

# СОВМЕЩЕНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ: СИНТЕЗ АКАДЕМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ И ИННОВАЦИЙ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ ПО МАТЕРИАЛАМ КОНФЕРЕНЦИИ

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

# **Совмещение теории и практики: синтез академической экспертизы и инноваций**

**Сборник научных трудов  
по материалам Международной научно-практической конференции**

**15 сентября 2023 г.**

**[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Москва, 2023**

УДК 001  
ББК 72

*Главный редактор: Н.А. Краснова*  
*Технический редактор: Ю.О. Канаева*

**Совмещение теории и практики: синтез академической экспертизы и инноваций:** сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, 15 сентября 2023 г., Москва: Профессиональная наука, 2023. – 47 с.

ISBN 978-1-4467-2887-1

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы развития экономики, политологии, юриспруденции, технических наук и т.д. по материалам Международной научно-практической конференции «Совмещение теории и практики: синтез академической экспертизы и инноваций», состоявшейся 15 сентября 2023 г. в г. Москва.

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

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

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: PSDgraphics

УДК 001

ББК 72



- © Редактор Н.А. Краснова, 2023
- © Коллектив авторов, 2023
- © Lulu Press, Inc.
- © НОО Профессиональная наука, 2023

# СОДЕРЖАНИЕ

## СЕКЦИЯ 1. ОБРАЗОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ: НОВЫЕ ПУТИ СИНТЕЗА ЗНАНИЙ ..... 5

Жираншина С.Г., Бакланова Н.Д. ГРАНТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК НЕФОМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ СТУДЕНТОВ..... 5

## СЕКЦИЯ 2. ПРАВО И ТЕХНОЛОГИИ: ЭТИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ЦИФРОВОЙ ЭПОХЕ ..... 9

Шнякина Ю.А. ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ В СФЕРЕ НАСИЛЬСТВЕННЫХ ПОЛОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ..... 9

## СЕКЦИЯ 3. ПСИХОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО: ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ЯВЛЕНИЯ. .... 16

Әділханова А.Е. ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДАҒЫ СТУДЕНТТЕРДІҢ СТРЕСКЕ ТӘЗІМДІЛІГІНІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ ..... 16

## СЕКЦИЯ 4. ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО: ПЕРЕСЕЧЕНИЕ НАУК И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ. .... 21

Русакова А.Н., Зыков Р.Н. СВЕТОЗАЩИТНЫЙ ТЕКСТИЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ..... 21

## СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ..... 26

Жужома К.И., Ашуров Н.С. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И САНТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ ..... 26

Санников Д. В. ПРИМЕРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ УГРОЗ НА ПРИМЕРЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 ..... 37

## СЕКЦИЯ 1. ОБРАЗОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ: НОВЫЕ ПУТИ СИНТЕЗА ЗНАНИЙ

УДК 37.01:001.895

**Жираншина С.Г., Бакланова Н.Д. Грантовая деятельность как неформальная занятость студентов**

Grant activity as non-formal employment of students

**Жираншина Светлана Григорьевна,**

магистрант ФГБОУ ВО

«Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

**Бакланова Наталья Денисовна,**

магистрант ФГБОУ ВО

«Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет»

Zhiranshina Svetlana Grigoryevna,

Master's student of the

South Ural State University of Humanities and Pedagogy

Baklanova Natalia Denisovna

Master's student of the

South Ural State University of Humanities and Pedagogy

***Аннотация.** В статье раскрыта сущность понятия «грантовая деятельность» применительно к учреждениям среднего профессионального образования. Выделены основные направления неформальной занятости студентов организаций среднего профессионального образования.*

***Ключевые слова:** грант; студент; неформальная деятельность; среднее профессиональное образование (СПО).*

***Abstract.** The article reveals the essence of the concept of "grant activity" in relation to institutions of secondary vocational education. The main directions of informal employment of students of secondary vocational education organizations are highlighted.*

***Keywords:** grant; student; informal activity; secondary vocational education (SPO).*

Поиск подходящего места работы для молодых людей во многом определяет их социальную успешность на многие годы. Исследование проблем молодёжного сегмента рынка труда имеет особую актуальность и значимость в России, это определяется спецификой её экономического развития.

Рано или поздно перед каждым молодым человеком, будь то девушка или юноша, встает вопрос трудоустройства. Несмотря на обилие различных вакансий, поиск работы может затянуться на долгое время и даже при этом не дать ожидаемого результата [4].

Такая ситуация может быть связана с тем, что работодатели предпочитают брать на работу, прежде всего, кандидатов, имеющих опыт работы в необходимой сфере. Безусловно, остается актуальным и требование к образованию, где наличие диплома высшего учебного заведения также является преимуществом, но опыт работы все чаще является решающим.

Однако молодые люди могут не соответствовать этим критериям. К примеру, студенты, получающие высшее образование, в силу возраста и времени, занятого учебой, могут не иметь необходимого опыта работы, и соответственно, теряют возможность получить желанную должность.

Молодым и амбициозным людям, безусловно, не захочется идти работать на низкооплачиваемые и непрестижные должности. Следовательно, студенты, понимающие данные требования и знающие основные тенденции рынка труда всеми силами пытаются повисить на нем свою значимость и получить к окончанию СПО не только диплом, но и опыт работы по специальности или хотя бы в области, близкой к будущей профессиональной деятельности.

Конечно же не последним фактором при устройстве на работу являются и личные качества кандидата, такие как харизма, ответственность и уверенность в себе, однако может ли человек, который только устраивается на работу, не имеющий опыта быть уверенным в том, что он делает.

Поэтому можно все же с уверенностью говорить, что наличие опыта работы является очень важным фактором для будущей профессиональной занятости студенческой молодежи. Для получения данного опыта студенты готовы в свободное от учебы время трудиться практически на любых условиях [1].

Конечно существуют различные стажировки в больших корпорациях, где таких целеустремленных и желающих работать молодых людей очень ждут, однако такой вид занятости подходит не всем по причине, например, специфики профессии или просто из-за отсутствия таких корпораций в городе, где проживает и учится молодой человек, ведь большинство из них представлены только в очень крупных городах.

Студенческой молодежи, не имеющей возможности проходить официальные стажировки и попасть таким образом в стабильные компании приходится трудиться у представителей малого и среднего бизнеса, среди которых многие могут предложить для данной социальной группы только неформальную занятость, чтобы не иметь никаких официальных обязанностей перед сотрудником.

Как уже было сказано выше, неформальный сектор экономики довольно плохо исследован, особенно в нашей стране. Идентификация социально-демографического профиля населения, которое участвует в неформальном секторе, может существенно помочь в прояснении того, какой тип человеческого капитала здесь задействован и в какой мере, если в

этом возникнет необходимость, на него можно рассчитывать для использования в формальном секторе экономики.

В качестве существенной функции неформальной занятости студентов как способа адаптации на рынке труда можно выделить также интегративную функцию. Под интеграцией студентов на рынке труда здесь подразумевается, прежде всего, приобретение определенного опыта и квалификации [2].

Согласно проводимым ранее исследованиям неформальной занятости среди студенческой молодежи, главным мотивом неформальной занятости является улучшение материального положения, так считают 76% ответивших.

А следующим по значимости мотивом, который упоминался – это мотив, определяющий, что дополнительная работа нужна для получения профессиональных навыков, реализации своих способностей и реализации творческого потенциала, так считают 16% респондентов. Также были названы интерес и новые знакомства 5% и 3% респондентов рассматривают работу как способ самореализации.

Существенно, что преобладание этого мотива характерно для молодых людей. Интегративная функция занятости студентов заключается в том, что работа должна способствовать профессиональной интеграции. Это подтверждается различного рода социологическими исследованиями в сфере неформальной занятости студентов, которые говорят о том, что если студенты младших курсов заняты не по профилю будущей специальности, то студенты старших уже пытаются найти работу, соответствующую будущей специальности, ведь ни для кого не секрет, что наибольшего успеха на рынке труда добивается выпускник, имеющий опыт профессиональной деятельности.

В настоящее время система грантовой поддержки и развития стремительно и эффективно применяется во всех странах. Более наглядным примером служит следующая организация. В грантовой системе РФ на сегодняшний день ключевое место занимает Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ). Это государственная организация, которая распределяет государственные (и не только) денежные средства на поддержание науки. РФФИ – саморегулируемая государственная организация, основная цель которой является поддержка НИР (научно-исследовательских работ) по всем сферам фундаментальной науки на конкурсной основе без каких-либо ограничений. В уставе Российского фонда фундаментальных исследований прописаны следующие задачи: – поддержание фундаментальных научных исследований; – содействие повышению научной квалификации ученых; – помощь в установлении научных контактов и распространению информации в сфере фундаментальных научных разработок в РФ и за рубежом. Совместно с совершенствованием грантовой системы поддержки и развития науки имеется ряд проблем, мешающих успешному развитию научных разработок в России. Ими являются следующие

проблемы: – проблемы финансирования науки [3].

Таким образом, на основе вышесказанного следует сказать о необходимости введения простых принципов развития и совершенствования системы грантов: – максимальное доверие государства индивидуальным исследователям, в том числе активное внедрение современных финансовых технологий работы бюджета с физическими лицами; – отказ властей от экономии на науке с помощью «скрытых» фискальных инструментов; – отказ от следования формальным показателям (в силу чего получается большой процент заявок из научных учреждений, поддержанных федеральными агентствами); – совершенствование законодательно-правовой базы с учетом особенностей всевозможных видов государственных закупок, в том числе и в научной сфере; – совершенствование работы экспертных комиссий путем привлечения сторонних экспертов, расширения и создания междисциплинарных комиссий и пр.

#### Библиографический список

1. Ногина А.А. Совершенствование аспектов воспитательной деятельности в педагогическом вузе: монография / А.А. Ногина. - Челябинск: АО «Библиотека А. Миллера», 2022. - 268 с. - (Научная мысль). - ISBN 978-5-93162-657-4. - Текст: непосредственный
2. Ногина А.А., Активизация самостоятельной деятельности студентов в системе среднего профессионального образования / А.А. Ногина // В сборнике: Профессиональное образование: методология, технологии практика, Сборник научных статей. – 2022. - С. 127-129
3. Ногина А.А. Модульно-компетентностный подход в современном профессиональном образовании / А.А. Ногина. – В сборнике: Профессия, что всем дает начало: роль педагога и современном образовании. Сборник материалов III Международной педагогической конференции. Челябинск: АО «Библиотека А. Миллера», 2023. – 239-241 с.
4. Ногина А.А., Особенности организации обучения на основе использования дистанционных технологий / М.В. Кожевников, И.В. Лапчинская, В.В. Камнева, А.А. Ногина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. – 2023. - С. 103-107

## СЕКЦИЯ 2. ПРАВО И ТЕХНОЛОГИИ: ЭТИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В ЦИФРОВОЙ ЭПОХЕ

УДК 343.23

Шнякина Ю.А. Этические проблемы в цифровую эпоху в сфере насильственных половых преступлений

Ethical issues in the digital age in the field of violent sexual crimes

**Шнякина Юлия Анатольевна,**  
Ассистент, магистрант,  
Оренбургский государственный университет  
Shnyakina Yulia Anatolevna,  
Assistant, master's student,  
Orenburg State University

*Аннотация.* В данной статье рассматриваются этические проблемы и борьба с сексуальным насилием в цифровую эпоху в сфере насильственных половых преступлений.

*Ключевые слова:* половые преступления, насильственные половые преступления, кибергруминг.

*Abstract.* This article examines ethical issues and the fight against sexual violence in the digital age in the field of violent sexual crimes.

*Keywords:* sexual crimes, violent sexual crimes, cybergrooming.

Компьютерное моральное преступление является разновидностью киберпреступности и может быть классифицировано с точки зрения уголовного права и криминологии или сочетания этих двух понятий. В данной бакалаврской работе выбран последний вариант классификации, т.е. сочетание уголовно-правовых и криминологических понятий. Моральные преступления, совершаемые в Интернете, впоследствии можно разделить на детскую порнографию, секстинг, кибергруминг и киберсталкинг. Кроме того, в работе рассматриваются такие понятия, как секс-вымогательство и веб-троминг, которые достаточно тесно связаны с компьютерными моральными преступлениями.

В настоящее время определения детской порнографии являются более общими. Основываясь на нескольких различных определениях, можно утверждать, что детская порнография – это изображение ребенка или человека, похожего на ребенка, на видео-, аудио- или текстовой записи в связи с сексуальным поведением [1].

Следует отметить, что само понятие детской порнографии не определено в правовой системе. Однако из него можно вывести два совокупных условия, которым должно соответствовать порнографическое произведение с изображением ребенка, чтобы считаться порнографическим согласно Уголовному кодексу. Первое условие – это условие стимулирования реализации полового влечения у нормального человека, а второе условие –

это нарушение общепризнанных моральных норм общества и, следовательно, возникновение стыда.

Детская порнография связана с детской проституцией. Одной из причин детской проституции является экономическая потребность ребенка. Чаще всего это группа детей, скрывающихся от семьи или детского учреждения. Эти дети занимаются проституцией, чтобы удовлетворить свои основные биологические и физиологические потребности. Поэтому он предлагает секс в качестве встречной услуги, например, за еду, проживание или оплату. Другая причина – эмоциональный стресс. Эмоциональный стресс относится к неудовлетворенным высшим потребностям, особенно к неудовлетворенной потребности в безопасности и защищенности, потребности в любви и принадлежности, а также потребности в уважении и признании. В этих случаях ребенок часто поспешно связывает себя эмоционально и сексуально со взрослым. Позже он осознает себе, что отношения со взрослым не удовлетворяют его эмоционально и что он должен прекратить эти отношения. После окончания отношений ребенок пытается найти новые отношения в надежде, что его высшие потребности будут удовлетворены. Но есть неоднократное разочарование. После еще нескольких безуспешных попыток удовлетворить свою потребность ребенок решает компенсировать эмоциональный дефицит платным сексом. Деньги становятся заменой удовлетворения. Проституция, которой занимаются дети по эмоциональной потребности, также связана с товарностью, связанной с потребительским менталитетом. Потребительский менталитет представляет собой совокупность психологических характеристик, характеризующихся ориентацией на результат. Применительно к детскому менталитету это означает, что дети оценивают себя и друг друга преимущественно по вещам, которыми они владеют. Если у ребенка нет вещей, которые сейчас модны, это снижает его шансы принадлежать к группе сверстников и быть признанным ими. Затем этого ребенка определенным образом принуждают заниматься проституцией.

Лица, виновные в делах о детской порнографии, обычно используют стратегию, аналогичную сексуальному насилию над детьми. Для них характерны «...плановая и стратегическая процедура, медленное выстраивание доверительных отношений, целенаправленный поиск контакта с детьми, применение приказов о молчании и возложение вины на ребенка». Поиск контакта с потенциальным ребенком. жертва типична для преступников в делах о детской порнографии. Особенно старается заниматься педагогической сферой. Они стараются дать жертве почувствовать, что преступник – ее друг, который всегда рад ей во всем помочь. После установления отношений между преступником и жертвой следующим шагом преступника обычно является демонстрация уже приобретенной детской порнографии, чтобы создать у ребенка видимость нормальности. Со временем происходит собственно постановка действий перед камерой. Преступник

маскирует свои действия игрой. Часто используются различные маски и костюмы, с одной стороны, чтобы преступник мог лучше манипулировать ребенком, а с другой – для сокрытия его личности. Еще одна типичная черта лиц, виновных в делах о детской порнографии, – принуждение детей к жестокому обращению с другими детьми. Это происходит, если преступник уже создал порнографический материал с участием рассматриваемой жертвы. Поэтому оно служит не только материалом для выговора правонарушителю, но и материалом для шантажа ребенка. Шантаж также служит преступнику средством заставить ребенка хранить молчание.

Некоторые преступники по делам о детской порнографии считают себя коллекционерами. Они стараются постоянно расширять свои коллекции, либо путем обмена порнографическими материалами с другим коллектором или непосредственно от ребенка (потерпевшего). Коллекционерам обычно удается завоевать доверие детей, которое они используют для получения порнографических материалов. Ребенок (жертва) сам создает порнографический материал, а затем делится им с правонарушителем, чаще всего через социальные сети. Это действие не только расширяет коллекцию коллекционера, но и, опосредуя материал, ребенок дает правонарушителю возможность использовать материал либо для получения других материалов от ребенка путем шантажа, либо поделиться или обменять материал с другим коллекционером.

Порнографические изображения детей можно получить и другим способом, а именно путем фотографирования детей-моделей с целью профессионального использования изображений, например, в рекламе или журналах. Виновные в этих случаях пользуются сложным социальным или финансовым положением семьи и предлагают семьям свои услуги под обещание определенной суммы денег. После того как семья принимает предложение, преступники заставляют детей обнажаться во время фотографирования или привлекают к участию других детей. В ряде случаев организаторы этих мероприятий принуждают своих жертв к употреблению наркотических и психотропных веществ.

Некоторые авторы отличают так называемый нудистский материал от детской порнографии. Нудистским материалом можно считать фотографии, видеозаписи и т.п., которые были созданы с целью создания семейной памяти. Это, например, фотография обнаженного младенца в семейном альбоме. Некоторые из этих записей затем необнаружимым образом попадают в порнографическую продукцию. Важно отметить, что, в отличие от детской порнографии, так называемые нудистские материалы не создавались с целью сексуального насилия. В настоящее время получить нудистские материалы для производства порнографии стало проще благодаря социальным сетям. Родители публикуют открытые фотографии своих детей в своих, часто общедоступных, профилях совершенно

---

добровольно и не думая, что фотографии их детей могут быть использованы таким образом [2].

Уход обычно считается манипулятивным поведением. Кибергруминг можно определить как психологическую манипуляцию жертвой в Интернете с целью сексуального насилия. Человека, совершающего кибергруминг, называют кибергрумером. Его основная цель – построить доверительные отношения с жертвой в киберпространстве и затем перенести эти отношения из виртуального мира в реальный. Таким образом, преступник заставляет жертву встретиться лично. Результатом этой встречи может стать физическое, сексуальное или иное нападение на жертву.

Жертвами кибергруминга чаще всего становятся дети, особенно девочки в возрасте от тринадцати до семнадцати лет. Подростки относятся к группе наибольшего риска, поскольку они интересуются сексуальностью человека и готовы говорить о ней. В доминирующую группу риска также входят дети с заниженной самооценкой, дети, находящиеся в трудной жизненной ситуации и дети наивные и чрезмерно доверчивые. Детей, принадлежащих к этим группам, легче изолировать эмоционально и физически, поскольку им труднее распознать рискованное общение в Интернете. Основная причина в том, что эти потенциальные жертвы часто чувствуют себя одинокими, непонятыми своим окружением, или им не удается вписаться в коллектив и завести друзей. Для них Интернет становится местом, где им удается наладить межличностные отношения и получить необходимую помощь.

Лица, занимающиеся кибергрумингом, как правило, очень терпеливы и манипулятивны. Они хорошо общаются с детьми. Они умеют завоевывать доверие детей, поскольку очень дружелюбно относятся к своей потенциальной жертве, интересуются их проблемами и стараются им помочь. Затем жертва чувствует, что она важна для кого-то, и почти постоянно испытывает потребность переписываться с кибергрумером, в результате чего жертва оказывается изолированной от своих сверстников.

Сам процесс манипулирования ребенком в Интернете имеет несколько этапов. Первый этап – это уже упомянутое возбуждение доверия и попытка изолировать жертву. На этом этапе преступник выбирает свою жертву, ставит себя на место человека, который понимает жертву и пытается решить ее проблемы. Он также пытается решить с ней щекотливые темы, такие как ее текущая сексуальная активность, проблемы с родителями и т. д. Целью такого поведения преступника является создание дружеских или романтических отношений с жертвой. Часто на этом этапе преступник выдает себя за другое лицо. Второй этап манипуляции детьми в Интернете – это подкуп жертвы подарками или различными услугами, посредством чего преступник укрепляет отношения с жертвой. Здесь происходит само построение отношений. Третий этап – индукция эмоциональной зависимости от

---

личности нападающего. На этом этапе отношения между ребенком и обидчиком уже выстроены, и ребенок в некотором роде посвящает себя обидчику. Нападающий прекрасно знает свою жертву – знает ее проблемы, тайны, планы и т. д. Для ребенка нападающий на этом этапе становится большим другом. Четвертый этап – личная встреча правонарушителя с потерпевшим, если личная встреча еще не состоялась. Последний этап – сексуальные домогательства и насилие над ребенком со стороны кибергрумера [3].

К сожалению, в обществе постоянно циркулируют мифы о кибергрумминге, которые приуменьшают серьезность кибергрумминга. Мифы в основном касаются характеристики преступника. Некоторые утверждают, что кибергрумеры – это маргинальные люди с низким уровнем образования или непривлекательные пожилые мужчины, которые однозначно педофилы. На самом деле преступниками является широкая группа людей, включающая людей как с низким, так и с высоким уровнем образования, как молодых, так и пожилых, как педофилов, так и непедофилов, при этом педофилы, занимающиеся кибергруммингом, составляют около 10%. В обществе также довольно распространен миф о том, что жертвами кибергрумминга становятся только девочки, хотя на самом деле соотношение девочек и мальчиков, подвергшихся насилию, практически одинаково.

Термин «сексторция» происходит от английских слов «sex» и «extortion», где «extortion» означает вымогательство. Таким образом, это является признаком вымогательства, в ходе которого используются конфиденциальные материалы. Контент представляет собой информацию сексуального характера, носителями которой в основном являются фотографии и видео.<sup>42</sup> Он может принимать две формы. Первая форма – это секс-вымогательство, направленное на конкретного человека, с которым преступник контактирует через фейковый профиль, созданный в социальной сети. Он пишет жертве под предлогом знакомства с кем-то новым. Он постепенно создает интимные отношения с жертвой. Эти отношения дают злоумышленнику возможность манипулировать конкретным человеком и заставлять его присылать свои обнаженные фотографии и видео. Возможна даже ситуация, когда преступник манипулирует конкретным человеком, чтобы тот начал видеозвонок, во время которого заставляет жертву раздеться и, например, помастурбировать. После получения материала, который он считает подходящим, преступник раскрывает свою ложную личность или сообщает конкретному человеку, что это всего лишь фейковый профиль в социальной сети и что человек, которым выдавал себя преступник, не настоящий, и начинает шантажировать свою жертву. Как правило, он угрожает, что если потерпевший к указанному дню не отправит на свой счет определенную сумму денег, он опубликует полученные материалы, нанеся тем самым вред конкретному человеку как в личной, так и в профессиональной жизни. Вторая форма секс-вымогательства заключается в массовой рассылке электронных писем вымогательского характера.

Злоумышленник создает фейковое сообщение, содержанием которого является информация о том, что неизвестное лицо взломало наш компьютер и получило все наши конфиденциальные данные, включая наши фотографии и видео. При этом в сообщении она сообщает нам, что получила доступ к нашей веб-камере, через которую наблюдает и записывает нас, например, в интимные моменты с нашим партнером. В контенте также содержится угроза опубликовать полученные материалы. Если потерпевший не заплатит правонарушителю в срок, установленный правонарушителем. Вторая форма отличается от первой формы секс-вымогательства тем, что у преступника фактически нет материала, поскольку он не взломал компьютер[1].

За этим преступлением чаще всего стоят организованные преступные группировки, для которых секс-вымогательство является достаточно простым способом заработка. Даже совершить это преступление им несложно, ведь каждый пользователь Интернета является потенциальной жертвой. При этом совершение секс-вымогательства для них вполне «безопасно», поскольку их жертвы обычно не сообщают об этом деянии в полицию. Причиной несообщения о них является чувство стыда, вызываемое преступником у потерпевших.

Если кто-то стал жертвой сексуального вымогательства, он должен сохранять спокойствие, признать, что стал жертвой этого преступления, и не стыдиться обращаться за помощью ни в полицию, ни в другие учреждения по предупреждению преступности. Кроме того, потерпевший не должен отправлять какие-либо деньги преступнику, поскольку преступник не может каким-либо образом гарантировать, что он не опубликует данные материалы после оплаты или не продолжит шантаж. Дело в том, что преступник мог уже опубликовать данные материалы или продать их кому-либо еще до оплаты.

Борьба с сексуальным насилием в интернете является коллективной ответственностью. Различные организации, правительства и интернет-платформы предпринимают шаги для быстрого реагирования на подобные случаи и защиты жертв. Вот некоторые способы, которыми мы можем бороться с этой проблемой:

- введение строгих законов и правил для уголовного преследования лиц, совершающих сексуальное насилие в интернете;
- создание специализированных отделов в полиции для расследования онлайн-преступлений и преследования виновных;
- усиление контроля со стороны интернет-платформ и социальных сетей, проведение регулярного сканирования контента на предмет незаконной деятельности и быстрого реагирования на жалобы пользователей;

- образовательные программы и предоставление информации о безопасности в сети, чтобы помочь пользователям лучше понять и распознать сексуальное насилие в интернете.

Проблема сексуального насилия в интернете продолжает существовать и представлять угрозу для пользователя. Необходимость принятия мер для борьбы с этой проблемой становится все более неотложной. Только через коллективные усилия правительств, организаций и самых пользователей мы сможем сделать интернет безопасным местом для всех.

#### Библиографический список

1 Авдеев А.В. Уголовно-правовая охрана половой неприкосновенности и половой свободы личности // Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право. 2016. Т. 18. № 1-2. - С. 85-99.

2 Гусарова М.В. Насильственные действия сексуального характера: содержание нормы, проблемы квалификации // Российский следователь. 2019. № 8. С. 34-37.

3 Соловьев В. С. Использование социального сегмента сети Интернет для совершения посягательств на половую неприкосновенность несовершеннолетних // Вестник Московского университета МВД России. 2017. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-sotsialnogo-segmenta-seti-internet-dlya-soversheniya-posyagatelstv-na-polovuyu-neprikosновенnost-nesovershennoletnih>

4 Солдатова Г. У. [и др.]. Дети России онлайн: риски и безопасность. Результаты международного проекта EU KidsOnline II в России / Г. Солдатова, Е. Рассказова, Е. Зотова, М. Лебешева, П. Роггендорф. М. : Фонд Развития Интернет, 2013.

## СЕКЦИЯ 3. ПСИХОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО: ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ЯВЛЕНИЯ.

УДК 37

Әділханова А.Е. Жоғары оқу орындарындағы студенттердің стресске төзімділігінің маңыздылығы

The importance of stress resistance of students in higher education institutions

**Әділханова Аяулым Ерболқызы**

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университеті  
«Психология» мамандығының 2 курс студенті

Ғылыми жетекші: аға оқытушы, магистр **Абилова Орынгуль Асылбековна**

Қазақстан. Атырау қаласы

Adilkhanova Ayaulym Yerbolovna

Atyrau University named after H. Dosmukhamedov

2nd year student of "Psychology" specialty

Research supervisor: senior teacher, master Abilova Oryngul Asylbekovna

Kazakhstan. Atyrau city.

***Аннотация.** Осы мақалада студенттердің стресске төзімділік мәселесі қарастырылған. Стресс - психикалық қызметтің ажырамас құрауышы болып табылады, ол көптеген процесстің жүруіне, денсаулыққа да әсер етеді. Студенттер жоғары оқу орынындағы оқыту үрдісінде біраз зияткерлік және эмоционалды жүктемемен оқитын болады, сондықтан олардың оқу қызметіне деген қарым-қатынасының өзгерісі байқалады. Осыған орай студенттердің стресске төзімділігі өзекті мәселе ретінде басты назарға алынған.*

***Кілт сөздер:** студент, стресс, стресске төзімділік, стресске төзімділіктің маңыздылығы.*

***Abstract.** This article discusses the stress and stress resistance of students. Stress is an integral component of mental activity, it affects the course of many processes, as well as health. In the process of teaching at a higher educational institution, students will study with some intellectual and emotional load, so there is a change in their attitude to educational activities. In this regard, the stress resistance of students is an urgent problem.*

***Keywords:** student, stress, stress resistance, the importance of stress resistance.*

**Кіріспе.** Қоғамдағы қарқынды өзгерістер, ақпараттар көлемінің артуы, эмоционалды жүктемелер – бұл күн сайын әр студентке сезілетін жағымсыз әсерлердің аздаған бөлігі. Студенттер оқу кезеңі басталған сәтпен туындаған қиындықтарды жеңіп, жаңа және бұрынғы ролдерін үйлестіру білуі қажет, нәтижесінде олар стресске түседі. Стресске түсу себептерінің бірі олардың стресске төзімділік деңгейінің төмен болуы, ол студент тұлғасының когнитивті, эмоционалды, мотивациялық және мінез-құлық өрісінің бұзылуымен көрініс табады. Стрестің қалыптасуы жайсыз топ нормалары мен жайлы

Совмещение теории и практики: синтез академической экспертизы и инноваций

сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции

СЕКЦИЯ 3. ПСИХОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО: ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ЯВЛЕНИЯ.

ұйым, мысалы оқытушы талаптары арасындағы айырмашылық нәтижесінде туындайды. Осындай жағдайда студент қысым, жайсыздықты сезінеді, өйткені бір жағынан топтың қабылдауын көздесе, екінші жағынан оқытушының талаптарын сақтауға тырысады.

**Негізгі бөлім.** Стресс қоғамдағы психологиялық мәселелердің бірі. Ол адам бойында орын алатын психологиялық ыңғайсыздықтың бір түрі және қысым, шиеленіс, ішкі арпалыс сезімдерінен тұрады. Адамның күнделікті өмірінде стресстің едәуір ролі бар. Адам стресстік жағдаяттарда болуға дағдыланған, десек те оның ағзасы қандай да бір тітіркенулерден өтіп жатса да, оны өзі ұғынбайды. Стресстің табиғатының өзі ерекше күрделі жағдайларда іс-әрекетті орындаумен түсіндірілетін психикалық қысымының ерекше жай-күйі. Бірақ адамдар өзінің жүйке жүйесін жеңілдетуге көп көңіл бөлмейді, сондықтан ол қашанда қысымды күйде болады. Психика «мәселені іздеуге» дағдыланғаны сондай, олар тіпті жанға жайлы жағдайда да өзінен өзі туындай бастайды [1].

Стресс тұжырымдамасын алғаш медицинаға канадалық ғалым Ганс Селье (1907-1982) енгізген. Бүгінде кез келген қызмет саласына туындап отырған мәселе ретінде психология ғылымы зерттеу нысанына алып отыр. «Стресс» ағылшын тілінен аударғанда - *stress* – қысым, қиналу, қатты күйзелу деген мағынаны береді, яғни қоршаған ортаның кез келген қолайсыз әсерінің салдарынан адам ағзасына, жүйкесіне тітіркену арқылы қысым түсу. «Стресс» ұғымы 1936 жылы бейімделу (адаптация) синдромын сипаттау барысында енгізілген болатын. Бейімделу синдромы қолайсыз әсерлер-стрессорлардың күш-қуаты мен ұзақтығына қарай туындайтын адам реакциясының жиынтығы ретінде көрініс табады. Стрессорлар қатарына жатқызылады: психикалық немесе физикалық жарақаттар, климаттың өзгеруі, радиоактивті сәулелену және басқа көптеген себептер [2].

Ғылыми психологиялық әдебиеттерде көптеген авторлар стресске төзімділік мәселесіне көп көңіл бөлген. Мәселен, В.Д. Менделевич, Н.В. Тарабрина, Л.Г. Попова, А.Б. Леонова, А.Н. Татарко, Л.И. Анцыферова, О.И. Жданов, В.А. Абабков стресстің адам физиологиясы мен психикасына ғана емес, сондай-ақ оның өміріне, тұлғалық даму сапаларына, кәсіби жетістігіне кері әсер ететінін анықтаған. Стресстің пайда болуына және стресстік жағдайдың дамуына қарсы тұру үшін «стресске төзімділік» деп аталатын қорғаныс тетігі қажет. Қорғаныс тетігі стресс ықпалын тежеуге, даулы жағдайды шешу жолдарын табуға, өзінің оқуымен, кәсіби қызметімен жемісті еңбек етуге көмектеседі [3].

Стресске төзімділік мәселесімен В.С. Кагерман, К.Ю. Грачёв, Ю. В. Щербат, А.Д. Сперанский, Дэвид Майерс, Д.Н. Насонова айналысқан. Олар осы феноменді кәсіби қызметтің, нәтижелі оқытудың, оқыту процесіндегі өзара әрекеттестік жағдайында

адамгершілік және психологиялық дамудың әлеуметтік-психологиялық шарты ретінде қарастырған [4]. Осылайша, стресс мәселесі барлық уақытта әлемдік психология ғылымы мен практикасындағы ең өзекті тақырыптардың бірі болып табылады. Қазіргі заманда стресс адамзат өмірінің барлық саласында орын алып отыр. Стресс адамның мінез-құлқына ғана емес, оның жұмысқабілеттілігіне, сондай-ақ денсаулығына және оның айналадағы адамдармен, отбасы мүшелерімен қарым-қатынасына да әсер етеді.

Дербестікке ұмтылып, өзін-өзі айқындайтын психологиялық жас - жастық шақ, бұл психикалық қана емес, азаматтық кемелдену кезеңі десе де болады. Осы сәттерде олардың дүниетанымы, моралдық санасы, өзіндік санасы қалыптасады, жетекші іс-әрекет алмасады, ерік-жігерін реттейді. Жауапты шешімдерді қабылдау уақыты барлық алдағы өмірді анықтайды, мысалы, өзінің кәсіби қызметін таңдау, өзінің өмірлік ұстанымын айқындау, өмірлік серігін таңдау. Дәл осы жаста физикалық жетілуді қалыптастыру процесі аяқталады [5]. Өзінің ішкі «Менін» ашу – бұл бастысы жастық шақты қабылдау, өзінің ішкі әлемін өзі арқылы қабылдау. Бұл өзін-өзі талдауға бейімділіктің көрініс табуы, өз білімін жүйелеу, қорыту қажеттілігі, өзін мойындатуға, өзін-өз бағалауға ұмтылыс.

Студенттік жас адамның негізгі әлеуметтік-гендік әлеуетін дамыту үшін сенситивтік кезең болып табылады. Жоғары білім алу адам психикасына, оның тұлғалық дамуына едәуір әсер етеді. Жоғары оқу орынында оқыту уақытында жағымды жағдай жасалған болса студенттерде психикасының барлық деңгейінде даму жүреді. Олар адамның ақыл-ой бағыттылығын анықтайды, яғни ойлау машығы қалыптасады, бұл тұлғаның кәсіби бағыттылығын сипаттайды.

Студенттер дамуға қажетті едәуір ресурстарға ие. Оларда бірқатар дара психологиялық ерекшеліктер болады, оны оқытуда қойылған мақсаттарға жетуде іске қоса алады. Баршамызға таныс факт, стресс – бұл студенттік өмірдің серігі. Осы кезеңде, әсіресе бастапқы сәтте қарама-қайшылықтар туындайды, ол қиындықтарға жетелейді. Оқыту барысындағы ерекше маңызды мәселе стресс, көбінесе ол аралық бақылау және емихан уақытында байқалады. Студенттер бойындағы стресс оқуға да (білім алуға, қолдануға және материалдарды өңдеуге) ықпал етеді, бұл академиялық үлгерімге кедергі жасайды. Оқу үлгеріміндегі қиындықтар өз алдына жайсыздықты туындатады, нәтижесінде стресс күшейе түседі. Оқу сессияларын сәтті аяқтау үшін екі факторды есепке алу керек, олар: студенттердің теориялық және психологиялық дайындығы. Әйтседе студент осы екі бағытта жұмыс жасау барысында бір жағынан оқытылып отырған пәндер бойынша жақсы, әрі терең білімді көздесе, екінші жағынан – емтихан сессиялары кезінде жоғары баға алуды ескеруі мүмкін [7].

Жоғары оқу орындарына қабылданған бірінші курс студенттерінің біразы оқу бағдарламасын нәтижелі меңгеруге қажетті түрлі дағдылар мен біліктерге ие болмайды. Сондықтан табандылық танытуға деген ұмтылыс байқалады, бірақ бәрінде бірдей сәтті бола бермейді. Студент жоғары оқу орынындағы жаңа жағдайдарға бейімделу сәтінде едәуір уақыт өтіп кетеді. Көпшілігіне бұл өте ауыр және зор еңбекті қажет етеді. Осыдан келіп бірінші курстан-ақ үлгерімі төмен және сессия нәтижелерінде алшақтық болады. Жаңа жағдайға бейімделу көп күшті талап етеді, осыдан келіп жоғары оқу орнындағы оқыту және оның нәтижелері арасында айтарлықтай айырмашылық туындайды.

Студенттердің стресстік жай-күйінің жиі және ұзақ болуы көп жағдайда жеке студенттің өзіне байланысты. Оның стресске реакциясы, дұрыс тамақтану тәртібі, қозғалыс белсенділігі, демалу және ұйқының тыныш болуы, айнала қоршаған ортамен қарым-қатынасы – бұл студенттің өмір салтын және де жалпы стресске төзімділігін анықтайтын маңызды ресурс болып табылады. Сонымен қатар дұрыс ұйымдастырылған педагогикалық қызметте студенттердің эмоционалды жай-күйін оңтайландыруға ықпал етеді. Студенттердің стресске төзімділігін қалыптастыру өте маңызды. Стресске төзімділіктің жоғары деңгейі адамға өз күшіне деген сенім береді, денсаулығын жақсартады, көңіл-күйін сергек етеді, сондай-ақ жинақылық пен төзімділік өмірлік қиын жағдайларда дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі. Студенттердің стресске төзімділігін қалыптастырудың тиімді құралдары оқытудың белсенді формалары мен әдістері, оның ішінде тренинг сабақтар деп атауға болады. Түрлі тәрбиелік шаралар да студенттердің жаңа ортаға тез бейімделіп, стресске төзімділігін арттыруға игі ықпал етеді.

Осылайша студенттердің стресске төзімділігінің маңыздылығын баяндауға көңіл бөлінді. Студенттерді кез келген жағдайда дұрыс шешім қабылдауға бағыттау және эмоционалды тұрақтылығын бақылауға дағдыландыру қажеттілігі айқындалды. Демек, бұл мәселе, әлі де сан қырынан зерттеу нысанына айналады.

**Қорытынды.** Сонымен, жоғары оқу орынына қабылданған студенттерді бақылау барысында олардың стресске бейім келетіні байқалды, бірақ стресске төзімділіктің жоғары деңгейінің арқасында өзіндік жұмыстарды орындау немесе аралық бақылау мен емтихан сессияларын тапсыру барысындағы сәтсіздіктерді тез жеңіп, өз денсаулығына жағымсыз әсер туындатпай, күрделі міндеттердің шешімін тез табады. Бұл стресске төзімділіктің маңыздылығына айқын дәлел болады.

---

Пайдаланылган әдебиеттер

1. Бодров В.А. Психологический стресс: развитие и преодоление. – М.: ПБР СЭ, 2006. – 528 с.
2. Селье Г. Очерки об адапционном синдроме. - М.: Медгиз, 1960. - 255с. - 84 с.
3. Кондратьев Ю.М. Социальная психология студенчества: Учебное пособие. - М.: Московский психолого-социальный институт, 2015.-160 с. – С. 244.
4. Катунин А. П. Стрессоустойчивость как психологический феномен // Молодой ученый. 2012. №9. С. 243-246.
5. Сорокун П.А. Основы психологии / П.А. Сорокун. - Псков: ПГПУ, 2011 - 312 с.
6. Варданян, Б.Х. Механизмы саморегуляции эмоциональной устойчивости / Б.Х. Варданян. – М.: Наука, 2011. – С. 242-243.
7. Мельник Ш. / Стрессоустойчивость. Как сохранять спокойствие и эффективность в любых ситуациях М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2014. – С.256.

## СЕКЦИЯ 4. ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО: ПЕРЕСЕЧЕНИЕ НАУК И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ.

УДК 628.978.711

Русакова А.Н., Зыков Р.Н. Светозащитный текстильный материал

Light-proof textile material

**Русакова А.Н., Зыков Р.Н. (руков. Козлова О.В.)**

Ивановский государственный химико-технологический университет, Россия, г. Иваново

Rusakova A.N., Zykov R.N. (supervisor Kozlova O.V.)

Ivanovo State University of Chemical Technology, Russia, Ivanovo

***Аннотация.** Работа посвящена разработке технологии получения светонепроницаемых текстильных материалов путем дублирования материалов. Показано, что при использовании эффективных полимерно-клеевых наполненных композиций, используемых для термосклеивания двух текстильных материалов, появляется возможность получения дублированного материала, в котором при хорошей прочности склеивания воспроизводятся светозащитные свойства и сохраняются колористический дизайн рисунка.*

***Ключевые слова:** текстильные материалы, светонепроницаемость, полимерно-клеевые композиции, минеральные наполнители, пигмент, каолин.*

***Abstract.** The work is devoted to the development of technology for obtaining opaque textile materials by duplicating materials. It is shown that when using effective polymer-adhesive filled compositions used for thermal bonding of two textile materials, it becomes possible to obtain a duplicated material, in which, with good bonding strength, opaque properties are reproduced and the color design of the pattern is preserved.*

***Keywords:** textile materials, light-shielding properties, polymer-adhesive compositions, mineral fillers, pigment, kaolin.*

Современные технологии создания элитных светонепроницаемых штор и занавесей типа Blackout – трудоёмкий и дорогостоящий процесс: наружный слой представляет собой декоративную ткань с сатиновым переплетением нитей, а внутри пропущена черная полиэфирная нить, которая поглощает свет. Для получения максимальной светонепроницаемости на слои ткани наносится акриловая пена. Данный процесс является трудо- и энергозатратным и, соответственно, ткань становится дорогой [1].

В связи со сказанным нами принято решение использовать принцип создания дублированных волокнистых материалов (ДВМ) на основе отечественных наполненных полимеров, разработанный в ранних работах кафедры, для разработки более дешевой технологии создания светонепроницаемых материалов, ничем не уступающей по качеству технологии создания штор Blackout.

В качестве объектов исследования для создания дублированных текстильных материалов со светонепроницаемыми свойствами выбраны материалы: изнаночная сторона (подложка) – облегченный полиэфир 100% с однотонным окрашиванием; лицевая сторона (внешняя) – льняная ткань с декоративным печатным рисунком. Такими материалами могут быть легкие трикотажные полотна, хлопчатобумажные и синтетические материалы с фактурной поверхностью.



Оба текстильных материала по структуре являются прозрачными, и даже сдвоенный материал на фоне люминесцентной лампы хорошо пропускает свет, так как ткани сами по себе имеют небольшую поверхностную плотность (рисунок 1).

Рисунок 1 – Вид материалов для дублирования.

Для заполнения межволоконного пространства принято решение использовать пигменты минеральной природы, которые классически используют в качестве грунтов: белый и черный пигмент.

При необходимости затемнения ткани лучше применять черный пигмент, а для создания изделий декоративного назначения, не ухудшая их колористических свойств окрасок и рисунков целесообразнее использовать белый пигмент.

Найдены оптимальные концентрации белого пигмента, вводимого в полимерно-клеевую композицию (ПКК) на основе акрилового полимера (связующего) и акрилового загустителя, а также оценена эффективность его применения в различных концентрациях.

Подбор концентраций белого пигмента проводили на одном из волокнистых компонентов – полиэфирной основе. Композицию наносили на ткань в один слой ракельным способом. Далее после сушки при 80°C оценивали как визуально, так и с помощью спектрофотометра YS 3010 светопроницаемость через модифицированный материал.

Косвенной оценкой этого показателя выбрана светлота L образцов. Для большей чувствительности метода, оценивающего минимальные по размеру светопроницаемые пространства в ткани (межниточные и межволоконные), образцы помещались последовательно на белую и затем на черную подложку. Разница между показателями светлоты должна быть минимальной или отсутствовать вообще.



Рисунок 2 – Зависимость показателя светлоты L от концентрации пигмента в полимерно-клеевой композиции.

На рисунке 2 отображена зависимость показателя светлоты L от концентрации пигмента. Из полученных образцов видно, что наилучшее заполнение межволоконного пространства достигается при концентрации пигмента 200 г/кг. Однако такая высокая концентрация приведет к удорожанию композиции и, в конечном итоге, самого материала.

Известно, что введение в полимерно-красочные системы минеральных наполнителей способствует более равномерному нанесению красок за счет лучшей укрывистости поверхности. Поэтому на следующем этапе работы нами оценены свойства светопроницаемости ткани с применением в композиции наряду с белым пигментом минерального наполнителя.

Ранее было показано, что наиболее эффективным наполнителем явился каолин, так как он дает равномерную укрывистость поверхности текстильного материала. Применение в полимерной композиции только каолина хотя и дает положительный результат по заполнению межволоконных пространств, однако ткань все же остается светопроницаемой даже при увеличении количества нанесений от 1 до 3 слоев.

Совместное присутствие белого пигмента и каолина в ПКК положительно решает задачу получения эффекта светонепроницаемости текстильного материала. Эффект прозрачности (светопроницаемости) образца, оцененный по светлоте L, представлен в таблице 2.

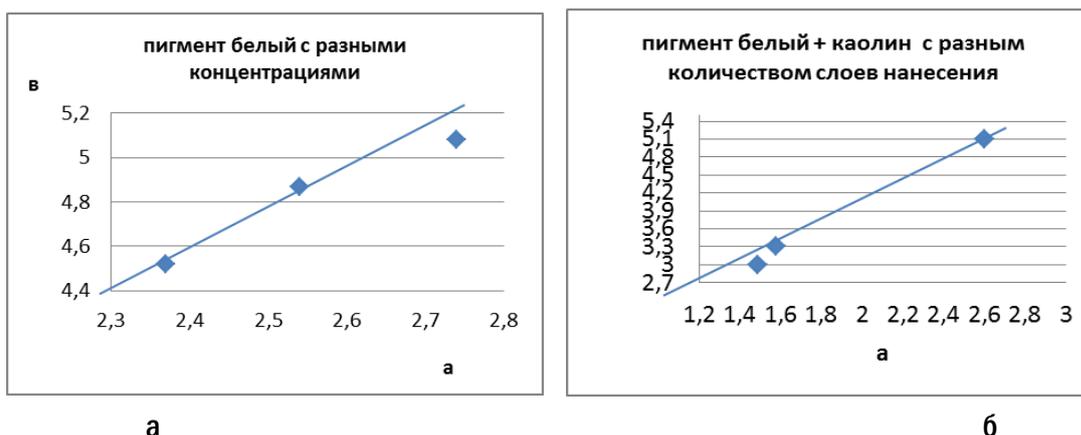
Таблица 2

Цветовые характеристики полиэфирного материала

Состав композиции	Кол-во слоев	a	b	L <sub>черн</sub>	L <sub>бел</sub>	ΔL
Эталон без пигмента		2,6	4,72	59,0	65,7	
связующее загуститель пигмент белый	1	2,4	5,0	70,6	84,6	14
	2	2,44	5,17	76,4	88,6	12,2
	3	1,58	2,68	78,4	89,0	10,6
связующее загуститель пигмент белый каолин	1	2,6	5,1	72,5	78,8	6,3
	2	1,58	2,93	82,6	87,6	5,0
	3	1,49	3,68	86,7	87,9	1,2

Полученные результаты свидетельствуют, что образец, обработанный композицией с белым пигментом и каолином, дает наилучшие результаты, особенно при трехкратном нанесении. Межволоконное пространство заполняется плотно, укрывистость равномерная.

Цветовые характеристики дублированных образцов, приведенные на рисунке 3, изменяются при увеличении концентрации пигмента белого от 50 до 500 г/кг (рисунок 3,а) и количества нанесенных слоев композиции от 1 до 3 (рисунок 3,б).



а

б

Рисунок 3 – Цветовые характеристики дублированных образцов: а – при концентрациях пигмента белого от 50 до 200 г/кг; б – при различном количестве нанесенных слоев композиции, включающей пигмент белый и каолин в соотношении 5:1.

Далее полиэфирную ткань с нанесенной на нее композицией посредством термопресса соединяли с льняной тканью. Условия термообработки были исследованы и выбраны в ранних работах ученых кафедры [2]. Качество склеивания текстильных материалов оценивали путем отрыва на разрывной машине. В результате получен дублированный светозащитный материал, в котором при хорошей прочности склеивания воспроизводятся светонепроницаемые свойства и сохраняется колористический дизайн

рисунка. При этом гриф получаемого материала мягок, остается возможность легкой драпируемости.

Учитывая, что классически количество минеральных наполнителей в полимерной композиции не должно превышать 15 %, а также рассматривая фактор цена-качество, нами белый пигмент и каолин взяты в соотношении 5:1 и общее количество наполнителей не превышало 150 г/кг.

Таким образом, показана реальная возможность создания дублированных материалов со светозащитными свойствами, не уступающих по своим функциональным свойствам зарубежным аналогам. Причем технология проста, реализуется с помощью действующего оборудования и легкодоступных и недорогих отечественных реагентов и материалов.

#### Библиографический список

1. <https://tkac.ru/tkani/blekaut.html> Что такое блэкаут и где он появился. (дата обращения 13.03.2023)
2. Одинцова, О.И. и др. Полимерно-клеевые композиции с мембранными свойствами для дублирования волокнистых материалов // О.И.Одинцова, Е.В.Румянцев, О.В. Козлова, В.Е.Румянцева, Е.Г. Полушин, А.Н. Русакова / Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности 2020. №6 (390). С.127-134

## СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

УДК 33

**Жужома К.И., Ашуров Н.С. Анализ факторов, влияющих на принятие управленческих решений в процессе бизнес-проектирования в сфере торговли строительными материалами и сантехническим оборудованием**

Analysis of factors influencing management decision-making in the process of business design in the field of trade in building materials and plumbing equipment

**Жужома Кирилл Игоревич,**

курсант 6 курса, ВИ(ИТ)

ВА МТО им. генерала армии Хрулёва

**Ашуров Некхбат Сайидумарович,**

Студент 4 курса бакалавриата,

Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Научный руководитель

**Жужома Ю.Н.,** ст. преподаватель кафедры Менеджмента и права

Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД

Zhuzhoma Kirill Igorevich

Ashurov Neckhbat Sayidumarovich

4th year undergraduate student,

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

Scientific adviser: Zhuzhoma I.N., senior lecturer,

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

***Аннотация.** Наиболее привлекательным для начинающих бизнесменов была и остается сфера торговли. Особую роль в которой играет деятельность компаний по реализации строительных материалов и сантехнического оборудования в современных условиях экономики и существующих санкций. Проектирование бизнеса требует особого внимания к специфике товара и потребителей. Основной задачей исследования является анализ текущего состояния, факторов влияющих и определение общих перспектив.*

***Ключевые слова:** бизнес-проектирование, торговля, рынок строительных материалов, сантехника, анализ емкости рынка*

***Abstract.** The trade sector has been and remains the most attractive for novice businessmen. A special role is played by the activities of companies selling construction materials and plumbing equipment in modern economic conditions and existing sanctions. Business design requires special attention to the specifics of the product and consumers. The main objective of the study is to analyze the current state, influencing factors and determine general prospects.*

***Keywords:** business design, trade, building materials market, plumbing, market capacity analysis*

Бизнес-проектирование важный элемент управленческого решения в рамках реализации конституционного права граждан Российской Федерации заниматься деятельностью, не противоречащей действующему законодательству. Самым распространенным для начала предпринимательской карьеры в бизнесе считается открытие своего собственного магазина. Многие выбирают торговлю строительными материалами и всем необходимым для ремонта жилых помещений.

В процессе проектирования бизнеса торгового предприятия важными задачами являются анализ и прогнозирование рынка строительных материалов, которые должны быть основаны на исторических данных, текущих тенденциях и мнении экспертов.

Начиная бизнес и развивая уже существующий необходимо понимать имеющийся на рынке порядок конкурентов, целевую аудиторию своих покупателей, риски и вероятность их наступления, имеющиеся каналы поставщиков и партнеров. Прогнозирование помогает предсказать возможные тенденции на рынке в будущем и принимать соответствующие решения, требует постоянной работы над обработкой и анализом данных и тесного сотрудничества между участниками рынка, что в свою очередь заложит базис для экономической эффективности всего предприятия.

Рынок строительных материалов играет очень важную роль в экономике многих стран мира. Он связан с различными отраслями, включая строительство жилых и коммерческих зданий, инфраструктурных объектов, обустройство мест общего пользования и т.д. Анализ и прогнозирование рынка строительных материалов является необходимым для многих участников этого рынка, таких как производители, дистрибьюторы, строительные компании и инвесторы.

Он представляет собой довольно разнообразный сегмент рынка, который состоит из нескольких ключевых секторов:

1. Сборочные конструкции: производство и продажа металлоконструкций, деревянных фундаментов, блоков стен, каркасных домов.
2. Материалы: производство и продажа стройматериалов, таких как кирпич, камень, цемент, бетон, керамическая плитка и керамические блоки, стекло, металл и другие.
3. Окна и двери: производство и продажа окон и дверей из разных материалов, таких как пластик, алюминий, дерево и других.
4. Оборудование и инструменты: производство и продажа строительного оборудования, электроинструментов, гидравлических инструментов и других.
5. Услуги: строительные услуги, грузоперевозки, монтаж и установка строительных конструкций, монтаж и установка сантехники, электромонтажные работы, отделка и дизайн интерьера и др.

6. Другие: производство и продажа бытовой химии, сантехники, мебели для дома и офиса, светильников и т.д.

Рынок строительных материалов, как и многие другие рынки, подвержен колебаниям и влиянию различных факторов. Среди них – экономические и политические события, а также изменение спроса и предложения на определенные виды материалов. Анализ рынка строительных материалов может учитывать как долгосрочные, так и краткосрочные тенденции.

При прочих равных, согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства [1] в России 282240 субъектов предпринимательства, которые выбрали основным видом деятельности торговлю лесоматериалами, строительными материалами и сантехническим оборудованием, из них 21 тысяча субъектов приходится на Санкт-Петербург (рис. 1). Конкуренция высокая, однако следует уделить внимание также объемам производства, отпускным ценам и спросу потребителя.

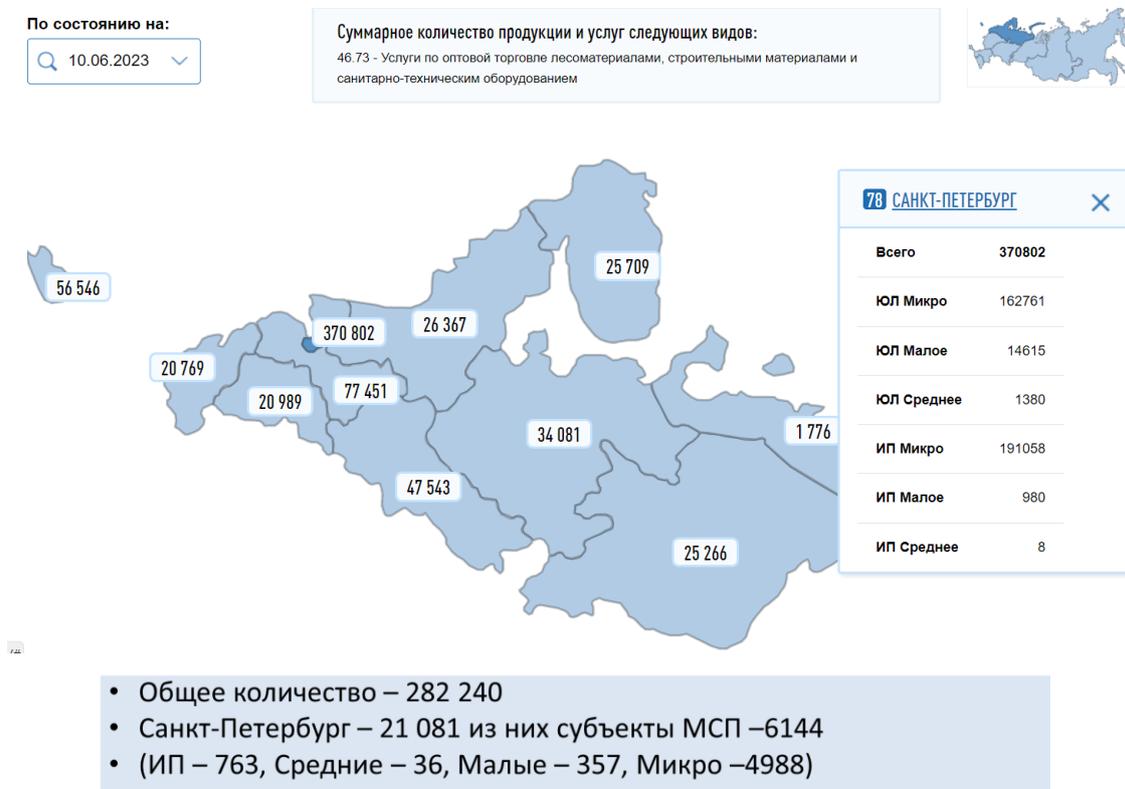


Рисунок 1. Представленность субъектов с основным видом деятельности 46.73 по ОКВЭД

Одним из самых важных факторов, влияющих на рынок строительных материалов, является конъюнктура на рынке недвижимости. Это в свою очередь зависит от различных факторов, таких как уровень экономического развития, уровень безработицы, стоимость земли и другие факторы. Изменения на рынке недвижимости могут значительно повлиять на спрос на определенные виды строительных материалов. Также следует учитывать, что ориентация рынка строительных материалов может меняться в зависимости от различных тенденций в обществе, таких как рост доли эко-материалов или приверженность к определенным стилям и дизайнам. Для слаженного взаимодействия производителей строительных материалов, торгующих посредников, потребителей профессиональных и непрофессиональных, имеет большое значение покупательская способность конечного потребителя. Строительные компании не являются конечным потребителем, и так же находятся в зависимости от спроса на их готовую продукцию со стороны конечного покупателя жилой и коммерческой недвижимости, собственников помещений, подлежащих ремонту и т.д.

Условия, сложившиеся на рынке, действительно угрожают бизнесу торговых предприятий, занимающихся торговлей сантехнического оборудования и строительных материалов. С целью анализа возможностей и угроз, выполним SWOT-анализ предприятия, торгующего строительными материалами и сантехническим оборудованием (рис. 2), за основу взята прототипная организация со сроком деятельности на рынке 3 года и более.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"><li>- Хорошая репутация компании у поставщиков;</li><li>- Продолжительный опыт работы с поставщиками;</li><li>- Наличие в учете и работе с поставщиками грамотного анализа.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Всё еще низкая доля товаров отечественного производства (Сокращение товарного многообразия);</li><li>- Рост цен на весь товарный ассортимент (Снижение рентабельности продаж).</li></ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"><li>- Цифровые платформы для закупок;</li><li>- Появление новых отечественных поставщиков (импортозамещение в сегменте строительных материалов);</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ценовая конкуренция (активное появление интернет-магазинов с более низкими ценами);</li><li>- Появление дополнительных конкурентов (отток покупателей);</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>- Паралельный импорт (поддержание товарного ассортимента);</li><li>- Рост вводимой в эксплуатацию жилой недвижимости;</li><li>- Низкая ставка ипотечного кредитования (стимулирует спрос на строительные товары).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Проблемы с поставщиками (невозможность закупить и поставить, нужный товар, востребованный покупателем);</li><li>- Ослабление национальной валюты (при международных расчетах, валютных кредитах).</li></ul>
---	---

Рисунок 2. SWOT-анализ предприятия, торгующего строительными материалами и сантехническим оборудованием

Наиболее востребованными среди товарного ассортимента, является продукция импортного производства, что одновременно создает реальный интерес покупателя как возможности продолжать устойчивую деятельность, так и создает опасность сокращения привычного ассортимента из-за санкций, удорожания из-за увеличения затрат на закупки, и снижение общей доходности бизнеса из-за снижения покупательской способности.

И именно поэтому, можно предположить некую тенденцию к возможному снижению рентабельности бизнеса, данные тенденции могут носить отраслевой характер, в нашем случае в сегменте торговли строительными товарами.

Несмотря на то, что ряд компаний заявил о планомерном переходе на отечественные строительные материалы, можно говорить о том, что импортная продукция составляет большой объем рынка, однако товары теперь поступают от азиатских производителей.

Для рынка строительных материалов на данный момент выделяют следующие пути решения актуальных задач:

1) В текущих геополитических реалиях возникла потребность в консолидации производственных и интеллектуальных мощностей партнерских предприятий с целью наращивания темпов восполнения рынка для удовлетворения потребностей отрасли в качественных стройматериалах.

2) Цифровизация отрасли для обеспечения наиболее эффективных взаимодействий между контрагентами, позволяющая улучшить операционную деятельность и скорость обслуживания.

3) Для определения каналов сбыта, адекватного ценообразования, а также понимания возможности автономного существования и исключения снижения рисков нехватки ресурсов, строительным компаниям необходимо составлять и корректировать прогнозы объемов продаж.

4) Оценка потребительского спроса, позволяющая своевременно удовлетворять все возникающие потребности покупателей и оперативно реагировать на изменения тенденций отрасли.

С учетом вышесказанного реализация путей решения актуальных задач позволит расти отрасли в целом, а также компаниям, связанным с реализацией стройматериалов.

Классификация строительных материалов включает в себя большое количество различных категорий, которые основываются на ряде характеристик и может проводиться по нескольким критериям: по функциональности, материалу, физическим свойствам, техническим характеристикам и т.д. Например, по материалу строительные материалы делятся на металлические, деревянные, бетонные, керамические, композитные и другие.

Строительные материалы являются ресурсом для производства различных объектов недвижимости. Один и тот же материал может иметь разные цены в зависимости от типа проекта. Операционные характеристики строительных материалов описывают их возможности в процессе наименования, а также способность к использованию на различных стадиях строительства и подходящих для определенных условий окружающей среды.

Оценка отраслевых преимуществ в строительной индустрии является одним из ключевых зависимых элементов в маркетинговых исследованиях. Строительная индустрия – это отрасль с большим количеством участников, что значительно усложняет возможность оценить ее конкурентоспособность и рентабельность. Поэтому необходимы подробные исследования и анализ рынка, которые могут помочь определить преимущества и недостатки продукта, а также построить правильную стратегию продвижения продукта на рынке.

В частности, рынок сантехнического оборудования отечественного производства за последние годы демонстрирует стабильный рост (рис. 3). На рисунке представлены в динамике обобщенные показатели объема товара, произведенного усилиями 140 предприятий на территории России. За пять лет производство акриловых (пластиковых, полимерных) сантехнических аксессуаров и оборудования выросло в три раза, керамические стойко удерживают позиции на уровне 15 млн штук в год, с незначительными колебаниями по снижению и росту по отношению год от года.



Рисунок 3. Емкость рынка сантехники 2018-2022 гг.

Проанализируем емкость рынка отдельных товарных позиций в СПб в мае текущего года введено в эксплуатацию 236 851,10 кв.м жилья (с начала года – более 1 миллиона 420 тысяч кв.м), что составило в мае – 86 домов на 4 494 квартир:

- Значит потребуются полностью оснастить почти 4,5 тысячи квартир – это 4,5 тыс. санузлов, а следовательно: компактов, раковин, душевых кабин и т.д.
- Значит можно и нужно вкладываться в закупку подобранных позиций в том числе эконом-сегмента, как уверяют производители, качество высокое, гарантия до 5 лет.

Анализ данных показателей необходим для определения объема закупки и периодичности поставки. Проведем анализ по душевым кабинам. На сегодняшний день в России производят душевые кабины с поддонами и отдельно стеклянные шторки, дверки, перегородки для обустройства выделенных частей ванной комнаты под зону душевой, 17 производителей.

Составим реестр 6 компаний, занимающихся именно производством душевых кабин, они не требуют особой гидроизоляции ванных комнат, имеют гарантию 5 лет (при установке мастером), другие это уже материалы, а не оборудование, и проанализируем условия закупки (табл. 1). Цены если и указывают, то стремятся все равно зафиксировать условно порог, от которого начнется обсуждение условий заключаемой сделки, для поставки важны не только товарные позиции, их количество, качество и цена, сроки поставки также являются существенными условиями. Большинство производителей работают позаказным методом, вытягивающим способом. Это позволяет компаниям не формировать проблемный склад готовой продукции.

Таблица 1

Анализ условий поставок отечественных производителей душевых кабин, 2023 г.  
(Составлено авторами с учетом данных сайта «Производители душевых кабин в России – каталог и рейтинг российских брендов, контакты компаний») [2]

Наименование	Цена, за ед.	Партия min, шт.	Цена поставки
ООО «Домани-Спа», Екатеринбург	От 10 800	50	540 000
Компания «BAS», Москва	-	-	договорная
«Fiipn», Калининград	От 17 000	50	850 000
ТМ IDDIS, Санкт-Петербург	-	-	договорная
ЗАО «Лобненский завод строительного фарфора», Лобня	От 35 795	50	1 789 750
«1МарКа», Казань	-	-	договорная

План продаж фактически является прогнозом продаж с заложенным потенциалом роста. Для составления плана продаж необходимо определить стратегию, миссию и ценности компании. Стратегический план задает вектор дальнейшего развития.

В плане продаж существует 4 основных уровня:

1) Стратегический план. Является основополагающим уровнем, базирующимся на внутренних и внешних факторах. Таких как потенциал продаж, темпы роста, тенденции, состояние отрасли и макроэкономические факторы. Утверждается собственниками компании для определения направления и перспектив дальнейшего развития компании.

2) Годовой план продаж. Опираясь на утвержденную стратегию, годовой план включает в себя определение возможностей для развития, таких как, адаптация каналов сбыта и расширение по другим направлениям, а также внешние факторы изменения рынка.

3) Квартальный план продаж. Позволяет наиболее эффективно распределить внутренние ресурсы компании для достижения целей годового плана, принимая во внимание особенности компании.

4) Месячные планы продаж. Основывается на анализе текущих факторов. Дает возможность компании оперативно реагировать на внешние и внутренние изменения.

В общей практике планирование продаж может осуществляться разными отделами: отделом продаж, маркетологами, плановым отделом, финансистами и другими. Этот процесс может осуществляться как конкретным отделом, так и при взаимодействии разных отделов, что создает проблемы определения ответственности. Для оптимизации планирования

---

продаж внутренняя система должна распределять зоны ответственности, маркетинговый отдел выявляет потребности покупателей, отдел закупок своевременно поставяет необходимый объем товаров, продавцы выполняют планы целевых показателей.

Для понимания состояния и определения стратегии развития компании требуется проводить ситуационный анализ, в рамках которого выявляются доступные возможности и инструменты. Основными методами проведения стратегического анализа являются SWOT – анализ, PEST – анализ и SPACE – анализ, которые позволяют определить и оценить сильные и слабые стороны компании, внешнюю среду, позицию на рынке и дальнейшую стратегию.

Комплекс маркетинговых исследований, в котором анализируется доходность, структура и динамика продаж, проводится для определения особенностей и характеристик рынка сбыта. Знание сегментации рынка и потенциальных объемов продаж дает возможность определить сценарии развития, оптимальную линейку товаров и подходящие рекламные инструменты. Компания будет способна повысить свою конкурентоспособность, увеличить продажи и потоки клиентов, за счет выхода на рынок с предложением, удовлетворяющим запросы потребителей.

На основе проведенных маркетинговых исследований формируется товарная стратегия и стратегия ценообразования, которые определяют подходящие направления деятельности и ценовую политику. Стратегия по товарам призвана сфокусировать действия компании на выгодных для нее рынках, определить жизненные циклы товаров для прогнозирования своих действий, подобрать позиции в реализуемую торговую линейку.

Таким образом, в рамках анализа факторов, влияющих на принятие решения о проектировании бизнеса в виде торгового предприятия ориентированного на реализацию строительных материалов и сантехнического оборудования, а также развития уже существующего бизнеса в указанной сфере, были определены особенности сектора рынка строительных материалов в виде торговли строительными материалами и сантехническим оборудованием, проанализированы слабые и сильные стороны, возможности и угрозы в условиях современной экономики и ее регионального масштаба для Санкт-Петербурга. Выявлены положительные тенденции как в реализации программы импортозамещения в анализируемой сфере производства основной группы товаров, находящейся в фокусе исследования, так и в строительстве жилых объектов Санкт-Петербурга. Определены основные направления необходимые для дальнейшего исследования возможности организации бизнеса в сфере торговли строительными материалами и сантехническим оборудованием.

---

#### Библиографический список

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. // <https://ofd.nalog.ru/search.html?mode=extended#pnlSearchResult>
2. Производители душевых кабин в России – каталог и рейтинг российских брендов, контакты компаний // <https://productcenter.ru/producers/catalog-dushievyye-kabiny-1378>

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

-36-

---

УДК 338.14

## Санников Д. В. Примеры устойчивого развития бизнеса в условиях глобальных биологических угроз на примере пандемии COVID-19

Examples of sustainable business development in the context of global biological threats on the example of the COVID-19 pandemic

**Санников Дмитрий Васильевич**

Старший преподаватель центра образовательного инжиниринга  
Югорский государственный университет  
Sannikov Dmitry Vasilyevich  
Senior Lecturer at the Center for Educational Engineering  
Ugra State University

***Аннотация.** В статье рассматриваются наиболее яркие примеры реализации антикризисных мер предприятиями для обеспечения устойчивого развития в условиях глобальных биологических угроз. В качестве исходной базы в статье используются материалы за период действия в мире пандемии COVID-19. В результате в работе представлен перечень мер позволившим многим компаниями не только пережить пандемию COVID-19, но и обеспечить себе рост бизнеса или его трансформацию с дальнейшим успешным развитием в новой нише (сегменте) рынка.*

***Ключевые слова:** антикризисные меры, устойчивое развитие, бизнес, COVID-19, биологическая угроза*

***Abstract.** The article discusses the most striking examples of the implementation of anti-crisis measures by enterprises to ensure sustainable development in the face of global biological threats. As a starting base, the article uses materials from the period of the COVID-19 pandemic in the world. As a result, the paper presents a list of measures that allowed many companies not only to survive the COVID-19 pandemic, but also to ensure business growth or its transformation with further successful development in a new niche (segment) of the market.*

***Keywords:** anti-crisis measures, sustainable development, business, COVID-19, biological threat*

В век высоких технологий и развитого капитализма, когда каждый стремится заработать, как можно больше возникшая глобальная биологическая угроза в лице COVID-19 (коронавирусная инфекция 2019 года) привела в существенной трансформации многих отраслей экономики показав, что устойчивое развитие – это не только красивая фраза и реальное испытание для бизнеса от малого до крупного. Ведь COVID-19 – пандемия, охватившая весь мир, погрузив его в кризис.

Бизнес в лице отдельных предприятий столкнулся с ранее не виданными масштабами биологической угрозы в результате управление предприятием сменило фокус с прибыли на необходимость выживания. В результате стало необходимым перестроить функционирование структурных элементов предприятия таким образом, чтобы что называется «дожить до лучших времен».

Антикризисное управление предприятием – «действия, нацеленные на предотвращение кризисных явлений, снижение их отрицательных последствий и даже использование имеющихся возможностей для поступательного развития организации в условиях кризиса» [1]. В научной литературе принято считать, что основными целями антикризисного управления предприятием является во-первых недопущение банкротства самой организации (предприятия) и во-вторых усиление рыночных позиций компании с учетом кризисных условий. Ключом к успешному восстановлению многих компаний было желание смотреть в будущее и быть готовыми к изменениям.

Перейдём к примерам успешных мерах управления, которые использовали предприятия разных стран для выживания в пандемию. Укрупнив все меры, то их можно поделить на три категории: цифровизация и автоматизация; социализация; государственная поддержка (рисунок 1).

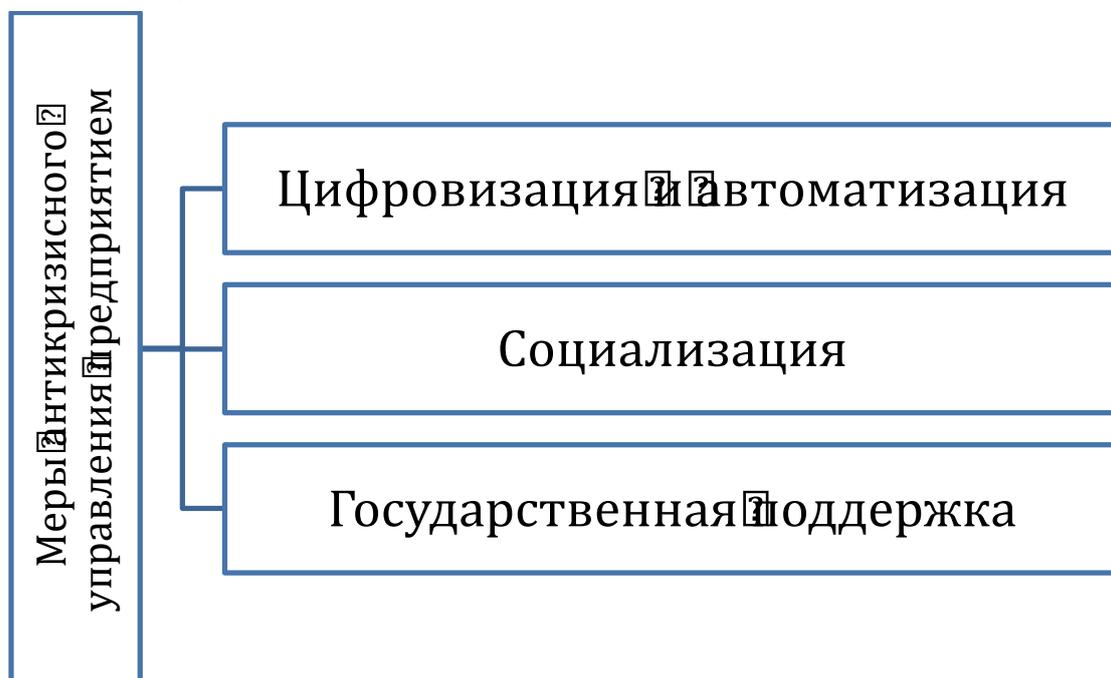


Рисунок 1. Виды мер антикризисного управления

Примечание: составлено автором

Начнём с цифровизация и автоматизации. С самого начала 2020 года организациям пришлось полностью перестраиваться и подходить к своей деятельности с совершенно другой стороны.

Первостепенной задачей перед компаниями стояло ограничение социальных контактов для минимизации заражений, поэтому многими предприятиями была реализована политика удаленной работы из дома. В тех же случаях, когда этого невозможно

было сделать, они стремились обеспечить безопасные условия труда или, если продолжение работы было невозможным, сохранить зарплату.

Более 60% предприятий во время пандемии COVID-19 обратились к цифровым инструментам для развития своего бизнеса. Данная мера оказала положительное влияние на компании разных стран. Во-первых, это позволяло людям общаться. Во-вторых, это давало возможность найти новых потребителей за пределами региона, страны. В-третьих, это позволяло даже получить предложение более квалифицированных кадров со всей планеты.

Был также создан Международный проект Цифровизации для малых и средних предприятий, который курируется Новой Зеландией. Данный проект применил такую меру поддержки как партнёрство. Цель проекта – обмен опытом цифровой трансформации малых и средних предприятий – была осуществлена успешно.

Бельгийское правительство уделило внимание проблеме кибербезопасности, что помогло в цифровой трансформации.

Компании вынуждены тратить значительные средства на проведение в жизнь новых преобразований на волне затянувшейся пандемии, поэтому улучшают процессы, связанные именно с оборотом финансов. Компании разных стран стали применять следующий алгоритм финансового планирования (рисунок 2) в рамках осуществления экономических отношений.

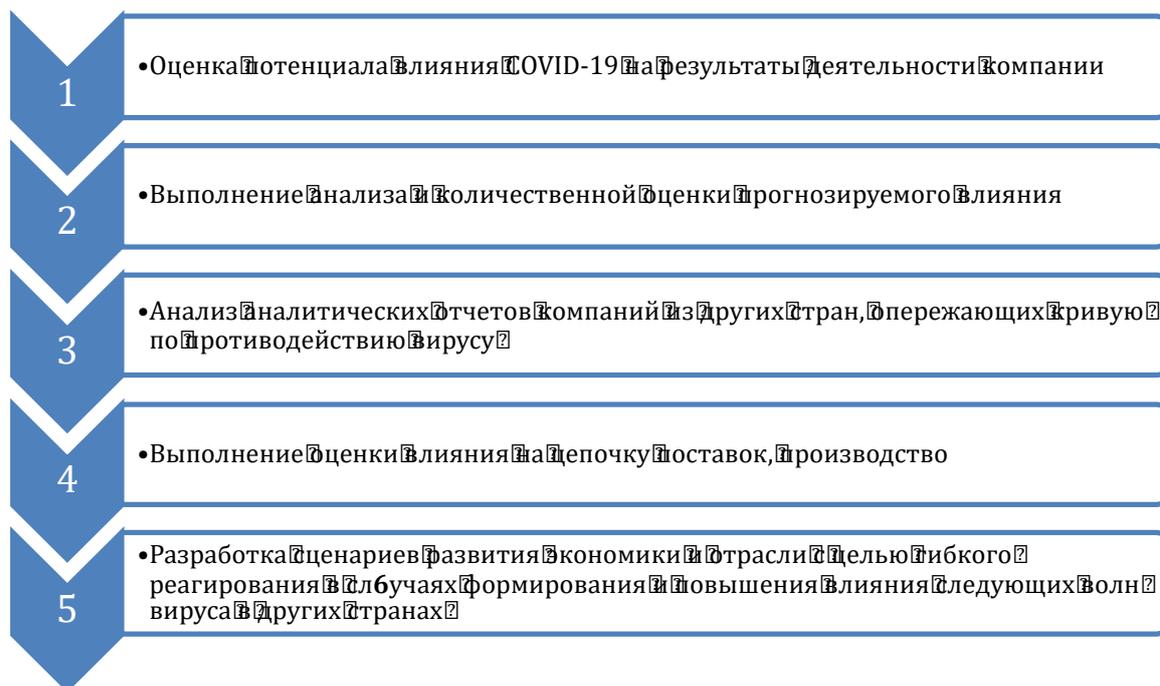


Рисунок 2. Алгоритм финансового планирования

Примечание: составлено автором

---

Примеры компаний, внедривших цифровизацию в свою деятельность:

**1) Метрополитен-опера** – во время ковида в Нью-Йорке Метрополитен-опера отменила свои спектакли, но выступления для всех желающих транслировались на официальном сайте.

**2) Netflix** – известная всему миру развлекательная компания в качестве одной из первых мер обеспечивших ей устойчивость в сложный период COVID-19 было создание расширения для браузера Google Chrome названного Netflix Party. Netflix Party был призван помочь запертым в своих домах и квартирах людям провести снова время вместе посредством совместного просмотра фильмов и шоу со стримингового сервиса Netflix. В результате один из друзей, родственников или знакомых запускал воспроизведение понравившегося контента на Netflix и по клику на Netflix Party получал возможность создать стрим с общим чатом. Далее он рассылал сгенерированную ссылку на общий чат после подключения к которой находясь на удалении люди могли смотреть и комментировать просматриваемый фильм или шоу.

**3) Twitter** – одна из наиболее успешных американских компаний, которая вошла в кризис уже подготовленной. Согласно данным её бывший руководитель (Джек Дорси) задумался об удалённой работе ещё в 2018 году, считая такую форму наиболее эффективной в связи с чем начал настраивать бизнес-процесс компании под такой формат говоря о потенциальной возможности «вечной работы» из дома для всех своих сотрудников. Случившаяся пандемия лишь ускорила реализацию планов Джека.

**4) Hitachi** – японский гигант электроники, сделали работу из дома у себя «новой нормой». Что было довольно сложно, учитывая специфику бизнеса компании. Поэтому, для сборки устройств больше начали полагаться на роботов.

**5) Master Kong** – один из наиболее известных и ярких примеров использования данного вида мер ведёт деятельности в Китае. В своём регионе эта компания является достаточно известным производителем лапши и напитков. Несмотря на то, что в начале пандемии компания получила серьёзный удар по бизнесу связанный с противодействием пандемии ведь их бизнес был ориентирован на крупный розничный бизнес и оффлайновую торговлю. Топ-менеджером компании удалось разглядеть ситуацию и произвести смену фокуса бизнеса на небольшие магазины и электронную торговлю.

**6) Zillow** – американская база данных по недвижимости. Руководители Zillow уже через четыре месяца работы удаленно в своем блоге сообщили, что эта опция станет перманентной. Компании не просто удалось сохранить свой бизнес и сотрудников, но и дополнительно увеличить численность работников ещё на 500 человек при том, что всё они были удалёнщики. В результате закрыв все свои офисы в марте 2020 года, компания не только приняла новую стратегию при которой 90% её сотрудников всегда будут работать из

дома не менее 2-3 дней в неделю, а оставшиеся 10% вообще не будут посещать офисы Zillow. Отметим, что со слов руководства Zillow им удалось найти «вдохновляюще креативные способы работать вместе и поддерживать друг друга».

**7) YMCA и Planet Fitness** – одна из первых компаний, которая, как казалось работает в том сегменте, где онлайн вообще не место, а именно тренажерные залы и фитнес-центры. Однако подстёгнутые эпидемией смогли создать онлайн тренировки, онлайн классы, онлайн сопровождение правильного питания т.е. онлайн среду для спортивной индустрии в результате чего стали не только пионерами в своём сегменте, но и успешно прошли сложный и «туманный» период COVID-19.

Следующий блок – социализация. Компании Австралии, США, Южной Африки и Франции применили следующую успешную стратегию: маркетинг лояльности, то есть компании и различные бренды должны демонстрировать лояльность к своим клиентам. Это означало, что главная мера была направлена на область, связанную с клиентами. Компания теперь не могла демонстрировать равнодушие к покупателю и преследовать только собственную выгоду, ничего не меняя в связи с существенными изменениями в культуре потребления и внешней среде, чтобы не потерять клиентов. Многие компании стали открывать свободный доступ к своим ранее платным курсам, аудио- и видео-контенту в надежде нарастить клиентскую базу в будущем.

Главная задача компаний, попавших в уязвимые категории рынка, это забота о своих сотрудниках – максимальное снижение для них финансовых рисков, стимулирование роста производительности труда: расширение спектра мотивационных инструментов, индивидуальный учет результатов работников и вознаграждение с учетом этих результатов.

Примеры компаний, внедривших социализацию в свою деятельность:

**1) Noodlecake Studios** – разработчики сделали серию игр Alto's бесплатными, чтобы помочь людям справиться с карантином и самоизоляцией.

**2) Pizza Hut** – американская компания; сеть ресторанов, состоящая более чем из 15 тысяч точек в более чем 100 странах мира, и **Papa John's** - американская компания, работающая в сфере общественного питания; третья крупнейшая сеть пиццерий в мире. Данные компании нанимали десятки тысяч сотрудников во время пандемии.

**3) Ford, General Electric и 3M** – данные компании стали сотрудничать и создали партнерские отношения для производства защитного медицинского оборудования, такого как респираторы и вентиляторы.

**4) Abbott** – американская химико-фармацевтическая корпорация, направила свои усилия на разработку тестов на COVID-19.

**5) Hitachi** – совместно с переходом на дистанционную работу компания выплачивала сотрудникам по 3000 йен (1600 рублей на сегодняшний день) на покупку

масок и санитайзеров. А также компания помогла им с покупкой нужной мебели, роутеров и мониторов для работы из дома.

Последний вид мер – государственная поддержка. В мире были предложены государственные меры поддержки для компаний, которые были призваны решить одну или несколько задач представленных на рисунке 3.

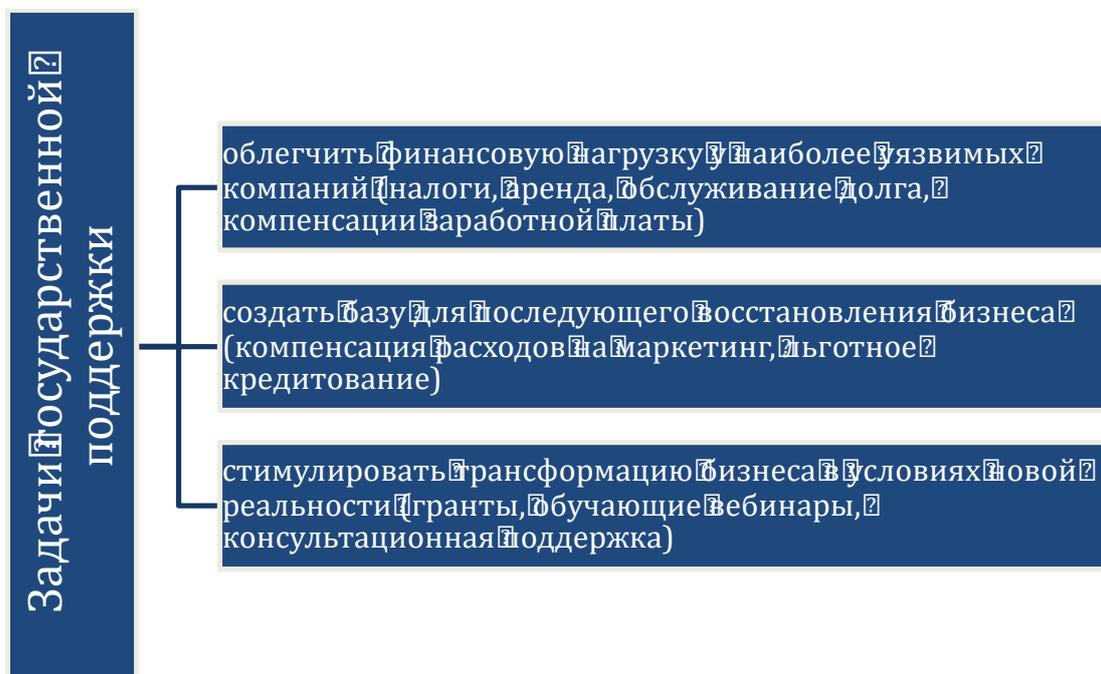


Рисунок 3. Задачи государственной поддержки бизнеса в условиях биологической угрозы

Примечание: составлено автором

В Нью-Йорке для предпринимателей были доступны бесплатные консультации, а также различные прямые линии и вебинары на тему трансформации бизнеса из-за локдауна, что мотивировало представителей деловой среды менять подходы к ведению бизнеса.

Власти Италии разработали план помощи бизнесу, который будет выполняться по трем основным линиям: кредитование малого и среднего бизнеса, непосредственная денежная помощь компаниям, наиболее пострадавшим от эпидемии, а также помощь работникам, подвергнутым увольнению.

Большинство стран действовали похоже. Такими странами были Австралия, Великобритания, Германия, Грузия, Китай, КНР, Швейцария, Южная Корея, Япония и др.

Примеры компаний, которые продолжали вести свою деятельность с помощью государственной поддержки:

**1) Hedemora Turbo & Diesel** – компания в Швеции, которая производит дизельные двигатели для судов, локомотивов и нефтяных вышек, а также резервные генераторы для

больниц. Сотрудники данной компании продолжали получать зарплату, 50% которой оплачивало государство.

**2) Safe Places** – благотворительная организация по борьбе с домашним насилием в Великобритании. Благотворительной организации пришлось найти способ продолжать поддерживать своих клиентов, и ей удалось адаптироваться. Организация перевела свое обучение в онлайн-режим и использовала экстренное государственное финансирование, чтобы обеспечить удовлетворение растущего спроса на услуги.

**3) Baker Hughes** – американский нефтяной гигант, чье британское подразделение имеет связи с налоговой гаванью Бермудских Островов, привлек кредит Банка Англии (covid corporate financing facility) на 600 миллионов фунтов стерлингов.

**4) HelloMove** – компания в Нидерландах. В течение 6 месяцев правительство Нидерландов выплачивало до 70% зарплаты их сотрудникам (до 9 тысяч евро в месяц).

Таким образом можно сказать, что благодаря этим мерам, в компаниях стимулируется рост производительности труда, доходов, рентабельности. Эти меры в итоге обеспечивают устойчивость организаций к кризисным явлениям и, как следствие, рост конкурентоспособности на рынке.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-20436, <https://rscf.ru/project/22-28-20436/> и Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

#### Библиографический список

1. Попкова, Е. Г. Управление изменениями для устойчивого развития бизнеса в условиях пандемии и кризиса COVID-19: кейсовый опыт России и Франции / Е. Г. Попкова, Р. Х. Абрашитов. – Текст : электронный // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2022. – № 3. – С. 259-291. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-izmeneniyami-dlya-ustoychivogo-razvitiya-biznesa-v-usloviyah-pandemii-i-krizisa-covid-19-keysovyu-opyt-rossii-i-frantsii?ysclid=lhaghxqqam120869637> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

2. Захарова, И. А. Влияние экономических кризисов на бизнес-решения компаний и поиск оптимальной бизнес-модели в результате современного кризиса, вызванного пандемией / И. А. Захарова. – Текст : электронный // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020 – № 82. – С. 22-53. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-ekonomicheskikh-krizisov-na-biznes-resheniya>

---

kompaniy-i-poisk-optimalnoy-biznes-modeli-v-rezultate-sovremennogo-krizisa (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

3. Трофимова, Н. Н. Стратегические аспекты антикризисного управления предприятиями в период пандемии COVID-19 / Н. Н. Трофимова. – Текст : электронный // Вестник университета. – 2020. – № 11. – С. 59-66. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-aspekty-antikrizisnogo-upravleniya-predpriyatiyami-v-period-pandemii-covid-19> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

4. Вдовина, Е. С. Исследование практик борьбы с последствиями COVID-19 и мер поддержки бизнесу и населению / Е. С. Вдовина. – Текст : электронный // Сборник статей Международной научно-практической конференции (семнадцатое заседание). – 2022. – № -. – С. 31-43. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=50333577> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

5. Хатхва, А. А. Особенности финансового планирования в системе экономических отношений в условиях пандемии COVID-19 / А. А. Хатхва. – Текст : электронный // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 39. – С. 1-6. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46553008> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

6. Ешмагамбет, Г. К. Тенденции стратегического управления предприятием в условиях пандемии / Г. К. Ешмагамбет. – Текст : электронный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – Т. 6. – № 1. – С. 93-98. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-strategicheskogo-upravleniya-predpriyatiem-v-usloviyah-pandemii> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

7. Франгян, Ф. Р. Сравнительный анализ поддержки цифровизации малых и средних предприятий в России и за рубежом / Ф. Р. Франгян. – Текст : электронный // Экономика и бизнес. – 2022. – № 3. – С. 174-177. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-podderzhki-tsifrovizatsii-malyh-i-srednih-predpriyatij-v-rossii-i-za-rubezhom> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

8. Алиев, Э. О. Механизмы адаптации предприятий к функционированию в условиях коронакризиса / Э. О. Алиев. – Текст : электронный // Вопросы студенческой науки. – 2021. – № 6. – С. 163-167. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-adaptatsii-predpriyatij-k-funktsionirovaniyu-v-usloviyah-koronakrizisa-1> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

9. Козловский, А. В. Актуальное управление устойчивостью организаций инвестиционно-строительного комплекса в условиях кризисных ситуаций / А. В. Козловский, Н. А. Моисенко, О. Е. Астафьева. – Текст : электронный // Управление. – 2021. – Т. 9. – № 2. – С. 15-23. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnoe-upravlenie-ustoychivostyu-organizatsiy-investitsionno-stroitel'nogo-kompleksa-v-usloviyah-krizisnyh-situatsiy/viewer> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека Киберленинка.

10. Калиниченко, М. П. Цифровизация как инструмент антикризисного управления предприятием в условиях пандемии / М. П. Калиниченко. – Текст : электронный // Цифровизация: наука и образование в условиях современных вызовов. – 2021. – С. 150-155. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?edn=himtxq&ysclid=lhas8l399i55612177> (дата обращения: 05.05.2023). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

Электронное научное издание

**Совмещение теории и практики:  
синтез академической экспертизы и инноваций**

сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции

**15 сентября 2023 г.**

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству  
обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

**Подготовлено с авторских оригиналов**



Формат 60x84/16. Усл. печ. Л 2,1. Тираж 100 экз.  
Lulu Press, Inc. 627 Davis Drive Suite 300  
Morrisville, NC 27560  
Издательство НОО Профессиональная наука  
Нижний Новгород, ул. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1