство, которое в последние годы достаточно активно перевооружается, в том числе и с

государственной поддержкой. Однако большая часть инвестиций направляется на создание пассивной части основных фондов, по преимуществу, недвижимости. В большинстве видов экономической деятельности малые и средние предприятия недостаточно активно переходят к новым технологиям.

Что касается инновационной активности малого и среднего предпринимательства, то она также ниже среднего уровня по экономике. Данные об удельном весе субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся технологическими инновациями, доле инновационной продукции приведены в таблице 2. Представленные цифры подтверждают, что уровень инновационной активности малого и среднего предпринимательства в различных видах экономической деятельности в 2 - 4 раза ниже среднего по экономике России. Так, если по всему кругу организаций, относящихся к обрабатывающим производствам, инновациями занимаются 28,8 % , то среди малых предприятий таковых лишь 5,8 % (разница практически в 5 раз).

Таким образом, малое и среднее предпринимательство пока остается недостаточно инновационно активным сегментом экономики с низким уровнем инвестиционной деятельности. Вследствие этого оно в среднем менее продуктивно использует факторы производства. Учитывая данный факт, при реализации национальных целей развития предпринимательства, необходимо не только количественное, но и качественное преобразование малых и средних предприятий.

Таблица 2. Основные показатели инновационной деятельности малых и средних предприятий России, 2018 г., процентов

	Малые предприятия		Страна в целом	
	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации	Доля инновационной продукции	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации	Доля инновационной продукции
Добыча полезных ископаемых	3,4	0,3	9,5	3,9
Обрабатывающие производства	5,8	1,8	28,8	8,6
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	2,4	0,8	8,8	1,5
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов	2,1	0,5	4,5	1,3

В свою очередь, для этого необходима активная цифровизация малых и средних предприятий, использование эффективных форм пространственной организации бизнеса (например, кластеров), подключение малых и средних предприятий к ресурсам и цепочкам создания ценности крупных компаний.

Список использованной литературы

1. Александров П.А. Развитие инвестиционной деятельности малого предпринимательства в России // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2016. №1. С. 166–173.

2. Пиньковецкая Ю.С. Анализ инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2017. №2 - 1. С. 87–95.

© Корчагина И.В., 2021

УДК 339.5

Соколов С.Л.

аспирант, Новосибирский ГАУ
г. Новосибирск, РФ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ ЗЕРНОВЫХ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Аннотация

Ретроспективный анализ позволяет говорить о росте экспорта зерновых в целом и пшеницы в частности. Рост экспортных поставок происходит как в стоимостном, так и физическом измерении. В целом наблюдается повышательный тренд средних экспортных цен. В основе увеличения экспортных поставок – рост валовых сборов, определяемый в свою очередь факторами увеличения посевных площадей и урожайности.

Ключевые слова

Экспорт, зерновой комплекс, пшеница, валовой сбор, урожайность.

Экспорт продукции российского АПК стремительно растёт и его основу во многом составляет экспорт зерновых. По итогам 20-летнего периода исследования (2000 - 2020 гг.) можно констатировать кратное увеличение экспортных поставок зерна. Так, экспорт пшеницы и меслина увеличился с 594 тыс. т в 2000 г. до 37381 тыс. т в 2020 г., т.е. в 63 раза (рис. 1). Максимальное значение экспортных поставок пшеницы и меслина имело место в 2018 г. – 43989 тыс. т.

Динамика средних экспортных цен также в целом имела повышательную тенденцию – с 117 долл. США за т в 2000 г. до 212 долл. США за т в 2020 г. с пиковыми значениями в 282 долл. США за т в 2012 г. и 242 - 252 долл. США в 2011, 2013 - 2014 гг. [1].

Корреляционный анализ при этом выявил прямую, но достаточно слабую тесноту связи (0,2026) между экспортными поставками российской пшеницы и меслина в физическом выражении с одной стороны и средними экспортными поставками с другой.

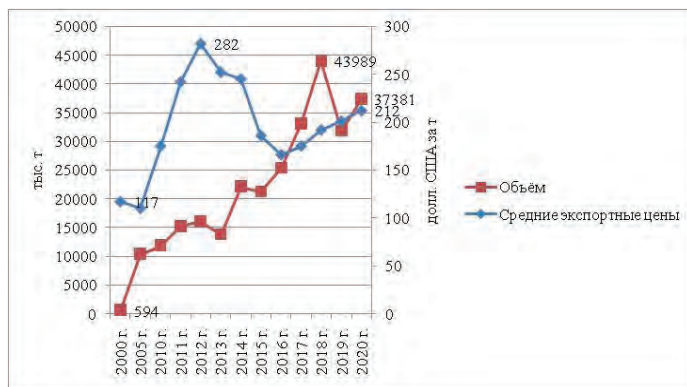


Рис. 1. Динамика экспорта пшеницы и меслина в физическом выражении и средних экспортных цен

Поставки осуществляются преимущественно в страны дальнего зарубежья (рис. 2), на долю которых по итогам 2020 г. приходилось 93,48 % от общего объёма экспорта пшеницы и меслина.

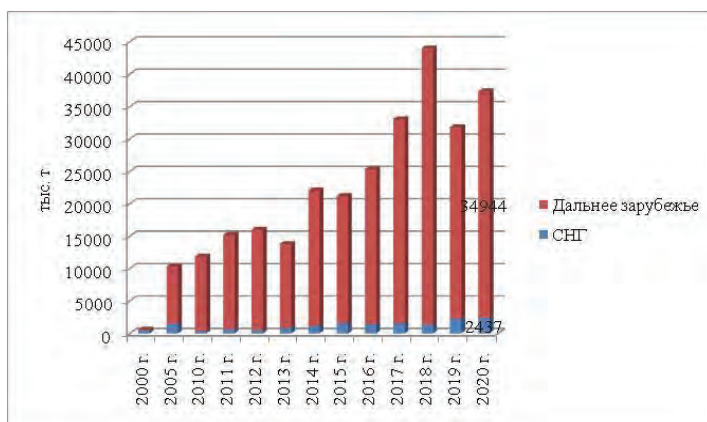


Рис. 2. Экспорт пшеницы и меслина по странам

Объём экспортных поставок тесно коррелирует с показателем валовых сборов – коэффициент корреляции для названных показателей составил 0,8492.

Валовой сбор, в свою очередь, можно представить как произведение площади посевных площадей на урожайность и на основе созданной модели выполнить расчёт факторов, определивших рост целевого, результирующего показателя (рис. 3).

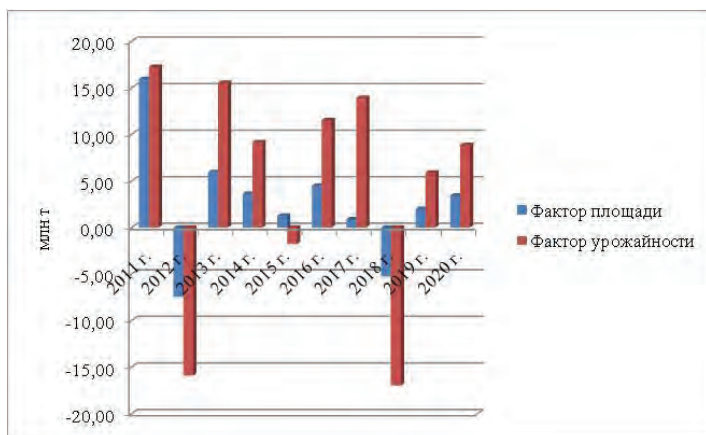


Рис. 3. Факторы изменения валового сбора зерна (в весе после доработки)

Таким образом, в основе наращивания показателя экспортных поставок зерна (и их основной культуры – пшеницы) лежит преимущественно качественный фактор увеличения урожайности, что требует смещения вектора государственной поддержки сельского хозяйства [2], охватывающей не только количественные показатели, но и качественные, интенсивные.

Список использованной литературы

1. Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. – М., Росстат, 2020. – 550 с.
2. Матвиенко С.Н. Необходимость коррекции целей государственной аграрной политики / С.Н. Матвиенко // Комплексное развитие сельских территорий и инновационные технологии в агропромышленном комплексе. Сборник III международной научно - методической и практической конференции. – 2018. – С. 122 - 123.

© Соколов С.Л., 2021

УДК 334.021(12)

Степанов Д.Ю.
студент 4 курса ТГПУ,
г. Томск, РФ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОСИСТЕМЫ

Ключевые слова: гражданская позиция, правовая справедливость, цивилизирующее обучение, пикеты, толерантность, официальные авторитеты, социальное взаимодействие.

Аннотация. В статье рассматривается развитие предпринимательской экосистемы через призму развития предпринимательской активности. В качестве основания для

исследования выбран глобальный индекс развития предпринимательства. В статье сравнивается развитие данного элемента в четырех странах постсоветского пространства.

Предпринимательская экосистема является социальной и экономической средой, влияющей на местное или региональное предпринимательство. Общепринятым является рассмотрение предпринимательской экосистемы с позиции концепции тройной спирали.

Концепция тройной спирали взаимоотношений университет - предпринимательство - правительство, разработанная в 1990 - х годах Ицковицем (1993), совместно с Лейдесдорфом (1995), привела к целому ряду государственной политики, которая способствовала развитию местных предпринимательских экосистем. Некоторые исследователи считают, что правительства малоэффективны для создания экосистемы для предпринимательства. Тем не менее, идея предпринимательской экосистемы действительно поддается политике предпринимательства, где могут быть разработаны целевые программы для заполнения пробелов в экосистеме. Например, некоторый успех имели консультативные программы.

Реализация данного принципа в том числе учитывается при разработке и реализации государственной политики большинства стран. Например, в России приказом Президента РФ от 21.07.2020 №474 «О национальных целях развития на период до 2030 года» развитие предпринимательства является одной из национальных целей, что подтверждает актуальность данного исследования.

Несмотря на то, что концепции предпринимательских экосистем зародилась еще в начале 90 - ых годов прошлого века, очень малое количество отечественных исследований направленно на анализ развития данных экосистем.

Далее мы рассмотрим часть экосистемы связанную непосредственно с предпринимательством и проведем сравнение развития этого элемента в странах – бывших республиках СССР. Для сравнения выбраны Россия, Республика Беларусь, Латвия и Армения. Сравнение будет основываться на анализе показателей GEM (глобальный индекс предпринимательства)

Для анализа выбрано два показателя.

1. TEA (Total early - stage Entrepreneurial Activity) Характеризует уровень предпринимательской активности на ранних стадиях. Процент населения в возрасте от 18 до 64 лет, являющегося нарождающимися предпринимателями и владельцами вновь созданного бизнеса.

2. Соотношение нарождающихся и устоявшихся предприятий

Не смотря на то, что данные показатели не отражают полной картины развития предпринимательской экосистемы, но на их основании можно делать выводы о уровне предпринимательской активности в стране.

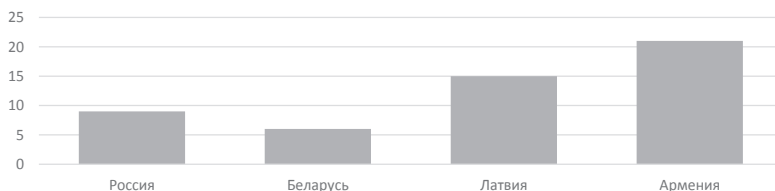


Рис. 1. Индекс ТЕА

Анализируя диаграммы №1 и №2 можно сделать вывод что на территории постсоветского пространства среди рассматриваемых стран первые позиции занимает Армения. В данной стране наибольший в сравнении с другими процент населения занимается предпринимательской деятельностью. Также наблюдается большой прирост новых предприятий, о чем говорят данные Диаграммы №2.



Рис. 2. Соотношение нарождающихся и устоявшихся предприятий

Позиции России несколько ниже в сравнении с другими странами, однако опираясь на данные второй диаграммы можно говорить о Росте предпринимательской активности среди населения.

Непосредственное влияние на изменения данных показателей оказывает совокупность различных факторов, которые могут быть рассмотрены как в совокупности, так и о отдельности в рамках отдельной статьи.

Рассматривая позиции данных стран в других экономических рейтингах, можно проследить схожую картину в вопросе развития предпринимательства. Так например рейтинг Мирового Банка «Doing Business» показывает, что Армения в сравнении с другими странами создает более простые условия для создания легального бизнеса.

Все рассматриваемые экономики постсоветского пространства являются эффективно - ориентированные экономики. Это значит, что большую роль в развитии предпринимательства является уровень квалификации кадров. На основании данного факта можно выдвигать гипотезы об эффективности высшего образования в указанных странах. Однако, если обратиться к индексу уровня образования в странах мира, невозможно проследить корреляцию с представленными в статье диаграммами. Эффективность показателей образования может быть нивелирована другими факторами, например действиями представителей исполнительной и законодательной власти.

На основании представленной информации можно сделать вывод о сложной структуре предпринимательской экосистемы. Рассмотрение развития предпринимательства в стране, хотя и может являться индикатором развития экосистемы, является только основанием для выдвижения гипотез. Так как выводы о развитии экосистемы в целом необходимо делать на основании совокупности факторов.

Литература

1. Верховская О. Р., Богатырева К. А., Дорохина М. В., Кнатько Д. М., Шмелева Э. В. Национальный отчет ГЛОБАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – Санкт - Петербург, ВШМ – 2020 г.;
2. Официальный сайт GEM - gemconsortium.org;

УДК33

Шамсеева К.И.

бакалавр

Казанский (Приволжский) федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

Научный руководитель: Ермолаев К.А.

доцент, к.н.

Казанский (Приволжский) федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ АУТСОРСИНГА БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ

Аннотация

В данной статье рассматривается подход по переводу компаний на аутсорсинг на основе разделения бизнес - процессов на управленческие, ключевые и поддерживающие. Предложенный подход направлен на снижение рисков, связанных с аутсорсинговой деятельностью и повышение экономической эффективности деятельности компании.

Ключевые слова

Бизнес - процесс, аутсорсинг, риск, экономическая эффективность, управленческие процессы, ключевые процессы, поддерживающие процессы.

В современных условиях компаниям требуются значительные ресурсы для усиления конкурентоспособности результатов их основной деятельности. В этом случае использование аутсорсинга для непрофильной деятельности является одной из возможных мер, используемых для повышения эффективности деятельности и производительности компаний. Поскольку задача, переданная на аутсорсинг поставщику услуг, не требует содержания собственных специалистов в соответствующей сфере деятельности и может стоить для компании дешевле. Однако не все компетенции можно найти на рынке по приемлемому соотношению стоимости и качества, и не любую деятельность можно передать внешним контрагентам в силу ее специфики или возникновения рисков для бизнеса. Иными словами, аутсорсинг может как повысить эффективность производственно - хозяйственной деятельности компании, так и повлечь за собой ее снижение или даже привести к значительным убыткам.

Процесс перевода деятельности на аутсорсинг может быть представлен в виде последовательности следующих стадий [1, с. 12].

Первая стадия планирования. На данной стадии проводится анализ деятельности компании в целом. В результате анализа все бизнес - процессы компании разделяются на три типа в соответствии с классификацией Марка фон Розинга [2, с. 5] (рис 1.).



Рисунок 1 Классификация бизнес - процессов предприятия

Первый тип бизнес - процессов – это управленческие процессы, которые ориентированы на управление функционированием системы. Примерами этого типа бизнес - процессов могут быть: менеджмент качества, стратегическое развитие, оперативное планирование, инвестиционное планирование и др. В результате анализа было выявлено, что часть этих процессов может быть перенесена на аутсорсинг с затратами, соответствующими или немного выше текущих операционных расходов компании на эту деятельность (см. табл. 1).

Второй тип бизнес - процессов - ключевые (операционные) процессы: бизнес - процессы, которые обеспечивают основной бизнес компании и приносят основной поток доходов. Производство, закупка и продажи являются примерами таких операционных бизнес - процессов. В связи с тем, что данные процессы являются самыми главными в компании и это ее основная деятельность, то переход, как правило, нецелесообразен и сложно осуществим. Это связано тем, что могут возникать следующие риски:

- сбой в обслуживании, которые могут произойти, например, по причине внедрения аутсорсером новых технологий или методик управления;
- изменение условий сотрудничества, реорганизация или банкротство компании - поставщика.

Таблица 1 – Классификация бизнес – процессов в соответствии с возможностью перехода на аутсорс

Тип процесса	Управленческие процессы	Ключевые процессы	Поддерживающие
Возможность перехода на аутсорс	Средняя	Низкая	Высокая
Стоимость перехода	Стоимость соответствует	Стоимость соответствует или значительно выше	Стоимость соответствует

	немного выше текущих операционных расходов компании на эту деятельность	текущих операционных расходов компании на эту деятельность	или ниже текущих операционных расходов компании на эту деятельность
Наличие практики перехода в других компаниях	Редко встречающаяся практика, которая наиболее распространена в финансовой сфере (доверительное управление деньгами инвесторов), кризис - менеджменте и т.п.	Редко встречающаяся практика, которую обычно реализуют различные посредники, агенты, интеграторы и т.п.	Часто встречающаяся практика, которая обычно реализуется в бухгалтерии, юридическом обеспечении, кадровом обеспечении и т.п.

И заключительный тип - поддерживающие бизнес - процессы, обслуживающие основной бизнес. Например, бухгалтерское обеспечение, юридическое обеспечение, управление персоналом, техническая поддержка, транспортное обеспечение и т.п. Именно эти процессы наиболее часто передаются на аутсорсинг. Во многом это связано с тем, что данные процессы схожи для всех отраслей и в практически любых областях возможно относительно легко перенести на аутсорсинг деятельность, связанную с бухгалтерией, юридическими услугами, уборкой территории, охраной и так далее.

В результате проделанного анализа бизнес - процессов может быть проведена первичная оценка возможности внедрения аутсорсинга в управленческих, ключевых и поддерживающих процессах. В зависимости от вида процесса услуги аутсорсинговых фирм могут быть легко внедрены или вызывать сложности и большие затраты. Поэтому вторым этапом является формирование команды, ответственной за перевод деятельности на аутсорсинг. Можно выделить следующие наиболее важные задачи команды :

- Планирование времени. Обычно процесс аутсорсинга начинается через два - три месяца. Это связано с выбором и переговорами с поставщиком. Для планирование необходимо подготовить и контролировать расписание, в котором указаны все временные рамки в отношении аутсорсинга.
- Выбор поставщика. В результате решения данной задачи заключается один из самых больших рисков – выбор некомпетентного или неподходящего поставщика. Как правило, на рынке может быть представлено множество поставщиков, которые могут выполнить задачу аутсорсинга, но необходимо выбрать из этого перечня того, кто наиболее подходит под требования компании.
- Оценка экономической эффективности. Для решения этой задачи необходимо определить, во сколько компании обойдется переход на аутсорсинг.

– Оценка риска. Конечным результатом решения этой задачи является набор мероприятий, которые позволят снизить риски компании при переводе деятельности на аутсорсинг, они могут включать написание регламентов взаимодействия, стандартов качества, страхование рисков и т.п.

Третий этап заключается в пошаговом переходе на аутсорсинг, когда компания постепенно убеждается в надежности поставщика услуг, возможности контролировать процесс и при этом обеспечивать его экономическую эффективность. Зачастую в компании какое-то время могут дублироваться функции, передаваемые на аутсорсинг с тем, чтобы можно было вернуться к предыдущим этапам или даже вообще отказаться от перехода на аутсорсинг по данному направлению.

И, наконец, может быть выделен четвертый этап, который включает мониторинг качества процессов, переданных на аутсорсинг и обеспечение их высокой конкурентоспособности. Мониторинг позволяет компании регулярно получать актуальную информацию об уровне качества бизнес - процессов, отданных на аутсорсинг, и, при необходимости, инициировать процедуры по изменению условий взаимодействия с компанией - аутсорсером или даже о ее замене.

В результате рассмотренного процесса компания может освободить свои ресурсы и сосредоточиться на ключевых бизнес - процессах, передав часть функций аутсорсинговым фирмам. Рассмотренные выше этапы способствуют снижению рисков, связанных с таким переходом, а также помогают оценить целесообразность и экономический эффект в каждом конкретном случае. Все это позволит компании сфокусироваться на создании основной потребительской ценности и позиционировании на высококонкурентных рынках товаров и услуг.

Список использованной литературы:

1. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2006. 12 с.

2. Розинг М., Хенрик Ш. Полное руководство по бизнес - процессам. – 2016. 65 с.

© Шамсеева К.И., 2021

УДК 334.7

Юхманова Ю.А.

3 курс, ЧОУ ВО «Санкт - Петербургский университет технологий управления и экономики»

научный руководитель: Луговской Р. А.

к.э.н., доцент кафедры МиГМУ СПбУТУиЭ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ, НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ВОСТОЧНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР» Г. САНКТ - ПЕТЕРБУРГ

Аннотация: строительство объектов инфраструктуры, является важным аспектом развития социально - экономической сферы Российской Федерации. Одним из действенных инструментов реализации данных проектов, является механизм частно - государственного

партнерства. В работе рассмотрены перспективы реализации проекта «Восточный скоростной диаметр» в г. Санкт - Петербург.

Ключевые слова: развитие территории, частно - государственное партнерство, инвестиции.

На экономику Российской Федерации в настоящий момент времени, оказывает влияние ряд отрицательных факторов, которые существенно снижают темпы ее роста. Введенные санкции западных стран, мировой экономический кризис, вызванный влиянием пандемии, снижение цен на энергоносители на мировом рынке, обесценивание рубля по отношению к доллару. Все эти аспекты затрудняют экономический рост в нашей стране, что приводит к снижению уровня жизни.

Чтобы преодолеть данные негативные влияния, необходимо существенное вложение денежных средств в экономическое развитие. За счет инвестиций строятся крупные промышленные предприятия и создаются новые рабочие места. Повышается экономическая активность населения. При этом одним из перспективных направлений привлечения инвестиций в нашей стране является механизм частно - государственного партнерства, чем обусловлена актуальность темы нашего исследования. Частно - государственное партнерство способствует развитию бизнеса и производственных отношений в экономике страны. Создаются новые рабочие места, активно разрабатываются и внедряются инновации, повышается рентабельность деятельности предприятий.¹

В современной научной литературе выделяются следующие факторы, обуславливающие реализацию совместных проектов государством и бизнесом:

а) недостаток финансовых ресурсов у частных инвесторов, для реализации масштабных проектов;

б) наличие у частного бизнеса более эффективного менеджмента, в сравнении с государственными управляющими;

в) высокий риск инвестиционных вложений, обусловленный кризисными процессами в мировой экономике.²

В Российской Федерации в последние 10 лет также активно развивается механизм частно - государственного партнерства. Однако по сравнению с экономически развитыми странами, в нашем государстве данная практика находится на начальном этапе своего развития.³

В настоящий момент времени, основным видом сотрудничества между государством и бизнесом в Российской Федерации является форма концессионного соглашения. Благодаря тому, что данное направление получило необходимое правовое сопровождение, доля концессионных соглашений составляет 85 % из общего объема проектов частно -

¹ Макаров И.Н. Необходимость совершенствования институциональной среды государственно - частного партнерства в условиях России // Российское предпринимательство. – 2019. – № 7 - 1. – с. 74 - 79.

² Макаров И.Н., Колесников В.В. Национальная инфраструктура и государственно - частное партнерство: потребности современной экономики // Креативная экономика. – 2018. – № 5. – с. 50 - 54.

³ Подмолодина И.М., Пелявский В.В. Развитие механизма ГЧП и его роль в структурном преобразовании экономики России // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 - 3 (52 - 3). С. 131 - 134.

государственного партнерства в нашей стране. Поэтому явной является проблема проработки нормативной базы в области частно - государственного сотрудничества.⁴

Одним из ярких примеров реализации механизма частно - государственного партнерства в нашей стране, является строительство трассы под названием восточный скоростной диаметр в г. Санкт - Петербург. Финансирование данного проекта будут заниматься ООО «Магистраль Северной столицы», принадлежащая группе ВТБ и АО «Западный скоростной диаметр», принадлежащая городу. Необходимо отметить, что ООО «Магистраль Северной столицы» является оператором строительства трассы восточный скоростной диаметр, а АО «Западный скоростной диаметр» отвечает за контроль реализации указанного проекта.

Необходимо отметить, что общая протяженность трассы восточный скоростной диаметр составляет 46,6 км. Из них 26,7 км будут построены на искусственных сооружениях. Для реализации данного проекта потребуется 212 млрд. руб. Данная сумма является очень значительной, именно поэтому проекта реализуется на основе частно - государственного партнерства, чтобы исключить риск ухода данного инфраструктурного объекта в долгострой.

Механизм частно - государственного партнерства позволяет реализовывать масштабные проекты, которые имеют большое значение для развития отдельных городов, так и целых регионов. Стоит отметить, что ранее в Санкт - Петербурге на основе частно - государственного партнерства был реализован проект по строительству трассы западный скоростной диаметр. Благодаря реализации данного проекта была достигнута значительная разгрузка автомобильного трафика в Санкт - Петербурге. Успешный опыт позволил строить дальнейшие планы. Именно поэтому, руководств города подготовило к реализации проект по строительству трассы восточного скоростного диаметра.

Необходимо отметить положительный опыт реализации проекта на основе частно - государственного партнерства в Санкт - Петербурге. Как отмечалось выше, данный механизм позволяет привлечь финансовые ресурсы для строительства масштабных инфраструктурных объектов, которые необходимы для динамичного развития социальной и экономической сфер Российской Федерации.

На наш взгляд, на основе положительного опыта частно - государственного партнерства в Санкт - Петербурге, целесообразно реализовывать инфраструктурные проекты в других регионах нашей страны. Данная форма организации работы, позволит преодолеть отставание в экономическом развитии от ведущих мировых держав.

Список литературы

1. Кочеткова С.А. Развитие государственно - частного партнерства в регионе: организационно - правовой механизм // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 1. – с. 113 - 120.
2. Макаров И.Н., Колесников В.В. Национальная инфраструктура и государственно - частное партнерство: потребности современной экономики // Креативная экономика. – 2018. – № 5. – с. 50 - 54.

⁴ Кочеткова С.А. Развитие государственно - частного партнерства в регионе: организационно - правовой механизм // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 1. – с. 113 - 120.

3. Макаров И.Н. Необходимость совершенствования институциональной среды государственно - частного партнерства в условиях России // Российское предпринимательство. – 2019. – № 7 - 1. – с. 74 - 79.

4. Подмолодина И.М., Пелявский В.В. Развитие механизма ГЧП и его роль в структурном преобразовании экономики России // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 - 3 (52 - 3). С. 131 - 134.

© Юхманова Ю.А.

СОДЕРЖАНИЕ

Акимова Н.Б. К ВОПРОСУ ОБ ОБЩЕЙ ХАРАКТЕРИСТИКЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В МИРЕ	3
Емельянова В. А. ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ АПК НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РФ	5
Калинин И.В. СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА СЕРВИСНОГО КЛАСТЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСТРИКЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ)	9
Корчагина И.В. I.V. Korchagina ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА PROSPECTS FOR INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM - SIZED BUSINESSES	19
Соколов С.Л. РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ ЗЕРНОВЫХ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ	23
Степанов Д.Ю. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОСИСТЕМЫ	25
Шамсеева К.И. КОНЦЕПЦИЯ АУТСОРСИНГА БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В КОМПАНИИ	28
Юхманова Ю.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ, НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ВОСТОЧНЫЙ СКОРОСТНОЙ ДИАМЕТР» Г. САНКТ – ПЕТЕРБУРГ	31

Международные и Всероссийские научно-практические конференции

По итогам научно-практической конференции авторам предоставляется сборник (в электронном виде), сертификат участника (в печатном и электронном виде), а также благодарность научному руководителю (при наличии) (в печатном и электронном виде).

Сборнику по итогам конференции присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будут размещены приказ о проведении конференции и акт с результатами ее проведения. Сборник будет размещен в открытом доступе в разделе "[Архив конференций](#)" (в течение 7 дней) и в научной электронной библиотеке eLibrary.ru (в течение 30 дней) по договору 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Стоимость публикации 100 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С полным графиком актуальных конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации
СМИ – ПИ №ФС77-61597

Журнал представлен в международном каталоге
периодических изданий Ulrich's Periodicals Directory.

Все статьи индексируются системой Google Scholar.

Междисциплинарный международный научный
журнал «Инновационная наука»

Размещение в "КиберЛенинке" по договору №32505-01

**Размещение в Научной электронной библиотеке eLibrary.ru
по договору №103-02/2015**

Периодичность: 2 раза в месяц. Прием материалов до 3 и 18
числа каждого месяца

Язык публикации: русский и английский

Формат: Печатный журнал формата А4

Стоимость публикации – 150 руб. за страницу

Минимальный объем статьи – 3 страницы

Размещение электронной версии журнала на сайте: в течение
10 рабочих дней

Расылка авторских печатных экземпляров: в течение 12
рабочих дней



ISSN 2541-8076 (electron)

Междисциплинарный научный
электронный журнал «Академическая
публикация»

Периодичность: 2 раза в месяц. Прием
материалов до 8 и 23 числа каждого месяца

Язык публикации: русский и английский

Формат: Электронный научный журнал

Стоимость публикации – 80 руб. за
страницу

Минимальный объем статьи – 3 страницы

Размещение электронной версии журнала
на сайте: в течение 10 рабочих дней

Научное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.

Издательские услуги включают в себя **полный цикл полиграфического производства**, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается доставкой готового тиража.

Позвоните нам, либо пришлите нас по электронной почте заявку на публикацию научного издания, и мы выполним предварительный расчет.

Научное издание

**ПЛАНИРОВАНИЕ
И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 августа 2021 г.

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 17.08.2021 г. Формат 60x84/16.

Печать: цифровая. Гарнитура: Times New Roman

Усл. печ. л. 2,2. Тираж 500. Заказ 1470.



Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<https://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68