



# СТУПЕНИ В НАУКУ

02 / 2022

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

**Максимчук Нина Алексеевна** (*главный редактор*) – доктор филологических наук, профессор кафедры русского языка Смоленского государственного университета.

**Маслова Валентина Авраамовна** (*заместитель главного редактора*) – доктор филологических наук, профессор кафедры дошкольного и начального образования Витебского государственного университета им. П.М. Машерова.

**Алексеева Марина Николаевна** – кандидат исторических наук, доцент, заведующая кафедрой всеобщей истории и международных отношений Смоленского государственного университета.

**Кузавко Антон Сергеевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Смоленского государственного университета, директор Агентства интеграционных инициатив.

**Наркевич Лариса Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Белорусско-Российского университета (г. Могилев).

**Переход Ольга Борисовна** – кандидат филологических наук, доцент, заведующая кафедрой общего и русского языкознания Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина.

**Шевченко Ольга Александровна** – кандидат психологических наук, член Евразийской информационной лиги, Аналитической ассоциации ОДКБ, председатель правления Агентства интеграционных инициатив.

## ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

**Апазиди Ксения Николаевна** – редактор издательства Смоленского государственного университета, руководитель информационно-аналитического отдела Агентства интеграционных инициатив.

## КОНТАКТЫ

**Адрес редакции:** г. Смоленск, ул. Бакунина, д. 10А

**Телефон:** 8-910-723-49-59 (главный редактор)

**Адрес журнала в сети Интернет:** <https://np-aaii.ru/steps-to-science.php>

**Электронная почта журнала:** [steps.into.science@yandex.ru](mailto:steps.into.science@yandex.ru)

Международный стандартный номер сериального издания **ISSN: 2712-9241.**

# СОДЕРЖАНИЕ

## ФИЛОЛОГИЯ

<i>Захаренкова В.И.</i> Микротопонимы Краснинского района Смоленской области.....	4
<i>Итунина К.А.</i> Микротопонимы Шумячского района Смоленской области.....	8
<i>Шлапакова Е.А.</i> Принципы и этимология наименований улиц Промышленного района города Смоленска.....	13

## СОЦИОЛОГИЯ

<i>Голянова А.С., Новикова М.С.</i> Материальное благополучие семьи в условиях локдауна (на примере жителей Москвы и Московской области)...	22
<i>Шакаль Е.Д.</i> Профессиональное самоопределение студенческой молодежи.....	26

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Галанченко Е.А.</i> Стратегический анализ в системе управления предприятием.....	29
<i>Макаревич О.Д., Койда О.С.</i> Возможности развития внешнеэкономической деятельности производителя лифтового оборудования.....	35
<i>Нипатрук Д.А.</i> Оптимизация стратегии взаимодействия с посредниками в системе управления оборотными средствами предприятия.....	39
<i>Степанова В.В., Степанова М.А.</i> Информационно-аналитическая платформа управления производительностью труда на предприятии.....	46
<i>Ульянова Е.А.</i> Инновационно-инвестиционный проект в системе антикризисного управления предприятием АПК.....	51
Сведения об авторах.....	58
О журнале.....	60

# ФИЛОЛОГИЯ

УДК 811.161.1.06

**В.И. Захаренкова**  
Смоленский государственный университет  
Смоленск, Россия

## МИКРОТОПОНИМЫ КРАСНИНСКОГО РАЙОНА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Региональные микротопонимы существуют в устной народной речи и, как правило, не имеют параллельных официальных обозначений, так как называют мелкие ориентиры, которые известны небольшой группе местных жителей.*

Ключевые слова: *микротопоним, этимология, Краснинский район.*

Топонимия Краснинского района является важной частью топонимической системы Смоленской области, однако ее исследованию до сих пор уделялось мало внимания. Цель нашей работы – пополнить знания о микротопонимах этой территории с богатым историческим прошлым, выяснить, какая информация о жизни людей на этой земле сохранилась в местных названиях. Сведения о происхождении и этимологии микротопонимов были получены в беседах с местными жителями и дополнены информацией из официальных источников. Часть этих сведений представлена в данной статье.

*Таблица 1*

### Микротопонимы посёлка Красный и Краснинского района

Местоположение	Микротопонимы
Поселок Красный	Кадилинские кладки, Заречье, Капличка, Центр, Гончаровщина, Пчельня
Деревня Маньково	Дурасиха, Печка
Деревня Буяново	Городишка
Деревня Николаевка	Воронцовщина, Маёвка, Молодовщина, Паньково, Репище
Деревня Алушково	Мишкин олешник, Посадка, Щербинка, Дубок, Горбатый мост, Завидовка
Деревня Нейково	Бурневщина
Деревня Зверовичи	Вулкатечь

*Кадилинские кладки.* Это место представляет собой мост через реку Мерея. Ранее рядом с этим мостом проживал участник Великой Отечественной войны, почётный гражданин Смоленской области Александр Фёдорович Кадилин. Со временем местные жители придумали название этому объекту: «Кадилинские кладки».

*Заречье (Большое и Малое).* Эта небольшая территория получила наименование из-за своего расположения «за рекой». Подробно об этом пишет Борис Махотин в справочнике «К живым истокам»: «Микрорайоны Большое Заречье и Малое Заречье занимают окраинное положение: первый – за рекой Свиной (западная часть поселка), второй – за речкой Мерейкой (восточная часть)» [3, с. 98].

*Капличка.* Действующий освященный родник, находящийся за поселком Красный близ деревни Сорокино. Почитаемый источник располагается на холмистом лугу, обустроен местными жителями. Известно, что в селе Сорокино было два храма: Покровский и Казанский, и два почитаемых источника. Этот родник, видимо, и находился возле одного из них. В настоящее время эти церкви не сохранились, но источник по сей день жив.

*Центр.* Микротопоним появился из-за расположения в центре посёлка. Несколько раз в неделю на этом месте организовывается рынок, его-то и прозывают Центром: «пойти в понедельник за Центр».

*Гончаровщина.* Возможно, ранее на этом месте были распространены гончарные работы: «К южной части Малого Заречья примыкает Гончаровщина. Судя по названию, это место когда-то было заселено гончарами. Новые застройки коренным образом преобразовали эту часть поселка. Здесь сейчас длинными лентами протягиваются улицы Энгельса, Пушкина, Пионерская и др.» [3, с. 98].

*Пчельня.* Благодаря словообразовательному анализу нетрудно понять, что эта территория была связана с пчелами, здесь располагались обширные пасеки. В настоящее время их уже не существует, а название сохранилось: «То же можно сказать и о Пчельне – бывшем сельском уголке, где местные жители занимались пчеловодством. Эта территория ныне застроена добротными домами целого ряда улиц, в том числе таких, как Социалистическая и Интернациональная» [3, с. 98].

*Дурасиха.* Название рощи, которая находится рядом с деревней Маньково. Ранее здесь располагалось имение помещицы Дурасовой. Об этом пишут С. Новиков и О. Макарова в статье «Краснинское дворянство»: «В народе сохранилась молва о том, что она была очень строгая, наказывала свою челядь розгами, сажала в холодный погреб. Утверждают, что она лечила людей с помощью заговоров и имела страсть к карточной игре» [1, с. 7].

*Печка.* Данный микротопоним появился благодаря усадьбе Печковских, которая сохранена до наших дней. На рубеже XIX–XX веков на Краснинской земле наблюдалась тенденция увеличения доли земельных владений, находившихся в пользовании помещиков, владеющих имениями в Белоруссии. Примером такого продвижения послужили дворяне Печковские из Могилёвской губернии (Мстиславльский уезд): «Образ того, что могли создавать грамотные и предприимчивые люди, коими были Печковский Ю.В. и его главный управляющий Еленевский. Неслучайно это имение по всем показателям считалось одним из лучших в губернии» [1, с. 7].

*Городишка.* Такое название получил древний курган, находящийся в деревне Буяново. Известно, что в XI–XIII веках здесь существовало городище.

Местное население связывает с городищем различные легенды, в том числе и такую, что в 1812 году Наполеон при отступлении закопал здесь сокровища.

*Воронцовщина.* Так прозвали местность рядом с деревней Николаевка. По воспоминаниям деревенских жителей, когда-то здесь находилось графское имение Воронцовых, дальних родственников государственного и военного деятеля Михаила Семёновича Воронцова. В настоящее время на этой территории остался лишь яблоневый сад.

*Маевка.* В Толковом словаре Ожегова дана этимология слова: «МАЁВКА, -и, жен. В дореволюционной России: нелегальное собрание революционно настроенных рабочих в день 1 Мая. *Собраться на маёвку*» [4, с. 458]. Слово было активно в прошлом столетии и вошло в запас советской лексики. Это яркий пример советизма.

Располагается рядом с деревней Николаевка, граничит с Белоруссией. В наши дни здесь можно увидеть лишь заросший луг и небольшой лес. Но пожилые местные жители радостно вспоминают праздничные гулянья в честь окончания сева и завершения уборки урожая. Это место интересно и тем, что здесь проходила дорога в соседнюю страну, людям было проще ездить туда за покупками, нежели добираться до поселка Красного или города Смоленска.

*Урочище Молодовщина.* Располагается в нескольких километрах от деревни Николаевка, в лесной чаще. Микротопоним образовался из-за появившихся на этом месте молодых деревьев. «Урочище» так определяется в словаре в Толковом словаре Даля: «Участок, отличный от окружающей местности, напр. болото, лесной массив» [2, т. 3, с. 267].

*Паньково.* Это название опустевшей деревни, которой уже нет на географических картах. В XIX веке здесь проживал пан, построивший школу для деревенских детей.

*Репище.* Небольшая территория за деревней Николаевка. Раньше здесь выращивали репу для домашнего скота. Сейчас же этот микротопоним используют в речи грибники и ягодники.

*Мишкин олешиник.* Этот участок располагается в деревне Алушково. Ранее здесь проживал некий Михаил, который засадил территорию ореховыми деревьями. Интересно, что олешиник никак не связан с орехами, это заросли ольхи, образующиеся на камышовых болотах. Ореховые же деревья называются лещиной, орешником. Можем предположить, что микротопоним был изменен в связи с устной передачей от одного поколения к другому.

*Дубок.* Так называют небольшую территорию, на которой располагается озеро и мост. Водоем и переправу через него делали самостоятельно. Во время строительства на этом месте рос небольшой дуб. В результате появился микротопоним Дубок.

*Горбатый мост.* Располагается рядом с Дубком. Мост был построен в 1980-е годы и представляет собой кривую переправу через реку Куброть. Для жителей деревни Алушково привычнее так называть небольшую территорию реки, на которой ловят рыбу и плавают: «Пойти плавать на Горбатый мост».

*Романова роща.* Берёзовая роща в деревне Алушково. По рассказам местных жителей, здесь проживал старец Роман, облагородивший территорию березами.

*Посадка.* Часть леса за деревней Алушково, в которой росли кусты. Сейчас же это место изобилует грибами и ягодами.

*Завидовка.* Луг, на котором косили сено. Интересно, что деревенским жителям выделялись части на поле, каждой из них давали наименование. Можем предположить, что данная часть представляла собой хороший участок для сельскохозяйственных работ. В настоящее время луг не облагораживается, а микропоним используется как ориентир.

При исследовании микропонимов не удалось найти и понять этимологию следующих слов, относящихся к Нейковскому сельскому поселению и деревне Зверовичи: Бурневщина, Вулкатець. Это дает нам мотивацию для дальнейшего изучения микропонимов.

Таким образом, исследование микропонимов способствует выявлению богатой лингвокультурной и краеведческой информации. Однако этот пласт лексики очень подвижен и неустойчив, он может бесследно исчезнуть, потому очень важно собирать языковой материал и письменно фиксировать, создавая словари, так как неофициальная номинативная лексика, обычно известная только местным жителям и нигде не записанная, достаточно быстро уходит из памяти.

#### Список литературы

1. Будаев Д.И., Махотин Б.А. Топонимический словарь Смоленской области. Смоленск: Смядынь, 2009. 352 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Русский язык. Медиа, 2003. 866 с.
3. Махотин Б.А. К живым истокам. Смоленщина в географических названиях. Смоленск: Московский рабочий, 1989. 127 с.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. 2-е изд., испр. и доп. М.: Азъ, 1994.

**V.I. Zakharenkova**  
*Smolensk State University*  
*Smolensk, Russian Federation*

#### **MICROTOPONYMS OF THE KRASNINSKY DISTRICT OF THE SMOLENSK REGION**

*Regional microtoponyms exist in oral folk speech and, as a rule, do not have parallel official designations, as they name small landmarks that are known to a small group of local residents.*

Keywords: *microtoponym, etymology, Krasninsky district.*

**К.А. Итунина**

*Смоленский государственный университет  
Смоленск, Российская Федерация*

## **МИКРОТОПОНИМЫ ШУМЯЧСКОГО РАЙОНА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассматриваются некоторые особенности микротопонимов Шумячского района Смоленской области. Собранные полевым методом местные географические названия характеризуются с точки зрения особенностей обозначаемого объекта, происхождения наименования, его семантики и способа образования. К каждому микротопониму приводятся устные комментарии информантов, отражающие отдельные черты смоленского диалекта и представляющие фрагменты речевого портрета жителей данной местности. Полученный топонимический материал дополняет сведения о микротопонимии Шумячского района.*

*Ключевые слова: микротопонимы, смоленский диалект, семантика, способ словообразования, происхождение наименования, речевой портрет.*

Одним из наиболее распространенных разрядов собственных имен являются названия различных географических объектов – топонимы, которые активно изучаются на всех этапах существования ономастики как науки. Наименования нынешних заселенных мест Смоленщины перечислены в справочнике административно-территориального устройства Смоленской области, в котором отражены и топонимы Шумячского района [1]. Кроме официальных топонимов, в Смоленской области, как и в других сельских регионах, широко представлены так называемые микротопонимы, которые, как известно, служат указателем для различения одинаковых географических объектов [3, с. 23].

Существуют разные подходы к определению микротопонимов. Одни ученые называют микротопонимом народный географический термин – слово, определяющее характер объекта, его род (гора, лес и т.д.) или вид (голец, белок, сопка, полонина, кичера и др.; бор, роца, гай, дубрава и др.) [6, с. 44]. Самые древние диалекты, скорее всего, имели немного собственных имен, поэтому люди использовали нарицательные имена для конкретного обозначения тех или иных объектов. Среди современных микротопонимов мы также находим большое количество нарицательных имен, которые выступают в роли собственного наименования. Считается, что они составляют переходную зону между именами собственными и нарицательными [7].

При другом подходе к микротопонимам относят любые названия мелких географических объектов, известных только жителям этой местности [5, с. 86]. Это могут быть и народные географические термины (*Вир, Болото* и т.п.), и

имена собственные в полном смысле этого термина (*Мирядово, Ворошилово* и т.п.).

Микротопонимы характеризуют организацию жизненного пространства местного жителя. Историко-этимологическая структура названий отражает основные этапы освоения и заселения определённой территории. Обратив внимание на эту структуру, можно сделать выводы об отличительных чертах наименований объектов, сформированных под влиянием специфики данного района.

Система микротопонимов достаточно образна и экспрессивна. Зачастую неоднократное употребление «звучных» местных названий приводит к тому, что официальные топонимы перестают использоваться, их место занимают микротопонимы. Использование микротопонимов может различаться в разных возрастных и социальных группах.

Изучением микротопонимов сегодня занимаются ученые многих регионов России, стремительно формируется региональная ономастическая лексикография, центральное место в которой отводится микротопонимам. Значительная часть микротопонимов Шумяцкого района также представлена в лексикографической форме [2]. Дополнение и уточнение зафиксированного в данном словаре материала составляет важную лингвокраеведческую задачу.

Основным способом сбора материала для исследования микротопонимов является работа с информантами, которыми являются жители этой местности. В нашем случае информантами, предоставившими сведения по заданной теме, стали старожилы посёлка Шумячи: Терехова Анна Ивановна (проживает в п. Шумячи с 1955 года), Гордеев Валерий Афанасьевич (проживает в п. Шумячи с 1942 года), Скороходов Иван Иванович (проживает в п. Шумячи с 1940 года), Скороходова Зоя Афанасьевна (проживает в п. Шумячи с 1943 года), Федоренкова Тамара Кузьминична (проживает в п. Шумячи с 1959 года).

В результате работы с информантами мы обнаружили микротопонимы, обозначающие мелкие географические объекты на территории, прилегающей к посёлку Шумячи, и проанализировали их по нескольким направлениям.

Выявленные типичные характеристики собранных микротопонимов представлены в форме таблицы, в которой дается краткое описание называемого объекта, комментарий к происхождению наименования (если есть), устные пояснения местных жителей, касающиеся как названия, так и обозначаемого места (взяты в кавычки). В записи этих пояснений сохраняются основные диалектные особенности речи информантов, что передает некоторые черты речевого портрета местных жителей. Для указания месторасположения рассматриваемого объекта мы посчитали правильным привести его точные географические координаты, потому что по словесному описанию найти расположение такого объекта затруднительно. В последнем столбце таблицы рассматриваются особенности словообразования микротопонимов [4], выделяется производящая основа (слово), словообразовательный формант, способ образования. Неравномерность заполнения отдельных граф таблицы связана с недостаточностью полученной информации, с неясностью

происхождения отдельных микротопонимов, с затемненностью их внутренней формы. Надеемся, что эти графы будут заполняться по мере дальнейшего изучения микротопонимов Шумяцкого района.

Таблица 1

**Характеристики микротопонимов Шумяцкого района**

Микротопоним	Краткая характеристика объекта. Комментарий местного населения	Географические координаты	Словообразовательные особенности
ЕркОвщина	Лесное местечко, расположенное к востоку от центра посёлка. Есть предположение, что там была усадьба помещика, по фамилии которого было названо это место. <i>«Место благодатное, брали малину»</i>	53.905170, 32.521582	Суффиксальный способ словообразования: Ерков + щин-а. Имена существительные женского рода с суффиксом <i>-щин-</i> являются обиходными названиями территорий (ср.: Смоленщина, Владимирщина, Киевщина)
ЗабОрье	Жители близлежащих мест ходили за мелом именно в это место	53.903859, 32.466069	Приставочно-суффиксальный способ. Приставка <i>за-</i> в данном случае имеет значение месторасположения за пределами конкретных мест: <i>За-борь-е</i> – место, расположенное за бором
ВетлячЕй	Место, где жители близлежащих деревень собирали грибы (преимущественно боровики) и бруснику	53.953226, 32.471012	Происхождение неясно
ПАНское поле	Поле при бывшей усадьбе помещика. <i>«Там было много глины и собирали щавель»</i>	54.144611, 32.485381	Составное наименование. Суффиксальный способ словообразования: <i>Пан-ск-ий</i>
Местечко за деревней ГородЕц	Данное место расположено недалеко от административно зафиксированного топонима деревни <i>Городец</i> . Этот микротопоним-дримоним не имеет однословного названия, но все местные жители обозначают его по признаку: <i>«Тута грибы-рядовочки»</i>	53.989508, 32.479368	Описательное наименование

ПереЕзд	Сложно было преодолеть данное место. С местом связано историческое поверье: <i>«В годы Великой Отечественной войны на этом месте разбился самолёт, поэтому там нельзя собирать ягоды»</i>	53.831906, 32.181998	Название образовано способом нулевой суффиксации (безаффиксным способом): <i>Пере-езд</i> , префикс со значением направленности действия через какое-нибудь пространство
ВасИлевский вир	Глубокое место с быстрым течением на реке. Такие места опасны для купания. <i>«Залився какой-то Васька»</i>	54.259757, 31.898452	Составное наименование. Суффиксальный способ словообразования: <i>Василев-ск-ий</i>
Кладки	Территория с большим количеством камней	54.038088, 32.293921	<i>Клад-к-и</i> (от глагола класть)
ШтАнки	Полное название микротопонима и его сокращенный вариант: <i>«Подштанники»</i> и <i>«Штанки»</i>	54.120399, 32.244880	Суффиксальный способ словообразования: <i>штан-к-и</i> . Суффикс субъективной оценки -к- образует уменьшительно-ласкательную форму слова <i>штаны</i>
ТимошЕнково озеро	Озеро, в котором купались местные жители. Название по фамилии местного жителя	53.870240, 32.110776	Составное наименование. <i>Тимошенков-о</i> – притяжательное прилагательное указывает на принадлежность
Болото (особое местечко)	Болотистое место. Здесь, по словам местных жителей, <i>«растёт многа ягоды “дурники” и клюквы»</i>	53.852225, 32.082162	Нарицательное существительное в роли микротопонима
ЛисЕевщина	Лес. По словам местных жителей, <i>«хороший лес, на срубку годился»</i>	53.895605, 32.524102;	Суффиксальный способ словообразования: <i>Лисе-ев-щин-а</i>
КамЕнник	По наблюдениям местных жителей, недалеко от данного места протекала река <i>Каменка</i>	53.895605, 32.524102	Суффиксальный способ словообразования: <i>Камен-ник</i>
ВорошИлово	Недалеко от административно зафиксированного объекта – деревни <i>Ворошѐловка</i> . По словам местных	53.878512, 32.445305	Суффиксальный способ словообразования: <i>Ворошил-ов-о</i>

	жителей, в этих местах жил человек по прозвищу Ворошил, он постоянно чинил пакости: то лес поломает, то пашню затопчет. <i>«Я тябе гавОрю, нигде ня было такой земляники»</i>		
МирЯдово (МирЯдовский)	Лес. Предположительно название места связано с фамилией некогда жившего здесь помещика, владевшего лесными угодьями. По словам местных жителей, <i>«у Миряда был большой луг и нямного пахот»</i>	53.894108, 32.496221	Суффиксальный способ словообразования: <i>Миряд-ов-о, Мирядов-ск-ий</i>
ДворЕцкий луг	По словам местных жителей, <i>«на дворец пагонем... там какой-та дварец был»</i>	53.901185, 32.538965	Составное наименование. Суффиксальный способ словообразования: <i>Дворец-к-ий + луг</i>
ФестивАль (плёс)	В данном месте, по словам местных жителей, проходили увлекательные празднования христианских календарных праздников	53.772332, 32.578760	Предположительное формирование названия места. Имеется эмоционально-экспрессивная окраска
Хоковская гора	Микротопоним из раздела ороним. <i>«Где грибы, орешник, опёнок много»</i>	53.772322, 32.577560	Составное наименование. Суффиксальный способ словообразования: <i>Хоков-ск-ий</i>
ГустосЕльщина	Лес. По словам местных жителей, <i>«хороший лес, недалёк от села»</i>	53.934156, 32.466722	Способ словообразования: сложение + суффиксация: <i>Густ(ое) + о + сел(о)-ск-ий</i>

Примечание: курсивом выделены комментарии о месте, предоставленные местными жителями, старожилами.

На основе проведенного анализа нам удалось подтвердить версию о том, что данные микротопонимы не были зафиксированы в официальных и административных источниках, данные названия были употребительны в устной речи среди местных жителей. Необходимо продолжить работу по сбору микротопонимов Шумячского района и их лингвокраеведческому анализу.

## Список литературы

1. Административно-территориальное устройство Смоленской области. М.: Московский рабочий, 1981.
2. Максимчук Н.А. Шумячское Порубежье в именах и названиях. Смоленск: Маджента, 2012.
3. Мурзаев Э.М. Очерки топонимии. М., 1974.
4. Мурысов Р.З. Топонимы в словообразовательной системе языка // Вопросы языкознания. 1986. № 4. С. 70–81.
5. Подольская Н.В. Словарь русской ономастической терминологии / отв. ред. А.В. Суперанская. М., 1978.
6. Поспелов Е.М. Топонимический словарь. М.: Астрель, 2002.
7. Суперанская А.В. Апеллятив-онома // Имя нарицательное и собственное. М., 1978.

**К.А. Itunina**

*Smolensk State University  
Smolensk, Russian Federation*

### **MICROTOPONYMS OF THE VILLAGE OF SHUMYACHI SMOLENSK REGION**

*The article discusses some features of microtoponyms of the Shumyachsky district of the Smolensk region. The local geographical names collected by the field method are characterized in terms of the features of the designated object, the origin of the name, its semantics and the method of formation. Oral comments of informants are given to each microtoponym, reflecting individual features of the Smolensk dialect and representing fragments of the speech portrait of the inhabitants of this area. The received toponymic material complements the information about the microtoponymy of the Shumyachsky district.*

*Keywords: microtoponyms, Smolensk dialect, semantics, method of word formation, origin of the name, speech portrait.*

УДК 811.161.1"282(470.332)

**Е.А. Шлапакова**

*Смоленский государственный университет  
Смоленск, Российская Федерация*

### **ПРИНЦИПЫ И ЭТИМОЛОГИЯ НАИМЕНОВАНИЙ УЛИЦ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЙОНА ГОРОДА СМОЛЕНСКА**

*В статье рассмотрены принципы наименований улиц Промышленного района города Смоленска. Анализ научных работ по данной проблематике свидетельствует о широком применении комплексного подхода в изучении топонимии определённого региона. Это выражается в контаминации*

*традиционного (системно-структурного) направления с антропоцентрическим, что предполагает интерпретацию топонима во взаимосвязи с языковой личностью, его духовной и материальной культурой, имеющей национальное своеобразие. Названия улиц Смоленска – это целая история, связанная непосредственно с самим городом. Это даёт повод для создания классификации наименований улиц города Смоленска, в частности Промышленного района, по определённым принципам. Также в статье рассмотрена этимология и функционирование названий улиц Промышленного района города Смоленска. Особое внимание уделено подгруппе названий, связываемых с указанием отношений между лицами и местом.*

Ключевые слова: *урбанонимия, топоним, топоним, топоним, этимология.*

До революции 1917 года Смоленск делился на три части, которые назывались просто: первой, второй и третьей. Впервые наименования они обрели в 1936 году и стали называться так: Красноармейский, Сталинский и Заднепровский районы (с незначительными изменениями границ). В 1956 году Красноармейский и Сталинский районы объединили в один – Центральный. Но уже в 1957 году районное деление областного центра запретили. И только по прошествии восьми лет район восстановили, вследствие чего были образованы Заднепровский и Промышленный районы. А спустя четырнадцать лет за счет их развития и расширения был создан третий из ныне существующих районов – Ленинский.

Однако особый интерес вызывает появление и дальнейшее развитие Промышленного района. История этой части города неотделима от истории всего Смоленска. Промышленный район города-героя Смоленска образован Указом Президиума Верховного Совета РСФСР № 673 от 5 июля 1965 года. Граница Промышленного района в старой части города проходит по Большой Советской улице. И эта история Промышленного района насчитывает сорок лет.

Район располагается в юго-восточной части города Смоленска и занимает территорию 50 кв. км. Численность населения составляет 126,3 тыс. человек – это 39,8% от общей численности населения города. Плотность населения – 2540 человек на 1 кв. км (плотность населения города – 1900 жителей на кв. км). В районе – 153 улицы, протяжённость которых составляет 239 км.

Достаточно традиционные классификационные подходы и соответствующие схемы, модели, используемые при анализе названий улиц и переулков, площадей и проспектов и т.д. – внутригородских топонимов. Среди классификаций, которые направлены на тематический анализ основ городских топонимов, наиболее полной является классификация, предложенная А.М. Мезенко в ходе исследования урбанонимии Белоруссии. А.М. Мезенко отмечает, что в результате увеличения территории городов, развития экономики, политики, культуры, расширения социального состава населения, свойств и связей самих внутригородских объектов складываются определенные

принципы номинации. Возникнув под влиянием перечисленных внеязыковых факторов, эти принципы устаиваются и становятся нормой.

В соответствии с тем, что указанные экстралингвистические факторы являются общими для развития городов и городского населения в целом, независимо от региона, национального состава жителей, языка, принцип номинации становится универсальной категорией, понимаемой как основное направление, по которому осуществляется связь словосочетания с именуемым внутригородским объектом [1, с. 16].

Данная классификация была пересмотрена и дополнена М.В. Горбаневским [3] и представлена как принципы номинации в названиях улиц (универсальная схема А.М. Мезенко). Автор выделяет четыре основных принципа номинации:

- по отношению улицы к другому значимому объекту;
- по указанию на именование человека;
- по присущим улице свойствам и качествам;
- по связи улицы с абстрактным понятием.

Данную классификацию мы использовали для типологизации топонимов Промышленного района г. Смоленска. Рассмотрим и разберем некоторые группы и подгруппы.

В составе упомянутых выше групп, сформированных по принципу наименования смоленских улиц Промышленного района, можно выделить следующие подгруппы.

1. По принципу «Отношение к другому значимому объекту» выделяем следующие подгруппы:

а) в основе лежит признак, служащий характеристикой места расположения улицы, который, в свою очередь, распределяется на следующие составляющие:

- названия, содержащие мотивацию относительно наименований архитектурных объектов. Как известно, каждый город характеризуется наличием группы объектов архитектуры, являющихся известными для жителей. Как следствие, по названиям данных объектов часто именуют ближайшие улицы. Здесь возможно выделение названий улиц в честь культовых сооружений, учебных, лечебных и зрелищных заведений, промышленных предприятий, различных городских служб, элементов устройства железных и обычных дорог. К данной категории топонимов Промышленного района города Смоленска относятся, в частности, улица Богородицкая, улица Михайловская, улица Тепличный комбинат, улица Индустриальная, улица Хлебозаводская, Школьная улица, Аптечная улица. Также отрезок нынешней улицы Соболева от крепостной стены до церкви в XIX веке носил название улицы Духовской;

- названия, содержащие указание на местоположение улицы относительно природных объектов: Речная улица, Озерная улица, Облепиховая улица, Каштановая улица, Березовая улица, улица Зеленый ручей, улица Красный Ручей;

- названия, повторяющие наименования других внутригородских объектов: улица Соборная Гора, улица Соборный двор, улица Южный

микрорайон, улица Верхний Волок, улица Бабьегорский Водозабор, улица Ново-Смоленская;

– номерные названия. Нельзя также не упомянуть номерные годонимы, осуществляющие повторение основного названия улицы, а различие между ними определяется лишь употреблением порядкового числительного: Брянская 1-я улица, Брянская 2-я улица, Верхний Волок 1-я улица, Верхний Волок 2-я улица, Каштановая 1-я улица, Каштановая 2-я улица, Киевская 1-я улица, Киевская 2-я улица, Ясенная 1-я улица, Ясенная 2-я улица, Ясенная 3-я улица. Можно отметить, что годонимия Промышленного района города Смоленска отличается высокой распространенностью упомянутого типа годонимов. Данный принцип по мере разукрупнения города превратился в закономерность [3]. «В таких названиях основную смысловую нагрузку несет номерная часть имен этих улиц, и только она различает названия (объекты), а отнюдь не повторяющаяся часть» [6];

б) группа названий, указывающих на связь улицы с иным географическим объектом, находящимся вне города: улица Брянская 1-я, улица Брянская 2-я, улица Нижне-Рославльская, улица Рославльское шоссе, улица Верхне-Рославльская, улица Киевское шоссе, улица Ново-Рославльская, улица Орловская, улица Кронштадтский тупик, улица Киевская 2-я, улица Мурыгинская, улица Андрусовская.

2. Особо отметим названия годонимов, которые созданы на основании принципа, связывающего наименование улицы с человеком. Ведь большое количество годонимов в России (особенно в советское время) несли мемориальный характер. Данный тип улиц в Смоленске рассматривали А.Н. Соловьёв, Б.Н. Перлин [4]. В своих работах они отмечали, что в названиях улиц подобного рода обращается внимание не только на значимость деятельности человека, но и на связь личности с городом, где произошёл акт номинации. Улица, которая будет связана с именем уроженца или жителя города, будет обладать особым местным колоритом. Здесь возможно выделение следующих подгрупп:

а) названия, связанные с национальностью: в годонимиконе Промышленного района в настоящее время названий подобного рода не осталось. Но стоит отметить, что часть нынешней улицы Соболева, которая вела от современной Большой Советской улицы к крепостной стене, которая, в свою очередь, вела к башне Веселуха, в начале XIX века именовалась Армянской улицей. В те времена часть территории, населенной армянами и входившей в состав Османской империи, была присоединена к России, армянам дали право свободно передвигаться по стране. Некоторые семьи переселились в Смоленск, где преимущественно проявили себя на почве торговли и ремесел. Улица, на которой большинство жителей составляло армянское население, стала называться Армянской;

б) названия, связанные с занятиями местных жителей, в честь профессий. Они используются для сохранения информации об основных профессиях жителей города, его социальном составе, а также в качестве дань уважения

участникам военных действий: улица Механизаторов, улица Геологов, улица Строителей, улица Металлистов; улица Молодежная;

в) названия, связываемые с сословной принадлежностью и идеологией. В данной подгруппе рассматриваются наименования улиц, которые были даны в советское время, ведь указания на дореволюционные сословия на карте Промышленного района, к сожалению, не сохранились: улица Коммунистическая, улица Большая Советская, улица Реввоенсовета;

г) подгруппа названий, связываемых с указанием отношений между лицами и местом. В составе этой подгруппы выделяем такие компоненты:

– названия улиц, основой которых являются имена первопоселенцев, владельцев земель и домов: улица Тенишевой названа в честь княгини М. Тенишевой – известного мецената, ценителя искусств. Мария Клавдиевна Тенишева была первой женщиной, которая открыла музей русской древности «Русская старина» в Смоленске. Тогда же М. Тенишева была удостоена звания почётного гражданина города Смоленска;

– названия улиц, являющиеся посвящением выдающимся личностям.

В данной подгруппе можно выделить: улицы, названные в честь выдающихся личностей, не имеющих отношения к Смоленску (улица Герцена, улица Крупской, улица Ломоносова, улица Памфилова, улица Полины Осипенко, улица Нахимсона и т.д.), и улицы, носящие имена личностей, непосредственно связанных с городом: уроженцев Смоленска (или Смоленской губернии) или на протяжении долгого времени осуществлявших здесь военную службу.

#### *Революционеры*

Улица Бабушкина названа в честь И.В. Бабушкина – профессионального революционера, большевика. В 1900 году жил в Смоленске – работал в одной из организаций, откуда ему пришлось бежать. Был расстрелян без суда в 1906 году за перевозку оружия для восстания из Читы в Иркутск.

Улица Смольянинова получила свое название в честь уроженца Смоленска, партийного и государственного деятеля, организатора первой большевистской группы на Смоленщине В.А. Смольянинова. С 1918 по 1921 год возглавлял Смоленский совнархоз.

Улица Соболева является одной из древнейших транспортных артерий всего Смоленска. В настоящее время улица носит имя участника революционного движения на Смоленщине В.З. Соболева. Политический деятель является уроженцем Смоленска, был организатором революционного подполья в городе, а также первым председателем Смоленского губернского комитета РСДРП(б). С 1918 по 1920 год был главой Смоленского губернского совета профсоюзов.

#### *Военные деятели*

Улица Баркляя-де-Толли с 1977 года носит имя выдающегося русского полководца, генерал-фельдмаршала, князя М.Б. Баркляя-де-Толли.

Улица Генерала Руссиянова носит имя выдающегося военачальника, уроженца Смоленщины, Героя Советского Союза, командира 1-го гвардейского воинского соединения в Красной Армии И.Н. Руссиянова. Он воевал против

польских войск и при подавлении политического бандитизма в Смоленской губернии. В составе 24-й армии Резервного фронта 100-я стрелковая дивизия под командованием Руссиянова покрыла свои знамёна неуываеомой славой в ходе Ельнинской операции, освободив 6 сентября 1941 года от немецко-фашистских оккупантов город Ельню Смоленской области.

Улица Ковтюха названа в честь выдающегося военного деятеля времен Гражданской войны, в дальнейшем – комкора Епифана Ковтюха. Несмотря на то, что Ковтюх является уроженцем Херсонской губернии, данное именованне улицы имеет прямую привязку к его деятельности, ведь с 1932 по 1937 год, то есть практически до самой смерти, знаменитый военачальник проживал в доме по улице, которая ныне носит его имя. Дом, в котором проживал и работал Епифан Ковтюх, имеет статус памятника регионального значения.

#### *Научные деятели, искусствоведы, писатели*

Улица Докучаева с 1960-х годов носит имя В.В. Докучаева – известного естествоиспытателя и почвоведана, который родился, жил и работал в Смоленской области. Лучшим студентам университетов на почвенно-географических факультетах выдаётся стипендия имени Докучаева. Золотая медаль Докучаева присуждается за выдающиеся работы по почвоведению.

Улица Исаковского начинается от улицы Тенишевой и заканчивается на крутом склоне Чертова оврага [2, с. 96]. Изначально называлась улицей Потёмкина, после революционных событий стала называться Краснознамённой, в 1971 году была переименована в улицу Исаковского, в связи с юбилейной датой М.В. Исаковского – уроженца Смоленска, советского поэта, лауреата двух Сталинских премий первой степени, Героя Социалистического Труда. М.В. Исаковский – автор общеизвестных стихотворений, многие из которых стали песнями: «И кто его знает...», «Катюша», «Шел со службы пограничник», «Провожанье», «Огонек», «В лесу прифронтовом», «Враги сожгли родную хату».

Улица Рыленкова расположена на Поповке. «Начинается от улицы 25-го Сентября, пересекает проспект Строителей и улицу Петра Алексеева, заканчивается в 8-м микрорайоне. Имеет большое транспортное значение» [4, с. 150]. Названа в честь советского поэта, переводчика, основателя смоленской поэтической школы – Н.И. Рыленкова, автора сборников «Прощание с юностью», «Синее вино», «Отчий дом», «Смоленские леса», «Снежница», «Журавлиные трубы», большинство из которых посвящены его родному городу – Смоленску. В 1994 году Н.И. Рыленкову присвоено звание «Почетный гражданин города-героя Смоленска» (посмертно).

#### *Космонавты*

Проспект Гагарина – годоним не просто старый в своём проявлении и происхождении, а древний. Несколько веков проспект был проезжим трактом и назывался Киевским большаком. Был известен тем, что по нему в город шло много гужевого транспорта. Смоленские историки относят Киевский большак к одной из составляющих знаменитого пути «из варяг в греки», который связывал Север с Черным морем. Какое-то время проспект именовался Сталинский. А решением горисполкома от 13 апреля 1961 года переименован

в проспект Гагарина в честь первого космонавта Ю.А. Гагарина: «за беспримерный в истории человечества подвиг, навеки прославляющий советский народ, советскую науку и технику, являющийся замечательным образцом беззаветного служения интересам Родины»;

д) названия улиц, связанные с профессиями и промыслами, которыми занимались раньше люди, живущие на этой территории. Выделяя важный для жизнедеятельности объект на определенном участке местности, люди давали новое название этому участку: улица Песочная, улица Окопная, улица Ремесленная;

е) названия улиц, связываемые с наименованиями организаций: улица Коммунальная;

ж) названия, данные в честь исторических событий и праздников: улица 1 мая, улица 9 января, улица 25 сентября;

з) названия улиц, связанные с наименованиями войск: улица Мало-Штабная.

3. Основываясь на принципе именовании улиц, связываемых с их свойствами и качествами, возможным представляется выделение следующих подгрупп топонимов Промышленного района г. Смоленска:

а) наименования улиц по характеристикам, связанным с размером, конфигурацией, физико-географическими особенностями возникновения улицы: переулок Широкий;

б) наименования улиц по характеристикам эмоционально-характерологического типа: улица Урожайная;

в) наименования улиц по наличию в их именовании слов с флористическим значением: улица Рябиновая, Ясенная 1-я улица, Ясенная 2-я улица, Ясенная 3-я улица, Ясенная 4-я улица, Каштановая 1-я улица, Каштановая 2-я улица.

4. В соответствии с принципом, связывающим названия улиц с абстрактными понятиями, возможно выделение таких подгрупп:

а) наличие в названии улицы мотивации названием времени года: улица Весенняя;

б) наличие в названии улицы данных, содержащих символику социалистической эпохи: улица Коммунистическая, улица Большая Советская.

В составе топонимов Промышленного района г. Смоленска было выявлено 153 единицы. При классификации топонимов в соответствии со схемой А.М. Мезенко получены следующие данные: 48% – связаны с именованиями людей; 33% названий улиц анализируемого района мотивированы иным значимым объектом; 15% – с присущими им свойствами и качествами; 4% улиц района имеют наименования, связываемые с абстрактными понятиями. Более подробно соотношение основных типов наименований улиц Промышленного района г. Смоленска представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Принципы именования улиц Промышленного района г. Смоленска

Если прокомментировать количественные данные, то видно, что при наименовании внутригородских объектов мы отдаем предпочтение названиям, связывающим именование улицы с человеком и его деятельностью. Все внутригородские объекты, как и сами города, созданы человеком и составляют особую категорию, выявляющуюся на основе их функций в жизни общества: по деловому, хозяйственному, культурному, идеологическому и т.д. назначениям. Поэтому на формирование системы названий внутригородских объектов наибольшее влияние оказывает человеческая деятельность.

Вторая многочисленная группа – названия, связанные с другими значимыми объектами, близкими к нему.

На третьем месте при номинации улиц Промышленного района г. Смоленска – названия по присущим улице свойствам и качествам. Из определенного количества свойств и качеств выбирается наиболее подходящий, который служит идентификатором данного объекта. Но таких характеристик не так много и чаще всего они не соответствуют своему названию.

Четвертая группа названий – по связи улицы с абстрактным понятием – появилась позднее других групп, начиная с XIX века.

Подобных классификационных схем и подходов существует множество: они отличаются как уровнем логического совершенства, степенью детализации, так и опорой на разные содержательные признаки. Интерес со стороны ученых-топонимистов к мотиву номинации традиционен и очевиден. Исследователи исходят из того, что производящая основа топонима и есть главное «содержание» географического названия, которое обладает основным информационным потенциалом и прежде всего нуждается в описании, исследовании, классификации, которая требует использования методов подсчета, анализа и интерпретации полученных данных.

Особую функцию в жизни города выполняют улицы и их наименования, то есть годонимы. Данные наименования осуществляют адресную функцию, а также в наименованиях улиц прослеживается история и культура города, особенности городского ландшафта.

### Список литературы

1. Беспалова А.В. Структурно-семантические модели эргонимов и их употребление в современном английском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Одесса: Одесский государственный университет им. И.И. Мечникова, 1989. 16 с.
2. Бондалетов В.Д. Русская ономастика. М., 1983. 224 с.
3. Горбаневский М.В. Русская городская топонимия: Проблемы историко-культурного изучения и современного лексикографического описания: дис. ... д-ра филол. наук. М., 1994. 432 с.
4. Перлин Б.Н. Смоленск и его улицы. Смоленск: Смядынь, 2002. 184 с.
5. Улицы Смоленска: библиогр. справочник / сост. О.В. Назарова. Смоленск, 2008.
6. Шлапакова Е.А. Городская топонимия: улицы города Смоленска (участие в 57-й научной конференции по топонимике. г. Москва, 30 марта 2022 г.). URL: <https://familii.ru/onomastika/toponimica> (дата обращения: 04.10.2022).

**E.A. Shlapakova**  
*Smolensk State University*  
*Smolensk, Russian Federation*

### **PRINCIPLES AND ETYMOLOGY OF STREET NAMES OF THE INDUSTRIAL DISTRICT OF THE CITY OF SMOLENSK**

*The article will consider the principles of naming streets of the Industrial District of the city of Smolensk. Godonymy requires scrupulous development by researchers and a unified interpretation of its conceptual apparatus. The analysis of scientific works on the issues under consideration indicates the widespread use of an integrated approach in the study of the hodonymicon of a certain region. This is expressed in the contamination of the traditional (system-structural) direction with the anthropocentric one, which implies the interpretation of the godonym in relation to the linguistic personality, its spiritual and material culture, which has a national identity. Street identification in Smolensk is not only a system for the movement of a person, transport, places of rest, but also a whole story related directly to Smolensk itself. All this gives rise to the creation of a classification of the names of the streets of the Industrial District of the city of Smolensk according to certain principles. The article will also consider the etymology and functionality of the names of the streets of the Industrial District of the city of Smolensk. Particular attention will be paid to the subgroup, which carries the names associated with the indication of the relationship between persons and place.*

Keywords: *urbanonymy, toponymy, godonym, Industrial district, A.M. Mezenko, etymology.*

# СОЦИОЛОГИЯ

УДК 316.356.2

**А.С. Голянова, М.С. Новикова**

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*

*Москва, Российская Федерация*

## **МАТЕРИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ СЕМЬИ В УСЛОВИЯХ ЛОКДАУНА (НА ПРИМЕРЕ ЖИТЕЛЕЙ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

*В статье рассматривается благосостояние семей, проживающих в Москве и Московской области, в период пандемии. Как один из факторов, влияющих на материальное благополучие семей, выделен показатель количества детей в семье.*

*Ключевые слова: материальное благополучие, семья, локдаун, пандемия, Москва, Московская область.*

Говоря о социальном благополучии семей, нельзя не отметить такой фактор, как экономическое благосостояние. Объективно оценить уровень социального благополучия семьи можно с помощью статистических данных, характеризующих доходы семей и их материальное положение (льготы, пособия, компенсации услуг и т.д.). Совокупность субъективных характеристик социального благополучия семей включает личные оценочные характеристики благосостояния, комфортного проживания на определенной территории и социальной защищенности [3].

Материальный достаток действительно очень важен на данном этапе социально-экономического развития общества. С его помощью удовлетворяются базовые потребности человека, благодаря чему он может вести спокойную, стабильную и размеренную жизнь [1]. Высоко оценивается критерий материально-трудового благополучия, когда члены семьи имеют социально одобряемый источник дохода (работа, частное, семейное дело) [3, с. 332]. Доход семьи адекватен и покрывает нужды семьи, семья обеспечена всем необходимым и не испытывает трудностей в материальном плане. Низкая оценка уровня этого фактора проявляется в том случае, если у семьи нет возможности обеспечить себя даже предметами первой необходимости. Этот аспект также необходимо рассматривать в контексте обеспечения стабильной и качественной жизни потенциального потомства. Современный ребенок, как показывает практика, требует больших материальных затрат на содержание, удовлетворение всех его биологических, культурных, досуговых и других потребностей [2, с. 220]. Кроме того, важно учитывать и оплату дополнительных образовательных услуг. В семейном бюджете должны быть возможности для того, чтобы полностью материально содержать детей,

обеспечивать их полноценное и всестороннее развитие. Это во многом связано с общественными отношениями и экономическим положением страны. Для значительной массы семей с низкими и средними доходами осложнились проблемы отдыха, культурного и спортивного досуга и, в значительной мере, здравоохранения, а также образования и воспитания подрастающего поколения в период локдауна.

Эмпирическое исследование, данные которого интерпретированы в этой работе, проводилось в условиях социальных ограничений, введенных органами государственной власти Российской Федерации в связи с новой коронавирусной инфекцией. В двух волнах исследования, проводившегося с апреля по декабрь 2020 года исследовательской группой кафедры политологии и социологии РЭУ им. Г.В. Плеханова под руководством доктора социологических наук, профессора Е.В. Каргаполовой, участвовало 2903 человека – жители Москвы и Московской области. Метод исследования – онлайн-анкетирование. Массив полученных данных обработан с использованием программного комплекса SPSS. В программу исследования был включен блок вопросов о семейных взаимоотношениях – теме, которая в период социальных ограничений приобрела особую актуальность. Было проверено несколько гипотез:

1) социальное благосостояние семей респондентов сильно ухудшилось по сравнению с предыдущим годом в условиях пандемии;

2) существует взаимосвязь между количеством детей в семье и ее материальным благосостоянием;

3) социальное благосостояние семей с детьми (от 1 и более) в большей степени нуждается в государственной поддержке.

Гипотеза 1. Для проверки этой гипотезы были изучены ответы респондентов на вопрос «Вы и Ваша семья стали жить лучше по сравнению с прошлым годом или хуже?» (табл. 1). Наибольшее количество опрошенных (37,9%) считает, что за прошедший год социальное благополучие их семьи никак не изменилось. Около трети респондентов (27,2%) считают, что жить стало «несколько хуже». А пятая часть всех участников опроса отмечают, что уровень и качество жизни в их семьях немного возросли. Интересным является тот факт, что суммарная доля людей, которые положительно оценивают динамику их семейного благосостояния за последний год, равно суммарной доле тех, кто оценивает ее негативно.

*Таблица 1*

**Ответы респондентов на вопрос «Вы и Ваша семья стали жить лучше по сравнению с прошлым годом или хуже?»**

Варианты ответов	% от опрошенных
Стали жить намного лучше	9,9
Стали жить несколько лучше	21,7
Ничего не изменилось	37,9
Стали жить несколько хуже	27,2
Стали жить намного хуже	3,3
Всего	100,0

Анализ полученных данных частично опровергает нашу гипотезу о том, что в условиях локдауна и пандемии социальное благосостояние семей сильно пострадало. Гипотеза основывалась на предположениях о том, что во времена всеобщего карантина и в целом напряженной обстановки в стране сильно пострадали материальная и психологическая составляющие социального благополучия семей. Однако данное предположение не подтвердилось в полной мере: количество людей, оценивающих их семейное благосостояние положительно по сравнению с предыдущим годом и отрицательно, оказалось одинаковым.

Гипотеза 2. Наибольшее количество респондентов (68,3%) не имеют на данный период времени детей. Почти равное число опрошенных имеют одного и двоих детей – соответственно 12,2% и 14,2%. Трех детей имеет всего лишь около 1/25 (3,9%) от общего количества опрошенных.

Приступим к проверке основного вопроса, поставленного в этой работе: если ли связь между вопросами «Вы и Ваша семья стали жить лучше по сравнению с прошлым годом или хуже?» и «Сколько у Вас детей?». Гипотеза о взаимосвязи между количеством детей в семье и социальным благосостоянием семьи подтверждается (проверено статистическим критерием хи-квадрат). Данные показатели коррелируют друг с другом, однако степень их связи нельзя назвать высокой.

Гипотеза 3. Рассматривая таблицу сопряженности (табл. 2) двух исследуемых показателей, можно заметить следующий факт: чем больше детей в семье, тем больше опрошенных оценивает свое семейное благополучие как «несколько» ухудшенное по сравнению с предыдущим годом. Данный факт говорит о том, что семьи, имеющие детей, в большей степени «пострадали» от пандемии и локдауна, чем другие группы населения Москвы и Московской области. Наша гипотеза, заключающаяся в том, что ячейки общества, в которых есть один ребенок или более, наиболее сильно нуждаются в государственной помощи, была подтверждена.

Таблица 2

**Влияние количества детей в семье на оценку материального благополучия  
(% от опрошенных)**

Ответы респондентов на вопрос «Вы и Ваша семья стали жить лучше по сравнению с прошлым годом или хуже?»	Ответы респондентов на вопрос «Сколько у Вас детей?»					
	0	1	2	3	4	5
Стали жить намного лучше	9,2	9,3	12,4	11,5	15,8	11,1
Стали жить несколько лучше	23,0	18,3	19,7	15,9	31,6	11,1
Ничего не изменилось	37,7	42,8	35,2	38,1	36,8	33,3
Стали жить несколько хуже	25,5	29,0	32,3	33,6	15,8	44,4
Стали жить намного хуже	4,6	0,6	0,5	0,9	–	–

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть значимость такого социального института, как семья. Именно эта малая группа способствует первичной социализации ребенка, формирует основы понятий морали и нравственности, ответственности и долга, воспитывает будущего гражданина своей страны. Именно поэтому социальное благосостояние семей – очень важное направление государственной политики. Безусловно, ячейки общества, где социальное благосостояние находится на высоком уровне, наиболее эффективно выполняют свои функции.

Суть первой гипотезы заключалась в том, что существует взаимосвязь между такими показателями, как социальное благосостояние семьи и количество детей, воспитывающихся в ней. Критерий Хи-2 Пирсона показал, что связь между данными категориями действительно наблюдается. Однако необходимо заметить, что она относительно слаба (что демонстрирует критерий V Крамера).

Вторая гипотеза, предложенная нами в ходе исследования и подтвержденная позднее, представляла собой предположение о том, что социальное положение семей с детьми нуждается в поддержке со стороны государства в период пандемии. Данные исследования показали, что благополучие семей с большим количеством детей «несколько ухудшилось» по сравнению с предыдущим годом.

Последняя гипотеза: социальное благосостояние всех семей Москвы и Московской области в сравнении с прошедшим годом в значительной степени ухудшилось в условиях пандемии. Данное предположение было частично опровергнуто, так как статистические показатели указывают на то, что наибольшая часть опрошенных не видят изменений в уровне жизни их семей. Это говорит о том, что в условиях кризиса государство провело хорошую работу по поддержанию качества жизни семей Москвы и Московской области, ведь их благосостояние, несмотря на осложнившуюся ситуацию, осталось на прежнем уровне.

### Список литературы

1. Ануфриев Д.П., Каргаполова Е.В., Потапова И.И. Материальное благополучие как индикатор качества жизни населения (на примере Астраханской области) // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 232–237.
2. Дзагоев К.С., Лалиева Н.В. Экономические основы современной молодой городской семьи // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2008. № 5. С. 219–222.
3. Козлова Е.А. Каким образом социально-экономические характеристики семьи связаны с благополучием ребенка // Мир науки, культуры, образования. 2018. № 4 (71). С. 331–333.
4. Хакимова Э.А. Социальное благополучие семьи: социально-экономические и психологические аспекты // STUDENT RESEARCH: сборник статей Международного научно-практического конкурса. 2018. № 2. С. 254–257.

**A.S. Golyanova, M.S. Novikova**  
*Plekhanov Russian University of Economics*  
*Moscow, Russian Federation*

## **MATERIAL WELL-BEING OF THE FAMILY UNDER LOCKDOWN CONDITIONS (ON THE EXAMPLE OF RESIDENTS OF MOSCOW AND THE MOSCOW REGION)**

*The article examines the well-being of families living in Moscow and the Moscow region during the pandemic. The indicator of the number of children in the family was singled out as one of the factors affecting the material well-being of families.*

*Keywords: material well-being, welfare, family, lockdown, pandemic, Moscow, Moscow region.*

*УДК 316.354*

**Е.Д. Шакаль**  
*Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова*  
*Могилев, Республика Беларусь*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ**

*В статье сделан социологический анализ профессионального самоопределения студентов. На основе социологических данных рассмотрены профессиональные предпочтения, мотивы выбора профессии, миграционные настроения.*

*Ключевые слова: профессиональное самоопределение, профессиональные качества, мотивы выбора профессии.*

Проблемам профессионального самоопределения уделяется в настоящее время все большее внимание в связи с необходимостью увеличения профессионализма личности, осознанного вхождения в мир профессий и перемещения в нем, ускоренного освоения необходимых обществу видов деятельности. Студенческая молодежь является главным ресурсом для развития и дальнейшего процветания современного общества. Поэтому важно, чтобы выбор профессии был осознанным и успешным.

В социологии профессиональное самоопределение рассматривается как процесс усвоения индивидами определенной системы знаний, норм, ценностей, позволяющих им осуществлять свою социально-профессиональную деятельность.

Профессиональное самоопределение – это многомерный и многоступенчатый процесс, один из главных компонентов взросления личности, ее социализации. И.С. Кон выделяет следующие этапы в процессе профессионального самоопределения:

«1-й этап – детская игра, в ходе которой ребенок принимает на себя разные профессиональные роли и “проигрывает” отдельные элементы связанного с ними поведения;

2-й этап – подростковая фантазия, когда подросток видит себя в мечтах представителем той или иной привлекательной для него профессии;

3-й этап – предварительный выбор профессии, захватывающий весь подростковый и большую часть юношеского возраста. Разные виды деятельности сортируются и оцениваются личностью сначала с точки зрения ее интересов, затем способностей и, наконец, с точки зрения системы ценностей;

4-й этап – принятие решения по выбору профессии, которому предшествует более широкая социальная ориентация: установка на ВУЗ, специальное профессиональное образование или работа» [1, с. 13].

Проблемы профессионального самоопределения молодежи изучались Отделом социологических исследований и информационно-аналитической работы КИУП «Информационное агентство «Могилевские ведомости». В ходе исследования выявились следующие тенденции в динамике профессиональных ориентаций и интересов студенческой молодежи. Во-первых, наблюдается тенденция роста престижности государственных структур. В них планируют работать 37,9% респондентов. В то время как в коммерческих структурах планируют работать 7,3% студентов. На госструктуры ориентируются преимущественно студенты, которые дорожат осваиваемой профессией и готовы работать только по ее профилю (34,6%). Среди студентов, проживавших до вуза в селе, малых городах, более заметно проявляется готовность работать по специальности. Работать не по специальности согласны лишь 7,3% респондентов.

Ответы респондентов на вопрос «Каковы причины выбора специальности, на которой Вы учитесь?» распределились следующим образом: 56,4% отметили, что имеют склонность к этой профессии; 21,5% рекомендовали эту специальность родители, родственники, знакомые; 25,5% выбрали эту специальность, потому что она обеспечит материальную независимость; 19,5% выбрали ту, на которую было легче поступить; 10,7% выбрали профессию случайно; 5,4% в качестве основного мотива назвали востребованность на рынке труда и всего лишь 2% респондентов рекомендовали выбрать эту профессию учителя в школе. В отношении мотивов выбора профессии отличаются ответы студентов, обучающихся на платной и бюджетной основе. Большинство «бюджетников» выбрало профессию, к которой имеют склонность. Студенты, обучающиеся на платной основе, выбирали профессию, которая востребована на рынке труда и гарантирует материальную независимость, а также ту, которую рекомендовали родственники.

Есть различия в ответах на вопрос о причинах выбора профессии у тех студентов, которые успевают на «хорошо» / «отлично», и у студентов, успевающих на «удовлетворительно». Студенты, успевающие на «удовлетворительно», в основном выбрали ту профессию, которую рекомендовали родители, родственники, знакомые. Хорошо успевающие студенты отдали предпочтение профессии, востребованной на рынке труда, обеспечивающей материальную независимость. Решающим фактором в выборе ими профессии стала склонность к данной специальности.

Таким образом, значительная часть студентов выбирает профессию, исходя не из своих способностей, а из каких-то других соображений. Возможно, поэтому 45,6% выбрали бы другую профессию, если бы им представилась такая возможность; лишь 33,5% всех опрошенных респондентов полностью повторили бы свой выбор, остальные респонденты (20,9%) затруднились ответить. То есть эта группа респондентов еще окончательно не определилась в правильности или неправильности своего выбора. Можно говорить о том, что у них процесс профессионального самоопределения протекает очень медленными темпами.

Негативной тенденцией, на наш взгляд, является то, что 13,8% респондентов планируют уехать за границу учиться или работать. Среди них – большинство юношей, тех, кто учится на высокие оценки. Это представляет серьезную опасность для государства, так как грозит потерей ценных кадров, которые могли бы сделать многое для развития своей страны.

В результате исследования выяснилось, что большинство респондентов (76,5%) считают, что получить хорошую работу помогают именно связи и знакомства. Каждый второй отметил этот вариант ответа. Интересным является тот факт, что этот вариант ответов отметило большинство респондентов, обучающихся на платной основе (65,3%). Это говорит о пассивности студентов и нежелании добиваться чего-то своими силами. Легче думать так, чем поставить перед собой какую-то цель и добиваться ее упорным трудом, развивая и совершенствуя свои способности. Но, тем не менее, достаточно высокий процент респондентов считают, что получить хорошую работу помогают личные и профессиональные качества. Среди этих респондентов большинство обучаются на бюджетной основе.

Каждый третий считает, что достаточно иметь диплом о высшем образовании, чтобы получить хорошую работу в современном обществе (55%). Студенты отмечали также наличие каких-либо личных или профессиональных качеств: инициативность и предприимчивость (40,9%), наличие знаний по специальности (32,2%), дисциплинированность, исполнительность (25,5%), умение ладить с начальством (18,8%).

Для того чтобы проследить динамику профессиональных ориентаций студенческой молодежи, необходимо было выяснить, как они видят перспективы трудоустройства. Были получены следующие данные: 41,6% респондентов не видят никаких перспектив трудоустройства, у 39,6% имеются перспективы устроиться по специальности и у 18,8% – устроиться не по специальности.

Сегодня в структуре мотивов профессионального выбора преобладают материальные, прагматические, утилитарные мотивы. Задачам активизации профессионального становления должна быть подчинена профориентационная работа в учебном заведении.

#### Список литературы

1. Кон И.С. В поисках себя: личность и самосознание. М.: Филинь, 1984. 343 с.

**Y.D. Shakal**

*Mogilev State A. Kuleshov University  
Mogilev, Republic of Belarus*

### **PROFESSIONAL SELF-DETERMINATION OF STUDENTS**

*The article made a sociological analysis of professional self-determination of students. On the basis of sociological data, professional preferences, motives for choosing a profession, and migratory moods are considered.*

*Keywords: professional self-determination, professional qualities, motives for choosing a profession.*

## **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

УДК 658.8

**Е.А. Галанченко**

*Белорусско-Российский университет  
Могилев, Республика Беларусь*

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*В статье рассмотрены теоретико-практические аспекты построения и реализации стратегической матрицы управления сбытом на базе маркетинговых стратегий. Для практических целей приведено аналитическое подкрепление комплекса маркетинговых продуктовых стратегий, ориентированных на повышение эффективности сбытовой деятельности ОАО «Могилевдрев».*

*Ключевые слова: маркетинговые стратегии, матрица, квадрант, производство, реализация, оптимизация, эффективность.*

В современных условиях развития промышленного предприятия важным элементом антикризисной устойчивости выступает ориентация производства на потребителей, повышение конкурентоспособности продукции, гибкое приспособление к изменяющимся условиям рынка. Эффективность управления сбытом продукции во многом определяется качеством, уровнем проработанности маркетинговой стратегии, ориентированной на сбалансированность производственных и рыночных параметров. Выбор стратегии маркетинга определяется критериями привлечения и удовлетворения целевых рынков для достижения целей организации. В решениях о стратегии маркетинга выделяются блоки: планирование продукции, сбыт, продвижение и цена. В рамках стратегических разработок решаются задачи: комплексное изучение рынка; выявление потенциального спроса и неудовлетворенных потребностей; планирование товарного ассортимента и цен; разработка мер для наиболее полного удовлетворения существующего спроса; планирование и осуществление сбыта; разработка мер по совершенствованию управления и организация производства.

В стратегии маркетинга важное место отводится принципу диверсификации, то есть одновременному производству товаров с различными качественными характеристиками и отказу от одного доминирующего продукта, что соответствует принципам теории риска. В аналитическом обеспечении разработки маркетинговой стратегии предприятия широко применяются методы портфолио-анализа, в частности, построение стратегических матриц (решеток), которые позволяют охарактеризовать позицию предприятия на рынке, отражающую комбинацию сложившейся рыночной ситуации и достигнутого потенциала организации. Разрабатывается соответствующая модель поведения (маркетинговая матрица). Маркетинговая стратегическая матрица – пространственная модель выбора предприятием определенной стратегии, которая строится с помощью системы координат. Матрица, или стратегическая решетка, составляется по двум признакам (факторам) пересечением координат, которые выражают количественные или качественные характеристики признаков. В результате образуются поля (квадранты, стратегические сектора), отражающие положение фирмы на рынке и позволяющие адекватно выбрать стратегию. Матричный метод, получивший впоследствии широкое развитие, был предложен в 50-х годах американским экономистом И. Ансоффором. Особой известностью пользуется матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа), построенная по двум факторам: темпам развития рынка (отрасли) и доле рынка, занимаемой фирмой. Примерно такая же методика использовалась консалтинговыми фирмами Шелл и Мак-Кинси.

Приведем алгоритм (схему) построения стратегической матрицы применительно к продуктовым маркетинговым стратегиям предприятий деревообрабатывающей отрасли. Комплекс факторов рыночной ситуации обозначен символом А, а комплекс факторов собственных возможностей предприятия – символом В, стратегия атаки – символом С1, стратегия обороны – символом С2, стратегия отступления – символом С3 (рис. 1).

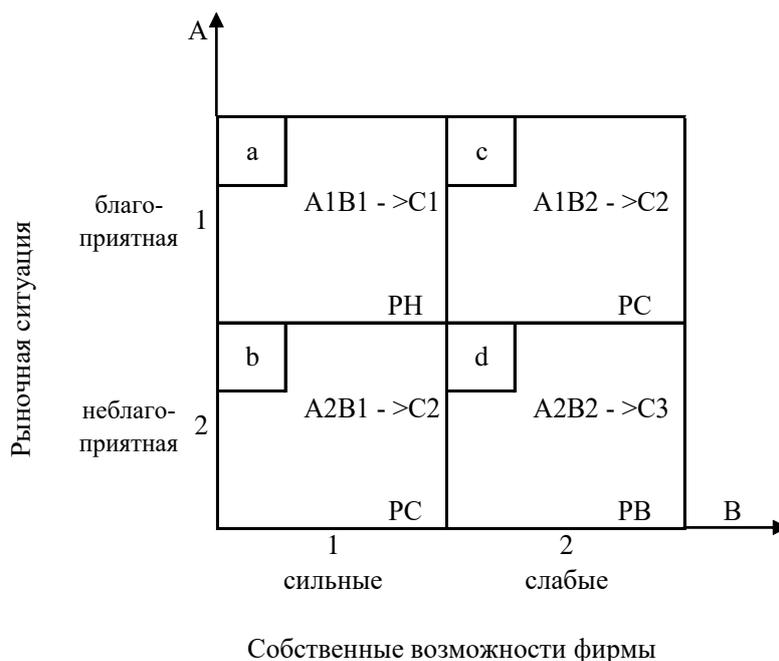


Рис. 1. Алгоритм выбора продуктовых маркетинговых стратегий предприятия с использованием стратегической матрицы

Ограничимся двумя качественными характеристиками факторов: благоприятная (сильная) – 1 и неблагоприятная (слабая) – 2. Организации, попавшие по комбинации факторов в квадрант «а», могут использовать наступательную стратегию с низким уровнем риска (PH); в квадранты «b» и «с» – придерживаться оборонительной стратегии; в квадрант «d» – остановиться на стратегии отступления, так как продолжение операций связано с высоким уровнем риска (PB).

Стратегическая матрица апробирована в управлении сбытовой деятельностью ОАО «Могилевдрев»; рассмотренные выше элементы стратегии маркетинга могут быть представлены следующим образом. В ОАО «Могилевдрев» функционирует производство плит из массивных элементов с продольным соединением на основе высокотехнологичного оборудования из Италии. Завод мебельных плит расположен на территории головного предприятия; геолокация данного производства обусловлена наличием квалифицированного персонала, производственных площадей, развитых инженерных коммуникаций, возможностью в обеспечении сырьем и технологическими средами в виде пара, сжатого воздуха, электроэнергии.

В исследовании сформирован информационно-аналитический блок управления сбытой деятельностью ОАО «Могилевдрев» по параметрам производства, реализации продукции, выполнения договорных обязательств. За 2016–2021 годы объем производства в действующей оценке возрос на 88,94%. В 2021 году товарная продукция составила 14 662 тыс. руб., что ниже уровня 2020 года на 7,69% в действующей оценке и на 26,92% в сопоставимой оценке. Наблюдается тенденция роста в динамике выпуска продукции, о чем свидетельствуют цепные темпы изменения, рассчитанные исходя из выпуска продукции в действующих ценах; по сопоставимой базе объема выпуска

продукции снижаются. В динамике прослеживается положительная тенденция роста объемов реализации продукции в сопоставимой оценке в 2016–2019 годах и дальнейшее снижение до 2021 года; цепные темпы изменения соответственно составили: 2017 год – 132,26%, 2019 год – 124,1%, 2018 год – 93,01%, 2020 год – 92,02%, 2021 год – 91,19%. Среднегодовые темпы изменения выпуска и реализации продукции в рассматриваемом временном интервале соответственно составили: 92,46 и 108,18%.

Выручка от реализации продукции уменьшилась в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 1164 тыс. руб., или на 8,8%. Снижению реализованной продукции способствовало изменение следующих рассматриваемых факторов: рост остатков готовой продукции на конец года; снижение остатков готовой продукции отгруженной, но неоплаченной на начало года; рост остатков готовой продукции отгруженной, но неоплаченной на конец года. Прирост реализованной продукции установлен в результате влияния следующих факторов: увеличение остатков готовой продукции на начало года; рост объема выпуска продукции. Таким образом, наибольшее отрицательное влияние на снижение реализации продукции оказало увеличение товаров отгруженных, но неоплаченных на конец 2021 года, что связано с финансовыми трудностями организаций, сотрудничающих с ОАО «Могилевдрев».

Перераспределение выпуска продукции произошло в пользу оконных блоков (+561 тыс. руб.), дверных блоков (+267 тыс. руб.), строганного погонажа (+199 тыс. руб.) и других видов при одновременном снижении товарной продукции из-за уменьшения доли ее производства по мебели (-1337 тыс. руб.), щиту мебельному (-17 тыс. руб.), прочей продукции (-81 тыс. руб.). За счет изменения структуры продукции ее выпуск возрос на 903 тыс. руб. Это обусловлено ростом доли более дорогих изделий, таких как пиломатериалы, дверные и оконные блоки, строганный погонаж и других. За счет снижения объема производства в натуральном выражении размер товарной продукции снизился на 880 тыс. руб., что является резервом роста объемов реализации продукции. В 2021 году качество продукции по сравнению с уровнем 2020 года улучшилось: увеличился выпуск и удельный вес сертифицированной продукции соответственно на 883 тыс. руб., или 11,87%; сократилось количество рекламаций на сумму 2,92 тыс. руб. при одновременном снижении доли на 0,02%; снизились потери от брака на сумму 2,93 тыс. руб., доля уменьшилась на 0,02% относительно общего объема производства. В 2021 году освоен выпуск новой продукции на сумму 685 тыс. руб., что соответствует удельному весу 4,67% относительно общего объема выпуска.

Как негативный факт отмечено уменьшение экспортируемой продукции на 646 тыс. руб., или 10,19%. Объем продукции, реализованной на экспорт в 2021 году, снизился на 324,5 тыс. дол. В целом экспорт за 2021 год составил 2739,2 тыс. дол., что ниже уровня 2020 года на 10,59%. География экспорта представлена городами, областями и районами Российской Федерации, странами, не входящими в Содружество Независимых Государств. За 2021 год увеличились объемы экспортируемой продукции по сравнению с 2019 годом в следующие

государства: Казахстан (на 95,83%), Чехию (на 10,90%), Россию (на 21,37%). Потери хозяйственные связи с Данией, США, Швейцарией, Латвией. Снизилась реализация в Польшу – на 85,78%, в Германию – на 33,65%, в Австрию – на 17,21%. Следует отметить увеличение экспорта в Россию: в 2020 году объем реализации возрос на 9,69%, а в 2021 году – на 21,37%.

По результатам аналитических исследований сделан вывод, что производство мебели в ОАО «Могилевдрев» попадает в квадрант «а» (рис. 1) и предполагает наступательную стратегию с низким уровнем риска. Анализ потенциальных рынков сбыта продукции ОАО «Могилевдрев», накопленный опыт предприятия по поставкам продукции на экспорт свидетельствует о том, что в качестве перспективных рынков реализации продукции следует рассматривать рынки Российской Федерации, стран Азии и ЕАЭС. Данный вывод основывается прежде всего на емкости рынков мебели этих стран, степени освоенности рынков белорусскими производителями мебели, соответствии выпускаемой мебели в ОАО «Могилевдрев» требованиям потребителей по качеству, дизайну в сочетании с ценой.

Из числа столярных изделий предприятие специализируется на производстве оконных блоков со стеклопакетами, филенчатых дверей и погонажных изделий. Маркетинговые исследования показали, что данная продукция пользуется устойчивым спросом на внутреннем рынке и в Российской Федерации. С учетом объемов строительства жилья на территории Союзного государства предприятие может ежегодно реализовать на этих рынках 16 000–18 000 м<sup>2</sup> оконных блоков и 12 500–14 000 м<sup>2</sup> дверных блоков. В целях удешевления стоимости оконных блоков предприятием освоен выпуск модифицированных стеклопакетов, что позволило снизить стоимость 1 м<sup>2</sup> стеклопакета на 7,5 дол. К статусу инновационной продукции отнесен принципиально новый вид оконных блоков – оконный блок с двухкамерным стеклопакетом, отвечающий требованиям мирового уровня, и в перспективе рекомендован поиск рынков сбыта в странах ближнего и дальнего зарубежья.

В целях более полного использования возвратных отходов рекомендовано расширить ассортимент погонажных изделий и довести объемы их производства до 330–340 м<sup>3</sup> в год. Наряду с наращиванием объемов производства филенчатых дверей целесообразно увеличить выпуск щитовых дверей входной группы, что позволит не только закрепиться на определенном сегменте рынка, но и в большем объеме использовать возвратные отходы цеха оконных блоков и завода клееных щитов. Производственная мощность ОАО «Могилевдрев» позволяет выпускать в месяц до 1400 м оконных блоков и 1200 м филенчатых дверей. Конкуренция в системе концерна «Беллесбумпром» по производству оконных и дверных блоков стимулирует рост качества, снижение себестоимости обозначенных ассортиментных позиций. Новейшие разработки по оконным и дверным блокам ОАО «Могилевдрев» попадают в квадрант «а» стратегической матрицы (рис. 1), что предусматривает реализацию наступательной стратегии в данных продуктовых сегментах. Оконные и дверные блоки производства ОАО «Могилевдрев» пользуются повышенным спросом на рынке Республики Беларусь, и для удовлетворения спроса

требуется наращивание объемов производства и повышение качества. Исследования показывают, что на рынке погонажных изделий предприятие попадает в квадрант «b» стратегической матрицы (рис. 1), что вынуждает предприятие придерживаться оборонительной стратегии. В связи с этим предусмотрен рост объемов реализации данного вида продукции по мере поступления возвратных отходов основного производства.

ОАО «Могилевдрев» рекомендовано в качестве базовой использовать стратегию совершенствования качественных и потребительских свойств продукции с вектором роста эффективности производственно-сбытовой деятельности по направлениям: совершенствование производства; оптимизация издержек производства; поиск рынков дешевого сырья, материалов и фурнитуры, комплектующих; повышение качества изготавливаемой продукции; поиск новых рынков продаж; исключение посредников при закупке сырья, материалов, комплектующих и сбыте собственной продукции.

В рамках политики ценообразования рекомендовано провести переговоры с зарубежными партнерами по повышению цен на экспортную продукцию по действующим договорам. По результатам аналитических исследований снижение курсовых разниц можно обеспечить в результате роста цен на 3,7%, что обеспечит уровень ее рентабельности в пределах 5–7% против ранее сложившейся убыточности -4,1%. Рекомендовано также пересмотреть цены и на продукцию, поставляемую на внутренний рынок.

Представленное выше исследование позволяет предположить, что изменение структуры производства с учетом стратегической матрицы в пользу высокомаржинальных, рентабельных видов продукции позволит достичь высокого уровня прибыли, улучшить финансовое состояние предприятия. Произведены расчеты по изменению среднего уровня рентабельности по предприятию и увеличению прибыли, повышению платежеспособности, финансовой устойчивости (табл. 1).

Таблица 1

**Оптимизация производственной структуры выпуска продукции  
и ее влияние на финансовые результаты**

Вид продукции	Норма рентабельности, %	Структура продукции, %			Изменение рентабельности за счет структуры, п.п.
		2022 год	проект	изменение	
Мебель	14,00	53,08	60,00	6,92	0,97
Оконные блоки	8,50	21,58	25,00	3,42	0,29
Дверные блоки	10,30	9,75	12,00	2,25	0,23
Итого	–	–	–	–	1,49

Данные таблицы 1 показывают, что рентабельность производственной программы за счет оптимизации по критериям выбранной в сегментах маркетинговой стратегии возрастет на 1,49 п.п., что обеспечит прирост прибыли в размере 207,216 тыс. руб. при запланированном объеме сбыта в

размере 13 895 тыс. руб. Данный прирост прибыли увеличит сумму собственного капитала предприятия, а также собственного оборотного капитала, снизит себестоимость по статье «Проценты за использование кредита» и тем самым повысит финансовую устойчивость предприятия.

Таким образом, стратегическое маркетинговое управление сбытом продукции позволит укрепить антикризисный потенциал предприятия в сложившихся условиях мировой интеграции.

#### Список литературы

1. Болотова А.А., Карпунина Е.К. Роль и место маркетинговой стратегии продвижения товара в системе развития современного предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (50). С. 36–38.

2. Исаев А.А. Формирование маркетинговых стратегий предприятия: теоретический и методологический аспекты // Территория новых возможностей. 2017. № 4 (39). С. 115–121.

**Е.А. Galanchenko**

*Belarusian-Russian University  
Mogilev, Republic of Belarus*

#### STRATEGIC ANALYSIS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

*The article discusses the theoretical and practical aspects of the construction and implementation of the strategic matrix of sales management based on marketing strategies. For practical purposes, the analytical reinforcement of a set of marketing product strategies aimed at improving the efficiency of sales activities of OJSC Mogilevdrev is given.*

Keywords: *marketing strategies, matrix, quadrant, production, implementation, optimization, efficiency.*

УДК 658.8

**О.Д. Макаревич, О.С. Койда**

*Белорусско-Российский университет  
Могилев, Республика Беларусь*

#### ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

*В статье проведена оценка результатов деятельности белорусских субъектов хозяйствования, занимающихся производством машин и оборудования, в том числе их внешнеэкономической деятельности. В результате проведения исследования обоснован выбор потенциальных посредников на рынке Казахстана отечественного производителя лифтового оборудования при реализации его стратегического плана.*

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, экспорт, посредник, рыночные возможности.*

Лифтостроение, как и машиностроение, остаются важнейшим видом экономической деятельности субъектов хозяйствования в Республике Беларусь в настоящее время. Вид экономической деятельности «Производство машин и оборудования» развивается быстрыми темпами. К замедляющим факторам развития данного вида экономической деятельности можно отнести неконкурентоспособность отдельных видов продукции машиностроительного комплекса, снижение уровня рентабельности предприятий машиностроения из-за нехватки инвестиций, низкую производительность труда из-за излишка рабочей силы, незаконченность цикла инновационного развития, низкий уровень послепродажного обслуживания по сравнению с мировым. К ускоряющим факторам развития экономической деятельности «Производство машин и оборудования» можно отнести хорошую репутацию экономической деятельности, объединения предприятий, наличие свободных экономических зон и технопарков, усовершенствование производства при реализации инвестиционных и инновационных проектов. В данном секторе экономической деятельности увеличилось количество произведенных лифтов: с 2017 года по 2020 год показатель вырос на 22,6%. Основным производителем лифтового оборудования в Республике Беларусь является ОАО «Могилёвлифтмаш», производящее широкий спектр лифтового и подъемно-такелажного оборудования, что и обусловило интерес к исследованию данного предприятия авторами.

Лифтостроение в Республике Беларусь экспортоориентировано. Обобщив данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [3], мы изучили результаты внешнеэкономической деятельности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» за 2017–2020 годы (табл. 1).

*Таблица 1*

**Показатели внешнеэкономической деятельности предприятий за 2017–2020 годы**

Показатель		2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Промышленность – всего, млн дол. США	Экспорт	27 849,0	31 991,2	30 858,6	26 980,9
	Импорт	31 655,4	35 795,5	36 114,1	30 160,3
Производство машин и оборудования, млн дол. США	Экспорт	2422,9	2570,3	2373,3	2066,1
	Импорт	1450,7	2911,5	2996,7	2791,1

По данным таблицы 1 можно сказать, что в целом по экспорту как в промышленности, так и в производстве машин и оборудования в 2018 году наблюдается значительный рост, что сменилось постепенным снижением в последующие два года. Показатель импорта показывает рост с 2017 по 2019 год, что свидетельствует о нехватке сырья и комплектующих в Республике

Беларусь. Следует отметить, что при этом сальдо внешнеэкономической деятельности является отрицательным как в промышленности в целом, так и по отдельному виду экономической деятельности, что подтверждает нехватку сырья, материалов и комплектующих в Республике Беларусь и вынуждает страну закупать их на рынках других стран.

Можно выделить следующие отрицательные тенденции по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования»:

– наблюдается отрицательная динамика экспорта продукции, в 2019 году показатель снизился на 7,6%, а в 2020 году – на 13,0%;

– импорта продукции больше, чем экспорта, об этом свидетельствует сальдо внешней торговли.

Положительная тенденция – импорт имеет тенденцию к снижению, в 2020 году показатель снизился на 6,8%, это говорит о возрастающей способности предприятий к импортозамещению.

В рамках исследования была проанализирована экспортная деятельность ОАО «Могилевлифтмаш» и выявлены потенциальные рынки сбыта продукции предприятия путем построения карты сегментации стран «Привлекательность – риски», в соответствии с которой определено, что руководству предприятия следует обратить внимание на рынок Казахстана, который имеет следующие преимущества для осуществления продвижения и реализации белорусских лифтов: большой объем белорусских лифтов, поставленных в Казахстан в советское время, ежегодную емкость более 3500 лифтов, динамичный рост жилищного строительства [2].

Процесс продажи лифтов в Казахстане можно разложить на несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Схема реализации лифтового оборудования в Казахстане

Для выбора компании-партнера для представления предприятия на рынке был проведен анализ субъективной ценности дилера. После изучения возможных дилеров на рынке Казахстана были выбраны следующие представители: ТОО «Otan-Lift» (г. Алматы), ТОО «ТехноЛифт» (г. Алматы), ТОО «Иртыш-Лифт» (г. Павлодар). Обобщающая оценка для выбора дилера представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Интерпретация результатов выбора оптимального дилера на рынке Казахстана**

Показатель	ТОО «Otan-Lift»	ТОО «ТехноЛифт»	ТОО «Иртыш-Лифт»
Планируемый объем отгруженной дилером продукции, млн дол.	38,2	25,5	32,0
Ранг (место)	1	3	2
Общая субъективная ценность	5,7724	2,9733	4,3026
Ранг (место)	1	3	2
Относительная субъективная ценность	0,45	0,21	0,33
Ранг (место)	1	3	2
Предлагаемое решение	выбор	–	–

Таким образом, в ходе анализа было выявлено, что оптимальным посредником для ОАО «Могилевлифтмаш» на рынке Казахстана может стать ТОО «Otan-Lift», которое обладает наиболее высокими планируемыми показателями объема отгруженной продукции, субъективной ценности и, следовательно, относительной субъективной ценности. Это выбор также может быть обусловлен существующими преимуществами компании:

- опыт в области реализации и монтажа лифтового оборудования;
- существующая структура;
- наработанные связи в Казахстане;
- непосредственный доступ к рынку;
- международная позиция и потенциал.

В заключение следует отметить, что развитие внешнеэкономической деятельности является важной задачей деятельности лифтостроительных предприятий в современных условиях. Это объясняется тем, что профессиональное решение вопросов экспорта призвано максимально удовлетворить потребности зарубежных рынков, создать дополнительные маркетинговые преимущества, увеличить объемы реализации, обеспечить рост прибыли.

**Список литературы**

1. Гришаева О.Ю., Шумаев В.А. Логистическая координация материальных потоков в условиях промышленно-торговой интеграции // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. 2014. № 2. С. 14–22.

2. Национальное бюро статистики Агентства Республики Казахстан по стратегическому планированию и реформам. URL: <https://stat.gov.kz> (дата обращения: 10.05.2022).

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <https://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 27.03.2022).

**O.D. Makarevich, O.S. Koida**  
*Belarusian-Russian University*  
*Mogilev, Republic of Belarus*

## **OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE MANUFACTURER OF ELEVATOR EQUIPMENT**

*The article evaluates the results of the activities of Belarusian business entities engaged in the production of machinery and equipment, including their foreign economic activities. As a result of the study, the choice of potential intermediaries in the Kazakhstan market of a domestic manufacturer of elevator equipment in the implementation of its strategic plan is justified.*

Keywords: *foreign economic activity, export, intermediary, market opportunities.*

УДК 658.8

**Д.А. Нипатрук**  
*Белорусско-Российский университет*  
*Могилев, Республика Беларусь*

## **ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСРЕДНИКАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье произведен перспективный анализ ускорения оборачиваемости оборотных средств за счет оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками на основе рейтингования контрагентов товаропроводящей сети ОАО «Моготекс» методом экспертных оценок; результатов анализа ассортиментного портфеля методом Дибба – Симкина по критериям конкурентоспособности портфеля отгружаемых посредникам тканей; разработки программ лояльности относительно дилеров.*

Ключевые слова: *товаропроводящая сеть, дилер, стратегия взаимодействия, ранжирование, ассортиментный портфель, программа лояльности.*

В системе управления оборотными средствами текстильных предприятий актуальным представляется оптимизация остатков готовой продукции в логистической системе распределения производителя за счет совершенствования стратегии взаимодействия с посредниками. Методическая база оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками отработана на цифровой площадке ОАО «Моготекс», крупнейшего в Республике Беларусь производителя текстильной продукции и признанного лидера на рынке Российской Федерации, стран ближнего и дальнего зарубежья. Предприятие специализируется на выпуске и продаже широкого ассортимента тканей для производственной и форменной одежды, для специального снаряжения и кожгалантерейной промышленности, плащевых, подкладочных, декоративных, мебельных, технических, а также гардинных и трикотажных полотен, готовой спецодежды и изделий домашнего текстиля.

По результатам аналитического блока установлено замедление оборачиваемости готовой продукции ОАО «Моготекс» (прирост продолжительности оборота в 2020 году относительно 2019 года составил 11,910 дней) с отрицательным эффектом замораживания оборотных средств в запасах готовой продукции предприятия в размере 3518,346 тыс. руб., что негативно влияет на стабильность устойчивого развития предприятия. Для устранения обозначенных диспропорций рекомендовано разработать стратегии взаимодействия с различными группами потребителей товаропроводящей сети ОАО «Моготекс».

В системе управления объектами товаропроводящей сети на первом этапе исследования произведена диагностика рыночной активности посредников в контексте формирования активной клиентской базы и разработаны стратегии дальнейшего сотрудничества в сегментах основных стрейкхолдеров. Структура каналов сбыта ОАО «Моготекс» включает как прямые продажи (реализация продукции в розничные сети, швейным организациям), так и косвенные продажи через интернет-торговлю, оптовых потребителей, совместные предприятия, дилеров. На внешнем рынке ОАО «Моготекс» в большей степени работает через свою товаропроводящую сеть – дилеры и совместные предприятия, за каждым из которых закреплены определенные регионы. Реализация продукции осуществляется как посредством прямых поставок потребителям, так и посредством поставки продукции совместным предприятиям, дилерам, реализующим продукцию предприятия в регионах Российской Федерации, СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. Актуальность данного направления исследования определена высокой долей объема реализации продукции ОАО «Моготекс» через товаропроводящую сеть: в 2020 году доля ТПС в объемах отгрузки составила 53,48% и незначительно снизилась на 4,37 п.п. В 2020 году было реализовано 22 585,40 тыс. п. м. продукции, что на 1938,50 тыс. п. м. меньше, чем в 2019 году. Объем реализации продукции через товаропроводящую сеть в 2020 году составил 12 078 тыс. п. м. и снизился на 14,86%. Действующая экспортная товаропроводящая сеть представлена зарубежными дилерскими фирмами: Компания Мидитекс (г. Ростов-на-Дону), Кавказтекс (г. Пятигорск), О.Т.К.

(г. Москва), Р.Т.К. (г. Москва), Ю.Т.К. (г. Ростов-на-Дону), Текстиль Люкс (г. Москва), Зилант (г. Кишинев), Моготекс-Казахстан (г. Алматы), Грантекс (г. Киев), Патрокл (г. Ташкент), Екут-2000 (г. Таджикистан), Памитекс (Польша), а также двенадцатью совместными предприятиями: Моготекс-СПб (г. Санкт-Петербург), ООО «Моготекс-Адонис» (г. Нижний Новгород), ООО «Моготекс-Воронеж» (г. Воронеж), ООО «Моготекс-Пермь» (г. Пермь), ООО «Моготекс-Сервис-Центр» (г. Москва), Моготекс-Новосибирск (г. Новосибирск), ООО «Моготекс-Балтик» (г. Вильнюс), ООО «Моготекс-Уфа» (г. Уфа), ООО «Моготекс-Волгоград» (г. Волгоград), ООО «Моготекс-Днепропетровск» (г. Днепр), Моготекс-Одесса (г. Одесса), ООО «Моготекс-Сервис» (г. Минск). Большинство посредников представляют рынки Российской Федерации с реализацией тканей для спецодежды.

Выбор стратегий взаимодействия ОАО «Моготекс» с посредниками произведен по результатам ранжирования основных клиентов с использованием метода экспертных оценок, основанного на учете мнений экспертов – работников отдела маркетинга предприятия. Для оценки активной клиентской базы ОАО «Моготекс» по критериям эффективности деятельности посредников в рамках данного исследования произведен анализ реализации продукции в каналах товародвижения с выделением наиболее значимых покупателей по группам тканей. Произведен анализ реализации тканей по каналам сбыта; по представленной совокупности предприятий выделена группа дилеров, в рамках которой произведен рейтинговый анализ сбытовой активности. Дилерская сеть посредников выстроена по убыванию доли предприятия в общем объеме отгрузки за 2020 год. Аналитическая информация показывает, что основными посредниками дилерской сети являются ООО «О.Т.К.-Центр» (2020 год: 14,02% от общего объема реализации через ТПС), ООО «Моготекс-Сервис-Центр» (13,91%), ООО «БелПрофТекс» (13,76%), ООО «Белорусский Текстильный Центр» (10,47%), ТОО «БелТекс» (8,72%), ООО «Тексуорлд» (7,77%), ООО «Мара» (6,48%). Данные предприятия в соответствии с требованиями АВС-анализа составляют группу А, в рамках которой прирост отгрузки тканей отмечен по ООО «БелПрофТекс», ООО «Белорусский Текстильный Центр», ООО «Тексуорлд» с профилем темпов роста соответственно 104,22; 108,09; 139,22%. В целом дилеры ОАО «Моготекс» отгрузили в 2020 году 11 480,56 тыс. п. м, что на 14,45% ниже уровня отгрузки предыдущего года. Наибольшее число посредников ОАО «Моготекс» находится в Российской Федерации, на их долю приходится 84,2% от общей суммы реализации через совместные предприятия и 61,1% от общей суммы реализации через дилеров.

В составе посредников выбраны дилеры, совместные предприятия Российской Федерации, каждому из которых присвоен номер для проведения экспертных оценок. Наибольший удельный вес в структуре реализации текстильных полотен в Российскую Федерацию приходится на ООО «ПромКомплектация», Москва; ООО «О.Т.К.-Центр», Москва; ООО «Моготекс-Сервис-Центр», Москва; ООО «БелПрофТекс», Москва; ООО «Белорусский Текстильный Центр», Санкт-Петербург: суммарная доля отгрузки в 2020 году составила 71,93% и снизилась в динамике на 7,03 п.п.

Значительное снижение реализации тканей отмечено по следующим дилерам: ООО «Текстиль Инвест Проект», Ярцево; ООО «ПромТорг», Новгород; АО ДШФ «Русь», Дзержинск; ООО «Моготекс-Воронеж», Воронеж; ООО «Моготекс-Новосибирск», Новосибирск.

Для оценки эффективности деятельности посредников в исследовании использован метод экспертных оценок, построенный на учете мнений экспертов – работников отдела маркетинга ОАО «Моготекс» [1]. Методика включает в себя следующие этапы: определение круга экспертов; расчет весовой значимости каждого критерия; сбор экспертных оценок по выбранным критериям; выстраивание рейтинга по всей группе параметров. Разделение посредников на группы использовано для повышения эффективности работы товаропроводящей сети ОАО «Моготекс», в том числе за счет отказа от сотрудничества с неперспективными партнерами и сосредоточения усилий на выстраивании маркетинга взаимоотношений с ключевыми посредниками.

По результатам рейтинга посредники Российской Федерации распределены по группам, для каждой из которых выстроена стратегия взаимодействия (табл. 1).

Таблица 1

**Стратегии взаимодействия по группам посредников ОАО «Моготекс»**

Рейтинг, балл	Посредники	Стратегия взаимодействия
1 – 3,75	ООО «Моготекс-Новосибирск» (3,5)	Отказ от услуг и дальнейшего сотрудничества
3,76 – 5,5	ООО «Текстиль Инвест Проект» (5,47), ООО «ШК Динамо» (4,57), ООО «Текстиль Контракт» (4,23), ООО «Моготекс-Воронеж» (4,45)	Пристальное внимание, тщательный углубленный мониторинг выполнения обязанностей посредником, подбор альтернативных партнеров
5,6 – 8,25	ООО «Белорусский Текстильный Центр», Санкт-Петербург (7,42), ООО «Юго-Запад» (6,93), ООО «БелПрофТекс» (6,73), ООО «Текстиль Групп» (6,73), ООО «Моготекс Юг» (6,5), АО ДШФ «Русь» (6,07), ООО «Мара» (5,93), ООО «ПромТорг» (5,53)	Мониторинг выполнения обязанностей посредником, предусмотренная договором рекламная, информационная, техническая и иная поддержка
8,26 – 10,0	ООО «Моготекс-Сервис-Центр», Москва (9,22), ООО «О.Т.К.-Центр», Москва (9,2), ООО «ПромКомплектация» (9,17)	Ключевой партнер, выстраивание полноценного маркетинга взаимоотношений, разработка программы лояльности

Анализ данных таблицы 1 показал, что самым слабым посредником является ООО «Моготекс-Новосибирск», который набрал всего лишь 3,5 балла. С этим посредником целесообразней всего будет прекратить сотрудничество. ООО «Моготекс-Воронеж» рекомендовано ликвидировать в связи с приостановкой деятельности данного субъекта по причине резкого падения

продаж в регионе, снижения товарооборота; возможна реорганизация ООО «Моготекс-Воронеж» путем присоединения к ООО «Моготекс-Сервис».

Наиболее выгодными посредниками в настоящее время для ОАО «Моготекс» являются ООО «Моготекс-Сервис-Центр», ООО «О.Т.К.-Центр», ООО «ПромКомплектация», которые набрали 9,22, 9,2 и 9,17 балла соответственно. Именно с данными посредниками предприятию целесообразней наладить сотрудничество в длительной перспективе, однако не стоит забывать и про остальных посредников (многим из них для успешной работы необходима маркетинговая поддержка и различные способы мотивации).

Для ключевых посредников (баллы от 8,26 до 10,0) открытого акционерного общества «Моготекс» рекомендована разработка привилегированной программы лояльности, которая включает следующие бонусы:

- первоочередное уведомление о новинках продукции, проводимых акциях, рассылка персональных приглашений на мероприятия, организуемые и проводимые ОАО «Моготекс», с компенсацией затрат на проживание;
- повышение осведомленности о продукции компании среди сотрудников партнерской организации;
- повышение мотивации сотрудников партнерских организаций;
- предоставление повышенной скидки в размере от 7 до 10% в зависимости от размера и ассортимента закупаемой партии тканей (в настоящее время руководство предприятия предоставляет максимальную скидку 5% и только за большой объем закупки от 1500 тыс. п. м. и более);
- рост партнерских продаж;
- увеличение доли продаваемой продукции в ассортименте партнера по сравнению с конкурентами;
- снижение расходов на управление партнерской сетью;
- эксклюзивное право на распространение продукции ОАО «Моготекс» в регионе, обслуживаемом данным посредником;
- размещение информации о ключевом посреднике во всех рекламных материалах ОАО «Моготекс».

Для посредников, попавших во вторую и третью группы (баллы от 3,76 до 8,25), рекомендованы дополнительные мероприятия по стимулированию их активности, например: отсрочка платежа; увеличение размера оптовой скидки при перевыполнении плана; скидки с цены в зависимости от объема, оборота, повторных покупок; предоставление бесплатных партий товаров; торговые конкурсы; награждение дипломами победителей соревнований среди посредников; рекламно-информационная поддержка; оказание материальной поддержки посредством оборудования складов. При этом нет универсальных способов мотивации посредников, так как их подверженность предложенным стимулам зависит от многих факторов. По этой причине при разработке программ стимулирования и вознаграждения к каждому посреднику рекомендовано подходить индивидуально. В целях продвижения продукции на рынок, позиционирования, стимулирования к совершению покупки, формирования

лояльности и установления обратной связи с потребителями специалистам коммерческой службы ОАО «Моготекс» рекомендован комплекс маркетинговых коммуникаций, с помощью которых целесообразно осуществлять рекламу, основными из которых отмечены следующие: уменьшение доли имиджевой рекламы; упор на рекламу продукта; усиление рекламного сопровождения торговых объектов по Республике Беларусь; размещение рекламно-информационных материалов в Интернете и социальных сетях; укрепление позиций корпоративного сайта в поисковых системах; размещение рекламы в СМИ РБ и РФ, представление продукции на крупных специализированных выставках.

В качестве одного из значимых факторов эффективности в каналах сбыта выбран высокий уровень широты и глубины ассортимента производимых тканей для производственной и форменной одежды, для специального снаряжения и кожгалантерейной промышленности, плащевых, подкладочных, декоративных, мебельных, технических, а также гардинных и трикотажных полотен, готовой спецодежды и изделий домашнего текстиля. Проанализирован ассортиментный портфель ОАО «Моготекс» методом Дибба – Симкина. Граница раздела в матрице по горизонтали соответствует среднеарифметическому значению финансового вклада в покрытие затрат, применительно к анализируемому предприятию оно равно 10 385,22 руб., по вертикали среднеарифметическому значению объемов реализации по группам ткани – 55 755,89 руб. Ткани, выпускаемые предприятием, распределились на две группы. Группа А (ткани плащевые, ткани декоративные, полотна трикотажные, ткани из пряжи, ткани со спецсвойствами) – наиболее ценная для предприятия группа; товары, входящие в эту группу, могут служить эталонами при выборе новой позиции для включения ее в ассортимент. Необходимо стремиться к росту количества товарных позиций в данной группе, так как увеличение продаж именно этих товаров способствует наибольшему росту прибыли предприятия. Группа С (ткани подкладочные синтетические, трикотажные «Метап», текстиль технический, ткани подкладочные искусственные, ткани мебельные, ткани плательно-костюмные, полотна для жалюзи) – наименее ценные для предприятия товары; руководству следует рассмотреть возможность вывода из ассортиментного портфеля ряда товаров из данной группы и введения товарных позиций, наиболее востребованных у потребителей, предварительно оценив экономическую эффективность исключения или значительного снижения объемов производства наименее прибыльных групп товаров (в частности, тканей подкладочных искусственных и трикотажных «Метап»). Аналитические расчеты показали, что ассортиментный портфель [2] ОАО «Моготекс» имеет высокую степень концентрированности: индекс концентрированности CR3 по трем крупнейшим позициям имеет значение более 54% (66,97%); CR10 по десяти крупнейшим позициям составляет более 70% (99,75%). Индекс напряженности равен 2141,99, что выше нормативного значения (НИ > 1 800), следовательно, ассортиментный портфель ОАО «Моготекс» является напряженным, то есть изменение конъюнктуры рынка может повлиять на общий результат

деятельности компании даже в краткосрочной перспективе, а временной лаг для принятия решений в рамках корректировки портфеля в случае изменения рыночной конъюнктуры является недостаточным.

Рекомендовано работать в направлении снижения концентрированности и напряженности ассортиментного портфеля отгрузки продукции посредникам, в частности, снижать долю в объеме реализации тканей плащевых, тканей со специальными защитными свойствами, тканей из пряжи и увеличивать долю тканей, занимающих более низкие позиции в группах (полотен трикотажных, декоративных тканей, тканей плательно-костюмных, сорочечных, тканей, подкладочных синтетических, текстиля технического, тканей декоративных).

### Список литературы

1. Бондаренко А.А. Экспертные методы в проведении маркетинговых исследований // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2015. № 7 (53). С. 68–71.
2. Хисматуллина А.М., Егорова А.А. Способы оценки эффективности управления товарным портфелем ПАО «Нижнекамскнефтехим» // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 9-2. С. 129–135.

**D.A. Nipatruk**

*Belarusian-Russian University  
Mogilev, Republic of Belarus*

### **OPTIMIZATION OF THE STRATEGY OF INTERACTION WITH INTERMEDIARIES IN THE COMPANY'S WORKING CAPITAL MANAGEMENT SYSTEM**

*The article provides a promising analysis of the acceleration of the turnover of working capital by optimizing the strategy of interaction with intermediaries based on the rating of counterparties of the distribution network of OJSC Mogotex by the method of expert assessments; the results of the analysis of the assortment portfolio by the Dibb – Simkin method according to the criteria of competitiveness of the portfolio of fabrics shipped to intermediaries; the development of loyalty programs for dealers.*

**Keywords:** *distribution network, dealer, interaction strategy, ranking, assortment portfolio, loyalty program.*

**В.В. Степанова, М.А. Степанова**  
*Белорусско-Российский университет*  
*Могилев, Республика Беларусь*

## **ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*В статье обосновывается актуальность аналитических процедур в системе управления производительностью труда, произведен детерминированный факторный анализ параметров производительности труда, выявлены факторы снижения трудоемкости производства продукции и предложены организационно-технологические мероприятия по их реализации.*

*Ключевые слова: производительность труда, фактор, среднегодовая выработка, выпуск продукции, влияние, резервы, мероприятия.*

В системе управления производительностью труда наиболее значимым рассмотрен аналитический блок обоснования управленческих решений, связанный с совершенствованием и использованием прогрессивных технологий аналитических процедур в ходе формирования информационно-аналитической системы управления.

Вертикальный и горизонтальный анализ параметров эффективности использования трудовых ресурсов произведен на основе данных отчетности ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод».

Анализ финансово-экономических показателей деятельности ОАО «Быховский КОСЗ» за 2019–2020 годы показал неудовлетворительную работу производства и снижение производительности труда по сравнению с 2019 годом. Сокращение среднесписочной численности работников в 2020 году позволило снизить затраты на выпуск продукции и материалоемкость, сократить фонд заработной платы. Объемы производства без влияния цен на продукцию увеличились на 33%, что положительно сказалось на показателях производительности труда. В ходе анализа показателей производительности труда выявлены потери рабочего времени (причины: высокий уровень износа оборудования; высокая трудоемкость производства); установлено узкое место в процессе производства в консервном цеху на участке фасовки, представленное ассортиментом консервной продукции с высоким уровнем трудоемкости, ручных работ, что в настоящее время определяет диспропорции по времени выполнения операций технологического процесса и образует межоперационные заделы незавершенного производства; выявлено, что самой трудоемкой изготавливаемой продукцией являются консервы из зеленого горошка.

Проведенный анализ основных составляющих производительности труда дополнен детерминированным факторным анализом зафиксированных

изменений в динамике. Важными являются такие показатели формирования производительности труда, как фонд рабочего времени, среднегодовой выработки работников, трудоемкость продукции. Используя способ абсолютных разниц, позволяющий рассчитать по каждому фактору изменения рабочего времени количественное влияние на результирующий показатель, произведен расчет потерь рабочего времени. Аналитические расчеты показывают, что наибольшее влияние в 2020 году оказал фактор значительного снижения среднесписочной численности рабочих на 37 человек в 2018 году и на 30 человек в 2019 году – снижение фонда времени на 70,0 и 56,2 тыс. чел.-ч соответственно.

Существенными являются целодневные и внутрисменные потери рабочего времени. Одним из основных недостатков в работе завода является то, что скрытые целодневные простои компенсируются значительной величиной сверхурочных часов работы и продолжительностью рабочего дня. Кроме того, отсутствует четкость при учете внутрисменных потерь рабочего времени, поэтому для выявления общих внутрисменных потерь необходимо использовать фотографирование рабочего дня, самофотографирование и данные хронометража.

Произведен факторный анализ среднегодовой выработки работников предприятия на базе способа абсолютных разниц. В качестве факторов изменения среднегодовой выработки работника основной деятельности изучены: удельный вес рабочих (ИТР и служащие косвенно влияют на производительность); количество и продолжительность рабочего дня (исходные данные уточнены в соответствии с оперативной отчетностью предприятия), среднечасовая выработка рабочего (табл. 1).

Наибольшее влияние на увеличение среднегодовой выработки работающего в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 56,4% оказало увеличение среднечасовой выработки рабочего на 68,24%: размер влияния фактора составил 26,6 тыс. руб.

Таблица 1

**Факторный анализ среднегодовой выработки работников предприятия за 2019–2020 годы**

Фактор	Расчет влияния	Размер влияния, тыс. руб.
1. Удельный вес рабочих	$4,3/100 \cdot 49,429$	+2,125
2. Количество отработанных одним рабочим дней	$89,1/100 \cdot (-15,27) \cdot 0,32$	-4,362
3. Продолжительность рабочего дня	$89,1/100 \cdot 138,9 \cdot (-0,15) \cdot 0,039$	-0,720
4. Среднечасовая выработка рабочего	$89,1/100 \cdot 138,9 \cdot 8,12 \cdot 0,0265$	+26,585
Итого	–	+23,628

Положительное влияние имел прирост рабочих в структуре персонала на 2,125 тыс. руб. (в 2020 году произошло сокращение административно-управленческого персонала на 18 человек). Незначительным фактором явилось снижение продолжительности рабочего дня: размер влияния -0,720 тыс. руб.

Снижение количества отработанных дней на 15,24 дня уменьшило среднегодовую выработку работника основной деятельности на 4,362 тыс. руб.

Аналогичным образом анализируется изменение среднегодовой выработки рабочего, которая зависит от количества отработанных дней одним рабочим за год, средней продолжительности рабочей смены и среднечасовой выработки (табл. 2).

Таблица 2

**Факторный анализ среднегодовой выработки рабочего за 2019–2020 годы**

Фактор	Размер влияния, руб.
1. Количество отработанных одним рабочим дней	-4,895
2. Продолжительность рабочего дня	-0,808
3. Среднечасовая выработка рабочего	+29,837
Итого	+24,134

Основным фактором, обусловившим увеличение годовой производительности труда одного рабочего на 24,13 тыс. руб., или 48,8%, является рост среднечасовой выработки рабочего (размер влияния составил 29,84 тыс. руб.). Произведен факторный анализ среднечасовой выработки рабочего способом цепной подстановки. На среднечасовую выработку ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» наиболее значительное влияние оказал фактор сверхплановой экономии времени в связи с внедрением в производство мероприятий НТП, что связано с производством инновационной продукции, в частности консервов из зерна (табл. 3).

Негативное влияние на среднечасовую выработку связано с непроизводительными затратами рабочего времени, так как остальные факторы, а именно изменение структуры продукции и мероприятия по НТП, имеют положительный эффект. Брак в производстве занимает 0,3%, что снижает среднечасовую выработку и товарную продукцию на 178,14 тыс. руб.

Таблица 3

**Расчет количественного влияния факторов на изменение уровня среднечасовой выработки рабочего за 2019–2020 годы**

Фактор	Размер влияния, тыс. руб.
1. Интенсивность труда рабочих	+0,0098
2. Сверхплановая экономия времени в связи с внедрением мероприятий НТП	+0,0122
3. Непроизводительные затраты рабочего времени	-0,0010
4. Структурные сдвиги производства	+0,0054
Итого	+0,0265

Произведен факторный анализ трудоемкости производства продукции в ассортименте (табл. 4).

Таблица 4

**Расчет количественного влияния факторов на изменение затрат труда по основным ассортиментным позициям производства за 2019–2020 годы**

Продукция	Изменение затрат труда, тыс. чел.-ч		
	всего	в том числе за счет	
		объема выпуска продукции	удельной трудоемкости
1. Соки фруктовые и овощные	11,60	15,3-5,4=9,9	17-15,3=1,7
2. Сок томатный	11,60	15,3-5,4=9,9	17-15,3=1,7
3. Горох консервированный	723,80	1337,7-504,7=833	1228,5-1337,7=-109,2
4. Овощи прочие и грибы	-1363,60	6427,2-7378,8=-951,6	6015,2-6427,2=-412
5. Овощи и овощные смеси	-1466,40	7180,8-8157,6=-976,8	6691,2-7180,8=-489,6
6. Плодоовощные консервы	867,20	10471,6-10161,4=310,2	11028,6-10471,6=557
Итого	-1215,80	25447,9-26213,3=-765,4	24997,5-25447,9=-450,4

В связи с уменьшением удельного веса более трудоемких изделий по сравнению с 2019 годом общая сумма трудовых затрат уменьшилась на 450,4 тыс. чел.-ч и одновременно снизилась из-за снижения выпуска продукции в физическом объеме на 765,4 тыс. чел.-ч.

Для обобщения произведенных расчетов построена таблица 5, обеспечивающая наглядное представление результатов факторного анализа производительности труда ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» (табл. 5).

Аналитическая информация показывает, что в 2020 году на товарную продукцию оказало негативное влияние снижение среднесписочной численности персонала (-1257,46 тыс. руб.), а положительное – рост среднегодовой выработки рабочих – на 4040,46 тыс. руб.

Таблица 5

**Результаты факторного анализа производительности труда за 2019–2020 годы**

Фактор	ΔЧВ, тыс. руб.	ΔГВ', тыс. руб.	ΔГВ, тыс. руб.	ΔВП, тыс. руб.
1. Численность персонала, ЧП				-1257,46
2. Среднегодовая выработка работника, СВ				4040,46
Итого				2783,00
2.1. Удельный вес рабочих, УД			2,125	363,45
2.2. Количество отработанных одним рабочим дней, Д		-4,895	-4,362	-745,88
2.3. Продолжительность рабочего дня, П		-0,808	-0,720	-123,07
2.4. Среднечасовая выработка рабочего, ЧВ		29,837	26,585	4545,96
Итого		24,134	23,628	4040,46

2.4.1. Интенсивность труда рабочих, ИТ	0,0098	11,106	9,896	1692,19
2.4.2. Сверхплановая экономия времени в связи с внедрением мероприятий НТП, НТП	0,0122	13,809	12,304	2103,90
2.4.3. Непроизводительные затраты рабочего времени, НЗ	-0,0010	-1,169	-1,042	-178,14
2.4.4. Структура производства, СТР	0,0054	6,091	5,427	928,00
Итого	0,0265	29,837	26,585	4545,96
Обозначения: ΔЧВ – изменение среднечасовой выработки рабочего; ΔГВ' – изменение среднегодовой выработки рабочего; ΔГВ – изменение среднегодовой выработки работника основной деятельности; ΔВП – изменение выпуска продукции.				

В свою очередь, на среднегодовую выработку работника наибольшее влияние оказали факторы: повышение выработки рабочих (размер влияния 4545,96 тыс. руб.); снижение количества отработанных дней (размер влияния -745,88 тыс. руб.). Прирост среднегодовой выработки работника основной деятельности произошел в результате оптимизации структуры персонала в пользу рабочих (прирост результативного показателя на 363,45 тыс. руб.); отрицательное влияние оказали экстенсивные факторы использования рабочего времени (снижение соответственно продолжительности рабочего дня на 123,07 тыс. руб.). На последнем этапе анализа среднечасовой выработки рабочих стало очевидным, что производительность рабочего выросла в динамике в основном за счет внедрения прогрессивного оборудования и процессных инноваций (прирост результативного показателя выпуска продукции составил 2103,9 тыс. руб.).

По результатам анализа выявлены резервы повышения производительности труда в ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» по направлениям:

- обновление фасовочного оборудования в консервном цехе на базе совершенствования технологического процесса на участке фасовки продукции;
- модернизация технологического процесса изготовления консервированного зелёного горошка в целях снижения трудоемкости его производства;
- сокращение потерь рабочего времени на ремонты и техобслуживание фасовочного оборудования, что приведёт к снижению трудоемкости произведенной продукции и увеличению объёмов производства;
- сокращение непроизводительных затрат времени, связанных с высокой долей брака в производстве.

#### Список литературы

1. Долженко С.Б., Малышев Д.С. Оценка производительности труда на предприятиях в России и Италии // Journal of new economy. 2019. № 1. С. 95–111.
2. Кучина Е.В. Управление производительностью труда промышленных компаний // Journal of new economy. 2015. № 5 (61). С. 50–57.

**V.V. Stepanova, M.A. Stepanova**  
*Belarusian-Russian University*  
*Mogilev, Republic of Belarus*

## **INFORMATION AND ANALYTICAL PLATFORM FOR LABOR PRODUCTIVITY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE**

*The article substantiates the relevance of analytical procedures in the labor productivity management system, a deterministic factor analysis of labor productivity parameters is performed, factors of reducing the labor intensity of production are identified and organizational and technological measures for their implementation are proposed.*

*Keywords: labor productivity, factor, average annual output, output, impact, reserves, measures.*

УДК 338.2

**Е.А. Ульянова**  
*Белорусско-Российский университет*  
*Могилев, Республика Беларусь*

## **ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ АПК**

*В статье представлен материал логического завершения аналитической диагностики параметров плана санации предприятия-должника с выходом на инновационно-инвестиционный проект с вектором экспортоориентации и импортозамещения. Представлены результаты технико-экономического обоснования инвестиционного проекта: цели, график реализации, перспективный анализ доходности и эффективности на базе динамических параметров оценки.*

*Ключевые слова: инновации, инвестиционный проект, финансирование, доходность, эффективность.*

Концепция антикризисного управления перерабатывающих предприятий АПК предусматривает комплексный, системный подход к обоснованию методических положений и практических рекомендаций, направленных на формирование информационно-аналитической среды и развитие инновационных форматов повышения антикризисной устойчивости [1]. В научном исследовании произведена разработка информационно-аналитической среды антикризисного управления и экономически обоснована концепция инновационного развития на базе продуктовых инноваций с логистической поддержкой распределения новой продукции организации на поздних стадиях

санации с вектором выхода на проектные показатели плана санации. Процессно-продуктовые инновации носят статус оперативных по критерию окупаемости и влиянию на финансовое оздоровление кризисного предприятия, что рассматривается актуальным направлением роста антикризисной устойчивости предприятия. Объектом исследования выступает открытое акционерное общество «Быховский консервно-овощесушильный завод» (ОАО «Быховский КОСЗ»), крупнейший производитель плодоовощной консервированной продукции в Беларуси под ТМ «Хозяин – Барин» и «Закатки с грядки»; относится к перерабатывающей отрасли АПК. ОАО «Быховский КОСЗ» является специализированным предприятием по выпуску консервной продукции в ассортименте. Сегодня общество производит и реализует широкий и глубокий ассортимент продукции: овощные консервы (натуральные консервы; обеденные консервы; закусочные консервы; маринады); фруктовые консервы (соки березовые и березовые купажированные, соки и нектары овощные, овоще-фруктовые и фруктово-овощные; нектары фруктовые; повидло; протертые плоды и ягоды; варенье, джем, конфитюр); томатные консервы; мясные консервы; мясорастительные консервы.

Развитие логистических активов и устранение выявленных негативных тенденций, диспропорций наиболее важных показателей распределительной логистики в ОАО «Быховский КОСЗ» рекомендовано провести на базе продуктовых инноваций. Предусмотрено производство инновационной продукции – замороженных овощей, фруктов, ягод, грибов, что обеспечит повышение объемов экспортоориентированной продукции и импортозамещение на внутренних региональных рынках Республики Беларусь. Для обеспечения технологических операций заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов предусмотрено техническое дооснащение цеха переработки овощей туннельным оборудованием шоковой заморозки, оборудованием фасовки.

Цель инвестиционного проекта – внедрение прогрессивной технологии изготовления инновационной экспортоориентированной продукции (замороженных овощей, фруктов, ягод, грибов), ориентированной на рост эффективности логистической системы распределения готовой продукции, и восстановление платежеспособности в процедурах санации ОАО «Быховский КОСЗ». Создание гибких технологических процессов замораживания плодов и овощей требует эффективных технических решений комплектации линии, монтажных и пуско-наладочных работ с последующим снижением себестоимости продукции (сырьеемкости, энергоемкости, трудоемкости продукции). Тип проекта – операционный, краткосрочный. Способ достижения цели – обеспечение высокотехнологичного процесса производства замороженных овощей, фруктов, ягод, грибов на базе цеха переработки овощей.

Реализация инвестиционного проекта предусматривает ряд мероприятий: разработка проектно-сметной документации на реконструкцию здания цеха, закупку оборудования; проведение конкурсной закупки; заключение и согласование контракта; открытие финансирования; работы по реконструкции и монтажу; изготовление и поставка с учетом таможенного оформления; пуско-наладочные работы; ввод в эксплуатацию.

В ходе компоновки линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов предусмотрен энергоэффективный вариант холода, рациональная расстановка технологического оборудования; низкозатратный вариант организации склада-холодильника. Туннель произведен шведской компанией, оборудование машинного отделения – российской с подкреплением договорами сервисных служб по обслуживанию холодильных установок специалистами поставщика. При проектировании холодильных систем складского помещения для хранения замороженной продукции исходили из данных, включающих: количество, габариты и полезный объем камер хранения продукции; требуемый диапазон рабочих температур в каждой из камер; величину относительной влажности в каждой из камер хранения; необходимость приточной вентиляции и кратность воздухообмена; массу загружаемой в камеры продукции; температуру загружаемого в камеры продукта; вид и тип упаковки продукта; грузооборот продукта. Стоимость приобретения, установки технологического оборудования с учетом подготовительных, монтажных и пуско-наладочных работ в рамках разрабатываемого инвестиционного проекта составляет 323 615,80 руб.

Для контроля за ходом реализации инвестиционного проекта составлен календарный график проведения работ, сроков и этапов реализации проекта. Календарный график внедрения линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов составлен в следующей хронологической последовательности:

– 2022–2023 годы: разработка задания на закупку; проведение конкурсной закупки; заключение и согласование контракта; открытие финансирования; строительно-монтажные работы; поставка оборудования с учетом таможенного оформления; пуско-наладочные работы (IV квартал); ввод в эксплуатацию;

– 2024 год: выход на проектную мощность (начиная со I квартала).

Выбор источников финансирования инвестиционного проекта: в перечне мероприятий плана МГО «Мясомолпром» и Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь предусмотрен поиск инвестора ОАО «Быховский КОСЗ» с учетом включения общества в Пилотный перечень белорусских организаций с предварительными условиями вхождения инвесторов в их акционерный капитал, сформированный Государственным комитетом по имуществу и одобренный Главой государства (поручения Правительства Республики Беларусь от 25.01.2017 № 11/102-24/987р, от 27.01.2017 № 11/102-24/1115р). Учитывая статус предприятия-банкрота ОАО «Быховский КОСЗ» в процедурах санации, реализацию инвестиционного проекта с вектором развития экспортоориентированного и импортозамещающего производства предлагается осуществить за счет следующих источников с государственной поддержкой по вариантам:

– вариант 1: средства республиканского инновационного фонда (Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь; Могилевское государственное объединение «Мясомолпром»);

– вариант 2: средства инвесторов в случае реализации Пилотного проекта вхождения инвесторов в их акционерный капитал.

И в первом, и во втором варианте возможно использование как

долгосрочного кредитования, так и лизинга (по первому варианту – обратный лизинг отнесен на реструктуризацию активов предприятия в процедуре санации: продажа основных средств с одновременным обратным получением оборудования в финансовый лизинг, не искажая целевого использования бюджетных средств финансирования). Соответственно произведен сравнительный анализ механизма финансирования инвестиционного проекта посредством долгосрочного кредитования и лизинга (инвестирования с приобретением контроля над предприятием); в расчетах использована методика дисконтирования. Более выгодной является операция, обеспечивающая меньшую приведенную стоимость платежей. Аналитическая информация свидетельствует о выгодном использовании в качестве источника финансирования лизинговой компании (использованы условия лизинга ООО «АСБ Лизинг»). Дисконтированная стоимость лизинговых платежей с учетом налоговых льгот по лизингу по результатам расчетов определена в размере 372,753 тыс. руб.; по кредиту сумма выплат – 415,933 тыс. руб. (табл. 1). Дисконтированная стоимость лизинговых платежей по результатам расчетов составила 372,753 тыс. руб., что на 43,180 тыс. руб. ниже суммы платежей по кредиту.

Таблица 1

**Сравнительный анализ финансового лизинга и кредитования инвестиционного проекта внедрения линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов**

Показатель	Расчет по кредиту	Расчет по лизингу
Стоимость оборудования, тыс. руб.	323,616	323,616
в том числе НДС, тыс. руб.	53,936	53,936
Собственные средства (аванс), тыс. руб.	–	48,542
Срок действия договора, мес.	24	24
Стоимость платежей по кредиту (по лизингу), тыс. руб.	153,765	128,332
Изменение текущей стоимости платежей по НДС, тыс. руб.	1,191	0,980
Величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации, тыс. руб.	8,703	26,239
Итого величина платежей, тыс. руб.	415,933	372,753
Экономия по лизингу, тыс. руб.	43,180	

Произведено экономическое обоснование заявленного инвестиционного проекта внедрения линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов в ОАО «Быховский КОСЗ» на основе расчета динамических показателей, выстроенных на базе процедур дисконтирования. По результатам расчетов установлен прирост прибыли за счет внедрения нового экспортоориентированного продукта, соответственно роста объема производства и снижения затрат (по переменным – при формировании себестоимости консервной продукции, по постоянным – за счет масштаба производства): в 2023–2025 годах прирост объемов производства продукции ОАО «Быховский КОСЗ» установлен в размере 19,99% (по среднегодовому

приросту в периоде); снижение затрат на рубль произведенной продукции (работ, услуг) в 2023 / 2025 годы соответственно 0,119 / 0,129 руб.; среднегодовой темп прироста затрат на производство продукции после внедрения инвестпроекта – 19,24%, что ниже прироста объемов производства и с учетом положительной пропорции соответствует среднегодовому темпу прироста прибыли от реализации – 23,28%. Чистая дисконтированная стоимость на перспективу трех лет жизни проекта определена в размере 1 526,940 тыс. руб., следовательно, инвестиционный проект целесообразен к реализации. Индекс рентабельности (доходности) инвестиций (PI) определен в размере 3,596; динамический срок окупаемости проекта (DPP) установлен в размере 8,342 месяцев, что соответствует высокой доходности предлагаемого проекта внедрения линии заморозки в ОАО «Быховский КОСЗ».

На рисунке 1 представлен прогноз прибыли от реализации продукции в системе гибкого бюджета по результатам внедрения инвестиционного проекта внедрения линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов.

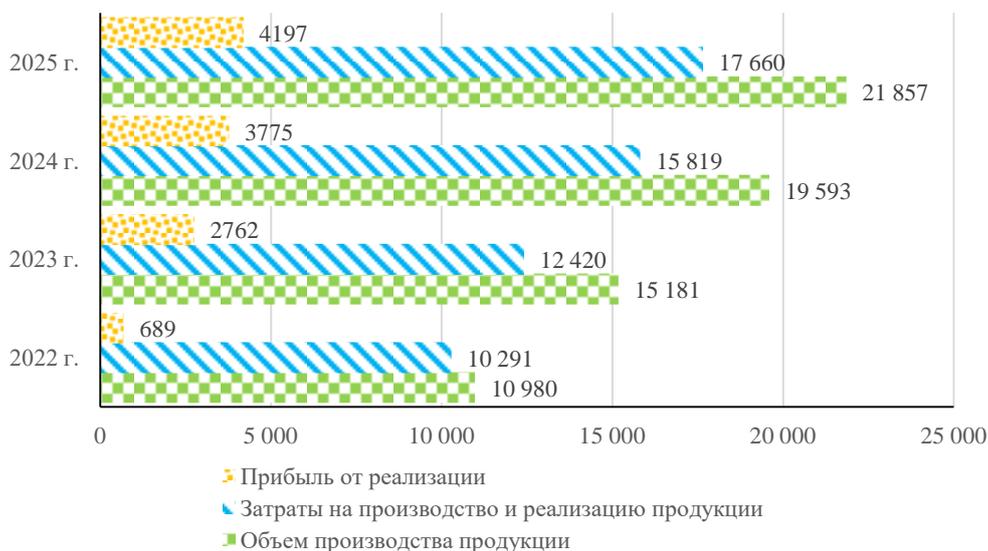
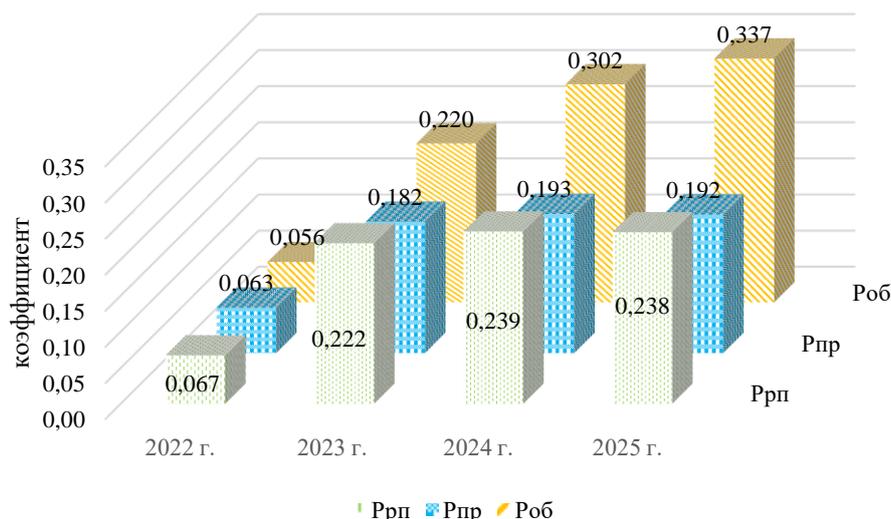


Рис. 1. Перспективный анализ прибыли от реализации продукции в результате внедрения инвестиционного проекта

Отмечен положительный прогноз роста отдельных параметров эффективности антикризисного управления по показателям рентабельности реализованной продукции, рентабельности продаж, рентабельности основных средств (в том числе фондорентабельности машин и оборудования) ОАО «Быховский КОСЗ», что отмечено на рисунке 2.



Показатель	Обозначение
Рентабельность реализованной продукции, коэффициент	Rpp
Рентабельность продаж, коэффициент	Rпр
Рентабельность машин и оборудования, коэффициент	Rob

Рис. 2. Перспективный анализ параметров эффективности управления распределением готовой продукции ОАО «Быховский КОСЗ»

Визуализация параметров эффективности от мероприятий по совершенствованию распределения готовой продукции логистической системы ОАО «Быховский КОСЗ» показывает их положительную динамику на перспективной линейке. Абсолютный прирост рентабельности реализованной продукции в 2025 году относительно базисного периода составит 1,625 п.п.; рентабельности продаж – 1,073 п.п.

Таким образом, рекомендован инвестиционный проект внедрения линии заморозки овощей, фруктов, ягод, грибов; машинно-аппаратная схема линии строилась по критериям: энергоэффективного варианта холода; рациональной расстановки технологического оборудования; малозатратной реконструкции склада для хранения замороженной продукции. В качестве источников финансирования рассмотрены средства республиканского инновационного фонда по программам финансирования экспортоориентированного производства; средства инвесторов по пилотному проекту вхождения инвесторов на государственном уровне для предприятий в процедурах санации (по вариантам лизинга; долгосрочного кредитования). Выбор схем финансирования определил наиболее выгодную схему финансового лизинга: дисконтированная стоимость лизинговых платежей по результатам расчетов составила 372,753 руб., что на 10,38% ниже суммы платежей по кредиту. Произведено технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта по параметрам и критериям динамической оценки. Проект отнесен на статус высокомаржинальных проектов: чистая дисконтированная стоимость составила 296,281 тыс. руб.; срок окупаемости: DPP = 0,695 года (8,342 мес.); индекс рентабельности инвестиционного проекта: PI = 3,596; внутренняя норма окупаемости: IRR = 58,94%.

## Список литературы

1. Гоголин С.С., Фаддеева Е.Ю. Повышение эффективности принятия управленческих решений в логистике на основе применения информационно-аналитических систем // Вестник Академии знаний. 2018. № 6 (29). С. 111–117.
2. Дмитриева И.Н. Лизинг и кредит: сравнительный анализ применительно к стратегическому инвестированию // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 10. С. 29–39.

**E.A. Ulyanova**

*Belarusian-Russian University  
Mogilev, Republic of Belarus*

### **INNOVATION AND INVESTMENT PROJECT IN THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

*The article presents the material of the logical completion of the analytical diagnostics of the parameters of the rehabilitation plan of the debtor enterprise with access to an innovative investment project with a vector of export orientation and import substitution. The results of the feasibility study of the investment project are presented: objectives; implementation schedule; prospective analysis of profitability and efficiency based on dynamic evaluation parameters.*

**Keywords:** *innovation, investment project, financing, profitability, efficiency.*

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Галанченко Екатерина Андреевна** – студентка 4 курса экономического факультета Белорусско-Российского университета (научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Наркевич). E-mail: galthonok25@gmail.com.

**Голянова Арина Станиславовна** – студентка 4 курса Высшей школы социально-гуманитарных наук Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (научный руководитель – д-р соц. наук Е.В. Каргаполова). E-mail: arina2001go197@gmail.com.

**Захаренкова Виктория Игоревна** – студентка 4 курса филологического факультета Смоленского государственного университета (научный руководитель – д-р филол. наук, профессор И.А. Королёва). E-mail: viktoriazaharenkova@yandex.ru

**Итунина Карина Александровна** – студентка 4 курса филологического факультета Смоленского государственного университета (научный руководитель – д-р филол. наук, профессор И.А. Королёва). E-mail: karina.itunina.filfak@gmail.com.

**Койда Ольга Сергеевна** – выпускница экономического факультета Белорусско-Российского университета. E-mail: olenka2001@live.ru.

**Макаревич Ольга Дмитриевна** – старший преподаватель Белорусско-Российского университета. E-mail: 25092007@tut.by.

**Нипатрук Дарина Андреевна** – выпускница экономического факультета Белорусско-Российского университета (научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Наркевич). E-mail: chocolate.cake.01@mail.ru.

**Новикова Мария Сергеевна** – студентка 4 курса Высшей школы социально-гуманитарных наук Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (научный руководитель – д-р соц. наук Е.В. Каргаполова). E-mail: novikova.marusya@gmail.com.

**Степанова Валерия Владиславовна** – студентка 3 курса инженерно-экономического факультета Белорусско-Российского университета (научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Наркевич). E-mail: stvlrbru@mail.ru.

**Степанова Мария Александровна** – студентка 3 курса инженерно-экономического факультета Белорусско-Российского университета (научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Наркевич). E-mail: stepanovamasa919@gmail.com.

**Ульянова Екатерина Андреевна** – выпускница экономического факультета Белорусско-Российского университета (научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л.В. Наркевич). E-mail: hozova94@mail.ru.

**Шакаль Екатерина Дмитриевна** – студентка 1 курса факультета экономики и права Могилевского государственного университета им. А.А. Кулешова (научный руководитель – канд. соц. наук, доцент С.Н. Лихачева). E-mail: lihacheva\_sn@mail.ru.

**Шлапакова Екатерина Александровна** – студентка 4 курса филологического факультета Смоленского государственного университета (научный руководитель – д-р филол. наук, профессор И.А. Королёва). E-mail: shlapakovakate@gmail.com.

## О ЖУРНАЛЕ

Основная цель электронного научного журнала «Ступени в науку» – создать международную молодёжную площадку для обсуждения актуальных научных, научно-практических, образовательно-просветительских проблем смоленско-белорусского приграничья, обмена информацией, публикации результатов научных исследований, полученных российскими и белорусскими авторами.

В тематической направленности журнала выделены две линии. Первая – связана с рассмотрением общих проблем приграничья с двух его сторон: российской и белорусской. Вторая – предполагает публикацию научных статей, выходящих за непосредственные рамки тематики приграничья, но показывающих как приоритетные научные интересы и достижения студентов отдельных российских (смоленских) и белорусских вузов и колледжей, так и общие тенденции развития студенческой науки двух стран.

Тематика публикаций включает следующие направления: география, история, социология, экономика, международные отношения, лингвокультурология, диалектология, ономастика, социолингвистика, литература, фольклористика, этнография, образовательная среда приграничья.

В журнале могут публиковаться тематические обзоры литературы по названным проблемам, рецензии, информация о проведённых значимых научных, культурно-просветительских и других мероприятиях в рамках обозначенных направлений. Также возможна публикация статей по другим направлениям, отражающим научные интересы и достижения студентов и учебных заведений смоленско-белорусского и – шире – российско-белорусского приграничья.

Приветствуются совместные научные статьи студентов и их научных руководителей.

**Сроки подачи материалов** – в течение года: в каждом квартале формируется портфель того номера, который должен выйти в конце следующего (при превышении объема номера часть публикаций переносится в следующий). Состав номера формируется не только по мере поступления статей, но и в соответствии со стратегией редакции, учитывающей тематическое и кадровое наполнение рубрик.

Редакция не выплачивает авторских гонораров.

Публикуемые материалы размещаются в свободном доступе на [сайте Агентства интеграционных инициатив](#).

Перед подачей статьи следует ознакомиться с [Правилами оформления](#).

Редколлегия принимает решение о публикации работы, руководствуясь оценкой ее научной ценности, оригинальности, соответствия рубрикам журнала и правилам оформления. Все материалы проходят проверку на антиплагиат, оригинальность должна быть не менее 60%. К каждой присланной статье обязательно должна быть приложена **рецензия** ([образец](#)).

*Научное издание*

# СТУПЕНИ В НАУКУ

Ежеквартальный журнал  
2022. № 2 (4)

Учредитель и издатель –  
Ассоциация «Агентство интеграционных инициатив»  
Официальный сайт: <http://np-aaii.ru>

Адрес редакции: г. Смоленск, ул. Бакунина, д. 10А  
Ответственный редактор: *К.Н. Апазиди*  
Адрес журнала в сети Интернет: <https://np-aaii.ru/steps-to-science.php>  
Электронная почта журнала: [steps.into.science@yandex.ru](mailto:steps.into.science@yandex.ru)