
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 4 2021

Часть 2

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 28 апреля 2021 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 18,1.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛИ РУБЛЯ ВО ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТАХ РОССИИ С ТОРГОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ <i>Аникин В. И.</i>	149
РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ И СТРАТЕГИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ <i>Асканова О. В.</i>	157
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КАПИТАЛ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ <i>Барлыбаев А. А., Ситнова И. А.</i>	166
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ <i>Борисов С. А., Жогин А. О.</i>	175
МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РЕГИОНА <i>Галикеев Р. Н.</i>	183
РАСЧЕТ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА <i>Задёра О. А., Машенцева Г. А., Гугнина Е. В.</i>	188
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ РФ ОРГАНИЗАЦИЯМ В СФЕРЕ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ <i>Закревская Е. А., Саяпина М. И.</i>	194
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ <i>Заярная И. А., Халикова Л. Р.</i>	200
ВЛИЯНИЕ РАЗВИТОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ МЕГАПОЛИСОВ <i>Комарова М. В., Лихвойнен А. В., Розов А. А., Солодкова Е. В., Степанова А. А.</i>	205
АКСЕЛЕРАЦИЯ – АКСЕЛЕРАТОРОМ ЕДИНЫМ? ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЦИФРОВЫХ СТАРТАПОВ <i>Кузнецов М. В.</i>	213
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ <i>Матвеев А. С., Позоян Д. П., Драган О. В., Тахумова О. В.</i>	224
ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ РИСКОВ, СУЩЕСТВУЮЩИХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ <i>Платонова Т. Е.</i>	232

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА <i>Прокотьев А. В., Чернышова Т. Н.</i>	236
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ <i>Разживина А. В.</i>	244
ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ <i>Рзаев Ф. Б.</i>	250
МОДЕЛИ, ЭТАПЫ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Романова И. В., Волгина И. В.</i>	257
АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ БРИТАНСКОЙ БЮДЖЕТНОЙ АВИАКОМПАНИИ «EASY JET» В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2020-2021 ГГ. <i>Рублев В. В.</i>	262
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА <i>Суржанинов А. Г.</i>	273
ТЕНДЕНЦИИ И СТАТИСТИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОВОДОРОСЛЕЙ <i>Хвойников А. Н., Сангалова Е. Д., Орлова О. Ю.</i>	278
ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ <i>Цыркаева Е. А., Аралбаева Г. Г.</i>	283

УДК 339.977

В. И. Аникин

Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, e-mail: v.anikin2012@ yandex.ru

ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛИ РУБЛЯ ВО ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТАХ РОССИИ С ТОРГОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Ключевые слова: экономическая безопасность, дедолларизация, индекс денежной массы, экспорт, импорт, золотовалютные резервы/

В статье рассматриваются состояние работ и внешнеполитические перспективы повышения доли рубля и отличных от доллара валют во взаимных внешнеторговых расчетах России с торговыми партнерами. Анализ проведен на основе положений плана по дедолларизации экономики с прогнозной оценкой на период 2020-2024 гг. мероприятий по снижению зависимости экономики России от других валют в мировой торговле и с выделением сферы ЕАЭС. Терминологический инструментарий соответствует утвержденной Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года.

V. I. Anikin

Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry, Moscow,
e-mail: v.anikin2012@ yandex.ru

FOREIGN POLICY PROSPECTS FOR THE SHARE OF THE RUBLE IN RUSSIA'S MUTUAL SETTLEMENTS WITH TRADING PARTNERS

Keywords: economic security, de-dollarization, money supply index, export, import, gold and foreign exchange reserves.

The note discusses the state of work and foreign policy prospects for increasing the share of the ruble and currencies other than the dollar in Russia's mutual foreign trade settlements with trading partners. The analysis is based on the provisions of the plan for de-dollarization of the economy with an assessment for the period 2020-2024 of measures to reduce the dependence of the Russian economy on other currencies in world trade and with the allocation of the EEU sphere. The terminology tools correspond to the approved Strategy of Economic Security of the Russian Federation for the period up to 2030.

Данная проблематика в научной практике относится к категории прогнозирования финансовых критериев и макроэкономических индикаторов экономической безопасности страны, сведенных в систему оценки развития страны посредством сравнительного анализа с пороговыми значениями финансовой безопасности. Финансовые индикаторы безопасности выступают здесь как основные индикаторы оценки возможного экономического неблагополучия в стране при мониторинге отклонения динамики критериев от нормальной (безопасной) траектории развития в рамках гомеостатического диапазона отклонений утвержденной Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [1].

В числе 25 новых вызовов и угроз экономической безопасности для России в рамках темы для рассмотрения выбраны *следующие приоритеты*: стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики, высоких технологий (в том числе информационных); усиление структурных дисбалансов в мировой экономике и финансовой системе; подверженность финансовой системы Российской Федерации глобальным рискам (в том числе в результате влияния спекулятивного иностранного капитала), а также уязвимость информационной инфраструктуры финансово-банковской системы.

Повышение конфликтного потенциала в зонах экономических интересов Россий-

ской Федерации, а также вблизи ее границ, наряду с исчерпанием экспортно-сырьевой модели экономического развития, резким снижением роли традиционных факторов обеспечения экономического роста, связанное с научно-технологическими изменениями, привело к отсутствию российских сырьевых компаний среди глобальных лидеров мировой экономики (исключая предприятия ОПЕК).

Для корректности анализа и рекомендаций по теме целесообразно использовать ряд основных показателей (из 40, приведенных в тексте Стратегии), имеющих отношение к внешнеторговой деятельности и позволяющих оценить корреляционные взаимозависимости. К первоочередным из них следует отнести: доля российского ВВП в мировом валовом внутреннем продукте; индекс денежной массы (денежные агрегаты M2); уровень инфляции; внешний долг Российской Федерации, в том числе государственный внешний долг; чистый ввоз (вывоз) капитала; дефицит федерального бюджета, в том числе нефтегазовый дефицит федерального бюджета; отношение золотовалютных резервов Российской Федерации к объему импорта товаров и услуг; индекс физического объема экспорта; индекс физического объема импорта; децильный коэффициент населения; сальдо торгового баланса.

Перспективы повышения доли рубля и отличных от доллара валют во взаимных расчетах России с торговыми партнерами целесообразно рассмотреть в двустороннем аспекте – внешнеполитическом (с акцентом) и экономической безопасности внутреннего рынка. Внешнеполитический фактор в соответствии с планом по дедолларизации (2018 г.) предполагает снижение зависимости российской экономики от доллара США и других, отличных от доллара валют, с введением преференций для экспортеров, использующих рубль, с их реализацией до 2024 г. Основной причиной таких мер определяется необходимость противодействия дальнейшему расширению американских и европейских санкций на российский государственный долг и долларовые операции госбанков, а также положение об осуществлении всех долларовых транзакций в мире через корреспондентские счета в американских банках.

Внутренним политическим и экономическим фактором при решении проблемы

остается обеспечение и сохранение экономической и финансовой структуры *устойчивого развития* страны, обеспечивающего внутреннюю экономическую безопасность с поддержанием необходимых соотношений различных групп критериев финансовой безопасности.

В число групп критериев финансовой безопасности, как правило, включаются показатели и критерии, классифицируемые по следующим *информационным признакам*: макрофинансовые; ценовые; процессы и состояние финансовых рынков; банковская деятельность; уровень сбережений и инвестиций в экономике; валютный рынок и курс национальной валюты [2].

Не далее, чем 25 февраля 2021г., заместитель главы МИД России С. Рябков заявил, что «стране необходимо отгородиться от доллара, а также экономической системы США, чтобы она преодолела свою зависимость от США и их валюты», с уменьшением использования американской валюты в финансовых и торговых операциях. Было подчеркнуто, что в последние годы США ввели множество антироссийских санкций, которые затронули как российские государственные банки, компании и даже целые сектора экономики, так и официальных лиц России и бизнесменов. Весьма вероятно, что, американская сторона после прихода Джо Байдена в Белый дом намерена ввести ещё больше новых ограничительных мер против России. По оценке С. Рябкова в настоящий момент отношения между двумя странами очень плохие и эмоции крайне «накалены». Всё это говорит о том, что не стоит ждать улучшения диалога между Москвой и Вашингтоном ещё в течение длительного времени, вместе с этим было подчеркнуто, что Министерство иностранных дел России не отвечает за политику страны в области экономики.

Следует сразу отметить, что вопрос полного отказа от доллара США как платежного средства во внешнеторговых расчетах правительством России не обсуждается. Как прогнозирует международное рейтинговое агентство Moody's, доллар является фактически мировой резервной валютой и останется в этом статусе, по его оптимистической оценке, на десятилетия.

По состоянию на 01.09.2020 по данным ЦБ международные резервы России (4-е место в мире) составили 594,4 млрд долл. США, включая валютные резервы 449,8 млрд долл.

США (в том числе, иностранная валюта – 438,0 млрд долл. США, счета в СДР – 6,89 млрд долл. США, резервная позиция в МВФ – 4,88 млрд долл. США) и монетарное золото – 144,58 млрд долл. США [3]. В настоящее время удельный вес монетарного золота в структуре уверенно повышается – в течение последних пяти лет его доля увеличилась почти в 2 раза, достигнув значения 24,3% (около 2,35 тыс. тонн золота).

Начиная с 2017 г. ЦБ РФ в своей стратегии резко увеличил покупку золота, имея в виду его свойства как самого востребованного резерва в периоды экономического спада или геополитической нестабильности. Стратегия, выбранная в России на сегодня, направлена на наращивание объемов запаса золота в структуре резервов страны. Аналогичного курса также придерживаются в Китае, снижая инвестиции в ценные бумаги США и увеличивая физические запасы золота (на 01.01.2020 – 2,261 тыс. тонн золота на 107,9 млрд долл. США).

Первое место по доле в ЗВР России занимает евро, который составляет порядка 32-34%, в последние годы сокращается доля доллара и на текущий момент она составляет всего около 20-21%, хотя еще пару лет назад была более 30%. Значительно выросла доля китайского юаня, его доля в 2019 году составляла около 14-16%. Также в ЗВР присутствовали и другие валюты: британский фунт – 6%, японская йена – 4,5%, канадский доллар – 2,8% и австралийский доллар около 1%.

Нельзя однозначно утверждать, что большой объем ЗВР всегда обеспечит стабильный курс национальной валюты страны. Многое зависит от общего состояния экономики каждой конкретной страны, ее развитости и ориентированности. Однако, состояние ЗВР всегда косвенно влияет на основные макроэкономические показатели, включая курс валюты, размер платежного баланса страны и уровень инфляции. Государство может использовать свои золотовалютные резервы на покрытие дефицита платежного баланса, поддержание курса нац валюты, оплату внешних долгов и операций с другими странами, на внутренние потребности финансовой безопасности страны, социальные выплаты населению и другие нужды.

1. Изменение структуры международных резервов России обуславливается предпосылками сохранения или обеспечения рациональных значений финансовых инди-

каторов экономической безопасности страны в рамках принятых пороговых соотношений. К числу таковых *следует отнести*: объем и структура ЗВР, курс национальной валюты, объем денежной массы (М2) (в денежную массу (М2) входят наличные, чеки, средства на счетах, вклады (физических/юридических лиц), ценные бумаги) или денежной базы, уровень монетизации экономики, состояние внешней торговли. Практика международных расчетов выявила уровень определенных соотношений для поддержания экономической системы страны в устойчивом состоянии, к ним относятся – минимальный (пороговый) и достаточный уровень золотовалютных резервов для обеспечения необходимой денежной базы для экспортно-импортных обменных операций, определение оптимальной структуры международных резервов с учетом геополитических условий взаимодействия.

Замедление темпов экономического развития в последние годы, усугубляемое последствиями пандемии, по словам главы Международного валютного фонда (МВФ) К. Георгиевой, привели к тому, что «мировая экономика практически замерла» [4]. Подчеркнув, что нынешний обвал мировой экономики хуже кризиса 2008 г., она заявила о двойном ударе – экономической рецессии и пандемии коронавируса, подобного которому еще не было в истории МВФ, приведшему к полной остановке мирового хозяйства. Глава МВФ отметила, что в организацию за помощью одновременно обратились 85 стран, и что международный фонд готов отдать весь свой резерв (триллион долларов США), а также удвоить сумму экстренного финансирования – до ста миллиардов долларов.

Однако не стоит думать, что делается это из гуманных соображений. Вовсе нет, просто именно сейчас властители мира почувствовали, что выстроенная ими система находится на грани распада. Если не принять экстренных мер, не раскошелиться, то система просто пойдёт на свалку истории, а человечество вступит в новую эпоху войн и революций. Мировая экономика построена так, что «страны центра» перекачивают ресурсы из «стран периферии». Делается это с помощью кредитов (в том числе тех, что предоставляет МВФ), неэквивалентного обмена и иных махинаций. Однако, как бы прекрасно и хитроумно ни была выстроена мировая система, она всё равно обречена.

Американский философ и социолог И. Валлерстайн (недавно, в 2019 г. ушедший из жизни) ещё в девяностые годы писал, что торжество мирового капитализма является предвестником его гибели. Так что коронавирус лишь слегка подтолкнул расшатавшуюся систему. Можно уверенно предсказать, что по окончании эпидемии мир уже не будет прежним, не вернётся к изначальному состоянию. В 1989 году, делая свои наброски к «концу истории», социолог и неомарксист И. Валлерстайн [5] предсказал начало гражданской войны в США в 2020 году. В настоящее время мы видим окончание американского цикла гегемонии, описанное ученым тридцать с лишним лет назад, и последствия социального катаклизма в США и странах Европы.

В этих условиях оценка перспектив повышения доли рубля и отличных от доллара валют во взаимных расчетах России с ее торговыми партнерами, структура международных резервов, эффективность их использования приобретают стратегическое значение. В 2009 и в 2015 году для выхода из кризиса применялся один и тот же способ, было решено спасать банки, для этого им было выдано 2 трлн. рублей, для того чтобы они прокредитовали реальный сектор экономики, *но 80% этих денег ушли на валютный рынок*. Эти крупные коммерческие и даже государственные банки сыграли против рубля, он обрушился, это была одна из *главных причин его девальвации*. В это же самое время народ «обвешивают» новыми налогами (хотя даже либерал Г. Греф воздерживается от этого [6]) и повышают пенсионный возраст.

При этом Центральный банк, опять наступает на те же грабли, объявляя об открытии кредитной линии на сумму 5 трлн рублей. Если и в этот раз не будет жесткого контроля целевого использования кредитов, то ситуация повторится и тогда в скором времени, мы станем свидетелями дальнейшего падения курса рубля. Тем более, что у ЦБ есть все возможности контроля, во всех крупных банках сидят комиссары от Центрального Банка и их задача отслеживать движение денежных потоков, пресекая незаконные операции. Но и этого еще недостаточно, *необходимо снижение ключевой ставки до 2-3%*, а может даже и ниже, иначе у нас опять начнется, такое позорное явление как залоговое рейдерство, которое окончательно угробит

наши успешные предприятия, которые как это не странно у нас еще есть, окончательно превращая нашу страну в сырьевой придаток передовых стран.

В целях объективности и корректности оценок следует сказать, что в 2020 году с назначением премьером М. Мишустина, а первым замом А. Белоусова, наблюдается активизация деятельности «государственников» – властных экономических структур: 25 сентября 2020 г. одобрен Правительством РФ общенациональный план действий по восстановлению занятости и доходов населения, роста долгосрочных структурных изменений в экономике, улучшение делового климата и поддержку импортозамещения; снижению уровня ставки ЦБ РФ.

По мнению известных экономистов (С. Глазьева, В. Катасонова, М. Хазина), и с этим нельзя не согласиться, – самая главная причина кризиса в России – *отказ* Центрального Банка от фиксированного курса рубля, именно эта позиция ЦБ играет на руку валютным спекулянтам. Рынок форекс на 90% состоит из спекулянтов, а самые крупные игроки – это американские хэш-фонды, вот именно в их интересах и работает наш Центральный Банк.

Кроме того, наш ЦБ три года подряд, изымает деньги из отечественной экономики – это единственный банк в мире который проводит такую экономическую политику. Задача ЦБ не изъятие денег из экономики, а регулирование денежной массы, чем и занимаются Центральные банки других стран. На рисунке 1 представлена для анализа динамика изменения соотношений $M2 / 3BP$ и курса национальной валюты (USD/RUB) в России за период 2000-2020 гг. [7].

Характер идентичности представленных кривых показывает, что одним из условий обеспечения стабильности курса национальной валюты является достаточное количество золотовалютных резервов (ЗВР). Логический анализ подтверждает, что единственным критерием достаточности золотовалютных резервов может являться только отношение золотовалютных резервов ко всей национальной денежной массе, т.е. денежному агрегату $M2$. При этом достаточным является не менее чем 100% обеспечение денежной массы золотовалютными резервами исходя из валютного курса. Выполнение всех остальных критериев не способно полностью гарантировать стабильность национальной валюты.



Рис. 1. Динамика изменения соотношений $M2/ЗВР$ и курса национальной валюты (USD/RUB) в России за период 2000-2020 гг. [7]

Если вся денежная масса национальной валюты не обеспечена золотовалютными резервами, то девальвация валюты, лишь вопрос времени. Она произойдет в случае неблагоприятных внешних экономических условий, которые в силу цикличности экономики неизбежны. Вопросы соотношения структуры золотовалютных резервов и характера их использования в процессе внешнеторговых операций имеют большое значение в перспективе при снижении зависимости экономики страны от доллара или других валют.

К примеру, Центральный Банк России в 2019 году резко увеличил долю японских активов в золотовалютных резервах [8]. Если на начало 2019 г. их было 7,5% от ЗВР, или 35,1 млрд долларов, то на конец года уже 13,2%, или 73,4 млрд долларов, говорится в годовом отчете регулятора. При этом «золотая операция» во многом стала отрицательной, что вызвало недоумение у депутатов Государственной Думы.

Анализ обеспеченности денежной массы России золотовалютными резервами Банка России с 1994 по 2015 год позволяет сделать ряд выводов:

- Снижение уровня достаточности золотовалютных резервов ниже 35% непосредственно предшествовало как девальвации 1998-1999 годов, так и девальвации 2014-2015 годов.

- Период относительной стабильности курса рубля (2000-2013 года) сопровождался обеспечением денежной массы золотовалютными резервами на уровне 50% и более.

- Девальвация 2014-2015 годов стала следствием инфляционной политики Президента, Правительства, Банка России и банковской системы в 2006-2013 годах, которая выражалась в резком увеличении денежной массы относительно золотовалютных резервов, т.е. снижении обеспеченности денежной массы золотовалютными резервами.

- Снижение обеспеченности денежной массы золотовалютными резервами ниже 50% является негативным сигналом, свидетельствующим о существенном увеличении рисков девальвации валюты.

Анализируя обеспеченность денежной массы необходимо также обращать внимание на уровень ликвидности банковского сектора, т.е. банковский мультипликатор, поскольку его высокие значения свидетельствуют о возможности увеличения объема денежной базы и массы в ближайшем будущем.

Таким образом основным критерием оценки перспектив повышения доли рубля во внешнеторговом балансе является соотношение обеспеченности денежной массы ЗВР ($M2/ЗВР$). Этот показатель должен быть, чем больше (до 100%), тем лучше; ниже 50% – следует ждать девальвации. К показателям мониторинга на данном направлении следует отнести – это $M2$ и количество ЗВР плюс официальный курс – через него ЦБ не должен давать опуститься обеспеченности ЗВР денежной массы ниже 50% – любые подходы к этому значению – повод для сброса рублей. Учитывая обра-

щение нескольких крупных банков за кредитной линией в ЦБ после «набега» вкладчиков в первом полугодии 2020 г., усиленные последствиями пандемии коронавируса, можно предположить, что собственных ресурсов уже не хватает (хотя соотношение М2/ЗВР – 51,2-57,0%). Президент России В. Путин уже давно объявил о курсе страны на *дедолларизацию экономики*. В связи с этим российской стороной были предприняты определённые шаги, начиная от сокращения доли доллара в международных резервах страны и заканчивая заключением торговых соглашений со странами о взаиморасчётах в национальных валютах.

В рамках развития плана по дедолларизации (2018 г.), утвержденного с грифом «Для служебного пользования», Минэкономразвития предложил увеличить долю рублевых расчетов во внешнеторговом обороте до 30% к 2024 году по сравнению с 20,3 % в 2018 году. Данный целевой показатель входит в число ключевых внешнеторговых показателей KPI (Key Performance Indicator – это ключевые метрики, на которых базируется система оценки эффективности выполнения бизнес-процессов в компании). Но целевые ориентиры из плана Минэкономразвития, которые пересекаются с количественными целями национального проекта «Международная кооперация и экспорт», по доле рублевых расчетов *ранее не ставились* (рис. 2).

В 2019 году товарооборот России составил 666, 5 млрд долл. США, уменьшившись на 3,13% (21, 55 млрд долл. США) по сравнению с 2018 годом. Экспорт России в 2019 году

составил 422,7 млрд долл. США, уменьшившись на 6,04% (27,18 млрд долл. США) по сравнению с 2018 годом. Импорт России в 2019 году составил 243 781 млрд долл. США, увеличившись на 2,36% (5, 629 млрд долл. США) по сравнению с 2018 годом. Сальдо торгового баланса России в 2019 году сложилось положительное в размере 178,99 млрд долл. США. По сравнению с 2018 годом положительное сальдо *уменьшилось на 15,49%* (32,81 млрд долл. США).

Характерно, что по итогам первого полугодия 2019 года доля рубля в расчетах за товары и услуги по внешнеторговым договорам составляла 21,2%, подсчитал РБК по данным Банка России. Это значит, что российские компании рассчитались в рублях за товары и услуги на сумму 84 млрд долл. США долларовом эквиваленте (5,38 трлн руб. по среднему курсу за период). При этом если по экспорту Россия получает всего 14,4% в рублях, то по импорту оплачивает в собственной валюте уже 31% (рис. 3).

Доллар по-прежнему господствует во внешнеторговых расчетах России с долей 51,2% в первом полугодии 2019 года, но его роль последовательно снижается (за весь 2018 год было 54,8%). Доля евро, наоборот, растет: с 22,5% в 2018 году до 24,6% в первой половине 2019 года.

План Минэкономразвития означает, что к 2024 году рубль сравняется с долларом и евро по доле в российской внешней торговле или опередит одну из этих валют (по всей вероятности, постепенно теряющий свои позиции доллар).

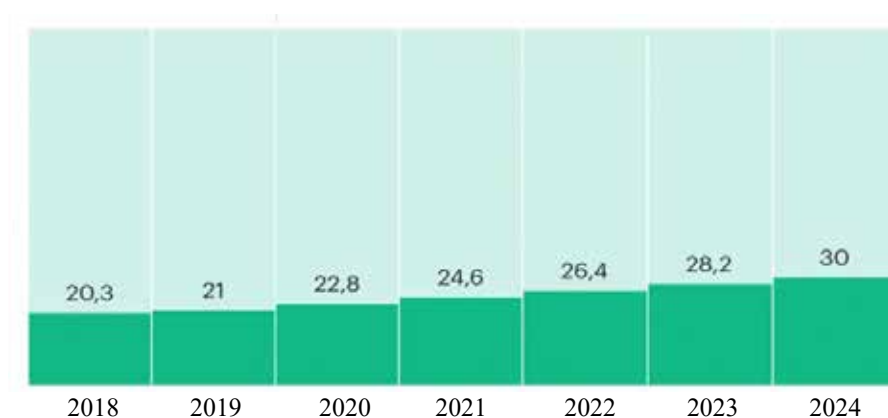


Рис. 2. Прогнозные данные доли рубля во внешней торговле России за период 2020-2024 гг. (%)

Источник: Минэкономразвития 2019



Рис. 3. Валютная структура внешнеторговых расчетов России

Источник: Банк России, расчеты РБК

В 2024 году внешняя торговля России товарами и услугами в эквиваленте, по меньшей мере, 300 млрд долл. США будет вестись в российских рублях, следует из предложенного министерством КРП. Кроме того, Минэкономразвития рассчитывает, что к 2024 году доля расчетов в национальных валютах между странами ЕАЭС (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия) достигнет 90% по сравнению с 76,6% в 2019 году. При этом сейчас на долю рубля приходится более 70% торговых расчетов в ЕАЭС, а на другие национальные валюты – чуть более 2% [9, 10]. Прогнозные данные Минэкономразвития предполагают рост внешнеторгового оборота России (без услуг) за период 2020 – 2024 гг. до 859,5 млрд долл. США, на 29,2 %. За этот же период доля рублевых расчетов должна возрасти на 7,2%, что представляется не вполне реалистичным в условиях экономической рецессии в мире и последствий пандемии коронавируса.

Выводы

1. Для России процесс дедолларизации стал вопросом национальной безопасности из-за санкций США; на фоне нестабильности в мире, замедления мировой экономики, увеличения количества мнений о глобальном экономическом кризисе, правительство России делает ставку на диверсификацию

валютных резервов, укрепление национальной валюты и увеличение объемов покупки золота;

2. Основными торговыми партнерами России являются Китай и страны Европы, что приводит к логическому выводу о необходимости держать запас валют именно этих стран для перспектив развития полноценной торговли с ними;

3. В 2020 году наблюдается значительное падение положительного сальдо торгового баланса России (более чем на 40% за первое полугодие по данным ФТС), с ограничением притока валюты, приведшего к девальвации (начало лета – доллар США и евро – 68 руб. и 77 руб. соответственно, сентябрь – 77 руб. и 90руб соответственно);

4. Чистый вывоз капитала из России частным сектором за январь – август 2020 года возрос в 1,7 раза по сравнению с показателем за аналогичный период прошедшего года и составил 34,8 млрд долл. США (в 2018 г. был на уровне 20,0 млрд долл. США), при этом по сообщению ЦБ России решающим фактором в 2020 г. стало интенсивное снижение обязательств банков перед нерезидентами;

5. Несмотря на недовольства многих стран гегемонией американской валюты, в обозримой перспективе более понятной и удобной альтернативы не просматривается, а вторая по значимости мировая

резервная валюта (*евро*) *попросту не об- лагает такой ликвидностью, как доллар*. В ЕАЭС могут использоваться расчеты в разных валютах, а в будущем, возможно, появится наднациональная криптовалюта, некоторые эксперты для нее уже придумали название – «криптоалтын».

6. При утверждении отчета правитель- ства в Госдуме об исполнении бюджета – 2019 все три оппозиционные фракции –

КПРФ, ЛДПР и «Справедливая Россия» – отказались голосовать за его утверждение, заявив о провальных результатах работы правительства в 2019 году [11]. Аргумента- цией данного решения послужило заявле- ние парламентариев о том, что падение ро- ста экономики в прошлом году невозможно объяснить только пандемией. Очевидно, отставка правительства в январе 2020 г. име- ла под собой серьезные основания.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 4.04.2021).
2. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагов. 5-е издание. М.: Лаборатория знаний, 2015. 817 с.
3. Ежемесячные значения международных резервов России на начало отчетной даты (млн долл. США) за период 01.09.2019 – 01.09.2020. (Отчет ЦБ РФ).
4. Анисимов В. МВФ в панике: Этот экономический кризис может стать фатальным. [Электронный ресурс]. URL: <https://cont.ws/@fybcbvjd/1632268> (дата обращения: 4.04.2021).
5. Дерлугьян Г. Иммануил Валлерстайн в миросистемной перспективе. [Электронный ресурс]. URL: <https://magazines.gorky.media/nlo/2018/2/immanuil-vallerstajn-v-mirosistemnoj-perspektive.html> (дата обра- щения: 4.04.2021).
6. Греф выступил против повышения налогов в России. [Электронный ресурс]. URL: https://yandex.ru/news/story/Gref_vystupil_protiv_povysheniya_nalogov_v_Rossii--// 22.09.2020. РИА Новости (дата об- ращения: 4.04.2021).
7. Соотношение денежной массы и золотовалютных резервов как основной индикатор девальвации. [Электронный ресурс]. URL: <https://taxfree.livejournal.com/2769527.html>. 22.09.2020 (дата обращения: 4.04.2021).
8. Центробанк перебросил золотовалютные резервы в Японию: и получил огромные убытки // Konkurent.ru. 22 июня 2020 г.
9. Аникин В.И. Геополитические аспекты стратегии взаимодействия стран Большой Евразии в ракурсе международной безопасности и смены глобальной экономической модели // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. 2018. С. 20-23.
10. Аникин В.И., Сурма И.В. О стратегических подходах и оценках экономической безопасности Рос- сии в условиях геополитической и геоэкономической стабильности // Россия: тенденции и перспективы развития: материалы XV Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые про- блемы и решения» / отв. ред. Пивоваров Ю.С. 2015. С. 226-234.
11. Почему наши средства работали на экономику США? Оппозиция в Госдуме отказалась поддержи- вать отчет о бюджете-2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://newdaynews.ru/moscow/703610.html>. (дата обращения: 4.04.2021).

УДК 332.14

О. В. Асканова

Рубцовский индустриальный институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова», Рубцовск, e-mail: askanova@yandex.ru

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ И СТРАТЕГИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Ключевые слова: региональная политика, межрегиональные неравенства, территориальная асимметрия, социально-экономическое развитие, неблагоприятные регионы, уровень занятости, дифференциация доходов, нивелирование неравенств.

Выражая беспокойство в отношении высокого уровня разрывов в социально-экономическом положении регионов России, основное внимание в работе автор уделяет исследованию Стратегии пространственного развития РФ как важнейшему документу, отражающему стратегические намерения государства в отношении развития территорий страны. Для оценки соответствия зафиксированных в Стратегии положений реальным социально-экономическим процессам регионального развития в работе на примере регионов Сибирского федерального округа анализируются динамика межрегиональных различий и основных социально-экономических параметров, определяющих место исследуемых регионов на общероссийском фоне. Результаты статистического анализа и графической интерпретации информации позволили автору опровергнуть заложенный в Стратегию пространственного развития РФ тезис о стабилизации численности населения регионов России, а также выразить скепсис в отношении снижения межрегиональной дифференциации в виду выявленного усиления асимметрии в распределении средней заработной платы по регионам РФ. Сложившийся уровень территориальных разрывов формирует диспаритет возможностей для реализации социальных прав граждан России, поэтому смещение внимания государственной власти от простой риторики о необходимости нивелирования межрегиональных неравенств к фиксации системы смыслообразующих намерений государства в виде соответствующих стратегических и программных документов нельзя не рассматривать как определённый трансформационный сдвиг. Поэтому признавая в качестве позитивного факт принятия на государственном уровне Стратегии пространственного развития РФ, автор указывает на её недостатки, обращая внимание на допущение Стратегией невыполнения запланированных мер, что обесценивает содержание всего этого документа. Основным выводом исследования стала констатация невозможности решения проблемы устранения накопленных межрегиональных диспропорций без кардинальной трансформации сырьевой модели экономического развития России.

О. V. Askanova

Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University, Rubtsovsk,
e-mail: askanova@yandex.ru

REGIONAL DIFFERENTIATION AND STRATEGY OF SPATIAL DEVELOPMENT OF RUSSIA

Keywords: regional policy, interregional inequalities, territorial differences, socio-economic development, disadvantaged regions, employment rate, income differentiation, inequalities leveling.

Expressing concern about the high level differences in the socio-economic situation in Russian regions, the author focuses on study of the Spatial Development Strategy of the Russian Federation as the most important document reflecting the strategic intentions of the state in relation to the development of the country's territories. To assess the conformity of the provisions fixed in the Strategy to the real socio-economic processes of regional development, the work on the example of the Siberian Federal District regions analyzes the dynamics of interregional differences and the main socio-economic parameters that determine the place of the studied regions against the all-Russian background. The results of the statistical analysis and graphic interpretation of the information allowed the author to refute the thesis of the stabilization about the population of the Russian regions, laid down in the Spatial Development Strategy of the Russian Federation, and also to express skepticism regarding the decrease in interregional differentiation in view of the revealed increase in the asymmetry in the distribution of average wages in the regions of the Russian Federation. The current level of territorial gaps creates a disparity regarding the possibilities for the realization of social rights of Russian citizens, therefore, the shift in the attention of the state authorities from simple rhetoric about the need to level interregional inequalities to fixing the system of meaning-making intentions of the state in the form of appropriate strategic and program documents should be considered as a certain transformational

shift. Therefore, recognizing as a positive the fact of the adoption the Spatial Development Strategy of the Russian Federation at the state level, the author points out its disadvantages, paying attention to the assumption by the Strategy of non-fulfillment of the planned measures, which devalues the content of this entire document. The main conclusion of the study was the statement that it is impossible to solve the problem of eliminating the accumulated interregional imbalances without a radical transformation of the raw material model of Russia's economic development.

Введение

Складывающиеся последние десятилетия тенденции в динамике социально-экономических показателей России характеризуются серьёзными диспропорциями в развитии отдельных территорий страны, результатом чего становится наличие территорий с нарастающим отставанием от регионов – экономических лидеров, закрепляющим их бесперспективность и ведущим к обезлюживанию этих территорий. Острота отмеченных проблем не может не волновать как научное сообщество, региональные и федеральные власти, так и непосредственно жителей неблагополучных регионов.

Озабоченность межрегиональной асимметрией проявляется и на самых высших уровнях государственной власти страны. Так, ещё в 2016 году Президент РФ, указывая на диспропорции в бюджетной обеспеченности субъектов РФ, следствием чего является существенный разрыв уровня жизни людей, отметил, что «общие доходы пяти самых богатых и самых бедных регионов различаются в 43 раза» [1]. Углубление проблем территориальной поляризации и очевидность бесперспективности попыток их решения только усилиями региональных властей побудила Президента РФ утвердить в январе 2017 года «Основы государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» [2] (Указ от 16.01.2017 г. №13). В качестве цели государственной политики регионального развития данным документом провозглашено «обеспечение *равных возможностей для реализации ... экономических ... и социальных прав* граждан Российской Федерации на всей территории страны ...». Результаты же реализации государственной политики регионального развития ожидаются к 2025 году в виде сокращения различий:

а) в уровне и качестве жизни граждан РФ, проживающих в различных регионах, а также в городах и сельской местности;

б) в уровне социально-экономического развития регионов.

На подготовку и утверждение плана [3] реализации изложенных в Указе Президента положений у Правительства РФ ушло почти пять месяцев. Первым пунктом плана предусматривалось к марту 2018 года разработать проект Стратегии пространственного развития РФ. Сделать заключение о соблюдении сроков подготовки проекта Стратегии не представляется возможным, однако факт её утверждения только в феврале 2019 года свидетельствует о неторопливости Правительства Российской Федерации при выполнении мероприятий плана и/или не особой актуальности для него обозначенных в «Основах государственной политики регионального развития РФ» положений.

Вместе с тем, сдвиг срока принятия «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [4] (далее – Стратегия) обусловил необходимость учёта в ней положений не только Указа Президента РФ от 16.01.2017 г. №13 [2], но и майского Указа 2018 года [5]. В этой связи представляется интересным исследовать стратегические намерения государства в отношении территориального развития и соответствие зафиксированных в Стратегии положений реальным процессам.

Характеризуя проблемы пространственного развития России, разработчики Стратегии отмечают стабилизацию численности населения в большинстве субъектов РФ и сокращение в течение последних 10 лет в результате проводимой государственной политики регионального развития межрегиональных социально-экономических диспропорций [4]. Для подтверждения либо опровержения отмеченных выводов представляется интересным рассмотреть основные социально-экономические характеристики отдельных субъектов Федерации в динамике.

Материал и методы исследования

В последнее время нарастает градус дискуссии по проблеме обезлюживания многих

районов Сибири, в том числе приграничных, грозящей целостности государства и его геополитической стабильности, поэтому для анализа в рамках данной работы взяты пять регионов РФ, входящих в Сибирский федеральный округ (СФО): Алтайский, Красноярский края, Иркутская, Кемеровская и Новосибирская области. Данные субъекты Федерации объединяет то, что из десяти регионов СФО на начало 2008 года они имели численность населения, превышающую 2,5 млн человек. Решение поставленных в работе задач осуществлялось на основе применения общенаучных методов исследования в рамках логического, сравнительного и статистического анализа, а также графической интерпретации информации об изучаемом явлении, позволяющей представить структуру рассматриваемой проблемы целиком. В качестве отправной точки анализа выбран 2007 год. Это обусловлено тем, что, во-первых, этот год характеризовался непревзойденными с 2000 г. темпами роста ВВП, а, во-вторых, именно в этом году на встрече с российской бизнес-элитой Президентом РФ продекларирована необходимость качественного шага по избавлению страны от сырьевой зависимости [7].

Результаты исследования и их обсуждение

Позиции исследуемых регионов, достигнутые к 2007 году, отражены в таблице 1.

Рассматриваемые регионы в прошлом десятилетии по численности населения составляли около 70% от общего числа проживающих в СФО. Как видно из представленных в таблице данных, положение регионов по основным показателям характеризовалось наличием серьезных диспропорций. Наиболее высокое место в рейтинге регионов занимал Красноярский край. Наиболее проблемным регионом в 2007 году как среди рассматриваемых субъектов СФО, так и других территорий России, можно считать Алтайский край, являющийся аутсайдером по всем показателям.

Для характеристики региональных различий в уровне основных показателей – среднедушевых доходов и среднемесячной номинальной заработной плате – в таблице 2 представлены соотношения этих показателей со средними и минимальными значениями по России.

Обращает на себя внимание тот факт, что и средний уровень доходов и средний уровень заработной платы в целом по СФО в 2007 году был ниже среднероссийских показателей (на 18% и 9% соответственно).

Таблица 1

Основные характеристики субъектов РФ в 2007 году [8]

Регион	Численность населения на 1 января 2008 г., тыс. человек	Место региона среди всех субъектов РФ						
		Уровень занятости	Среднедушевые денежные доходы (в месяц)	Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций	Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения	Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения	Инвестиции в основной капитал на душу населения
СФО	19553,5	6	5	5		6	6	6
Алтайский край	2508,5	54	68	79	63	59	77	78
Красноярский край	2890,4	48	19	16	6	27	10	29
Иркутская область	2507,7	40	34	20	25	60	35	19
Кемеровская область	2823,5	50	21	27	27	35	31	32
Новосибирская область	2635,6	56	31	29	32	16	30	40

Таблица 2

Уровень дифференциации в доходах регионов РФ в 2007 году

Регион	Отношение среднедушевых денежных доходов, %		Отношение среднемесячной номинальной заработной платы работников организаций, %	
	к средним по РФ	к min	к средней по РФ	к min
РФ	100	314,6	100	238,6
СФО	81,6	256,8	90,8	216,7
Алтайский край	59,0	185,7	57,4	137,0
Красноярский край	100,4	315,9	114,1	272,3
Иркутская область	80,0	251,6	101,3	241,7
Кемеровская область	92,9	292,1	92,4	220,4
Новосибирская область	81,9	257,5	88,4	211,0
Регион с <i>max</i> денежными доходами / среднемесячной заработной платой (Ненецкий автономный округ / Ямало-Ненецкий автономный округ)	301,0	946,8	274,9	655,9
Регион с <i>min</i> денежными доходами / среднемесячной заработной платой (Республика Ингушетия / Республика Дагестан)	31,8	100	41,9	100

Примечание: рассчитано по [8].

Судить об уровне региональной дифференциации можно сопоставляя достигнутое место региона по показателям дохода и заработной платы с величиной этих показателей относительно среднероссийского уровня. Так, по представленным данным видно, что по среднедушевым денежным доходам только Красноярский край опережал в 2007 году среднее значение по России, занимая при этом 19 место среди субъектов Федерации. А уже в Кемеровской области, находящейся на 21 позиции по среднедушевым доходам, они почти на 7% отставали от среднероссийских. Из этого следует, что более чем в 75% субъектов РФ в 2007 среднедушевые доходы не дотягивали по среднего уровня по России. Если говорить об общем относительном разрыве в уровне рассматриваемых показателей, то можно отметить, что Ненецкий автономный округ, отличившийся в 2007 году самыми высокими среднедушевыми денежными доходами, в 9,5 раза превышал по этому показателю Республику Ингушетию, доходы которой были самыми низкими в России. Расхождение в среднемесячной заработной плате между регионом с её наибольшей и наименьшей величиной составило 6,6 раза.

Для характеристики изменений социально-экономического положения рассматриваемых субъектов СФО следует вос-

пользоваться представленной в таблице 3 информацией за 2018 год.

Как видно из таблицы, по всем исследуемым регионам, кроме Новосибирской области, за период с 2007 по 2018 год произошло сокращение численности населения. При этом наибольшее снижение имело место в Алтайском крае. В результате указанных процессов Алтайский край, а также Иркутская область выпали из числа регионов СФО с численностью, превышающей 2,5 млн человек.

Не может не вызывать беспокойства тот факт, что в целом по СФО сокращение численности населения с 2007 года составило 12,2% или 2380,2 тыс. человек, что сопоставимо с целым субъектом Федерации. Представленная информация опровергает тезис авторов Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 года [4] о стабилизации численности населения в большинстве субъектов РФ, вызывая вопросы к адекватности оценки реальных процессов.

Тревожным является и факт ухудшения позиций исследуемых субъектов СФО на общероссийском фоне по многим важнейшим социально-экономическим параметрам. Так, существенное ухудшение позиций наблюдается по Алтайскому краю и Кемеровской области. При этом, если Алтайский край и в 2007 году по многим показателям был в аутсайдерах, а в 2018 году опустился ещё

ниже в рейтинге, то по Кемеровской области ситуация крайне противоречивая. Упустив позиции по всем показателям, Кемеровская область по-прежнему имеет несопоставимо высокие их уровню места по валовому ре-

гиональному продукту на душу населения и среднемесячной заработной плате.

Уровень региональной дифференциации в доходах и заработной плате, достигнутый в 2018 году, можно наблюдать в таблице 4.

Таблица 3

Основные характеристики субъектов РФ в 2018 году [9]

Регион	Численность населения на 1 января 2019 г.		Место региона среди всех субъектов РФ						
	тыс. чел.	в % к 01.01.2008 г.	Уровень занятости	Среднедушевые денежные доходы (в месяц)	Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций	Валовой региональный продукт на душу населения в 2017 году	Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения	Инвестиции в основной капитал на душу населения
СФО	17173,3	87,8	6	7	5		6	5	5
Алтайский край	2332,8	93,0	70	68	82	73	60	68	75
Красноярский край	2874,0	99,4	21	25	15	12	50	11	16
Иркутская область	2397,7	95,6	53	54	19	20	47	15	18
Кемеровская область	2674,3	94,7	67	67	28	38	77	41	32
Новосибирская область	2793,4	106,0	41	32	33	33	15	38	50

Таблица 4

Уровень дифференциации в доходах регионов РФ в 2018 году

Регион	Отношение среднедушевых денежных доходов, %		Отношение среднемесячной номинальной заработной платы работников организаций, %	
	к средним по РФ	к min	к средней по РФ	к min
РФ	100	212,6	100	173,8
СФО	77,3	164,3	86,5	150,3
Алтайский край	68,8	146,3	58,4	101,4
Красноярский край	90,5	192,4	104,4	181,4
Иркутская область	73,6	156,6	97,5	169,5
Кемеровская область	69,8	148,5	87,0	151,1
Новосибирская область	87,0	184,9	81,6	141,9
Регион с max денежными доходами / среднемесячной заработной платой (Ямало-Ненецкий автономный округ / Чукотский автономный округ)	239,3	508,9	226,1	393,0
Регион с min денежными доходами / среднемесячной заработной платой (Республика Тыва / Республика Дагестан)	47,0	100	57,5	100

Примечание: рассчитано по [9].

Положенные в основу расчёта показателей таблицы 4 официальные статистические данные на первый взгляд действительно подтверждают тезис о снижении в течение последнего десятилетия межрегиональной дифференциации в уровне доходов и заработной платы. Так, разрыв в среднедушевых доходах между регионом с их наибольшей и наименьшей величиной составил 5 раз (против 9,5 – в 2007 году). Отклонение в среднемесячной номинальной начисленной заработной плате снизилось до 3,9 раза (против 6,6 – в 2007 году).

На фоне видимого сокращения отклонений в доходах и заработной плате регионов с наибольшим и наименьшим их уровнем от среднероссийских значений, в отношении же рассматриваемых субъектов СФО можно диагностировать нарастание отрицательного разрыва этих показателей со средними данными по России. Ни в одном из анализируемых сибирских регионов среднедушевые доходы в 2018 году не достигли среднероссийского уровня. Что же касается среднемесячной заработной платы, то лишь в Красноярском крае её уровень чуть превысил значение аналогичного показателя, рассчитанного для РФ в целом. Однако, что примечательно, средняя заработная плата в Иркутской области в 2018 году уже не дотягивала до среднего уровня по России, хотя этот регион находился на 19 позиции в рейтинге, что выше 2007 года, когда область имела хоть и незначительное, но превышение по этому показателю среднероссийского значения.

Интерпретируя отмеченное выше с опорой на законы математической статистики можно констатировать, что в 2018 году

асимметрия в распределении доходов и заработной платы между регионами России относительно средней арифметической величины ещё более усилилась в сравнении с 2007 годом. Иначе говоря, количество субъектов РФ с доходами и заработной платой менее среднероссийского уровня в сравнении с 2007 годом возросло (таблица 5).

Таким образом, если не игнорировать отмеченные выше факты, то однозначно диагностировать снижение межрегиональной дифференциации, как это сделали разработчики Стратегия пространственного развития РФ на период до 2025 года, по меньшей мере, преждевременно.

Отставание в уровне доходов населения от среднероссийского уровня практически во всех рассматриваемых субъектах СФО обуславливает более высокую долю населения, проживающего за чертой бедности, и большую роль социальных выплат в их доходах. Именно низкие доходы и уровень жизни, отсутствие рабочих мест и другие социально-экономические проблемы вынуждают людей практически всех территорий Сибири (за исключением Новосибирской области) покидать пределы своих регионов, перебираясь в районы с более высокими социально-экономическими характеристиками. В результате проблема естественной убыли, характерная для России в целом, усугубляется некомпенсируемым миграционным оттоком. Всё это способствует сокращению численности трудоспособного населения сибирских территорий и росту демографической нагрузки, образуя порочный круг нарастания социально-экономических разрывов.

Таблица 5

Изменение в распределении доходов и заработной платы между регионами России

Показатель	Денежные доходы на душу населения		Номинальная начисленная заработная плата	
	2007	2018	2007	2018
Среднемесячное значение показателя по России, руб.	12601	33178	13593,4	43724
Уровень доходов в регионе, делящем ранжированные данные на две равные части (медианный показатель), руб.	8891,5	26828	10701,6	33385
Превышение среднего значения медианы, %	+41,7	+23,7	+27,0	+31,0
Количество регионов с доходами, превышающими средний уровень	19	18	21	17
Количество регионов с доходами менее среднего уровня	66	67	64	68

Примечание: составлено по [8; 9].

Проблема низких доходов населения многих регионов осложняется и хроническим недофинансированием социальной сферы: образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, что снижает доступ населения к качественным социальным благам, в немалой степени определяя привлекательность того или иного региона для жизни. Если сравнивать расходы региональных бюджетов на душу населения (рисунок), то расхождение в их уровне достигает настолько колоссальных размеров, что объяснить это повышенной затратностью из-за высокой стоимости жизнеобеспечения, сложных природно-климатических условий, низкой плотности населения отдельных территорий, неразвитостью их инфраструктуры становится довольно сложно.

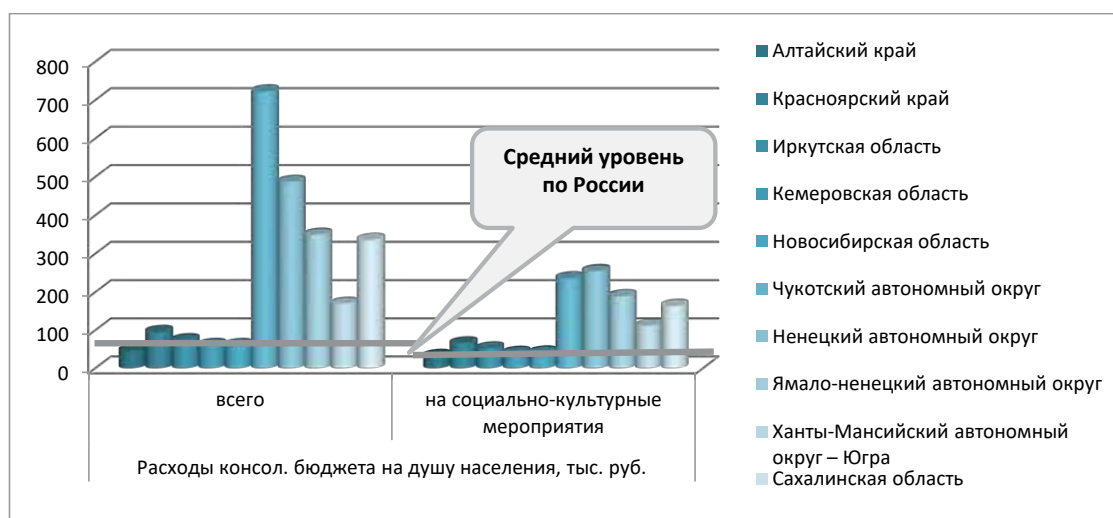
Учитывая имеющие место внутри каждого региона диспропорции, разрыв в уровне бюджетных расходов между отдельными территориями России может быть оценен как ещё более колоссальный, чем обозначенный Президентом РФ (в 43 раза [1]).

Ни о каких равных возможностях для реализации социальных прав граждан России при сложившемся положении вещей не может идти и речи, поэтому принятие документа стратегического планирования, отражающего государственное целеполагание по территориальному принципу [4], являлось мерой крайне необходимой. Отметим, что рассматриваемые нами сибирские регионы отнесены Стратегией пространственного развития РФ к перспек-

тивным центрам экономического роста с признанием за Алтайским краем и Новосибирской областью геостратегического значения в силу их приграничного положения (таблица 6).

Рассматривая заложенные Стратегией меры по сокращению уровня межрегиональной дифференциации и внутрирегиональных различий, следует отметить не содержащий какой-либо конкретики их довольно размытый обширный перечень. В частности, немало внимания уделяется заявлениям о необходимости повышения качества и комфортности городской среды; развития транспорта и повышения транспортной доступности территорий; улучшения состояния окружающей среды и условий жизни жителей сельских населенных пунктов; содействия развитию малых и средних городов и крупных сельских населенных пунктов; сохранения природного и культурного наследия; обеспечения оптимальной доступности для населения услуг отраслей социальной сферы и т.д. Всё это в большей степени напоминает не правовой, рассчитанный на реализацию программный документ, призванный превратиться в реальный инструмент государственного управления, а красивую «декларацию о намерениях».

В этой связи показательно, что только два из предусмотренных Стратегией пяти целевых индикаторов имеют непосредственное отношение к измерению уровня межрегиональной дифференциации.



Расходы консолидированных бюджетов отдельных регионов в расчёте на душу населения в 2018 году

Таблица 6

Группировка регионов СФО в соответствии со Стратегией пространственного развития РФ на период до 2025 года [4]

Показатель	Алтайский край	Красноярский край	Иркутская область	Кемеровская область	Новосибирская область
Перспективные крупные центры экономического роста (города, образующие крупные городские агломерации и крупнейшие городские агломерации, которые обеспечат вклад в экономический рост РФ более 1% ежегодно)		X	X		X
Перспективные центры экономического роста, которые обеспечат вклад в экономический рост РФ от 0,2% до 1% ежегодно (города и прилегающие к ним муниципальные образования с общей численностью населения более 500 тыс. человек, образующие крупные городские агломерации)	X			X	
Перспективные центры экономического роста, в которых сложились условия для формирования научно-образовательных центров мирового уровня		X			X
Приграничные геостратегические территории	X				X

1. Отношение среднедушевого валового регионального продукта субъектов РФ, относящихся к приоритетным геостратегическим территориям (кроме Арктической зоны), к среднероссийскому значению.

2. Межрегиональная дифференциация индекса человеческого развития по отношению к уровню 2017 года.

При этом первый из представленных целевых показателей охватывает субъекты РФ, характеризующиеся эксклавным положением, а также субъекты, расположенные на Северном Кавказе и Дальнем Востоке. Таким образом, фактически Стратегией задаётся лишь один индикатор для оценки степени достижения поставленной цели по сокращению межрегиональных различий в уровне и качестве жизни населения России. Целевой показатель для оценки степени снижения внутрирегиональных социально-экономических различий Стратегией и вовсе не предусмотрен.

Беспокойство вызывает то обстоятельство, что наряду с приоритетным (целевым) сценарием пространственного развития РФ, Стратегией закладывается и инерционный сценарий, исходящий из сохранения «текущих тенденций развития системы расселения и экономики» [4]. На наш взгляд, сам факт допущения Стратегией «невыполнения запланированных мер и отказа от реализации механизмов устойчивого и сбалансированного пространственного развития» обеспечивает содержание всего этого документа.

Поскольку времени с момента принятия Стратегии прошло ещё совсем немного, говорить о каких-либо кардинальных сдвигах в государственной политике пространственного развития РФ пока преждевременно. Вместе с тем, сокращение межрегиональных диспропорций к 2025 году требует незамедлительного ускорения темпов развития неблагоприятных регионов, учитывая их низкие стартовые позиции. Именно условие опережающего развития территорий с низким социально-экономическим уровнем нашло отражение в Стратегии в качестве одного из приоритетов.

Заключение

Подводя итог изложенному выше, можно отметить, что смещение внимания государственной власти от простой риторики о необходимости нивелирования межрегиональных неравенств к фиксации системы смыслообразующих намерений государства в виде соответствующих стратегических документов нельзя не рассматривать как определённый трансформационный сдвиг. Вместе с тем пока приходится констатировать непродуктивность положений стратегических государственных документов в качестве инструментов действенного управления в силу как низкого качества их проработки и отражения реальных социально-экономических процессов, так и отсутствия эффективного механизма контроля и оценки хода их реализации.

Библиографический список

1. Путин: пришло время менять региональную политику в России // Общественно-политическая газета «Президент» [Электронный ресурс]. URL: <http://prezidentpress.ru/news/4214-putin-prishlo-vremya-menyat-regionalnuyu-politiku-v-rossii.htm> (дата обращения: 12.01.2021).
2. Указ Президента РФ от 16 января 2017 г. №13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» // Сайт Конституции Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://constitution.garant.ru/act/federative/71587690/> (дата обращения: 09.04.2021).
3. Распоряжение Правительства РФ от 5 июня 2017 г. №1166-р «Об утверждении плана реализации Основ государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 г.» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71591470/#1000> (дата обращения: 09.04.2021).
4. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, утверждённая распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72074066/> (дата обращения: 10.04.2021).
5. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития российской федерации на период до 2024 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 10.04.2021).
6. Асканова О.В. Стратегические намерения государства в развитии сельхозмашиностроения // ЭКО. 2019. №2(536). С. 123-134.
7. Путин объявил индустриализацию // Газета.ru. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazeta.ru/2007/02/06/oa_230786.shtml (дата обращения: 14.01.2021).
8. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. [Электронный ресурс]. URL: http://www.perepis-2020.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 11.01.2021).

УДК 332

А. А. Барлыбаев

ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан»,
Сибайский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
Сибай, e-mail: adigam@mail.ru

И. А. Ситнова

ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан»,
Сибайский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
Сибай, e-mail: sinn01@mail.ru

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КАПИТАЛ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ

Ключевые слова: Социокультурный капитал, сельские территории, актор, измерение, оценка, индикаторы, экономическое развитие.

В статье обосновывается необходимость исследования социокультурного капитала территории как совокупности ценностей, значимых и принимаемых социальными группами, осуществляющими свою жизнедеятельность на данной территории; приводится перечень проблем, возникающих при проведении оценки социокультурного капитала сельских территорий и предлагается методика его измерения на основе опросных листов, детализированных по формам (состояниям) социокультурного капитала сельских территорий. Цель исследования заключается в разработке методики измерения социокультурного капитала, в т.ч. скрывающего социокультурного капитала, предполагающего партикуляризованное (личностное) доверие и совокупность близких личных отношений; соединяющего социокультурного капитала, предполагающего генерализованное доверие, т.е. доверие ко всем людям; связывающего социокультурного капитала, предполагающего институционализированное и генерализованное доверие, т.е. доверие ко всем людям и представителям власти. Задачи исследования сводятся к формированию конкретных инструментов анализа социокультурного капитала с целью их применения при проведении дальнейших исследований в сельских районах Башкирского Зауралья, некоторых сопредельных районах Челябинской и Оренбургской областей. Предложены инструменты исследования состояния и динамики развития социокультурного капитала (опросные листы), с помощью которых может быть проведен анализ, сделаны выводы и предложены конкретные мероприятия по улучшению состояния сельской экономики с учетом социальных и культурных особенностей жизнедеятельности на селе.

A. A. Barlybaev

Institute of Strategic Research of Republic Bashkortostan, Bashkir State University, Sibay,
e-mail: adigam@mail.ru

I. A. Sitnova

Institute of Strategic Research of Republic Bashkortostan, Bashkir State University, Sibay,
e-mail: sinn01@mail.ru

SOCIO-CULTURAL CAPITAL OF RURAL AREAS: PROBLEMS OF ASSESSMENT AND MEASUREMENT METHODS

Keywords: Socio-cultural capital, rural areas, actor, measurement, assessment, indicators, economic development.

The article substantiates the need to study the socio-cultural capital of the territory as a set of values that are significant and accepted by social groups that carry out their life activities in this territory; provides a list of problems that arise when assessing the socio-cultural capital of rural territories and suggests a method for measuring it based on questionnaires detailed by forms (states) of the socio-cultural capital of rural territories. The purpose of the study is to develop a methodology for measuring sociocultural capital, incl. constraining socio-cultural capital, which presupposes particularized (personal) trust and a set of close personal relationships; connecting sociocultural capital that implies generalized trust, i.e. trust in all people; connecting socio-cultural capital, which presupposes institutionalized and generalized trust: trust in all people and government officials. The objectives of the study are reduced to the formation of specific tools for the analysis of sociocultural capital with the aim of using them in further research in rural areas of the Bashkir Trans-Urals, some adjacent areas of the Chelyabinsk and Orenburg regions. The tools for studying the state and dynamics of the development of socio-cultural capital (questionnaires) are proposed, with the help of which an analysis can be carried out, conclusions are drawn and specific measures are proposed to improve the state of the rural economy, taking into account the social and cultural characteristics of life in the countryside.

Введение

Актуальность исследования социокультурного капитала сельских территорий обусловлена необходимостью осмысления значимости социокультурных аспектов в экономическом развитии, что особенно важно для таких пространственно масштабных социально-экономических систем, как сельские территории, где социальная составляющая и формирующие ее компоненты значительно преобладают над остальными.

Капитал территории (совокупный капитал территории), как понятие, отражающее потенциальную возможность территории быть вовлеченной в экономическую деятельность в качестве ресурса, в большинстве случаев рассматривается именно с позиции экономической характеристики данного пространственного объекта либо использования, либо исследования. В тоже время, важное значение имеют социокультурные составляющие капитала территории, в т.ч. 1) социальная (совокупность социальных отношений между людьми или группами людей, чья жизнедеятельность связана с конкретной территорией); культурная (совокупность материальных объектов, расположенных на данной территории, в т.ч. достопримечательности, части территории, представляющие собой культурную ценность, произведения искусства, культурное наследие и т.д.); этнокультурная (совокупность обычаев, традиций, идей, практик, верований, ценностей, которые разделяют проживающие или имеющие отношение к данной территории социальные группы населения).

Исследование социокультурных составляющих совокупного капитала территории позволяют выявить характеристики, систематизировать параметры и показатели, сгруппировать основные факторы, формирующие социокультурное пространство сельской местности; определить приоритетные для сельского населения индикаторы развития социокультурного капитала; разработать на их основе предложения по технологической и институциональной модернизации экономики сельских территорий на базе комплексной, сбалансированной и целенаправленной реализации базисных интересов общества, государства, территориальных сообществ и населения.

Цель исследования – разработка методики измерения социокультурного капитала, в т.ч. скрывающего социокультурного

капитала, предполагающего партикуляризованное (личностное) доверие и совокупность близких личных отношений; соединяющего социокультурного капитала, предполагающего генерализированное доверие, т.е. доверие ко всем людям; связывающего социокультурного капитала, предполагающего институализированное и генерализированное доверие, т.е. доверие ко всем людям и представителям власти.

Задачи исследования: 1) определение специфики оценки социокультурного капитала сельских территорий с учетом превалирования социальной составляющей в хозяйственной жизнедеятельности и формировании системы отношений жителей сельских населенных пунктов; 2) выявление набора параметров и показателей социокультурного капитала сельских территорий, поддающихся количественной и качественной оценке; 3) формирование инструментов анализа социокультурного капитала с целью их применения при проведении дальнейших исследований в сельских районах Башкирского Зауралья, некоторых сопредельных районах Челябинской и Оренбургской областей.

Материал и методы исследования

Материалом исследования стали разработки авторов в процессе изучения трансформационных процессов экономики сельских территорий в постсоветский период с середины 1990-х по 2020-е гг. Так, в 1994-1996 гг. было опрошено 130 респондентов, в 1999-2000 гг. – 401, в 2010-2011 гг. – 552, в 2012-2013 гг. – 918, в 2019-2020 гг. – 1015. Интервьюирование осуществлялось в основном неформально, в виде свободной беседы с фермерами, руководителями и специалистами государственных и муниципальных органов управления, учреждений и организаций на местах, выбранными нами в качестве экспертов. Обследования проводились при поддержке Московского общественного научного фонда (1994-1996 гг.), Российского гуманитарного научного фонда (2010-2011 гг.), Академии наук Республики Башкортостан (1999-2000 гг., 2012-2013 гг.), Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Республики Башкортостан (2019-2020 гг.).

Основными методами исследования являются этнографический – продолжительное и глубокое погружение авторов в хозяйственную и социокультурную действительность сельской местности, включенное

наблюдение за повторяющимися фактами, действиями, отношениями и практиками повседневности; социологический (эмпирический) – социально-экономические обследования домохозяйств в ряде сельских районов Республики Башкортостан, Челябинской и Оренбургской областей посредством анкетного опроса и интервьюирования в период с середины 1990-х гг. по настоящее время; экспериментальный – формирование поведенческих моделей на основе анализа результатов проведенных полевых исследований, обработки собранного материала, интерпретации обобщенных данных.

Результаты исследования и их обсуждение

Социокультурный капитал – совокупность социальных и культурных ценностей, значимых и принимаемых данной социальной группой (семья, коллектив, население), способная, будучи нематериальным активом, принести экономическую выгоду, улучшение социальных позиций как индивида, так и социальной группы [1, с. 41-42]. С нашим определением согласуется и мнение Е.В. Батаевой, О.А. Поповой, которые утверждают, что «социокультурный капитал – это совокупность социальных и культурных ресурсов социальных акторов (как индивидов, так и социальных групп/общностей), которые могут быть использованы для достижения определенных целей, получения прибыли и оптимизации социальных позиций» [3, с. 43].

Для более глубокого понимания сущности и содержания понятия социокультурный капитал рассмотрим составляющие его элементы социального и культурного капиталов [1, с. 41-42].

Представители классического направления исследований в области социального развития определяют социальный капитал как: «естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке» [11, с. 162]; «способность акторов получать прибыль благодаря членству в социальных сетях или других социальных структурах» [12, с. 2]; «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаим-

ного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» [5, с. 65].

Социальный капитал территории, соответственно, характеризует совокупность социальных отношений между людьми или группами людей, чья жизнедеятельность связана с конкретной территорией, развитие которых значимо, в том числе, для ее устойчивого развития. К источникам формирования социального капитала территории можно отнести систему социальных отношений, в которые вовлечены представители данной территории. Необходимо отметить, что социальный капитал не поддается прямому количественному измерению. Косвенно наличие и объем социальных связей может быть оценен посредством анализа социальных сетей, где существует возможность сформировать сообщество объединенных по какому-либо принципу (признаку) людей. Необходимо отметить, что понятие «социальный капитал» гораздо шире и включает множество аспектов (родственность, общественные связи, отношенческие сети, неформальные связи между контрагентами предпринимательских отношений, духовная близость, общность интересов, потребностей, стимулов и устремлений и т.д.) [2, с. 351-352]. Исследователями социального капитала предложены три формы социального капитала: скрывающий (bonding), соединяющий (bridging), связывающий (linking), отличающиеся уровнем индикаторов составляющих социокультурного капитала, степенью и спецификой насыщенности социального пространства, плотностью прямых и обратных связей между акторами [14, с. 30; 17, с. 12].

Согласно Пьеру Бурдьё, чьи работы в области культурного капитала признаются как основополагающие в данном направлении исследований, «культурный капитал – это различные культурные преимущества человека или группы, которые могут быть переведены в экономическую выгоду» [5, с. 66]. Бурдьё выделял три формы (состояния) культурного капитала: инкорпорированный, воплощенный капитал («культура в головах») или «долговременное состояние ума и тела» человека (знания, умения, манеры человека и др.); объективированный капитал («культура в вещах»), в т.ч. такие предметы культуры, как книги, картины, одежда и др.; институционализированный капитал или куль-

тура, выраженная в символах признания общества (дипломы, сертификаты, звания и др.) По мнению Д. Тросби «культурный капитал – актив, воплощающий, хранящий или обеспечивающий культурную ценность в дополнение к любой экономической ценности, которой он может обладать» [8].

В контексте темы нашего исследования определим культурный капитал территории, во-первых, как совокупность материальных объектов, расположенных на данной территории (достопримечательности, части территории, представляющие собой культурную ценность, произведения искусства, культурное наследие и т.д.); во-вторых, как интеллектуальный капитал в виде обычаев, традиций, идей, практик, верований, ценностей, которые разделяют проживающие или имеющие отношение к данной территории социальные группы населения.

Поскольку социокультурный капитал является результатом взаимодействия культурного и социального капиталов акторов, он включает в себя значения и эмпирические индикаторы обеих этих категорий [3, с. 43], к числу которых П. Бурдье, Р. Патнем и Д. Коулман относят доверие (уровень или силу доверия), членство в социальных сетях (принадлежность к социальным группам, объединенным в социальные сети), нормы взаимной поддержки (взаимность общения). «Социальный капитал относится к особенностям социальной организации, таким как сети, нормы и доверие, которые облегчают координацию и сотрудничество для взаимной выгоды» [14, с. 38]. Ряд авторов относит к значимым индикаторам социокультурного капитала образованность, культурные навыки и компетенции. Учитывая важность связи для местного населения с местом проживания, сельскими территориями, мы включаем в качестве индикатора социокультурного капитала привязанность к родному селу, населенному пункту, в котором проживают люди, связавшие свою жизнь с селом – так называемое социальное укоренение, отражающее «количество времени, в течение которого человек проживает на определенной территории, состоит в знакомстве с соседями или принимает участие в деятельности различных сообществ» [10].

Ключевым свойством социокультурного капитала, как отмечает Н.Г. Федотова, «является его нематериальный, ценностный потенциал, который генерируется и функ-

ционирует только при наличии социального взаимодействия» [9, с. 128]. По ее мнению, данное свойство вызывает сложность объективного познания, требующего провести качественное исследование уровня доверия в обществе, значимости или ценности социальных норм определенного поведения, принадлежности к какой-либо общности [9, с. 218]. Кроме возникающих проблем при проведении качественных исследований, количественное измерение индикаторов социокультурного капитала, как уже было отмечено, также вызывает определенные сложности, связанные с невозможностью подвести единую базу для измерения явлений различной природы, субъективностью оценки происходящего в социуме, рассредоточением в пространстве носителей социокультурного капитала. Кроме того, особенность социокультурного капитала выражается в реципрокности, как умении соотносить свое мнение с точкой зрения другого, как условие преодоления интеллектуального эгоизма [4, с. 52].

В качестве одной из методик оценки измерения социокультурного капитала может быть предложен комплексный опросник, позволяющий сформировать портрет социокультурного капитала территории или иного объекта исследования, на чье функционирование оказывают сильное влияние социокультурные факторы развития. Измерение социокультурного капитала может быть осуществлено на основе анализа ответов респондентов. Рассмотрим типовые шаблоны опросных листов, позволяющих измерить социокультурный капитал. В качестве параметров структуризации социокультурного капитала в данной методике использованы формы социального и культурного капиталов, интерпретированных в качестве форм социокультурного капитала территории. В зависимости от объекта исследования и территориального охвата вопросы могут включать конкретные объекты, детализированные варианты ответов и т.д.

Сковывающий (bonding) социокультурный капитал предполагает партикуляризованное (личностное) доверие [15] и совокупность близких личных отношений. Это самый близкий круг общения: семья, родственники, близкие друзья.

Перечень вопросов и вариантов ответов, позволяющих измерить сковывающий социокультурный капитал, приведен в таблице 1.

Таблица 1

Измерение сковывающего социокультурного капитала

№	Вопрос	Варианты ответов
Сковывающий СКК / доверие		
1	Доверяете ли Вы окружающим Вас людям?	никому не доверяю; доверяю только родственникам близким друзьям; доверяю соседям, с которыми часто общаюсь; доверяю знакомым; доверяю всем окружающим людям; пр.
2	Как Вы думаете, доверяют ли Вам окружающие Вас люди?	не доверяют; доверяют только родственники близкие друзья; доверяют соседи, с которыми часто общаюсь; доверяют знакомые; доверяют все окружающие меня люди; пр.
Сковывающий СКК / принадлежность к социальным группам		
3	Общаетесь ли Вы с окружающими Вас людьми?	не общаюсь ни с кем; общаюсь только с родственниками и близкими друзьями; общаюсь с ближайшими соседями; общаюсь с коллегами по работе; общаюсь с людьми, разделяющими мои интересы (охота, рыбалка, увлечения, хобби и пр.); общаюсь с работниками социальных, коммунальных и иных служб; общаюсь с малознакомыми людьми, потому что не хватает общения; пр.
4	Как часто Вы общаетесь с окружающими Вас людьми?	с родственниками, друзьями, соседями, коллегами, с людьми, разделяющими интересы, пр. Ответы по каждому варианту должны предполагать выбор (не регулярно; регулярно: реже, чем раз в месяц, раз в месяц, раз в неделю, несколько раз в неделю, каждый день, несколько раз в день)
5	При смене места работы или места жительства продолжаете ли Вы общаться?	с родственниками; друзьями; прежними соседями; коллегами по работе (прежней работе); с людьми, близкими по интересам; пр.
6	Как часто Вы продолжаете общаться?	тот же перечень вариантов ответов с возможностью выбора по каждому (не регулярно; регулярно: реже, чем раз в месяц, раз в месяц, раз в неделю, несколько раз в неделю, каждый день, несколько раз в день)
Сковывающий СКК / норма взаимности		
7	Оказываете ли Вы помощь?	никому не помогаю; помогаю только родственникам и близким друзьям; помогаю соседям, с которыми часто общаюсь; помогаю знакомым; помогаю всем окружающим людям, попросившим меня о помощи; пр.
8	Как часто Вы оказываете помощь окружающим Вас людям?	родственникам; друзьям; соседям; коллегам; людям, разделяющим интересы, пр. Ответы по каждому варианту должны предполагать выбор (помогаю регулярно, помогаю иногда, когда есть возможность, нет возможности помогать)
9	Оказывают ли Вам помощь?	никто не помогает; помогают только родственники и близкие друзья; помогают соседи, с которыми часто общаюсь; помогают знакомые; помогают все окружающие меня люди, кого я прошу о помощи; пр.
10	Как часто Вам оказывают помощь окружающие Вас люди?	родственники; друзья; соседи; коллеги; люди, разделяющие интересы, пр. Ответы по каждому варианту должны предполагать выбор (помогают регулярно; помогают иногда, когда есть возможность; нет возможности помогать)
Сковывающий СКК / социальное укоренение		
11	По какой причине Вы проживаете в данном населенном пункте?	я здесь родился; я родился не здесь, но я переехал сюда, т.к. здесь живут мои родственники, приехал на работу; женился на местной жительнице / вышла замуж за местного жителя; пр.
12	Как долго Вы проживаете в данном населенном пункте?	меньше года; 1-2 года; 3-5 лет; 6-10 лет; 11-15 лет; 16-20 лет; более 20 лет)
13	Планируете ли Вы переезжать на другое место?	да; нет; возможно
14	По какой причине планируете переезжать?	нет работы; работа есть, но заработная плата не устраивает; нет или мало объектов социальной инфраструктуры; нет или мало объектов образования; пр.

Для сельских территорий данная форма социокультурного капитала имеет наибольшее распространение. В ситуации, когда на селе не осталось крупных сельскохозяйственных предприятий (колхозы, совхозы), на которых в течение длительного времени работали целыми семьями и поколениями, социальные связи и соответствующий социокультурный капитал формируется на основе родственных связей. Приход в агропромышленный комплекс и на сельские территории крупных и мега- крупных комплексов не означает их действительный приход в село. Как правило, сельские жители становятся работниками комплексов в редких случаях, проблемы развития села и сельских территорий не входят в круг интересов агро-бизнес-структур, экологические вопросы решаются в рамках формального соблюдения (явного не нарушения) соответствующих стандартов при отсутствии у руководства нацеленности на сохранение окружающей среды. Все это не отвечает интересам развития сельских территорий [3, с. 352-353]. Следствием незанятости или малозанятости сельского населения в крупном сельскохозяйственном производстве

становится преобладание семейных и родственных отношений как в производстве сельскохозяйственной продукции на селе, так и собственно в отношениях.

Соединяющий (bridging) социокультурный капитал предполагает генерализированное доверие, т.е. доверие ко всем людям [16]; членство в общественных, спортивных, религиозных, благотворительных и иных объединениях; готовность общаться с людьми, чья позиция по тем или иным вопросам не совпадает с вашей; высокие нормы взаимности, готовность помогать незнакомым людям. Перечень вопросов и вариантов ответов, позволяющих измерить соединяющий социокультурный капитал, приведен в таблице 2.

В настоящее время различные общественные организации и сообщества не получили повсеместного распространения в сельской местности. Малознакомых и незнакомых людей в сельских населенных пунктах практически нет. Исключение здесь составляют населенные пункты, расположенные вблизи крупных промышленных центров, которые зачастую становятся местом размещения дачных хозяйств и загородных домов горожан.

Таблица 2

Измерение соединяющего социокультурного капитала

№	Вопрос	Варианты ответов
Соединяющий СКК / доверие		
1	Доверяете ли Вы незнакомым или малознакомым людям?	не доверяю; доверяю только проверенным людям; доверяю членам организации, в которой состою; доверяю знакомым; доверяю всем окружающим людям; пр.
2	Как Вы думаете, доверяют ли Вам окружающие Вас незнакомые или малознакомые люди?	не доверяют; доверяют только те, кто считает меня надежным; доверяют члены организации, в которой я состою; доверяют знакомые; доверяют все окружающие меня люди; пр.
Соединяющий СКК / принадлежность к социальным группам		
3	Являетесь ли Вы на данный момент членом какой-либо организации?	общественной; спортивной; религиозной; благотворительной; экологической; политической партии; волонтерской организации; профсоюзной организации; я не состою ни в каких организациях; пр.
4	В каких отношениях Вы с данной организацией?	Учредитель; штатный работник; принимаю участие в отдельных мероприятиях, проектах; состою в организации формально и не принимаю участие ни в каких мероприятиях; помогаю финансово; пр.
5	Как давно Вы сотрудничаете с организацией?	меньше года; 1-2 года; 3-5 лет; 6-10 лет; 11-15 лет; 16-20 лет; более 20 лет)
Соединяющий СКК / норма взаимности		
6	Получаете ли Вы помощь от организаций?	получаю; не получаю, т.к. помощь никто не предлагает; не получаю, т.к. не хочу. Ответы могут быть предложены детализировано для каждого вида организации
7	Помогаете ли Вы организациям?	Помогаю; не помогаю, т.к. никто не обращается за помощью; не помогаю, т.к. не хочу

Но такие населенные пункты целесообразнее относить не к сельским, а пригородным, имеющим свою, сильно отличающуюся от сельской, социокультурную среду. Тем не менее, соединяющий социокультурный капитал, безусловно, присутствует на селе и использование результатов его анализа позволяет более комплексно и системно подходить к решению вопросов экономического развития сельских территорий.

Связывающий (linking) социокультурный капитал предполагает институализированное и генерализованное доверие: доверие ко всем людям и представителям власти [16]; членство в формальных организациях, органах власти, принятие организационной культуры организации и следование ее традициям; профессиональная взаимопомощь. Перечень вопросов и вариантов ответов, позволяющих измерить связывающий социокультурный капитал, приведен в таблице 3.

Данная форма социокультурного капитала имеет важное значение для сельских территорий. Как бы не были самостоятельны жители села в своей жизнедеятельности, представители власти имеют место быть и уровень доверия к ним показывает насколько местная власть и местные жители взаимодействуют между собой с положительным для обеих сторон результатом.

Инкорпорированная форма социокультурного капитала является следствием проникновения местной культуры, обычаев,

традиций в эстетический внутренний мир актора, результатом его работы над своим духовным ростом и желанием быть приобщенным к культурным ценностям данного сообщества. Измерение данной формы социокультурного капитала может быть осуществлено на основе результата анализа ответов на вопросы: «Знаете ли Вы народные песни, танцы, поэтические и другие произведения культуры местных авторов?», «Знаете ли Вы местные традиции и обычаи?», «Интересуетесь ли Вы историей и культурой Вашего населенного пункта, региона?».

Институционализированная (сертифицированная) форма социокультурного капитала предполагает желание «объективацию социокультурного капитала в форме академических квалификаций» [5, с. 70]. Измерение данной формы социокультурного капитала предполагает выяснение уровня образования жителей села, в том числе, профессионального, уровня квалификации. Важное значение имеет стремление получать новые знания, овладевать навыками, готовность к переобучению, желание получить новую профессию, востребованную в данный момент времени. Учитывая пользующуюся все большей популярностью дистанционную форму работы и фрилансерство, сельская местность может стать привлекательной для проживания не только производителей сугубо сельскохозяйственной продукции, но и для всех желающих здесь жить.

Таблица 3

Измерение связывающего социокультурного капитала

№	Вопрос	Варианты ответов
Связывающий СКК / доверие		
1	Доверяете ли Вы следующим организациям и институтам?	государственные организации; профессиональные организации; организации социальной сферы; пр. Ответы по каждому варианту должны предполагать выбор (да, в целом да, в целом нет, нет)
Связывающий СКК / принадлежность к социальным группам		
2	Имеете ли Вы работу?	сам являюсь работодателем; работаю постоянно; работаю неполный день; самозанятый; безработный; пр.
3	Если Вы являетесь членом формальной организации, участвуете ли Вы в жизни коллектива?	сам организую многие мероприятия; участвую постоянно; участвую не постоянно, но являюсь членом профсоюза; не участвую; пр.
Связывающий СКК / норма взаимности		
4	Сотрудничаете ли Вы с органами власти?	работаю в органах власти; сотрудничаю с органами власти в рамках своей профессиональной деятельности; сотрудничаю с органами власти в рамках работы в общественной организации; не сотрудничаю с органами власти; пр.

Возможные вопросы для анализа: «Уровень образования», «Работаете ли Вы по специальности?», «Достаточно ли Вам знаний для работы?», «Планируете ли Вы повышать квалификацию? / учиться / менять профессию (специальность)?», «Если Вы проходили обучение или продолжаете учиться, нашли ли Вы работу по профилю обучения?», «Планируете ли Вы работать дистанционно в другом населенном пункте, проживая в данном селе?».

Объективированная форма социокультурного капитала может быть воплощена в предметах культуры: письменные документы, книги, картины, другие произведения искусства местного населения, памятники культуры, инструменты – все, в чем материально воплощены культурные ценности данного сообщества. Возможные вопросы: «Имеется ли в Вашем населенном пункте музей, клуб, проводятся ли выставки, другие мероприятия с демонстрацией воплощенных в материальных объектах произведений культуры, в т.ч. созданных местными жителями?», «Принимаете ли Вы участие в выставках, других культурных мероприятиях, проводимых в Вашем населенном

пункте?», «Являетесь ли Вы организатором выставок, других культурных мероприятий?», «Насколько важно для Вас участие в культурной жизни села?».

Заключение

Анализ и интерпретация результатов исследования социокультурного капитала с использованием различных инструментов, в том числе, предложенных авторами статьи опросных листов, позволяют говорить о возможности его измерения, а значит и разработке мер по улучшению параметров, индикаторов, факторов экономического развития территории.

Подводя итог проведенному исследованию можно сделать вывод, что понимание настоящей необходимости в систематической работе по формированию социокультурной среды и соответствующего социокультурного капитала, механизма развития местной экономики будет способствовать ее технологической и институциональной модернизации на базе комплексной, сбалансированной и целенаправленной реализации базисных интересов общества, государства, территориальных сообществ и населения.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020019.

Библиографический список

1. Барлыбаев А.А., Барлыбаев Аз.А., Ситнова И.А., Насыров Г.М., Янтилина Н.Т. Социокультурный капитал территории: формирование, использование, воспроизводство // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12 (125). С. 41-45.
2. Барлыбаев А.А., Янтилина Н.Т., Ситнова И.А., Саитбаталова В.Т. Социокультурные факторы и ограничения развития сельской местности: локальный аспект // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12 (125). С. 350-353.
3. Батаева Е.В., Попова О.А. Социокультурный капитал вынужденных иммигрантов: теория и проблемы измерения // Вестник Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина. 2017. Выпуск 39. С. 41-52.
4. Богдан С.В. Концептуальное содержание понятия «Социокультурный капитал» // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусства. 2012. № 4 (32). С. 50-55.
5. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60-74.
6. Ситнова И.А. Капитал территории и его роль в устойчивом социо-эколого-экономическом развитии // Устойчивое развитие территорий: теория и практика: материалы Международной научно-практической конференции (19-21 ноября 2020 г.). Сибай: Сибайский информационный центр – филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2020. С. 49-52.
7. Ситнова И.А., Салихова З.М. Роль информации и знаний в формировании и эффективной реализации кластерных способов взаимодействия субъектов сельской экономики // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2012. № 4 (24). С. 84-87.

8. Тросби Д. Экономика и культура / пер. с англ. И. Кушнareвой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 256 с.
9. Федотова Н.Г. Теоретико-методологические векторы концепции социокультурного капитала // Вестник Новгородского государственного университета. 2013. № 87. Ч.1. С. 127-130.
10. Bowling A. Measuring Health: A review of quality of life measurement scales. Buckingham: Open University Press, 1997. 211 p.
11. Loury G.C. Dynamic Theory of Racial Income Differences // Women. Minorities and Employment Discrimination. Lexington, 1998. 162 p.
12. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. Vol. 24. P. 1-24.
13. Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community // Journal of Democracy. January 1995. P. 65-78.
14. Putnam R. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life // American Prospect. 1993. № 13. P. 35-42.
15. Uslaner E. Trust and Consequences // Communitarian Summit, February 1999, Arlington, VA. [Электронный ресурс]. URL: <http://gvptsites.umd.edu/uslaner/commun.pdf> (дата обращения: 20.03.2021).
16. Uslaner E. Trust but Verify: Social Capital and Moral Behavior // Social Science Information. 1999. Vol. 38. P. 29-56.
17. Woolcock M. The place of social capital in understanding social and economic Outcomes // Canadian Journal of Policy Research. 2001. № 2 (1). P. 11-17.

УДК 338.242

С. А. Борисов

ФГБОУ Национальный исследовательский «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, e-mail: ser211188@yandex.ru

А. О. Жогин

ФГБОУ Национальный исследовательский «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, e-mail: zhogin.a.o@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЕЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационная система, конкурентоспособность, совершенствование деятельности, фирма.

В статье представлены результаты исследования, связанного с изучением влияния информационно-коммуникационных технологий на конкурентоспособность организации (на примере производственного предприятия). Рассматриваются теоретические основы конкурентоспособности фирмы и информационного обеспечения процесса управления предприятием, взаимосвязь этих категорий. Обосновывается, что современные информационно-коммуникационные технологии являются одним из важнейших составных элементов обеспечения конкурентоспособности предприятия. В статье также проводится анализ факторов, оказывающих влияние на качество информационного обеспечения управления предприятием. Рассматриваются инструменты для выбора наиболее предпочтительной информационной системы на предприятии. Для выбора класса наиболее предпочтительной информационной системы предлагается использовать матрицу МакФарлана, необходимую для оценки «информационной интенсивности» организации, а также балльного метода для выбора наиболее предпочтительной информационной системы. Особенностью рассматриваемой матрицы является то, что предприятия делятся в ней не по принципу «хороший-плохой», а для каждого предприятия подбирается наиболее предпочтительная информационная система. Приводится пример использования на производственном предприятии рассматриваемых в статье инструментов для совершенствования информационного обеспечения управления предприятием и повышения его конкурентоспособности на данном основании. Рассматриваемые в статье методы и подходы являются универсальными и их можно применять к анализу предприятий различных направлений деятельности и форм собственности.

S. A. Borisov

Nizhny Novgorod State University n.a. N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod,
e-mail: ser211188@yandex.ru

A. O. Zhogin

Nizhny Novgorod State University n.a. N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod,
e-mail: zhogin.a.o@yandex.ru

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY BY IMPROVING ITS INFORMATION SUPPORT

Keywords: information support, information system, competitiveness, performance improvement, firm.

The article presents the results of a study related to the study of the impact of information and communication technologies on the competitiveness of an organization (on the example of a manufacturing enterprise). The theoretical foundations of the competitiveness of the company and the information support of the enterprise management process, the relationship of these categories are considered. It is proved that modern information and communication technologies are one of the most important components of ensuring the competitiveness of the enterprise. The article also analyzes the factors that affect the quality of information support for enterprise management. The tools for choosing the most preferred information system in the enterprise are considered. To select the class of the most preferred information system, it is proposed to use the MacFarlane matrix, which is necessary to assess the “information intensity” of the organization, as well as the point method for selecting the most preferred information system. The peculiarity of the matrix under consideration is that enterprises are divided in it not according to the principle of “good-bad”, but for each enterprise the most preferred information system is selected. An example of the use of the tools considered in the article for improving the information support of enterprise management and increasing its competitiveness on this basis is given in the production enterprise. The methods and approaches considered in the article are universal and can be applied to the analysis of enterprises of various activities and forms of ownership.

Введение

Одним из важнейших принципов поддержания долгосрочного успешного существования предприятия выступает поддержание его конкурентоспособности на определенном высоком уровне. Конкурентоспособность фирмы является комплексным понятием, которое включает в себя как конкурентоспособность производимых ею товаров, которые, так и совокупность характеристик, связанных непосредственно с самой фирмой. К таким характеристикам следует отнести: месторасположение фирмы, качество ее логистики (доставки товаров потребителю), качество продажного и пост продажного сервиса, программы лояльности, которые предлагает фирма своим клиентам (включая различные бонусы, скидки, подарки и т.п.). Таким образом, под конкурентоспособностью фирмы можно понимать способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [1]. То есть, конкурентоспособность характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения фирмой конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами [2].

Среди факторов, которые влияют на уровень конкурентоспособности фирмы, в последнее время на одно из первых мест выходит качество информационного обеспечения управления фирмой, которое определяет во многом, насколько быстро и удобно клиент может приобрести товар или услугу, насколько комфортно ему будет их приобрести, как он сможет удобно связаться с продавцом. С использованием современных информационных систем, у клиентов появляется возможность сделать заказ, не выходя из дома, посредством интернет – сервисов. Также, приятным бонусом для клиента будет являться поздравление его с праздником, например, днем рождения и т.п. [3]. Реализовать эти функции возможно с использованием специализированных информационных систем, таких, как интернет-сайт фирмы и корпоративные информационные системы, главным образом, находящиеся в классе CRM-систем (специализированных систем по управлению взаимоотношениями с клиентами). Как отмечают в своей статье Печаткин В.В. и Вильданова Л.М., особую роль информационные технологии, в том числе, в бизнесе, приобрели в условиях пандемии COVID-19 и спровоцированного ей «коронакризиса» [4].

Целью исследования является обоснование использования методов выбора наиболее предпочтительного информационного обеспечения управления фирмой, необходимого для повышения уровня ее конкурентоспособности, исходя из ее целей, задач, сферы деятельности фирмы и т.п. В качестве наиболее предпочтительных методов авторами рассматриваются два подхода, которые последовательно позволяют выбирать наиболее предпочтительное информационное обеспечение управления фирмой. Необходимо сначала выбрать класс информационного обеспечения управления предприятием с использованием матрицы МакФарлана, а затем, с использованием балльного метода или его возможных модификаций, выбор конкретной информационной управления предприятием [5].

Материал и методы исследования

Как было показано выше, для поддержки высокого уровня конкурентоспособности организации требуется качественное информационное обеспечение управления фирмой. Безусловно, в это понятие входит множество компонентов информационно-коммуникационных технологий, от используемых языков программирования, баз и хранилищ данных, до средств визуализации пользовательского интерфейса для улучшения его эргономики, более дружественного взаимодействия с пользователем. Так как нами рассматривается задача выбора предпочтительного информационного обеспечения управления со стороны фирмы, а не технические аспекты разработки информационной системы со стороны ее создателя, мы будем рассматривать информационное обеспечение в виде готовых программных продуктов (конечно, с возможностью его дальнейшей наладки, адаптации к изменяющимся целям и задач фирмы и т.п.). Наиболее важными программными продуктами для фирмы, на наш взгляд, выступают интернет-сайт фирмы и используемая фирмой корпоративная информационная система. Среди корпоративных информационных систем наиболее важную роль для эффективного обеспечения управления предприятием играют системы, построенные в соответствии с методологиями ERP, MRP, WMS, CRM и другие [6]. Интересно также отметить, что информационно – коммуникационные технологии оказывают существенное влияние

не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне влияния таких технологий на инновационную активность регионов, что рассмотрено, например, в статье Попова Е.В., Семячкова К.А. и Симоновой В.Л. [7]. Также вопросу влияния информационно-коммуникационных технологий инновационного развития региона посвящена статья Яшина С.Н., Борисова С.А. и Кулаговой И.А. [8].

Для того чтобы выбрать наиболее подходящую к деятельности предприятия информационную систему существует очень удобный инструмент – матрица МакФарлана [9,10]. Несмотря на то, что данный инструмент был предложен относительно давно, трудно переоценить его ценность при выборе наиболее предпочтительного информационного обеспечения управления фирмой в настоящий момент времени.

Рассмотрим составляющие данной матрицы, а затем, как можно применить данную матрицу для выбора информационной системы на примере производственного предприятия, расположенного в г. Нижний Новгород. Матрица МакФарлана необходима для оценки «информационной интенсивности организации», под которой авторами понимается степень зависимости предприятия от информационной системы в настоящий момент и на перспективу. Схематическое изображение матрицы представлено на рис.1.

Сущность матрицы заключается в следующем: все предприятия располагаются в одном из четырех квадрантов. Расположение фирмы в одном из квадрантов определяется текущим и будущим уровнем зависимости

фирмы от использования информационно-коммуникационных технологий.

Наибольшую роль информационные технологии играют в «Стратегическом классе». Преимущественно в этот класс входят банки и страховые организации, которые имеют сильную зависимость от используемых технологий и в настоящее время, и в будущем эта роль не планирует снижаться. Об этом свидетельствует тот факт, что фирмы из этого сектора щедро вкладывают инвестиции в информационные технологии, дорабатывают «коробочные» (тиражируемые) версии систем под свои нужды силами своих программистов. Уровень доверия клиентов во многом в данной сфере связан с информационной безопасностью и качеством работы информационных сервисов.

Информационные системы, входящие в класс производственных (ключевых) систем, являются необходимыми для поддержания текущей деятельности фирмы, но, как правило, не являются источником конкурентного преимущества. Как правило, речь здесь идет о крупных промышленных предприятиях, а в плане информационных систем – о системах, которые принято называть «учетными» (обычно построены по методологиям ERP/II/MRP/II).

Вспомогательные системы, или класс поддержки, используют информационные технологии для вспомогательных бизнес-процессов фирмы, например, для смены пароля.

Одним из наиболее интересных классов выступает класс розничных продаж. Системы, соответствующие этому классу, называются потенциальными.

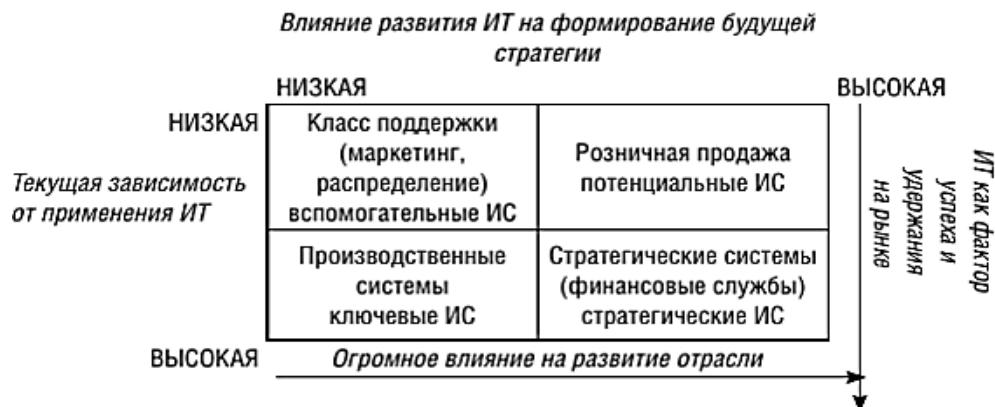


Рис. 1. Матрица МакФарлана

Данный класс интересен тем, что, во-первых, как правило, производственные фирмы совмещают торговую деятельность с производственной деятельностью, и поэтому могут быть потребителями таких систем наряду с фирмами, которые осуществляют только лишь торговую деятельности. Во-вторых, такие фирмы и такие системы являются своего рода «темными лошадками» – при неправильном развитии они могут отрицательно влиять на авторитет фирмы, в то время как их удачное использование позволит существенно повысить лояльность фирмы в глазах клиентов и уровень ее конкурентоспособности.

Для проведения расчетов на основе матрицы МакФарлана авторами предлагается использовать расчет средней экспертной оценки для текущей и будущей зависимости фирмы от использования информационных систем.

Для определения текущей зависимости организации от информационных технологий предлагается воспользоваться следующей формулой:

$$CЭО(x) = \frac{\sum_{i=1}^n ЭО}{n}, \quad (1)$$

где $CЭО$ – Среднее значение текущей зависимости организации от ИТ;

$ЭО$ – экспертная оценка каждого из параметров;

n – количество параметров для сравнения.

Для определения будущей зависимости фирмы от информационных технологий предлагается воспользоваться следующей формулой (2):

$$CЭО(y) = \frac{\sum_{i=1}^m ЭО}{m}, \quad (2)$$

где $CЭО(y)$ – средняя экспертная оценка будущей зависимости от ИТ;

$ЭО$ – экспертная оценка каждого из параметров;

m – количество параметров для сравнения.

Далее после определения класса наиболее предпочтительной информационной системы еще одним методом, позволяющим выбрать уже конкретную информационную системы из определенного класса, является метод балльной оценки. Он может иметь различную реализацию, в частности, это может быть просто метод суммы баллов, который и будет использовать в качестве практической иллюстрации. Также, это может быть использование баллов с учетом

весовых коэффициентов (которые можно определять, например, с использованием формулы Фишберна), а также с использованием метода анализа иерархий (метода парных сравнений). Пример выбора наиболее предпочтительного информационного обеспечения предприятия, представлен, например, в статье Борисова С.А., Усова Н.В. и Новиковой В.Н. [11].

Результаты исследования и их обсуждение

Рассмотрим применение предлагаемых методов на примере производственной компании из г. Нижний Новгород. Материал практической части исследования, представленного в данной статье, был получен в ходе написания выпускной квалификационной работы Е.В.Шурыгиной под руководством к.э.н., доцента Борисова С.А., поэтому, использование результатов данных исследований в научной статье не нарушает ни чьих авторских прав.

Сначала оценим текущую зависимость компании от информационных технологий по 5 балльной шкале. В качестве экспертов выступал топ-менеджмент фирмы, включающий представителей экономических и ИТ-подразделений фирмы.

В результате экспертной оценки отобраны параметры для сравнения, выставлены экспертные оценки и были получены следующие результаты.

Оценка текущего уровня зависимости фирмы от информационных технологий

Оценка проводилась по следующим параметрам: зависимости от ИТ повседневных операций, надежность защиты информации, обеспечение обмена данными, оперативность работы сотрудников и функциональная локализация ИС. Были получены следующие результаты.

- Зависимость от ИТ повседневных операций – 5

- Надежность защиты информации – 5. На предприятии парольная система доступа к данным, у каждого уровня имеется свой доступ к системе. У директоров – расширенный доступ, а у сотрудников – ограниченный, поэтому все важные изменения вносятся после утверждения директором подразделения, что существенно сокращает оперативность обработки информации, но повышает надежность защиты.

- Обеспечение обмена данными – 3

- Оперативность работы сотрудников – 3

• Функциональная локализация ИС-учет российского законодательства и системы расчетов – 5

На основании располагаемых экспертных оценок по формуле (1) была рассчитана средняя экспертная оценка:

$$СЭО(x) = (5 + 5 + 3 + 3 + 5) / 5 = 4,2.$$

Такое значение свидетельствует о высоком уровне текущей зависимости фирмы от информационных систем.

Оценка будущего уровня зависимости фирмы от информационных технологий

Оценим будущую зависимость предприятия от ИТ по следующим критериям:

• Возможность ИС стать конкурентным преимуществом – 5

• Модификация текущих бизнес-процессов за счет использования ИС – 5

• Возможность консолидации информации – 3

Консолидация информации – обеспечение высокой скорости доступа к данным, компактность хранения, автоматическая поддержка целостности структуры данных, контроль непротиворечивости данных.

• Наличие специальных средств анализа состояния системы – 4

• Усиление каналов сбыта за счет использования ИТ – 5

$$СЭО(y) = (5 + 5 + 3 + 4 + 5) / 5 = 4,4.$$

Расчеты приводят к тому, что мы имеем высокий показатель будущей зависимости от ИТ.

На основании высоких показателей текущей и будущей зависимости от ИТ, мы можем сделать вывод, что анализируемое производственное предприятие, которое также занимается торговой деятельностью, нуждается в классе стратегических информационных систем.

Сотрудники анализируемого предприятия работают в таких программах как 1С, Microsoft Outlook, Excel, Word и других стандартных программах. Основные рабочие моменты между подразделениями обсуждаются на совещаниях, либо по телефону. Проведя анализ по матрице МакФарлана, можно сделать вывод, что компания относится к квадранту «Стратегические системы» т.е. имеет высокую текущую зависимость от применения ИС и высокое влияние на развитие отрасли. В организации используется «1С: УПП Управление производственным предприятием». Дан-

ный продукт позволяет автоматизировать основные бизнес-процессы, контролировать ключевые показатели деятельности предприятия, организовать взаимодействие служб и подразделений, координировать деятельность производственных подразделений, оценивать эффективность деятельности предприятия, отдельных подразделений и персонала.

Вместе с тем, существует определенный уровень недовольства работы с системой сотрудниками фирмы. В результате проведенного опроса «качество информационных систем на предприятии», в котором приняли участие 35 сотрудников фирмы, были получены следующие результаты, представленные на рис.2.

Наиболее острая проблема при работе с текущей системой представлена на рис.3.

Несмотря на наличие существующих информационных систем на предприятии, они являются недостаточно удобными для работы с клиентами, большинству сотрудников хотелось бы более широкой функциональности по данному направлению. 48% опрошенных сотрудников сталкиваются с постоянными трудностями при взаимодействии с клиентами. Многие уточнили, что для оформления заказа иногда может потребоваться несколько дней, так как необходимо получить информацию о наличии товара на складе, а в случае его отсутствия утвердить сроки производства и согласовать цену. Из-за отсутствия единой системы, получение официального ответа на запросы требует много времени, а клиент редко соглашается ждать и уходит к конкурентам.

В современном мире невозможно представить полноценное развитие бизнеса, без постоянного совершенствования информационных систем, и увеличение уровня успеха любой организации зависит от используемых информационных технологий. В соответствии с матрицей МакФарлана, предприятию необходимы стратегические информационные системы для обеспечения конкурентоспособной деятельности.

Для решения данной проблемы предлагается внедрить на предприятии CRM-систему – это инструмент для организации и контроля рабочего процесса внутри компании, управления продажами, коммуникации с лидами и клиентами. Лид – это незавершенный клиент, то есть, человек, который оставил заявку, заинтересовался, но еще не оплатил.

1. Как вы оцениваете качество информационного обеспечения?		
Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
16	19	0
2. С какой скоростью Вы получаете всю необходимую информацию для работы?		
до 15 минут	30 минут - 1 час	больше часа
15	10	10
3. Как Вы оцениваете качество взаимодействия между отделами?		
удобное взаимодействие в единой системе	все используют разные источники, поэтому трудно уследить за всей информацией	не идеально, но меня всё устраивает
5	17	13
4. Понятна ли Вам информационная система?		
Да, полностью понятна	Да, но иногда мне требуется помощь коллег	Я испытываю значительные трудности при работе в системе
12	17	6
5. Достаточно ли инструментов для работы с клиентами в рамках текущего ИО?		
Да, вполне достаточно	Иногда возникают трудности при взаимодействии с клиентом	Часто возникают трудности при взаимодействии с клиентом
3	15	17
6. Удобно ли использовать текущие инструменты ИО для работы с клиентами?		
Да, удобно	Не совсем, но уже привык	Нет, не удобно
3	12	20

Рис. 2. Опрос «Качество информационных систем на предприятии»

Удобно ли использовать текущие инструменты для работы с клиентами?

■ Да, удобно ■ Не совсем, но уже привык ■ Нет, не удобно

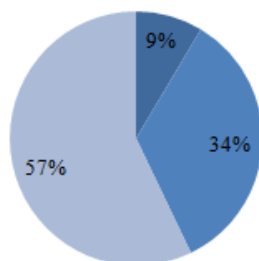


Рис. 3. Выявление наиболее серьезной проблемы на основе опроса сотрудников

На основе того, что предприятию необходимы стратегические информационные системы, предлагается внедрить CRM – систему. Проведем сравнительный анализ следующих систем:

- Битрикс 24 – CRM помогает малому и среднему бизнесу управлять продажами, берет под контроль все каналы коммуникаций с клиентами и автоматизирует продажи. Доступна бесплатная демоверсия на 30 дней. Для нашей компании необходим тариф «Корпоративный портал» с доступом от 100-250 человек.

- AmoCRM – отличается простым интерфейсом, с помощью которого можно настраивать систему под нужды конкретного бизнеса и легко интегрировать ее с другими сервисами.

- Мегаплан – CRM-система для малого и среднего бизнеса и подразделений крупных предприятий. Предназначена для управления бизнесом и повышения продаж.

Количественным характеристикам даны оценки и обозначены на рис.4.

Сравнительный анализ характеристик и возможностей данных CRM-систем пред-

ставлен на рисунке 5. В сравнительную таблицу внесены критерии оценки и их обозначения. При этом оценка производилась по трех балльной шкале следующего вида: 1 – устраивает; 0,5 – частично устраивает; 0 – не устраивает.

Самой дорогой оказалась система «Мегаплан» сразу по трем характеристикам: стоимость системы – 350 000 руб., стоимость внедрения – 66 500 руб. и стоимость обучения сотрудников – 38 000 руб. Тем не менее, у данной системы оказался самый понятный

интерфейс: 31 из 35 сотрудников посчитали его самым лучшим из всех вариантов.

Самая низкая цена оказалась у «АмоCRM» – 207 110 руб., однако, данная система имеет только облачную версию, а предприятию предпочтительна коробочная версия. Из-за облачной версии снижается скорость работы в данной системе, так как всё будет зависеть от Интернет-соединения. Стоимость внедрения данной системы – 60 000 руб., а стоимость обучения персонала – 35 000 руб.

	Битрикс	АмоCRM	Мегаплан
Стоимость системы	299000 (коробочная версия)	207110 (облачная версия)	350000 (коробочная версия)
Коэффициент	1	0,5	0,5
Стоимость обучения персонала	35000	35000	38000
Коэффициент	1	1	0,5
Стоимость внедрения системы	40500	60000	66500
Коэффициент	1	0,5	0
Демонстрация/дней	30	14	14
Коэффициент	1	0,5	0,5

Рис. 4. Количественные характеристики CRM-систем

Характеристики и возможности	Битрикс24	АмоCRM	Мегаплан
Бесплатная демонстрация/дней	1	0,5	0,5
Стоимость коробочной версии системы	1	0,5	0,5
Стоимость обучения персонала	1	1	0,5
Стоимость внедрения системы	1	0,5	0
Интерфейс на русском	1	1	1
Бесплатная техподдержка	1	1	1
Обмен данными с 1С	1	1	1
Экспорт данных в Excel	1	1	1
Мобильное приложение	1	1	1
Предотвращение дублирования клиентов	1	1	1
Отправка писем из системы	1	1	1
Постановка задач коллегам	1	1	1
Контроль версий документов	1	1	1
Контроль изменений документов	1	1	1
Управление доступом сотрудников	1	0,5	1
План продаж и отчеты	1	1	1
Возможность email-рассылки	1	1	1
Понятность интерфейса	0,5	0,5	1
Скорость работы	1	0,5	1
Оценка	18,5	16	16,5

Рис. 5. Сравнительный анализ CRM-систем

Оптимальная цена у «Битрикс 24» – 299 000 руб., также стоимость внедрения данной системы составит 40 500 руб., что гораздо выгоднее в сравнении с другими, а обучение персонала – 35 000 руб. Каждая из анализируемых CRM-систем предоставляет бесплатную демоверсию: «Битрикс 24» – на 30 дней, «Амо-CRM» и «Мегаплан» – на 14 дней. Проведя сравнительный анализ, в соответствии с требуемыми характеристиками и возможностями CRM-систем, самой наилучшей оказалась система «Битрикс 24». Использование данной системы позволит автоматизировать взаимоотношения с клиентами, что приведет к увеличению лояльности потребителей к фирме, спроса на ее продукцию, в том числе, с использованием интернет-сайта фирмы. Повышение спроса и уровня продаж приведет, в итоге, к повышению конкурентоспособности фирмы в долгосрочной перспективе.

Заключение

Результатом настоящего исследования выступает установление авторами взаимосвязи между уровнем конкурентоспособности фирмы и качеством информационного обеспечения процесса управления фирмой, предложенные инструменты для выбора наиболее предпочтительного информационного обеспечения управления фирмой и наглядный пример применения предлагаемых авторами методов для оценки уровня информационного обеспечения и выбора информационного обеспечения для одного из нижегородских производственных предприятий.

В качестве практических рекомендаций для предприятия, анализируемого в статье в качестве примера, следует предложить:

1. Выбрать систему класса CRM – управления взаимоотношениями с клиентами;
2. В качестве конкретной CRM – системы на анализируемом предприятии следует выбрать систему «Битрикс 24».

Авторы выражают благодарность за предоставленные исследовательские материалы в области практической части исследования на производственном предприятии Екатерине Витальевне Шурыгиной.

Библиографический список

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
2. Туменова С.А., Жерукова А.Б. Вопросы обеспечения конкурентоспособности экономических систем в инновационной экономике // Вопросы инновационной экономики. 2018. Том 8. № 3. С. 453-464. doi: 10.18334/vines.8.3.39365.
3. Сопина Н.В., Кан Е.Н. Зависимость уровня конкурентоспособности России от степени развития сектора информационно-коммуникационных технологий // Экономические отношения. 2020. Том 10. № 2. С. 395-408. doi: 10.18334/eo.10.2.100859.
4. Печаткин В.В., Вильданова Л.М. Уровень цифровизации видов экономической деятельности как фактор их конкурентоспособности в условиях пандемии // Вопросы инновационной экономики. 2021. Том 11. № 1. doi: 10.18334/vines.11.1.111893.
5. Борисов С.А., Плеханова А.Ф. Определение «информационной интенсивности» организации с использованием матрицы МакФарлана // Российское предпринимательство. 2013. Том 14. № 6. С. 76-81.
6. Новикова С.И. Особенности современных коммуникационно-информационных систем, оценка полезности и эффективности информации как ресурса // Вопросы инновационной экономики. 2020. Том 10. № 1. С. 497-510. doi: 10.18334/vines.10.1.100435.
7. Попов Е.В., Семячков К.А., Симонова В.Л. Оценка влияния информационно-коммуникационных технологий на инновационную активность регионов // Финансы и кредит. 2016. Т. 22, №46. С. 46-60.
8. Яшин С.Н., Борисов С.А., Кулагова И.А. Региональные особенности реализации процесса цифровизации экономики в Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 2. С. 106-115.
9. McFarlan F.W. Portfolio approach to information systems. Harvard Business Review. 1981. P. 142-150.
10. Борисов С.А., Колесов К.И. Определение потребности предприятия в типе необходимой информационной системы на основании матрицы МакФарлана (на примере ООО "DNS") // Иннов: электронный научный журнал. 2016. №1 (26). URL: <https://innov-tu.ru/turbopages.org/innov.ru/s/science/it/opredelenie-potrebnosti-predpriyati/> (дата обращения: 06.04.2021).
11. Борисов С.А., Усов Н.В., Новикова В.Н. Применение метода анализа иерархий при выборе наиболее предпочтительных решений для совершенствования информационного обеспечения управления предприятием // Экономика и предпринимательство. 2017. №2. Т. 2.(79-2). С. 552-559.

УДК 338.43

Р. Н. Галикеев

Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение Федерального государственного бюджетного научного учреждения Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук, Уфа, e-mail: razitg@inbox.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РЕГИОНА

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, регион, инвестиции, модернизация, стратегия, агропромышленная продукция, конкурентоспособность.

Одним из главных условий стабильного функционирования агропромышленного комплекса Республики Башкортостан состоит в модернизации АПК, его отраслей и предприятий, создании благоприятных условий для повышения их конкурентоспособности. Для этого возникает необходимость принятия стратегии развития АПК региона на основе модернизации, которая стала бы ключевым фактором позитивных перемен в хозяйственной системе аграрного сектора, перевода его хозяйствующих субъектов на высокотехнологичную индустриальную основу с прогрессивными принципами и методами управления, а также источником совершенствования организационно-экономических механизмов эффективного функционирования всех отраслей и предприятий АПК Республики Башкортостан. Также одним из вариантов решения вышеуказанных задач стало бы принятие соответствующего плана модернизации с пошаговой детализацией, в том числе с реализацией крупных инвестиционных проектов. В целом, систематическое недофинансирование и неравномерное инвестирование предприятий АПК региона ведут к отрицательным деструктивным последствиям в попытках построения конкретных хозяйственных и инвестиционных моделей структурного преобразования. Проведенное исследование выявило, что причиной низкого темпа инвестиций в модернизацию предприятий АПК региона явились некоторые противоречия, решение которых требует разработки конкретных подходов для стратегии модернизации АПК, базирующейся на государственной поддержке предприятий АПК всех форм собственности. Также приведена схема плана модернизации развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан на 2021-2025 гг.

R. N. Galikeev

Institute of Social and Economic Research – a separate structural unit
of the Federal State Budget Scientific Institution of the Ufa Federal Research
Center of the Russian Academy of Sciences, Ufa, e-mail: razitg@inbox.ru

MODERNIZATION AS A BASIS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL INDUSTRY OF THE REGION

Keywords: agro-industrial complex, region, investments, modernization, strategy, agro-industrial products, competitiveness.

One of the main conditions for the stable functioning of the agro-industrial complex of the Republic of Bashkortostan is the modernization of the agro-industrial complex, its industries and enterprises, creating favorable conditions for increasing their competitiveness. For this, it becomes necessary to adopt a strategy for the development of the agro-industrial complex of the region on the basis of modernization, which would become a key factor in positive changes in the economic system of the agricultural sector, the transfer of its economic entities to a high-tech industrial basis with progressive principles and management methods, as well as a source of improving organizational and economic mechanisms of effective functioning of all branches and enterprises of the agro-industrial complex of the Republic of Bashkortostan. Also, one of the options for solving the above tasks would be the adoption of an appropriate modernization plan with step-by-step detailing, including the implementation of large investment projects. In general, systematic underfunding and uneven investment of enterprises in the agro-industrial complex of the region lead to negative destructive consequences in attempts to build specific economic and investment models of structural transformation. The study revealed that the reason for the low rate of investment in the modernization of agricultural enterprises in the region was some contradictions, the solution of which requires the development of specific approaches for the strategy of modernization of the agro-industrial complex, based on state support of agricultural enterprises of all forms of ownership. It also provides a diagram of the modernization plan for the development of the agro-industrial complex of the Republic of Bashkortostan for 2021-2025.

Введение

Одним из главных задач аграрной экономики Республики Башкортостан является повышение продовольственной безопасности региона, производство и переработка конкурентоспособной продукции, выход на российские и мировые рынки, увеличение доходной части сельскохозяйственных организаций. Не менее важным направлением можно считать достижение достойного уровня и качества жизни и работы сельского населения.

Стратегия модернизации является основой устойчивого развития АПК Республики Башкортостан, повышения конкурентоспособности его сфер и предприятий различных форм собственности. Возрастает потребность регулярного обновления и модернизации производственных сфер АПК, необходимого для перехода от простого к расширенному воспроизводству [1, 2].

Цель данного исследования состоит в разработке соответствующих научных положений, способных обеспечить ускорение процессов перевода предприятий аграрного сектора на высокотехнологичную индустриальную основу с высоким уровнем применения цифровых технологий, способностью воспроизводить в каждом производственном цикле более высокие экономические результаты с улучшенными характеристиками выпускаемой продукции.

В этой связи можно отметить, что инвестиции в модернизацию являются важными составляющими улучшения жизнедеятельности АПК – важным фактором обновления и укрепления экономического потенциала его отраслей и предприятий. Периодически проводимая модернизация создает благоприятную атмосферу и необходимые предпосылки для обеспечения продовольственной безопасности [3, 4]. Как правило, применение высококачественной и ресурсосберегающей техники и технологии укрепляет материально-техническую базу предприятий АПК, создает предпосылки достижения более высоких экономических и финансовых результатов.

Это служит фундаментом системного и эффективного управления, производства продукции с наименьшими затратами и улучшенными качественными характеристиками [6]. Очевидно, что при успешном внедрении новых технологий производимая продукция обладает достаточными кон-

курентными преимуществами и отвечает требованиям рынка. Это, в свою очередь, показывает, что модернизация является тем инструментом, который будет способствовать внедрению передового опыта ведения хозяйственной деятельности в отраслях и предприятиях АПК региона, улучшению различных параметров производственных сфер и повысить экономические показатели и финансовые результаты функционирования организаций.

Материал и методы исследования

Известно, что для решения любых агропродовольственных проблем, включая выполнение комплекса агрокультурных и иных технологических задач, обеспечение наименьших издержек производства и т.д., необходимо иметь требуемый объем инвестиций. Обладая соответствующими ресурсами для инвестиций организации АПК способны удовлетворить потребности в необходимых средствах производства – оборудовании, технике, технологиях, оборотных средствах, нематериальных активах и т.д. В тоже время модернизацию следует рассматривать не только как фактор улучшения научной, производственной и рыночной деятельности, но и как источник совершенствования организационно-управленческих механизмов эффективного функционирования всех отраслей и предприятий АПК Республики Башкортостан.

Обобщая вышесказанное, задача в успешной модернизации и повышения конкурентоспособности АПК региона состоит в развитии его материально-технического, человеческого, интеллектуального, аграрного потенциалов в единой взаимосвязи. Если учитывать, что на предприятиях на одном полюсе стоит материально-технический, то на другом – земельный и кадровый потенциалы как движущие силы развития АПК. Следовательно, модернизация в АПК должна способствовать позитивному изменению его трудовых, земельных и материально-технических отношений. Она, охватывая все отрасли и сферы агропромышленного сектора экономики, должна улучшить жизнедеятельность АПК в целом.

Анализ межотраслевых отношений в АПК региона показывает, что длительный период времени отсутствовали эффективные связи между региональными сельскохо-

зяйственными и промышленными сферами, производящими для аграриев необходимые машины и оборудование, материалы и оказывая услуги. Ухудшились отношения между сферами сельского хозяйства и науки, что завершилось ростом зависимости от импортной продукции – увеличением объемов закупок новых сортов растений и пород животных со стороны.

Результаты исследования и их обсуждение

Проводимый ретроспективный анализ модернизации АПК республики показывает, что при систематическом недофинансировании его хозяйствующих субъектов, отсутствии необходимых предпосылок формирования их прочной финансовой базы при низком уровне рентабельности производства и сбыта товаров, а также при высоком темпе возрастания хозяйственных расходов представляется невозможным повышение уровня конкурентоспособности региональных агропромышленных предприятий. Данное обстоятельство негативно воздействует на организационно-управленческую структуру предпринимательства, на ход внедрения инноваций в АПК региона и повышение конкурентоспособности его хозяйствующих субъектов.

Пищевая промышленность АПК региона характеризуется более стабильным процессом инвестирования, однако, её удельный вес в общих инвестициях экономики республики является незначительным – не более 0,2%. Следовательно, при существующем разрозненном финансировании, низком и неравномерном межотраслевом инвестировании АПК региона немного возможностей модернизации его производственных сфер, обеспечения перевода предприятий на высокотехнологичную индустриальную основу с эффективными методами хозяйствования.

Рост производства продукции предприятий пищевой перерабатывающей промышленности планируется обеспечить за счет инвестпроектов по переработке продукции растениеводства и животноводства, реализованных в 2018-2020 гг. и планируемых проектов в 2021-2025 гг. В этот перечень входят ряд предприятий АПК Республики Башкортостан, применяемые в своей деятельности новейшие достижения науки и техники, инновационные технологии в производстве и управлении.

Возникает необходимость создания эффективных механизмов, способных обеспечить взаимодействие между инновационными и реальными секторами АПК Республики Башкортостан, активизировать предпринимательскую деятельность.

Показатели состояния основных фондов сельскохозяйственных организаций региона показывают, что в среднем за 2015-2019 гг. степень их износа составила 58,4%, а удельный вес полностью изношенных основных фондов достигал 22,3%. В среднем за эти годы коэффициент ликвидации и обновления основных фондов сельскохозяйственных организаций составил 2,4 и 15,6%. Ухудшение состояния основных фондов и падение темпов эффективности их использования наблюдается в парках техники сельскохозяйственных организаций. Анализ показывает, что за 2015-2019 гг. число тракторов всех марок сократилось почти в 1,3 раза, а комбайнов зерноуборочных, кормоуборочных и картофелеуборочных уменьшилось, соответственно, в 1,2, 1,1 и 1,5 раза [7].

Низкий уровень использования материальных и нематериальных, человеческих и земельных ресурсов привел к снижению экономических показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий и, как следствие, к падению конкурентоспособности большинства предприятий АПК региона [6].

Модернизация регионального АПК через инновации может затрагивать лишь незначительный перечень предприятий пищевой промышленности и иных видов деятельности, в котором организации аграрного сектора практически не представлены. Несоответствие между объемами инвестиций и применяемых достижений научно-технического прогресса является не только негативным фактором внедрения инноваций в производственные сферы АПК региона и процессов повышения его конкурентоспособности, но и пропорционального развития всех отраслей комплекса.

При этом за январь-июнь 2020 г. с использованием разных источников финансирования сельхозтоваропроизводителями республики приобретено тракторов 204 единицы, что составляет лишь 72,9% от планируемых закупок, зерноуборочных комбайнов – 60 единиц (40,0% от плана), самоходных косилок – 11 единиц (55% от плана), кормоуборочных комбайнов – 19 единиц

(76% от плана), свеклоуборочных комбайнов – 2 единицы (40% от плана), грузовых автомобилей – 42 единицы (84% от плана) [7]. Все это наглядно показывает о нехватке инвестиционных ресурсов в регионе и в целом низкой инвестиционной привлекательности аграрного производства, что отрицательно сказывается на условиях проведения масштабной модернизации предприятий АПК региона.

Одним из вариантов решения вышеуказанных задач стало бы принятие соответствующего плана модернизации с поэтапной детализацией, в том числе с реализацией крупных инвестиционных проектов.

При этом, решение каждой задачи предполагает выполнения ряда подзадач, которые выделены в соответствующих пунктах схемы плана модернизации агропромышленного комплекса Республики Башкортостан на 2021-2025 годы, представленные на рисунке.

Следовательно, модернизация влечет за собой существенные позитивные перемены в хозяйственной системе АПК, особенно

в технологической цепочке оборота и кругооборота капитала, успешной реализации экономических, социальных, экологических, инфраструктурных, демографических и других перемен.

В тоже время, снижение процессов ввода в действие производственных мощностей, в том числе за счет нового строительства и реконструкции действующих объектов, негативно влияет на процессы увеличения площадей обрабатываемых земель сельскохозяйственного назначения, росту производства продукции растениеводства и животноводства, переходу к интенсивному воспроизводству в сельском хозяйстве и других отраслях АПК региона.

В итоге происходит деструктуризация как посевных площадей и производимых культур в общественном секторе, так и аналогичная ситуация в производстве сельхозпродукции наблюдается и в хозяйствах населения – при значительном увеличении производства картофеля в личном подворье существенно сократились объемы выращивания животноводческой продукции.



Схема плана модернизации АПК Республики Башкортостан на 2021-2025 годы

Главная причина резкого изменения производственных направлений и объема выпуска товарной продукции в сельскохозяйственных организациях состоит, прежде всего, в высоком коэффициенте износа техники и оборудования и низком уровне инвестирования и обновления производственных сфер, ослаблении всевозможной поддержки хозяйства населения. Статистические данные показывают, что в хозяйствах населения почти по всем видам сократилось поголовье скота, при этом значительно выросло производство картофеля, его удельный вес составил 96% среди всех категорий сельхозтоваропроизводителей региона [5].

В целом, систематическое недофинансирование и неравномерное инвестирование предприятий АПК региона ведут к отрицательным деструктивным последствиям в попытках построения конкретных хозяйственных и инвестиционных моделей структурного преобразования.

Выводы

Проведенное исследование выявило, что причиной низкого темпа проведения модернизации в АПК региона и повышения конкурентоспособности отраслей

и предприятий комплекса являются некоторые обстоятельства, а именно: связанные со следующими особенностями: систематическое недофинансирование хозяйствующих субъектов АПК и низкий их удельный вес в общих инвестициях экономики региона; ослабление интеграционных процессов и дисбаланс между сельскохозяйственными организациями и предприятиями пищевой промышленности АПК; низкий уровень организации и управления производством в сельхозпредприятиях.

Вышеуказанные обстоятельства служат препятствием успешного проведения модернизации в АПК региона и обеспечения достижения расширенного воспроизводства и высокой конкурентоспособности предприятий агропромышленной сферы всех форм собственности.

Все вышеперечисленное, на наш взгляд, в совокупности обеспечит решение вопросов эффективного использования и реализации аграрного потенциала республики, повышения конкурентоспособности АПК региона и насыщения регионального агропродовольственного рынка отечественными качественными продовольственными товарами.

Исследование выполнено в рамках государственного задания Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук № 075-00504-21-00 на 2021 г.

Библиографический список

1. Ахметов В.Я. Проблемы и перспективы инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан // Научно-технологическое развитие АПК как драйвер экономического роста ЕАЭС: сбор. статей по матер. междуна. науч.-практ. конф., 2018. С. 30-39.
2. Галикеев Р.Н. Инвестиционно-инновационная стратегия как фактор повышения конкурентоспособности АПК региона // Экономика сельского хозяйства России. 2021. № 1. С. 25-28.
3. Гатауллин Р.Ф., Галикеев Р.Н. Использование аграрного потенциала региона // Фундаментальные исследования. 2016. № 8-1. С. 118-122.
4. Институциональные основы модернизации агропромышленного комплекса региона (на примере Республики Башкортостан): коллективная монография / Гатауллин Р.Ф., Нусратуллин В.К., Гизатуллин Х.Н. и др.; под ред. д-р экон. наук, проф. Д.А. Гайнанова. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2014. 200 с.
5. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года: в 8 т. / Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2018. 711 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019: стат. сб. / Росстат. М., 2019. 1204 с.
7. Сельское хозяйство в Республике Башкортостан. Статистический сборник. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Уфа: Башкортостанстат, 2020. 180 с.

УДК 338.2

О. А. Задёра

Камышинский Технологический Институт (филиал) ВолгГТУ, Камышин,
e-mail: olgdulimova@rambler.ru

Г. А. Машенцева

Камышинский Технологический Институт (филиал) ВолгГТУ, Камышин,
e-mail: mashenceva@kti.ru

Е. В. Гугнина

Камышинский Технологический Институт (филиал) ВолгГТУ, Камышин,
e-mail: lenabolotova@yandex.ru

РАСЧЕТ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА КАК ОСНОВА ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: денежные потоки, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый цикл, оптимизация.

Процесс планирования и управления потоками денежных средств экономического субъекта является важной составляющей всей системы управления его финансовой деятельности. Главная цель управления денежными потоками экономического субъекта состоит в обеспечении финансового равновесия, которое заключается в сбалансированности объемов поступлений и расходований денежных средств, а также их синхронизации во времени. В настоящее время одной из актуальных проблем любого экономического субъекта является рост дебиторской и кредиторской задолженностей. Так, дебиторская задолженность, не погашенная в срок, приводит к отвлечению денежных средств из оборота хозяйствующего субъекта, а, следовательно, к появлению целого ряда проблем – таких, как дефицит денежных средств, возрастание риска отсутствия платежей по обязательствам и т.д. Финансовая стабильность бизнеса во многом зависит от притока денежных средств, необходимых для его нормального функционирования, именно поэтому вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностями, а также контроля над ними очень важны. В связи с этим расчет финансового цикла выступает своего рода индикатором денежного оборота, способом оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности. Данная статья посвящена вопросам управления денежными потоками предприятия легкой промышленности на основе оптимизации продолжительности его финансового цикла. В статье рассматриваются основные составляющие финансового цикла, а также приводится методика его расчета на примере предприятия легкой промышленности. К основным направлениям сокращения финансового цикла предприятия могут быть отнесены: ускорение оборота производственных запасов; ускорение оборота дебиторской задолженности; некритическое замедление оборачиваемости кредиторской задолженности. Результаты проведенного исследования демонстрируют экономический эффект, представляющий собой дополнительную прибыль, которую может получить экономический субъект в результате дополнительного извлечения части финансовых ресурсов по причине сокращения длительности финансового цикла.

О. А. Zadyora

Kamyshin Technological Institute (branch) of VSTU, Kamyshin,
e-mail: olgdulimova@rambler.ru

G. A. Mashentseva

Kamyshin Technological Institute (branch) of VSTU, Kamyshin,
e-mail: mashenceva@kti.ru

E. V. Gugnina

Kamyshin Technological Institute (branch) of VSTU, Kamyshin,
e-mail: lenabolotova@yandex.ru

THE CALCULATION OF THE FINANCIAL CYCLE AS A BASIS FOR PLANNING AND MANAGING THE CASH FLOWS OF THE ENTERPRISE

Keywords: cash flows, accounts receivable, accounts payable, financial cycle, optimization.

The process of planning and managing cash flows of an economic entity is an important component of the entire management system of its financial activities. The main goal of managing the cash flows of an

economic entity is to ensure financial equilibrium, which consists in balancing the volumes of receipts and expenditures of funds, as well as their synchronization in time. Currently, one of the pressing problems of any economic entity is the growth of accounts receivable and payable. Thus, accounts receivable that are not repaid on time leads to the diversion of funds from the turnover of an economic entity, and, consequently, to the emergence of a number of problems, such as a shortage of funds, an increase in the risk of lack of payments on obligations, etc. The financial stability of a business largely depends on the flow of funds necessary for its normal functioning, which is why the issues of managing and controlling receivables and payables are very important. In this regard, the calculation of the financial cycle acts as a kind of indicator of money turnover, a way to assess the effectiveness of management of receivables and payables. This article is devoted to the management of cash flows of a light industry enterprise based on the optimization of the duration of its financial cycle. The article discusses the main components of the financial cycle, and also provides a methodology for its calculation on the example of a light industry enterprise. The main directions of reducing the financial cycle of the enterprise can be attributed to: acceleration of the turnover of inventories; acceleration of the turnover of receivables; an uncritical slowdown in the turnover of accounts payable. The results of the study demonstrate an economic effect, which is an additional profit that an economic entity can receive as a result of additional extraction of a part of financial resources due to a reduction in the duration of the financial cycle.

Введение

В условиях нестабильной экономической ситуации, управление денежными средствами и их потоками является актуальной задачей в управлении финансами.

Для оценки эффективности организации финансовых потоков и управления ими применяется концепция цикла денежного потока, в соответствии с которой денежные потоки предприятия рассматриваются не просто как процесс получения и выплаты денежных средств, а как процесс прохождения активами предприятия определенных стадий его производственно-финансовой деятельности. В этом случае цикл денежных потоков соответствует кругообороту хозяйственных средств.

Увязка цикла денежных потоков предприятия с кругооборотом его хозяйственных средств важна для создания механизма эффективного управления денежными потоками. Она позволяет, кроме дебиторской и кредиторской задолженности, выделить и другие объекты, управление которыми, с позиции возможности влияния на объем денежных средств предприятия, позволяет своевременно предупреждать нежелательные явления и выявлять резервы генерирования денежных потоков на всех стадиях кругооборота хозяйственных средств предприятия.

Управление финансовым циклом (циклом денежных потоков) сводится к минимизации его продолжительности и собственно к минимизации капитала, инвестируемого в оборотные активы.

Нестабильность циклов денежных потоков на практике повышает требования к оперативности управления ими, что вызывает необходимость в наличии соответствующей информации о процессе их формирования. Строгое соблюдение и поддержание параме-

тров циклов денежных потоков обеспечивает стабильность финансовой устойчивости предприятия. На российских предприятиях систематический учет и контроль движения денежных средств помогают обеспечить их устойчивость и платежеспособность в текущем и будущем периодах.

Целью исследования является разработка на основе анализа уровня эффективности использования элементов финансового цикла рекомендаций по сокращению его длительности, а также оценка экономического эффекта от предложенных рекомендаций.

Материал и методы исследования

В процессе исследования использовались общенаучные методы исследования – анализ, синтез, моделирование, сравнение, группировка, комплексный подход, обобщение теоретического и фактического материала.

Для более полного обобщения сведений об обороте денежных средств предприятиям рекомендуется проводить расчёт и анализ финансового цикла. Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота.

Продолжительность финансового цикла (ПФЦ) в днях оборота рассчитывается по формуле:

$$\text{ПФЦ} = \text{ПОЦ} - \text{ВОК} = \text{ВОЗ} + \text{ВОД} - \text{ВОК}$$

где ПОЦ – продолжительность операционного цикла;

ВОК – время обращения кредиторской задолженности;

ВОЗ – время обращения производственных запасов;

ВОД – время обращения дебиторской задолженности;

Положительное значение финансового цикла свидетельствует о потребности в финансировании оборотных активов. Чем больше показатель финансового цикла, тем медленнее средства возвращаются в организацию и тем больше потребность бизнеса в деньгах, которую необходимо восполнять из различных собственных и заемных источников.

Оптимальной считается ситуация, когда финансовый цикл организации равен нулю или имеет отрицательное значение, что свидетельствует о наличии у организации достаточного количества свободных денежных средств для финансирования своей текущей деятельности.

Рассчитаем продолжительность финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль» за 2016–2018 гг. и представим результаты расчетов в таблице 1.

За анализируемый период в целом длительность финансового цикла увеличилась с 83,73 до 117,07 дней, то есть на 33,34 дней, что следует оценить негативно, поскольку, чем меньше длительность финансового цикла, тем денежные средства меньше находятся «замороженными» в различных активах, а это способствует ускорению их оборачиваемости и тем самым возможности получения дополнительного дохода.

Так, например в 2016 году, период оборота запасов на складе составляет 72,11 дней (то есть с момента поступления материалов на склад до реализации продукции покупателям). Период оборота дебиторской задолженности равен 101,11 дням (средний срок отсрочки платежа, предоставляемой покупателям). То есть с момента поступления материалов от поставщика (возникновение кредиторской задолженности) до момента поступления денег от покупателя проходит 173,22 дня (72,11 + 101,11). Период оборота кредиторской задолженности составляет 89,49 дней (то есть кредиторская задолженность оплачивается в среднем через 90 дней с момента возникновения). Таким образом, после поступления продукции на склад оплата поставщику происходит через 90 дней, а поступление денег от покупателя – через 173,22 дня. Получается разрыв длиной в 83,22 дня, что и является финансовым циклом. Это означает, что денежные средства организации в течение 83 дней являются иммобилизованными в дебиторскую задолженность и запасы, они не могут участвовать в новых оборотах.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом происходит уменьшение времени обращения производственных запасов – на 8,45 дней, дебиторской задолженности – на 28,52 дней и срока погашения кредиторской задолженности – на 34,27 дней.

Таблица 1

Расчет продолжительности финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль» за 2016–2018 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение (+/-)	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	2111341	2340641	2383721	+229300	+43080
2. Величина производственных запасов, тыс.руб.	417132	408251	428581	-8881	+20330
3. Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	584856	465499	766445	-119357	+300946
4. Величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	517673	354162	430484	-163511	+76322
5. Длительность анализируемого периода, дней	365	365	365	-	-
6. Время обращения производственных запасов, дней (п.2 × п.5 / п.1)	72,11	63,66	65,63	-8,45	+1,96
7. Время обращения дебиторской задолженности, дней (п.3 × п.5 / п.1)	101,11	72,59	117,36	-28,52	+44,77
8. Время обращения кредиторской задолженности, дней (п.4 × п.5 / п.1)	89,49	55,23	65,92	-34,27	+10,69
9. Продолжительность финансового цикла, дней (п.6 + п.7 – п.8)	83,73	81,02	117,07	-2,7	+36,04

В результате продолжительность финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль» по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 2,7 дня. Сокращение финансового цикла в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Продолжительность финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль» в 2018 году составила 117,07 дня, что на 36,04 дней больше чем в 2017 году. На удлинение финансового цикла повлияло увеличение времени обращения дебиторской задолженности на 44,77 дней, производственных запасов на 1,96 дней, а также увеличение времени обращения кредиторской задолженности на 10,69 дней. Следует отметить, что длительный финансовый цикл может привести к недостатку денежных средств, и в свою очередь, к необходимости привлечения заемных средств в виде банковского кредита. Такая ситуация в свою очередь провоцирует возникновение дополнительных издержек в виде процентных платежей. Как видно из данных таблицы 1, в течение исследуемого периода оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Камышинский Текстиль» медленнее, чем кредиторской, это означает, что у предприятия сложились неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

В процессе анализа практики управления дебиторской задолженностью ООО «Камышинский Текстиль» были установлены следующие тенденции:

- недостаток собственных средств стал причиной обращения предприятия к внешним источникам финансирования, в результате чего возросла величина кредитов, предприятие имеет очень высокую степень зависимости от заемных источников финансирования и неустойчивое финансовое состояние;
- отсутствие собственных оборотных средств на конец 2018 года для полного самостоятельного финансирования текущей деятельности. Такая ситуация оказывает крайне неблагоприятное воздействие на платежеспособность предприятия, угрожая его финансовой независимости;
- увеличение объема дебиторской задолженности в период с 2017 г. по 2019 г. на 31,05% при росте выручки от продаж на 12,90% рассматривается как признак ухудшения финансового положения предприятия;

– коэффициент соотношения задолженностей на начало и конец анализируемого периода не соответствует оптимальному значению (0,9–1), значение рассчитанного коэффициента указывает на то, что величина дебиторской задолженности значительно превышает кредиторскую задолженность. Так, в 2017 году на 1 рубль кредиторской задолженности приходится 1,13 рублей дебиторской задолженности, в 2018 году – 1,31 руб., а в 2019 году – 1,78 руб. Преобладание дебиторской задолженности над кредиторской может являться возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности ООО «Камышинский Текстиль» и говорить о потенциальной возможности предприятия расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования. С другой стороны, значительное превышение дебиторской задолженности ООО «Камышинский Текстиль» над кредиторской увеличивает потребность в оборотных средствах для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности;

– в течение исследуемого периода оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Камышинский Текстиль» медленнее, чем кредиторской, это означает, что у предприятия сложились неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Эффективная система управления дебиторской задолженностью ООО «Камышинский Текстиль» должна включать в себя следующие процедуры:

- контроль за исполнением условий договоров и четкая процедура предъявления претензий;
- качественный отбор покупателей;
- определение максимально допустимых условий кредитования;
- постоянный контроль за задолжниками, объемами долгов, сроками погашения;
- ориентация на значительное количество покупателей для целей сокращения рисков неуплаты задолженности;
- соблюдение процедур оплаты документов и зачисления платежей;
- контроль за соотношением размеров кредиторской и дебиторской задолженности, т.к. значительная разница между ними в пользу дебиторской задолженности может создать угрозу для финансовой стабильности субъек-

та, что способствует к привлечению дополнительных источников финансирования.

Предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Камышинский Текстиль»:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого) кредита;
- определение суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами.

Мероприятия по сокращению дебиторской задолженности надо проводить регулярно, придерживаясь следующих правил: предложение специальных условий клиентам, работающим по предоплате; ежемесячная сверка взаиморасчетов (особенно в случае большого количества операций); оперативное устранение разногласий по взаиморасчетам; активное взыскание просроченной задолженности, например, на третий–пятый день просрочки платежа; приоритетное внимание крупным клиентам.

ООО «Камышинский Текстиль» следует особое внимание уделить управлению кредиторской задолженностью, так как она до определенного момента времени является бесплатным источником капитала, то его можно увеличивать, но при этом следует помнить, что в будущем периоде нужно иметь достаточное количество денежных средств, чтобы расплатиться по текущим обязательствам.

Объем закупок и их частота влияют на размер кредиторской задолженности. Товар можно закупать мелкими партиями часто, либо крупными партиями редко. Это зависит от того, как далеко находится друг от друга склады поставщика и покупателя, какова величина транспортных расходов, имеется ли возможность компоновать закупки от различных поставщиков при организации транспортировки и т.п. Чем крупнее объем закупки – тем выгоднее условия закупки – цены обычно ниже, но это приводит к накоплению креди-

торской задолженности. Чтобы эту задолженность погасить без привлечения банковского кредитования нужно сначала продать весь объем продукции и получить деньги от покупателей. Это часто занимает дольше времени, чем сможет ждать поставщик. Поэтому укрупнение партии заказа целесообразно делать в сочетании с увеличением отсрочки платежа в договоре с поставщиком и в отношении товаров, по которым высокий период оборачиваемости и имеется авансирование от покупателей.

Результаты исследования и их обсуждение

Поскольку финансовый цикл это период, в течение которого у предприятия нет денежных средств, то предприятие должно стремиться к сокращению его длительности. Как показали результаты исследования, за рассматриваемый период 2016–2018 гг. произошло удлинение финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль», что говорит о том, что организация «живет в долг» и существует острая нехватка денежных средств, которая связана с низкой оборачиваемостью элементов финансового цикла.

Таким образом, сокращение времени финансового цикла ООО «Камышинский Текстиль» может быть достигнуто за счет:

- уменьшения продолжительности производственного цикла на 10,63 дней (достижение прогнозного значения 55 дней) – выполняется за счет сокращения периода закупки материалов, модернизации производства и оборудования, сведения к минимуму времени хранения готовой продукции на складах. Оптимизации поможет метод XYZ анализа, управление складскими запасами, автоматизация процессов логистики, анализ рынка и изменений спроса и т.д.;
- сокращения срока погашения дебиторской задолженности на 42,68 дней (достижение прогнозного значения 74,68 дней) – разработку кредитной политики нужно вести с учетом максимально быстрой собираемости долгов без повышения чрезмерного давления на покупателей. Для ускорения продаж следует использовать различные стимулирующие меры, включая скидки, отсрочку и рассрочку платежей и пр. Обязательным условием контроля долгов становятся проведение регулярных сверок с покупателями, ранжирование обязательств по срокам возникновения и объемам, недопущение просрочки по расчетам;

Таблица 2

Расчет экономического эффекта от сокращения периода оборота дебиторской задолженности

Показатели	Значение показателя (2018 год)	Прогнозное значение
1. Рентабельность активов, %	18,87	18,87
2. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	766445	536511,5
3. Период оборота дебиторской задолженности до сокращения, дни	117,36	
4. Период оборота дебиторской задолженности после сокращения, дни		74,68
5. Коэффициент сокращения длительности периода оборота (п.3 – п.4) / п.3		0,36
6. Извлеченные средства, тыс. руб. (п.2 × п.5)		195095,09
7. Дополнительная прибыль, тыс. руб. (п.6 × п.1)		36814,44

– снижения срока погашения кредиторской задолженности на 5,92 дней (достижение прогнозного значения 60 дней) – за счет корректировки договорных условий с крупными постоянными поставщиками. Оптимальные сроки расчетов достигаются за счет заключаемых договоров, включая поиск таких поставщиков, которые готовы сотрудничать на максимально выгодных условиях.

В результате предложенных мероприятий продолжительность финансового цикла составит 69,68 дней (55 + 74,68 – 60 дней), то есть сократится на 47,38 дней. Объем входящих денежных потоков будет расти, уменьшится потребность в дополнительном финансировании и кредитовании.

Расчет экономического эффекта от сокращения финансового цикла за счет сокращения периода оборота дебиторской задолженности представлен в таблице 2.

При проведении расчетов предполагается, что после введения вышеуказанных мероприятий, величина дебиторской задолженности ООО «Камышинский Тек-

стиль» может быть снижена на 30% от уровня 2018 года.

Экономический эффект, представляющий собой дополнительную прибыль, которую может получить ООО «Камышинский Текстиль» в результате дополнительного извлечения части финансовых ресурсов финансового цикла по причине сокращения его длительности, составил 36 814,44 тыс. руб.

Заключение

Таким образом, применение всех рассмотренных в работе рекомендаций позволит ООО «Камышинский Текстиль» сократить длительность финансового цикла. Эффективное управление денежными потоками приводит к финансовой гибкости экономического субъекта, а именно сбалансированности поступлений и расходования денежных средств, увеличению объемов продаж, оптимизации затрат за счет правильного распределения ресурсов, получению выгодных кредитов, стабильному финансовому состоянию, а также повышению ликвидности исследуемого объекта.

Библиографический список

1. Дорошенко Е.И., Гугнина Е.В. Сущность понятия денежных потоков и их классификация // Уральский научный вестник. 2018. Т. 6. № 1. С. 47-56.
2. Задёра О.А., Гугнина Е.В. Развитие методов анализа денежных потоков на примере предприятия лёгкой промышленности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 12, Ч. 2. С. 300-306.
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Эксмо, 2010.
4. Мухина Е.О., Задера О.А. Основные направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / News of Science and Education (Sheffield, UK). 2019. № 1 (62). С. 22-27.
5. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2010.

УДК 311.2

Е. А. Закревская

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: zakrevskaya.ea@rea.ru

М. И. Саяпина

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: sayapina.mi@rea.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ РФ ОРГАНИЗАЦИЯМ В СФЕРЕ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Ключевые слова: оптовая и розничная торговля, задолженность по кредитам, динамика, зависимость, прогноз, структура, тенденция.

Данная статья посвящена проблеме оценки задолженности по кредитам в сфере оптовой и розничной торговли. В работе изучена динамика объема задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли с 2011 г. по 2020 г. Процесс оформления и выдачи кредитов в сфере оптовой и розничной торговли является важным не только для организаций, но и для государства в целом, поскольку ведет к увеличению производства, росту ВВП и, как следствие, к увеличению благосостояния граждан, что является важнейшей задачей государства. В статье рассмотрена структура задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли по федеральным округам страны и видам валют, выявлена основная тенденция изменения объема задолженности по кредитам с помощью методов аналитического и механического выравнивания и рассчитано прогнозное значение объема задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, на 1 января 2026 г. Выявлена и изучена зависимость объема задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ в сфере оптовой и розничной торговли, от величины оборота розничной торговли.

Е. А. Zakrevskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: zakrevskaya.ea@rea.ru

М. I. Sayapina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: sayapina.mi@rea.ru

STATISTICAL ANALYSIS OF THE VOLUME OF DEBT ON LOANS PROVIDED BY THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION TO ORGANIZATIONS IN THE SPHERE OF WHOLESALE AND RETAIL TRADE

Keywords: wholesale and retail trade, debt on loans, dynamics, dependence, forecast, structure, tendency.

This article is devoted to the problem of assessing debt on loans in the sphere of wholesale and retail trade. The paper studies the dynamics of the volume of debt on loans provided by the banking sector of the Russian Federation to organizations in the field of wholesale and retail trade from 2011 to 2020. The process of registration and issuance of loans in the field of wholesale and retail trade is important not only for organizations, but also for the state in general, since it leads to an increase in production, GDP growth and, as a consequence, to an increase in the welfare of citizens, which is the most important task of the state. The article examines the structure of debt on loans provided in the sphere of wholesale and retail trade by federal districts of the country and types of currencies, reveals the main trend in the volume of debt on loans using analytical and mechanical equalization methods, and calculates the predicted value of the volume of debt on loans provided to organizations in the sphere of wholesale and retail trade, as of January 1, 2026. The dependence of the volume of debt on loans provided by the banking sector of the Russian Federation in the sphere of wholesale and retail trade on the value of retail trade turnover has been identified and studied.

Введение

Экономика Российской Федерации неразрывно связана с состоянием экономических рынков и, в частности, рынком оптовой

и розничной торговли [7]. Процесс оформления и выдачи кредитов в сфере оптовой и розничной торговли является важным как для малого, среднего и крупного предпри-

нимательства, так и для государства в целом, поскольку увеличение оборота оптовой и розничной торговли напрямую зависит от объема задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, и ведет к росту ВВП, развитию экономики государства, расширению производства и, как следствие, – к улучшению благосостояния его граждан в целом, что является важнейшей задачей государства. При этом и стагнация, и рост уровня задолженности организаций по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли, является следствием макроэкономических проблем [6]. Целевое назначение кредитов в сфере оптовой и розничной торговли – увеличение производства товаров, улучшение их качества и удовлетворение постоянно растущего спроса населения, что в современных условиях является необходимостью.

Целью работы является проведение экономико-статистического исследования с инструментами эконометрического моделирования в сфере задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли.

Материал и методы исследования

Исследование в рамках предложенной темы было проведено с помощью следующих теоретических и методологических ос-

нов: микроэкономика, макроэкономика, экономическая статистика, теория статистики, статистика финансов, эконометрика и эконометрическое моделирование, которые разрабатывают методы статистического и эконометрического сбора, обработки, анализа и представления статистической информации. Для проведения анализа и моделирования были использованы данные Центрального банка России, а также Федеральной службы государственной статистики.

Результаты исследования и их обсуждение

Объем задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли, в РФ на 1 января 2020 г. увеличился по сравнению с началом 2011 г. на 1 096,7 млрд руб. (в 1,37 раза) и составил по данным Центрального Банка России (ЦБ) 4 062,5 млрд руб. [8]. К примеру, в Дальневосточном федеральном округе данный показатель возрос на 85,3 млрд руб. (в 1,98 раза), а в Приволжском федеральном округе – уменьшился на 15,2 млрд руб. (на 4,6%). По объему задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, лидирует Центральный федеральный округ, в котором данный показатель в течение рассматриваемого периода возрос на 475,4 млрд руб. (в 1,308 раза) до 2 020,3 млрд руб. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объема задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, на начало года

	Объем задолженности по кредитам, млрд руб.		Изменение объема задолженности по кредитам	
	2011 г.	2020 г.	млрд руб.	Коэффициент роста
Российская Федерация	2 965,8	4 062,5	1 096,7	1,370
федеральные округа:				
Центральный	1 544,9	2 020,3	475,4	1,308
Северо-Западный	351,8	468,2	116,4	1,331
Южный	180,7	343,1	162,4	1,898
Северо-Кавказский	44,7	51,2	6,5	1,144
Приволжский	332,6	317,4	-15,2	0,954
Уральский	198,3	428,6	230,3	2,162
Сибирский	225,7	261,2	35,5	1,158
Дальневосточный	87,1	172,4	85,3	1,980

Средний объем задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли в Российской Федерации с 1 января 2011 г. по 1 января 2020 г., равен 4084,4 млрд руб. В среднем, объем задолженности по кредитам в РФ ежегодно увеличивался на 121,9 млрд руб. (или на 3,558%). В среднем, во всех федеральных округах, за исключением Приволжского федерального округа, наблюдается ежегодное увеличение объема задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли, в Приволжском федеральном округе объем задолженности в среднем уменьшался на 0,7 млрд руб. ежегодно в период с 1 января 2011 г. по 1 января 2020 г. (табл. 2).

Значительная часть задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли в руб. и иностранной валюте, сосредоточена в Центральном федеральном округе, удельный вес которого в течение рассматриваемого периода времени уменьшился с 52,7% в начале 2012 г. до 49,7% в начале 2020 г. Наименьший удельный вес задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в изучаемой сфере, отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе – не более 2,0%. Рост удельного веса задолженности по кредитам отмечается в Уральском (с 6,6% в начале 2012 г. до 10,6% в начале 2020 г.), Южном (с 6,3% до 8,5%) и Дальневосточном (с 3,3 до 4,2%) федеральных округах (табл. 3).

Таблица 2

Средние показатели динамики объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли

	Средний уровень ряда, млрд руб.	Средний абсолютный прирост, млрд руб.	Средний коэффициент роста	Средний темп роста, %	Средний темп прироста, %
Российская Федерация	4084,4	121,9	1,036	103,558	3,558
федеральные округа:					
Центральный	2144,7	52,8	1,030	103,026	3,026
Северо-Западный	517,7	12,9	1,032	103,229	3,229
Южный	279,9	18,0	1,074	107,382	7,382
Северо-Кавказский	63,1	0,7	1,015	101,502	1,502
Приволжский	412,9	-1,7	0,995	99,480	-0,520
Уральский	244,6	25,6	1,089	108,943	8,943
Сибирский	279,1	4,0	1,016	101,639	1,639
Дальневосточный	142,3	9,5	1,079	107,887	7,887

Таблица 3

Структура задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли на начало года, % к итогу

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе в федеральных округах:									
Центральный	51,7	52,4	53,9	56,4	54,7	52,6	50,2	48,5	49,7
Северо-Западный	11,6	10,6	9,4	9,4	13,1	14,5	15,2	19,0	11,5
Южный	6,4	6,6	6,5	6,3	5,6	6,9	7,7	8,5	8,4
Северо-Кавказский	1,7	1,7	1,7	1,5	1,6	1,5	1,6	1,2	1,3
Приволжский	11,4	11,6	11,6	10,7	9,7	9,0	9,4	8,4	7,8
Уральский	6,6	6,2	6,2	5,8	5,6	5,3	5,2	4,7	10,6
Сибирский	7,3	7,2	7,1	6,5	6,6	7,0	7,0	6,2	6,4
Дальневосточный	3,3	3,6	3,8	3,4	3,1	3,3	3,7	3,5	4,2

Удельный вес объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли в иностранной валюте, в общем объеме задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в данной сфере, на 1 января 2012 г. в РФ составляет 16,761%, а на 1 января 2020 г. – составляет 9,644%. Аналогичный показатель в Центральном федеральном округе на 1 января 2012 г. составляет 22,5%, а на 1 января 2020 г. – составляет 11,6% (табл. 4).

Удельный вес объема задолженности по кредитам, предоставляемым в руб. в сфере оптовой и розничной торговли в РФ, в общем объеме задолженности по предостав-

ляемым в данной сфере кредитам на 1 января 2012 г. составил 83,239%, а на 1 января 2020 г. – составил 90,356%. (табл. 15). Аналогичный показатель в Центральном федеральном округе на 1 января 2012 г. составил 77,468%, а на 1 января 2020 г. – составил 88,374% (табл. 5).

Применяя метод механического выравнивания, рассчитали теоретические уровни объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли, в РФ и федеральных округах: на протяжении всего изучаемого периода времени наблюдается тенденция к увеличению объема задолженности по кредитам.

Таблица 4

Удельный вес объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли в иностранной валюте, в общем объеме задолженности по кредитам в данной сфере в федеральных округах и РФ, на начало года, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Российская Федерация	16,761	12,629	10,852	10,070	10,686	15,238	11,734	9,892	9,644
федеральные округа:									
Центральный	22,532	17,065	14,942	13,983	13,586	18,095	14,957	10,612	11,626
Северо-Западный	21,565	16,700	15,024	7,286	10,479	26,560	15,594	14,509	8,526
Южный	6,676	4,461	4,081	5,835	3,095	4,153	4,101	3,180	5,404
Северо-Кавказский	1,468	0,439	1,123	1,842	3,035	4,018	2,448	0,206	0,147
Приволжский	4,986	3,615	1,972	2,518	3,488	3,228	2,128	10,397	11,513
Уральский	16,061	10,194	8,460	10,916	14,583	17,750	18,312	12,513	9,152
Сибирский	4,529	5,213	3,635	4,955	6,300	2,831	1,455	6,418	7,624
Дальневосточный	2,022	3,290	3,286	3,445	4,856	2,126	0,993	0,904	1,589

Таблица 5

Удельный вес задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли в руб., в общем объеме задолженности по кредитам, предоставляемым в данной сфере в федеральных округах и РФ, на начало года, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Российская Федерация	83,239	87,371	89,148	89,930	89,314	84,762	88,266	90,108	90,356
федеральные округа:									
Центральный	77,468	82,935	85,058	86,017	86,414	81,905	85,043	89,388	88,374
Северо-Западный	78,435	83,300	84,976	92,714	89,521	73,440	84,406	85,491	91,474
Южный	93,324	95,539	95,919	94,165	96,905	95,847	95,899	96,820	94,596
Северо-Кавказский	98,532	99,561	98,877	98,158	96,965	95,982	97,552	99,794	99,853
Приволжский	95,014	96,385	98,028	97,482	96,512	96,772	97,872	89,603	88,487
Уральский	83,939	89,806	91,540	89,084	85,417	82,250	81,688	87,487	90,848
Сибирский	95,471	94,787	96,365	95,045	93,700	97,169	98,545	93,582	92,376
Дальневосточный	97,978	96,710	96,714	96,555	95,144	97,874	99,007	99,096	98,411

Перспективное значение объема задолженности по кредитам, предоставленным в сфере оптовой и розничной торговли, в РФ на 1 января 2026 г. составит 4 793,6 млрд руб., что больше фактической величины данного показателя на 1 января 2020 г. на 731,1 млрд руб. (или на 18,0%). Величина объема задолженности по кредитам в Центральном федеральном округе на 1 января 2026 г. составит 2 337,3 млрд руб., что на 317,0 млрд руб. (на 15,7%) больше фактического значения в данном округе в начале 2020 г. (табл. 6).

С помощью метода аналитического выравнивания по линейной функции также была выявлена тенденция к увеличению объема задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, и рассчитано его перспективное значение во всех федеральных округах страны и РФ в целом к 2026 г.

Перспективное значение объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли, в Центральном федеральном округе на 1 января 2026 г. составляет 2378,1 млрд руб., что на 357,8 млрд руб. больше фактического объема задолженности по кредитам в Центральном федеральном округе на 1 января 2020 г. (табл. 7).

Для изучения зависимости объема задолженности по кредитам, предоставляемым организациям в сфере оптовой и розничной торговли, от величины оборота розничной торговли были рассчитаны следующие коэффициенты: линейный коэффициент корреляции, коэффициенты корреляции рангов Кендалла и Спирмена, полученные значения которых свидетельствуют о наличии тесной связи между рассматриваемыми показателями [1].

Таблица 6

Перспективные значения объема задолженности по кредитам, рассчитанные с помощью метода механического выравнивания на начало года, млрд руб.

Федеральные округа	Объем кредитов, млрд руб.		Темп прироста, %
	2020 г.	2026 г.	
Российская Федерация	4 062,5	4 793,6	18,0
в том числе в федеральных округах:			
Центральный	2 020,3	2 337,3	15,7
Северо-Западный	468,2	545,9	16,6
Южный	343,1	451,4	31,6
Северо-Кавказский	51,2	55,5	8,4
Приволжский	317,4	307,2	-3,2
Уральский	428,6	582,2	35,8
Сибирский	261,2	284,9	9,1
Дальневосточный	172,4	229,3	33,0

Таблица 7

Перспективные значения объема задолженности по кредитам по методу аналитического выравнивания на начало года, млрд руб.

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Российская Федерация	4461,2	4540,1	4619,0	4697,9	4776,8	4855,7
федеральные округа:						
Центральный	2249,7	2275,4	2301,1	2326,7	2352,4	2378,1
Северо-Западный	684,2	716,4	748,6	780,8	813,1	845,3
Южный	362,0	377,3	392,6	407,8	423,1	438,3
Северо-Кавказский	58,4	57,8	57,2	56,6	56,0	55,4
Приволжский	356,0	347,2	338,5	329,7	321,0	312,2
Уральский	298,6	307,1	315,7	324,3	332,8	341,4
Сибирский	281,8	282,9	284,0	285,2	286,3	287,4
Дальневосточный	170,6	176,0	181,4	186,7	192,1	197,5

Таблица 8

Линейный коэффициент корреляции, рассчитанный для субъектов РФ, на начало года

Год									
2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
0,947	0,949	0,947	0,937	0,933	0,925	0,933	0,934	0,917	0,942

Таблица 9

Коэффициенты корреляции рангов, рассчитанные для федеральных округов РФ, на начало года

	Год									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Коэффициент Спирмена	0,833	0,833	0,857	0,857	0,810	0,905	0,810	0,905	0,905	0,714
Коэффициент Кендалла	0,714	0,714	0,714	0,714	0,643	0,786	0,643	0,786	0,786	0,571

В течение рассматриваемого периода значение линейного коэффициента корреляции превышает 0,9 ($r \geq 0,9$), что свидетельствует о наличии прямой и сильной связи между рассматриваемыми показателями (табл. 8) [2].

Значения коэффициентов корреляции рангов Кендалла и Спирмена также подтверждают наличие прямой сильной зависимости между показателями: при увеличении величины оборота розничной торговли увеличиваются и объемы задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли. Наиболее тесная связь наблюдается в начале 2016, 2018 и 2019 гг., коэффициенты Спирмена и Кендалла принимают наибольшие значения (табл. 9) [3].

Заключение

Изучив зависимость между задолженностью по кредитам, предоставляемым ор-

ганизациям в сфере оптовой и розничной торговли, и оборотом розничной торговли с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа, можно сделать вывод, что связь между явлениями в течение всего изучаемого периода времени прямая и сильная. Более того, на основе методов механического и аналитического выравнивания была выявлена тенденция к увеличению объема задолженности по кредитам, предоставляемым в сфере оптовой и розничной торговли в руб. и ин. валюте, а также построены теоретические уровни ряда к 1 января 2026 г. С помощью анализа динамики и изучения структуры изучаемого явления в работе был проведен статистический анализ задолженности по кредитам, предоставляемым банковским сектором РФ организациям в сфере оптовой и розничной торговли.

Библиографический список

1. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика. М.: ИНФРА-М, 2016. С. 460-465.
2. Садовникова Н.А. Статистика. Книга 1. Описательная. Аналитическая. Временные ряды и прогнозирование. М.: Издательский дом РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 224 с.
3. Садовникова Н.А. Статистика. Книга 2. Экономическая. Социальная. М.: Издательский дом РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. 215 с.
4. Вирабян Н.М. Банковское кредитование субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Молодой ученый. 2020. №2 (292). С. 237-239.
5. Кузина О.Е., Крупненский Н.А. Перекредитованность россиян: миф или реальность? // Вопросы экономики. 2018. №11. С. 85-104.
6. Толмачева И.В., Шкильнюк А.В. Теоретические аспекты кредитования // Молодой ученый. 2020. № 19 (309). С. 251-254.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.03.2021).
8. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 29.03.2021).

УДК 336.717

И. А. Заярная, Л. Р. Халикова

Новороссийский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Новороссийск, e-mail: aiamsem@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ

Ключевые слова: инвестиции, оценка, финансовый рынок.

Инвестиции играют важную роль в экономическом развитии страны. Они оказывают значительное влияние на повышение производственного потенциала экономики, позволяя осуществлять политику расширенного воспроизводства, улучшать качество и обеспечения конкурентоспособности продукции, проводить структурные изменения в экономике, сбалансированно развивать все её отрасли. На микроуровне инвестиции способствуют обеспечению функционирования предприятий, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующих субъектов. Без инвестиций будет значительно затруднено обеспечение актуальности и конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также преодоления морального и технического износа фондов, модернизации способов производства. Любые инвестиции, вне зависимости от формы их осуществления становятся фактором экономического роста при условии взаимодействия финансовой системы и реального сектора экономики, которое позволяет краткосрочным финансовым потокам превращаться в долгосрочные капитальные инвестиции. Такое взаимодействие усиливается при наличии таких предпосылок, как: совместимость финансово-промышленных интересов, сочетания национальных и иностранных инвестиций, вложения в структурные преобразования, развитие частного предпринимательства, увеличение удельного веса сбережений населения в инвестиционной форме.

I. A. Zayarnaya, L. R. Khalikova

Novorossiysk branch of Federal State Budgetary Institution of Higher Education
«Financial University affiliated to the Government of the Russian Federation»,
Novorossiysk, e-mail: aiamsem@mail.ru

INVESTMENT ACTIVITIES IN THE FINANCIAL MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: investments, appraisal, financial market.

Investments play an important role in the economic development of the country. They have a significant impact on increasing the production potential of the economy, allowing for a policy of expanded reproduction, improving the quality and ensuring the competitiveness of products, carrying out structural changes in the economy, and developing all its sectors in a balanced manner. At the micro level, investments contribute to ensuring the functioning of enterprises, a stable financial condition and maximizing the profits of business entities. Without investment, it will be much more difficult to ensure the relevance and competitiveness of products, as well as to overcome the moral and technical wear and tear of assets, and to modernize production methods. Any investment, regardless of the form of its implementation, becomes a factor of economic growth, provided that the financial system and the real sector of the economy interact, which allows short-term financial flows to turn into long-term capital investments. Such interaction is enhanced in the presence of such prerequisites as: compatibility of financial and industrial interests, a combination of national and foreign investments, investments in structural transformations, the development of private entrepreneurship, an increase in the share of savings of the population in investment form.

Введение

Инструменты современного финансового рынка являются сложными и разнообразными, следовательно, роль анализа эффективности инвестиционных вложений, их риска и доходности возрастает. Существование финансового рынка, ориентированного на экономический рост требует осуществления всестороннего исследования взаимосвязей между финансовым и реаль-

ным секторами экономики. Актуальность осуществления оценки инвестиционной деятельности определяется такими обстоятельствами, как: потребность предприятий в инвестициях и дополнительных источниках капитала; необходимость в дальнейшем развитии финансового рынка, его регулировании; необходимость анализа и обобщение передового отечественного и зарубежного опыта размещения инструментов финансо-

вого рынка с целью привлечения инвестиций; формирование класса потенциальных эмитентов; важности финансового рынка и его инструментов для решения ряда финансовых, организационных и управленческих задач [1, с. 86].

Рассматривая инвестиционную деятельность на финансовом рынке, необходимо оценить особенности и современное состояние самого рынка. Специфика финансовых рынков оказывает непосредственное влияние на инвестиционную деятельность и возможности привлечения финансовых вложений.

Целью данной статьи является исследование значимости оценки инвестиционной деятельности в условиях особенностей финансового рынка РФ.

В данной работе применяются такие **методы** исследования как анализ информации, её изучение, классификация и обобщение, сравнение и обобщение показателей рынка, метод индукции используется для выделения наиболее важных характеристик объекта.

Результаты исследования и их обсуждение

Российский финансовый рынок является достаточно перспективным, однако для него характерны высокие уровни рисков и определённую нестабильность. Это связано с относительной молодостью рынка [2, с. 360].

Одной из ключевых особенностей российского финансового рынка является преобладание банковского сектора в его структуре. Этим модель финансового рынка России схожа с моделями других стран, с формирующейся рыночной экономикой, для которых характерно доминирование банков над некредитными финансовыми организациями, преимущественная роль бюджетного и межфирменного в перераспределении финансовых ресурсов по сравнению с каналом финансового посредничества. Также возможности экономического развития ограничиваются слабым развитием рынка капитала и отсутствием базиса институциональных инвесторов в лице страховых компаний и пенсионных фондов, это препятствует превращению накоплений населения в долгосрочные инвестиции. В структуре сбережений населения преобладают банковские депозиты. Другой особенностью российского финансового рынка является высокая концентрация капитала в отдельных

секторах, в первую очередь в банковском. Данные факторы снижают эффективность функционирования рынка, таким образом, делая его менее привлекательным для инвестиций [3].

Доминирующую роль в финансовой системе страны занимают коммерческие банки, при этом их значение возрастает. Их доля выросла до 66.4% в 2015 г., а принимая во внимание активы Центрального Банка, суммарные активы банковского сектора составляют более 90% от общей суммы. Активы остальных сегментов рынка составляют значительно меньшую долю, что показывает незначительность их влияния на развитие рынка. Структурный дисбаланс приводит к ограничению набора финансовых инструментов, которые могут быть использованы участниками рынка, делая их более доступными для крупных компаний, а не для среднего и малого бизнеса. Данная модель имеет построения финансовой системы имеет право на существование, о чем свидетельствует опыт Германии, Франции, Австрии и других европейских стран, где основными поставщиками финансовых ресурсов являются банки. Доля банков в финансовых активах в этих странах составляет 60-70%, но она, имеет тенденцию к снижению, тогда как в России наблюдается обратный процесс.

Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на финансовый рынок России и возможности его развития, является экономическое положение страны. За последние десять лет российская экономика столкнулась с рядом трудностей и испытала на себе последствия двух кризисов, последняя рецессия в 2015 и 2016 г. сопровождалась значительным ухудшением международных отношений с ЕС и США, а также введением санкций со стороны западных государств, которые существенно ограничили фондирование российских компаний на международных финансовых рынках, что в паре со снижением цен на мировом рынке усилило давление на национальную экономику. Кризисная ситуация привела сокращению темпов роста ВВП и падению фондового рынка. Темпы восстановления российской экономики не являются удовлетворительными, макроэкономические условия также не являются благоприятными [4].

Вышеперечисленные обстоятельства негативно отразились на инвестиционной привлекательности России, особенно после того как международные рейтинговые агент-

ства понизили суверенный рейтинг страны до «мусорного» уровня. В результате иностранные инвестиционные фонды могли значительно сократить объем вложений на российском фондовом рынке.

В настоящее время наблюдается повышение рейтингов России. Надёжный кредитный рейтинг страны является одним из факторов, показывающим эффективность функционирования финансового рынка и его инвестиционной привлекательности. Рейтинг кредитоспособности – это комплексная оценка способности заёмщика к полному и своевременному выполнению долговых обязательств на весь срок погашения долга или период обращения ценной бумаги с учётом прогноза возможных изменений экономической среды или политико-экономической ситуации. Наличие кредитного рейтинга позволяет раскрыть финансовые возможности субъекта, что способствует привлечению инвестиций и анализу его инвестиционного потенциала. Высокий кредитный рейтинг повышает возможности при осуществлении коммерческих и финансовых операций: привлечении кредитов и займов, выпуска ценных бумаг, заключать сделки на более выгодных условиях. Он позволяет распространять информацию и формировать положительный инвестиционный имидж, расширить круг потенциальных инвесторов. Высокий кредитный рейтинг способствует привлечению больших объёмов инвестиций на длительный срок, поскольку он показывает более высокую вероятность их окупаемости.

Немаловажную роль в определении инвестиционной привлекательности играют рейтинговые агентства. Рейтинги позволяют оценить ситуацию на финансовом рынке, сформулировать прогнозы развития, получить информацию об рисках. Рейтинги позволяют оценить воздействие факторов на возможность обеспечить функционирование рынка, обслуживание потребностей его участников и их защиту. Профессиональные участники финансовых рынков разрабатывают свою деятельность с учётом рейтингов, они влияют на экспертные оценки. Информационная асимметрия и высокие транзакционные затраты приводят к тому, что рейтинговые оценки способны повлиять на принимаемые управленческие решения и размещение финансовых ресурсов. Таким образом, рейтинги являются одним из инструментов менеджмента.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's, принадлежащая к тройке самых влиятельных международных рейтинговых агентств, в 2018 г. присвоило России долгосрочный кредитный рейтинг BBB-, подразумевающий удовлетворительную платежеспособность, и краткосрочный рейтинг A-3, согласно которому неблагоприятные экономические условия ослабляют возможности погашения обязательств. В 2016 г. Россия имела долгосрочный рейтинг BB, означавший достаточную платежеспособность, но наличие неблагоприятных экономических условий, которые могут отрицательно повлиять на выплаты. S&P даёт России неблагоприятный прогноз, который показывает возможное снижение рейтинга в дальнейшем [5].

Правовое регулирование и контроль финансового рынка является одной приоритетных задач деятельности Центробанка, так как ключевой целью его деятельности является аллокация ресурсов. Эффективно развитая инфраструктура финансового рынка способствует увеличению количества его участников и объёму совершаемых сделок между ними, совершенствованию деятельности финансовых институтов и появлению новых видов финансовых инструментов и услуг. Все сегменты финансового рынка обеспечивают действие каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и, как следствие, определяет эффективность мер Банка России по достижению целевых показателей. Регулирование финансового рынка не является в полной мере эффективным, так как в системе контроля, основным направлением стал микропруденциальный надзор, когда объектом воздействия выступают отдельные финансово-кредитные организации, на данном этапе становления системы регулирования наблюдается отсутствие платформы для полноценной реализации макропруденциального надзора, который на практике приводит к минимизации общесистемных рисков финансового сектора [6, с. 226].

Под инфраструктурой финансового рынка понимается совокупность организаций, обеспечивающих клиринг, расчёты или учёт платежей, ценных бумаг, производных финансовых инструментов. Эффективное функционирование рыночной инфраструктуры способствует заключению сделок, позволяет осуществлять функции информационной поддержки эмитентов, инвесторов

и профессиональных участников рынка. Основными элементами инфраструктуры российского финансового рынка являются система регистрации прав собственности, клиринг, система платежа, торговые системы, системы раскрытия информации и системы ведения реестра. Систему регистрации обеспечивает центральный депозитарий – расчётный институт инфраструктуры финансового рынка, выступающий в роли передаточного звена от продавца покупателю, депозитарий гарантирует наличие и подлинность продаваемых ценных бумаг. Клиринговые организации принимают на себя функции гаранта исполнения расчётов, включая установление и подтверждение параметров всех заключённых в системе клиринга сделок. Банковская система платежа обеспечивает денежные операции, связанные с обеспечением сделок. Торговые системы занимаются установлением рыночных цен на ценные бумаги. Система ведения реестра обеспечивает идентификацию владельцев и держателей ценных бумаг, позволяя получать и перенаправлять информацию [7].

Преобладающими отраслями фондового рынка являются банковская и нефтегазовая отрасли, в них сосредоточено больше половины высоколиквидных эмитентов, а также большинство заключённых сделок. Другими значимыми отраслями являются энергетическая отрасль, горнодобывающая промышленность, финансовые рынки и металлургия, в которых присутствуют эмитенты со средней ликвидностью. Остальные отрасли значительно менее развиты и привлекательны на осуществление финансового инвестирования. Таким образом, можно сделать вывод о наличии отраслевых диспропорций, связанных со способностью эффективно привлекать инвестиции, путём реализации финансовых инструментов. Нефтегазовая и банковская отрасли являются более развитыми и прибыльными, следовательно, операции с ценными бумагами данных эмитентов принесут участникам рынка прибыль с более высокой вероятностью. Инвестиционная привлекательность данных отраслей выше, тогда как для эмитентов других отраслей финансовый рынок не будет являться эффективным источником привлечения инвестиционных ресурсов.

Значительные структурные диспропорции являются одним из факторов, препятствующих развитию финансового рынка

и его эффективному функционированию, как источника привлечения капитала, и как инструмента инвестирования.

Заключение

Подводя итоги проведённому исследованию можно сделать следующие выводы. Финансовый рынок демонстрирует проблему, которая касается фондового рынка, как альтернативного банковскому кредитованию и централизованному финансированию механизма аккумуляции и перераспределения долгосрочных инвестиционных ресурсов. Развитие фондового рынка в перспективе может служить одним из факторов развития экономики России, посредством привлечения инвестиционных ресурсов. Доля операций фондового рынка в структуре финансового рынка является наименьшей, и не смотря на тенденцию их роста, данное соотношение не изменяется. Привлечение инвестиционных ресурсов затруднено низкой эффективностью функционирования фондового рынка, низкой ликвидностью и высоким уровнем риска. Таким образом, инвестиционный климат на фондовом рынке не является благоприятным, и потенциальные инвесторы не рассматривают его как эффективный источник осуществления финансовых вложений. Рискованность финансового инвестирования приводит к тому, что биржевые операции становятся более спекулятивным, а инвестиционные операции вытесняются. Также развитию финансового рынка препятствует высокий уровень концентраций ресурсов и преобладание в структуре рынка банковских организаций.

Проблема привлечения инвестиций является одной из ключевых проблем социально-экономического развития стран, регионов, территорий, отраслей и хозяйствующих субъектов в современных рыночных условиях. В современных динамично изменяющихся условиях, связанных с использованием информационных технологий, повышаются динамичность рынка и риски инвестирования, что актуализирует для инвестора оценку инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности потенциального субъекта инвестирования.

Необходимо принимать во внимание текущие препятствия на пути развития финансового рынка повлиять на которые в краткосрочной перспективе невозможно. Нестабильное экономическое положение непосредственно сказывается на эффективно-

сти финансового рынка, делая инвестиции более рискованными, а также отрицательно сказывается на формировании свободных денежных средств у организаций и физических лиц. Политические факторы снижают привлекательность российского финансового рынка для зарубежных инвесторов.

Развитие финансового рынка, как источника формирования инвестиций является перспективным направлением развития, требующим методической работы по стабилизации текущей экономической ситуации и состоянии рынка, с целью достижения экономического роста, приводящего к увеличению объемов привлекаемых средств.

Проблемы, препятствующие инвестированию на фондовом рынке, являются комплексными и требуют многонаправленного воздействия. Точечные воздействия не спо-

собны полностью разрешить сложившуюся ситуацию в крайний срок. Однако они позволят заложить фундамент для дальнейшего роста, способствуя привлечению ограниченных инвестиционных ресурсов на финансовый рынок. Дополнительный приток инвестиционных ресурсов, в свою очередь, оказывает положительное влияние на ликвидность эмитентов фондового рынка, что является одним из факторов эффективности функционирования рынка и его инвестиционной привлекательности.

Таким образом формирование и оценка благоприятного инвестиционного климата на финансовом рынке является важной задачей, решение которой способствует эффективному функционированию рынка, позволяющее привлекать инвестиционные средства в экономику.

Библиографический список

1. Борисова Е.В. Организационно-экономическое совершенствование инвестиционной деятельности в Российской Федерации: монография. М.: Русайнс, 2018. 122 с.
2. Герасименко К.В. Инвестиционный потенциал Российского финансового рынка: источники, структура, динамика // Фундаментальные исследования. 2018. № 2(2). С. 352-356.
3. Банк России. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 годов. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21\(project\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21(project).pdf) (дата обращения: 4.04.2021).
4. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. [Электронный ресурс]. URL: <https://im.kommersant.ru/content/pics/doc/doc1753934.pdf> (дата обращения: 4.04.2021).
5. Рейтинг стран по версии S&P. [Электронный ресурс]. URL: [URL:https://nonews.co/directory/lists/countries/rating-standard-pooors](https://nonews.co/directory/lists/countries/rating-standard-pooors) (дата обращения: 4.04.2021).
6. Мандрон В.В., Зверев А.В., Мишина М.Ю. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 1 (35). С. 226-234.
7. Инфраструктура финансового рынка. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/50241/terms_dfs_5.pdf (дата обращения: 4.04.2021).

УДК 338.47

М. В. Комарова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: marina.komarova.00@gmail.com

А. В. Лихвойнен

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: likhvoynen@yandex.ru

А. А. Розов

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: allrozov@yandex.ru

Е. В. Солодкова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: lanex07@mail.ru

А. А. Степанова

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, e-mail: nastya-stepanova1@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ МЕГАПОЛИСОВ

Ключевые слова: урбанизация, транспортная система, транспортная инфраструктура, экономика, мегаполис.

В данной статье рассматривается взаимосвязь развитости транспортной системы с конкурентоспособностью мегаполисов и их экономической деятельностью. Стремительное развитие процесса урбанизации значительно повысило мобильность населения. Были внедрены различные транспортные технологии и созданы новые элементы инфраструктуры, что привело к широкому разнообразию городских транспортных систем по всему миру. Транспортная сфера изменялась с течением времени под влиянием внедрения инноваций, оказывающих в свою очередь воздействие на экономическое развитие. В ходе исследования анализируется значение транспортной отрасли для экономики в целом. Проводится анализ мировых рейтингов, оценивающих эффективность транспортных систем крупных мегаполисов на примерах транспортных систем Парижа, Гонконга, Лондона, Нью-Йорка, Сеула и Москвы, в результате чего определяются основные факторы, оказывающие влияние на уровень их экономического развития. Таким образом, можно сделать вывод, что транспорт напрямую воздействует на экономическую систему и обеспечивает ее эффективное функционирование. Высокий уровень развития транспортной системы мегаполиса влияет на значение показателей экономического развития города в целом, что является доказательством того, что эффективная транспортная система может быть использована в качестве одного из инструментов, способных повлиять на скорость экономического развития мегаполиса.

М. V. Komarova

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: marina.komarova.00@gmail.com

A. V. Likhvoynen

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: likhvoynen@yandex.ru

A. A. Rozov

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: allrozov@yandex.ru

E. V. Solodkova

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: lanex07@mail.ru

A. A. Stepanova

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: nastya-stepanova1@yandex.ru

THE IMPACT OF THE TRANSPORT SYSTEM DEVELOPMENT ON THE ECONOMIC COMPETITIVENESS OF MEGAPOLISES

Keywords: urbanization, transport system, transport infrastructure, economy, megapolis.

This article considers the relationship between transport system development and competitiveness of megapolises and their economic activity. The rapid development of urbanization has greatly increased the mobility of the population. Various transport technologies have been introduced and new elements of infrastructure have been created, that has led to a wide variety of urban transport systems around the world.

Transportation sector has changed over time under the influence of innovation integration, which in turn has affected on the economic development. The importance of the transport industry for the economy in general is analyzed in the course of the research. This paper analyses world rankings, that are assessed the efficiency of transport systems of major megapolises in the cases of transport systems in Paris, Hong Kong, London, New York, Seoul and Moscow, as a result of which the main factors, that are influenced on the level of their economic development, are determined. Thus, it may be concluded that transport is directly affected on the economic system and ensured its effective functioning. The high level of transport system development is affected on the value of indicators of economic development in the city in general, what is the evidence that an efficient transport system can be used as one of the tools that can influence on the speed of economic development of the megapolis.

Введение

Процесс урбанизации, представляющий собой повсеместный рост городского населения, оказывает сильнейшее воздействие на развитие всего мира на протяжении уже долгого времени. В течение прошедшего столетия наблюдался особенно стремительный рост городского населения планеты. Так, в 1900 году всего лишь 10% мирового населения жило в городах, а к 2007 году данный показатель увеличился в 5 раз, до 50%. По данным ООН на 2018 год, доля городского населения превысила 55% от общей численности мирового населения. Что же касается перспектив дальнейшего развития урбанизации, то по прогнозам Всемирной организации здравоохранения, к 2050 году ожидается, что 70% мирового населения будет проживать в городской черте [1]. Это означает, что с увеличением числа городского населения возрастет потребность в эффективном размещении растущего населения, при этом повышаются требования самих жителей к комфортному проживанию в городской среде. Безусловно, в современном и постоянно развивающемся мире неизбежны изменения в потребностях и предпочтениях населения, требующие инновационных подходов для реализации. Данные изменения являются основным драйвером для появления инноваций. Компании ведут конкурентную борьбу за потребителей на рынке и тем самым создают инновации, чтобы удовлетворить эти потребности наилучшим образом, повышая лояльность имеющихся потребителей и завоевывая доверие новых.

Транспорт – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Какие бы изменения не происходили в мире, транспорт всегда будет присутствовать в жизни людей. При этом следствием общественного развития станет появление новых и модернизация уже существующих транспортных систем и их составляющих, которые будут соответство-

вать новым требованиям, предъявляемым будущим обществом.

Развитие транспортных систем происходит в социально-экономическом контексте. Дополнительные возможности для экономики открываются там, где транспортная инфраструктура может обеспечить доступ к необходимым рынкам и ресурсам [2].

Цель исследования: проведение анализа транспортных систем крупных мегаполисов и выявление факторов, способных повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность мегаполиса.

Для реализации поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Оценить значение транспортной отрасли для экономики в целом.
2. Проанализировать изменение транспортной сферы с течением времени и повсеместным внедрением инноваций, оказывающих влияние на экономическое развитие.
3. Рассмотреть различные мировые рейтинги, характеризующие транспортное развитие мегаполисов.
4. Определить основные тенденции развития транспортных систем рассматриваемых мегаполисов и выявить факторы, оказывающие на данное развитие наибольшее влияние.
5. Обосновать взаимосвязь показателей эффективности транспортных систем с текущей экономической ситуацией в выбранных для исследования мегаполисах.

Материал и методы исследования

В данной работе были использованы труды отечественных и зарубежных ученых, материалы электронных ресурсов сети Интернет, информационно-аналитические отчеты различных консалтинговых компаний. Также в ходе исследования были применены такие общенаучные методы исследования, как контентный и сравнительный анализ, и специфический метод исследования – классификация.

Результаты исследования и их обсуждение

Транспортный сектор является ключевой составляющей экономики, а также одним из инструментов, который используют для ее развития. Это особенно проявляется в условиях глобальной экономики, где экономические возможности стран все больше связаны с мобильностью людей и грузов. Безусловно, существует связь между качеством транспортной инфраструктуры и уровнем экономического развития. Когда транспортные системы эффективны, они обеспечивают экономические и социальные возможности и выгоды, которые приводят к таким положительным мультипликативным эффектам, как повышение уровня доступности рынков, занятости населения и показателя дополнительных инвестиций. Когда же транспортные системы не отвечают потребностям с точки зрения пропускной способности или надежности, они могут повлечь за собой такие экономические издержки, как упущенные возможности и более низкое качество жизни населения [2].

Стремительное развитие транспорта, происходившее с начала промышленной революции, было связано с растущими экономическими возможностями. На каждом этапе развития общества была разработана или адаптирована конкретная транспортная технология, имеющая целый ряд последствий для экономики. Исторически можно выделить пять основных транспортных инноваций, которые создавали новые экономические, рыночные и социальные возможности на протяжении всех периодов экономического развития:

1. Морские порты. Значение морских портов для торговли очень велико. Их важность была доказана еще на ранних этапах европейской экспансии с 16-го по 18-ый века. Данный период времени широко известен как «Эпоха исследований», которую иногда также называют «Век открытия». В этот временной промежуток европейцы начали познавать мир с точки зрения передвижения по морю в поисках новых торговых путей, богатства и знаний. Морские порты поддерживали раннее развитие международной торговли через колониальные империи, но были ограничены внутренним доступом. Позже в ходе промышленной революции многие порты стали важными промышленными платформами. С глобализацией и контейнеризацией морские порты

повысили свое значение в качестве инструмента поддержки международной торговли и глобальных цепочек поставок. Грузы, обрабатываемые морскими портами, отражают экономическую сложность их внутренних районов. Простая экономика обычно связана с навалочными грузами, в то время как сложная экономика генерирует больше контейнерных потоков.

2. Реки и каналы. Речная торговля преобладала на протяжении всей мировой истории. Первый же этап промышленной революции конца 18-го – начала 19-го века был связан с развитием систем каналов с шлюзами в Западной Европе и Северной Америке, предназначенных главным образом для перевозки тяжелых грузов. Это позволило создать внутренние распределительные системы, многие из которых используются до сих пор. В качестве примера можно привести Панамский канал, который является одним из важнейших звеньев для международной логистической цепочки. Показатель объема транзита через Панамский канал за 2020 финансовый год превысил показатель 2019 года на 1,2%, несмотря на пандемию [3].

3. Железные дороги. Второй этап промышленной революции в 19-ом веке был связан с разработкой и внедрением железнодорожных систем, обеспечивающих более гибкие и высокопроизводительные внутренние транспортные системы. Это открывало значительные экономические и социальные возможности за счет добычи ресурсов, расселения регионов и растущей мобильности грузов и пассажиров.

4. Автомобильные дороги. 20-ый век ознаменовался быстрым развитием комплексных систем автомобильного транспорта, таких как национальные системы автомобильных дорог и автомобилестроение в качестве основного сектора экономики. Индивидуальный транспорт стал широко доступен социальным слоям населения со средним уровнем дохода, особенно после Второй мировой войны. Это было связано со значительными экономическими возможностями обслуживать промышленные и коммерческие рынки надежными поставками «от двери до двери». Автомобиль также позволил открыть новые формы социальных возможностей, особенно для развития субурбанизации.

5. Авиалинии и информационные технологии. Вторая половина 20-го века известна

развитием глобальных воздушных и телекоммуникационных сетей в сочетании с экономической глобализацией. Стали возможны новые организационно-управленческие формы, особенно в быстро развивающейся сфере логистики и управления цепочками поставок. Хотя морской транспорт является физическим стержнем глобализации, воздушный транспорт и информационные технологии поддерживают ускоренную мобильность пассажиров, специализированных грузов и связанных с ними информационных потоков.

Из-за демографического давления и усиления процессов урбанизации многие развивающиеся экономики характеризуются несоответствием между ограниченным предложением и растущим спросом на транспортную инфраструктуру. В то время как некоторые регионы извлекают выгоду из развития транспортных систем, другие часто оказываются под давлением из-за ряда условий, в которых недостаточное развитие сферы транспорта играет определенную роль. Ни один вид транспорта сам по себе не несет ответственности за экономический рост и не является достаточным условием для экономического развития. Однако отсутствие качественной транспортной инфраструктуры может стать сдерживающим фактором для развития экономики, проявляющимся в более высоких транспортных расходах, а также задержках, делающих управление цепочками поставок ненадежным. Низкий уровень транспортного обслуживания также может негативно сказаться на конкурентоспособности городов и их экономической деятельности [2].

Для оценки и сравнения эффективности мировых транспортных систем разрабатываются различные инструменты и меры – информационно-аналитические отчеты и доклады, индексы и рейтинги и т.д. В частности, оценку транспортных систем крупных мегаполисов можно наблюдать в исследованиях консалтинговых компаний. Так, например, McKinsey & Company в отчете «Транспортные системы 24 городов мира: составляющие успеха» 2018 года провели комплексную оценку систем городского транспорта по 95 различным показателям. При этом учитывалось мнение более 30 экспертов из различных стран мира, а также жителей городов, являющихся объектом исследования. Сравнение исследуемых ме-

гаполисов производилось по пяти группам факторов, наиболее связанных с развитием городской транспортной системы: доступность инфраструктуры, финансовая доступность, эффективность, удобство и безопасность различных видов транспорта [4].

Еще одним примером является консалтинговая фирма Oliver Wyman, сформировавшая собственный рейтинг крупных городов по уровню развитости транспортной системы. К факторам, которые учитывались для оценки транспортных систем, относятся: индекс городской мобильности, уровень развитости городской инфраструктуры, уровень транспортной безопасности, уровень удовлетворенности населения качеством транспортной системы [5].

Далее представлен сравнительный анализ мировых мегаполисов с лучшими транспортными системами, основанных на данных из рейтингов McKinsey & Company и Oliver Wyman (таблица).

Следует отметить, что в мегаполисах, указанных в таблице, особое внимание уделяется инновационному развитию, которое в свою очередь напрямую влияет на оперативное улучшение состояния транспортных систем и доступность транспортной инфраструктуры в целом.

В настоящее время в мегаполисах по всему миру рассматриваются варианты стратегий устойчивого развития для того, чтобы иметь возможность удовлетворять растущие из дня в день потребности своих граждан. Одним из вариантов такого развития является концепция «Умного Города». Города потребляют множество ресурсов различных видов, и именно «умные технологии» позволяют обеспечить эффективное потребление этих ресурсов и гармоничное развитие городской жизни, снижая растущую нагрузку на городские службы, социальную сферу и т.д. Таким образом, становится ясно, что «Умные Города» – неизбежная часть нашего будущего мира.

Стоит отметить, что развитая транспортная система является одной из важнейших составляющих «Умного Города». Дорожная и маршрутная инфраструктура, общественный транспорт оказывают влияние на качество жизни в городе. Они жизненно необходимы для устойчивости города с течением времени. Так же как и микромобильность, использующая новые тренды, например, услуги по прокату велосипедов.

Сравнительный анализ мировых мегаполисов с лучшими транспортными системами

Мегаполис	Численность населения, млн чел. [6]	Количество личных автомобилей на 1 тыс. чел. [4]	Место в рейтинге Oliver Wyman [5] / место в рейтинге McKinsey & Company [4]	Среднее время поездок в общ. транспорте ежедневно / среднее расстояние, преодолеваемое за одну поездку на общ. транспорте [7]
Париж	2,2	530	15 место (53,7 баллов) / 2 место (62,1%)	50 минут / 9,9 км
Гонконг	7,2	63	11 место (58,2 балла) / 3 место (60,0%)	45 минуты / 8,1 км
Лондон	8,2	213	3 место (62,7 баллов) / 4 место (58,0%)	47 минуты / 7,4 км
Нью-Йорк	8,5	305	5 место (61,9 баллов) / 9 место (54,6%)	54 минуты / 8,0 км
Сеул	10,1	308	9 место (58,9 баллов) / 8 место (54,7%)	Жители Сеула ездят на автобусе в среднем 0,44 раза в день
Москва	12,7	287	– / 6 место (56,1%)	53 минуты / 8,5 км

Согласно ежегодному индексу «IESE Cities in Motion Index», составленному бизнес-школой Университета Наварры в Испании (IESE Business School), 9 основных факторов, по которым проводится оценка «Умных Городов», следующие: человеческий капитал, социальная сплоченность, экономика, управление, окружающая среда, мобильность и транспорт, городское планирование, международная репутация и технологии (рисунок) [8].

Индекс 2020 года, представленный на рисунке, показывал уровень прогресса и развития в 174 городах по всему миру. Шесть рассмотренных ранее мегаполисов входят в 100 лучших среди всех исследуемых городов, что подтверждает их высокий уровень инновационного развития. Из рисунка следует, что лидерами рейтинга, занимающими первые три места, являются Лондон, Нью-Йорк и Париж. На 10-м месте в рейтинге располагается Гонконг, на 19-м – Сеул, а на 87-м – Москва. Отдельно рассматривая такой критерий индекса, как мобильность и транспорт, важно отметить, что по данному критерию лидером является Нью-Йорк, за ним следуют Париж и Лондон на 2-м и 3-м местах соответственно. Таким образом, в трех мегаполисах-лидерах индекса «IESE Cities in Motion Index 2020» показатель мобильности и транспорта также находится на высоком уровне.

Далее проанализируем ключевые тенденции развития транспортных систем рассматриваемых мегаполисов и выявим факторы, которые оказывают на данное развитие наибольшее воздействие.

За последние годы города по всему миру столкнулись не только с негативным воздействием вредных выбросов от транспортных средств на окружающую среду, но и с усилением транспортных заторов. В связи с этим во многих городах внедрена политика «Car-free», основной целью которой является проведение различных мер по снижению количества автомобилей личного пользования на дорогах города. В условиях данной политики преимущество отдается пешему перемещению по городу или же перемещению на общественном транспорте, а также посредством альтернативных видов транспорта (электромобили, самокаты, гироскутеры, сигвеи и т.д.). Например, в Париже действуют ограничения на въезд в центр города в будние дни для автомобилей, выпущенных до 1997 года, а в Сеуле под запретом для въезда в город находятся автомобили с дизельным двигателем, которые не соответствуют нормам выбросов и зарегистрированы до 2005 года. В Нью-Йорке существует ограничение движения по центральным улицам для персональных автомобилей в определенные часы, а в Лондоне существует Зона с низким уровнем выбросов (LEZ) и Зона сверхнизких выбросов (ULEZ) в центре города, накладывающие ограничения для движения дизельных транспортных средств [9]. Гонконг же в принципе планирует отказаться от автомобилей с ДВС в течение следующих 10-20 лет и полностью перейти на электрические виды транспорта в целях улучшения состояния окружающей среды. По данным на август 2019 года, в Гонконге насчитывалось 12 195 электромобилей [10].

Ranking	City	Performance	CIMI	Ranking	City	Performance	CIMI
1	London - United Kingdom	A	100.00	62	Bratislava - Slovakia	RA	60.26
2	New York - USA	A	95.73	63	Stuttgart - Germany	M	59.90
3	Paris - France	RA	85.50	64	Osaka - Japan	M	59.79
4	Tokyo - Japan	RA	81.95	65	Vilnius - Lithuania	M	59.60
5	Reykjavik - Iceland	RA	80.47	66	Glasgow - United Kingdom	M	59.58
6	Copenhagen - Denmark	RA	78.51	67	Rome - Italy	M	59.58
7	Berlin - Germany	RA	77.46	68	Santiago - Chile	M	59.45
8	Amsterdam - Netherlands	RA	77.31	69	Phoenix - USA	M	59.22
9	Singapore - Singapore	RA	76.71	70	Tel Aviv - Israel	M	58.99
10	Hong Kong - China	RA	76.04	71	Manchester - United Kingdom	M	58.97
11	Zurich - Switzerland	RA	75.96	72	San Antonio - USA	M	58.75
12	Oslo - Norway	RA	75.79	73	Birmingham - United Kingdom	M	58.63
13	Chicago - USA	RA	75.04	74	Budapest - Hungary	M	57.87
14	Stockholm - Sweden	RA	75.00	75	Nagoya - Japan	M	57.87
15	Washington - USA	RA	74.32	76	Antwerp - Belgium	M	57.85
16	Los Angeles - USA	RA	74.10	77	Eindhoven - Netherlands	M	57.80
17	Sydney - Australia	RA	74.07	78	Palma de Mallorca - Spain	M	57.74
18	Vienna - Austria	RA	73.84	79	Leeds - United Kingdom	M	57.64
19	Seoul - South Korea	RA	73.67	80	Linz - Austria	M	57.28
20	San Francisco - USA	RA	72.40	81	Seville - Spain	M	56.94
21	Basel - Switzerland	RA	72.22	82	Málaga - Spain	M	56.74
22	Helsinki - Finland	RA	71.96	83	Nice - France	M	56.62
23	Wellington - New Zealand	RA	71.81	84	Beijing - China	M	56.27
24	Munich - Germany	RA	71.73	85	Riga - Latvia	M	56.19
25	Madrid - Spain	RA	71.42	86	Zaragoza - Spain	M	55.87
26	Barcelona - Spain	RA	71.41	87	Moscow - Russia	M	55.74
27	Taipei - Taiwan	RA	70.78	88	Wrocław - Poland	M	55.25
28	Boston - USA	RA	70.71	89	Quebec - Canada	M	54.90
29	Hamburg - Germany	RA	69.17	90	Buenos Aires - Argentina	M	54.71
30	Toronto - Canada	RA	69.17	91	Nottingham - United Kingdom	M	54.48
31	Bern - Switzerland	RA	69.09	92	Dubai - United Arab Emirates	M	54.33
32	Frankfurt - Germany	RA	68.45	93	Marseille - France	M	53.86
33	Dublin - Ireland	RA	67.40	94	Liverpool - United Kingdom	M	53.82
34	Geneva - Switzerland	RA	67.24	95	Duisburg - Germany	M	52.73
35	Auckland - New Zealand	RA	67.19	96	Athens - Greece	M	52.58
36	Lyon - France	RA	66.72	97	Florence - Italy	M	52.51
37	Melbourne - Australia	RA	66.50	98	Zagreb - Croatia	M	52.34
38	Dallas - USA	RA	65.74	99	Ljubljana - Slovenia	M	52.11
39	Prague - Czech Republic	RA	65.36	100	Porto - Portugal	M	52.00
40	Montreal - Canada	RA	65.30	101	Lille - France	M	51.92
41	Brussels - Belgium	RA	64.94	102	A Coruña - Spain	M	51.89
42	Milan - Italy	RA	64.68	103	Bucharest - Romania	M	51.86
43	Ottawa - Canada	RA	64.59	104	Murcia - Spain	M	51.63
44	Vancouver - Canada	RA	64.52	105	Turin - Italy	M	51.58
45	San Diego - USA	RA	64.33	106	Kuala Lumpur - Malaysia	M	51.42
46	Düsseldorf - Germany	RA	64.22	107	Guangzhou - China	M	51.00
47	Edinburgh - United Kingdom	RA	63.94	108	Bilbao - Spain	M	50.67
48	Miami - USA	RA	63.87	109	Shenzhen - China	M	50.44
49	Houston - USA	RA	63.62	110	Montevideo - Uruguay	M	50.38
50	Göteborg - Sweden	RA	63.49	111	Minsk - Belarus	M	50.10
51	Rotterdam - Netherlands	RA	63.48	112	Bangkok - Thailand	M	49.82
52	Lisbon - Portugal	RA	63.38	113	Panama - Panama	M	47.93
53	Seattle - USA	RA	63.32	114	San José - Costa Rica	M	47.56
54	Warsaw - Poland	RA	62.93	115	Kiev - Ukraine	M	47.55
55	Tallinn - Estonia	RA	62.71	116	Sofia - Bulgaria	M	47.29
56	Cologne - Germany	RA	62.58	117	Abu Dhabi - United Arab Emirates	M	46.92
57	Philadelphia - USA	RA	62.39	118	Tbilisi - Georgia	M	46.68
58	Shanghai - China	RA	62.38	119	Naples - Italy	M	46.06
59	Denver - USA	RA	62.14	120	Bogotá - Colombia	M	45.80
60	Valencia - Spain	RA	61.82	121	Jerusalem - Israel	M	43.54
61	Baltimore - USA	RA	60.47	122	Belgrade - Serbia	M	43.42

IESE Cities in Motion Index 2020 [8]

Ranking	City	Performance	CDMI	Ranking	City	Performance	CDMI
123	São Paulo - Brazil	M	43.01	149	Amman - Jordan	B	35.26
124	Saint Petersburg - Russia	B	44.78	150	Santa Cruz - Bolivia	B	35.26
125	Doha - Qatar	B	43.86	151	Johannesburg - South Africa	B	34.56
126	Medellín - Colombia	B	43.81	152	Tunis - Tunisia	B	34.44
127	Ho Chi Minh City - Vietnam	B	43.61	153	Sarajevo - Bosnia-Herzegovina	B	34.35
128	Almaty - Kazakhstan	B	43.08	154	Nairobi - Kenya	B	34.32
129	Istanbul - Turkey	B	43.03	155	Lima - Peru	B	34.23
130	Mexico City - Mexico	B	42.86	156	Belo Horizonte - Brazil	B	33.89
131	Asunción - Paraguay	B	42.34	157	Salvador - Brazil	B	33.87
132	Rio de Janeiro - Brazil	B	42.26	158	Guatemala City - Guatemala	B	33.74
133	Jakarta - Indonesia	B	42.26	159	Novosibirsk - Russia	B	33.53
134	Rosario - Argentina	B	41.70	160	Manama - Bahrain	B	33.18
135	Brasília - Brazil	B	40.92	161	Mumbai - India	B	32.45
136	Ankara - Turkey	B	40.56	162	New Delhi - India	B	32.15
137	Santo Domingo - Dominican Republic	B	40.39	163	Casablanca - Morocco	B	31.71
138	Curitiba - Brazil	B	39.79	164	Guayaquil - Ecuador	B	31.55
139	Córdoba - Argentina	B	39.00	165	Manila - Philippines	B	29.56
140	Baku - Azerbaijan	B	38.88	166	Rabat - Morocco	B	29.45
141	Skopje - North Macedonia	B	38.15	167	Riyadh - Saudi Arabia	B	29.34
142	Quito - Ecuador	B	37.64	168	Cairo - Egypt	B	26.89
143	Cape Town - South Africa	B	37.27	169	Kolkata - India	B	26.35
144	Kuwait City - Kuwait	B	37.15	170	Douala - Cameroon	B	22.58
145	Cali - Colombia	B	37.02	171	Lagos - Nigeria	B	18.13
146	Bangalore - India	B	36.17	172	Lahore - Pakistan	B	13.76
147	La Paz - Bolivia	B	35.88	173	Karachi - Pakistan	MB	10.39
148	Tianjin - China	B	35.75	174	Caracas - Venezuela	MB	4.15

IESE Cities in Motion Index 2020 (окончание) [8]

Во всех развитых мегаполисах активно происходит замена традиционных видов транспорта на более современные и энергоэффективные, постепенно внедряется беспилотный транспорт. Например, в Москве к 2020 году была полностью ликвидирована сеть троллейбусных маршрутов, взамен которой были запущены экологически чистые, более проходимые в городе и менее шумные электробусы. Кроме того, с апреля 2021 года в московской Городской клинической больнице № 1 имени Н.И. Пирогова начал работу беспилотный автомобиль, который используется для доставки анализов пациентов между корпусами больницы [11]. В Лондоне для перемещения пассажиров в пределах аэропорта Хитроу существует система Ultra PRT (Персональный скоростной транспорт). Данная система состоит из 21 капсулы, каждая из которых вмещает до 4-х пассажиров и перемещается в автоматическом режиме по специально выделенной эстакаде. В Сеуле успешно проводится пилотное тестирование технологии 5G в сфере общественного и беспилотного транспорта.

Также одним из аспектов инновационного развития транспортных систем мегаполисов является создание инфраструктуры для немоторизованных видов транспорта. К ее составляющим относятся развитие велосипедной и роликовой инфраструктуры (дорожки, велопарковки, зоны для отдыха), создание полностью пешеходных зон, развитие серви-

сов по прокату велосипедов, электросамокатов. Например, в Сеуле существует Green Transport Promotion Zone (зона продвижения зеленого транспорта), где созданы пешеходные зоны и хорошо развита велосипедная инфраструктура, а также ограничен въезд автомобильного транспорта. В Нью-Йорке для пешеходов и велосипедистов создана набережная Manhattan Waterfront Greenway, которая окружена зелеными насаждениями и отгорожена от движения общественного и автомобильного транспорта [4].

Далее определим взаимосвязь развитости транспортных систем с текущей экономической обстановкой в выбранных для исследования мегаполисах. Уровень экономического развития чаще всего определяется по показателю объема ВВП (валового внутреннего продукта). Города, лидирующие по объему ВВП, обычно лидируют и по показателям отдельных отраслей экономики, так как получают достаточное финансирование для развития.

По данным за 2020 год, пять из шести рассматриваемых в статье мегаполисов входят в топ-10 городов по объему ВВП (по паритету покупательной способности, ППС):

- 1) Нью-Йорк: 1-е место, объем ВВП по ППС равен 1830 млрд долларов США;
- 2) Сеул: 3-е место, объем ВВП по ППС равен 1137 млрд долларов США;
- 3) Москва: 4-е место, объем ВВП по ППС равен 1044 млрд долларов США;

4) Париж: 6-е место, объем ВВП по ППС равен 916 млрд долларов США;

5) Лондон: 8-е место, объем ВВП по ППС равен 826 млрд долларов США [12].

Таким образом, можно сделать вывод, что высокий уровень развития транспортной системы мегаполиса неразрывно связан с показателем экономического развития города в целом, что еще раз подтверждает факт того, что транспортная система является одним из инструментов, способных ускорить экономическое развитие мегаполиса.

Выводы

Все исследуемые в статье мегаполисы объединяет высокий уровень инновационного развития и стремление создать единый подход к динамичному развитию и управлению городской транспортной системой, включающий в себя меры по повышению доступности общественного транспорта. Таким образом, по результатам анализа транспортных систем мегаполисов, можно выделить следующие основные факторы, оказывающие влияние на уровень их экономического развития:

– популяризация немоторизованных видов транспорта (пешие прогулки, езда на велосипеде, роликах, самокате и т.д.);

– сокращение числа персональных автомобилей в городах;

– повышение эффективности дорожного движения в частях города, испытывающих последствия транспортных заторов;

– улучшение экологической обстановки посредством использования транспортных средств на альтернативных топливных источниках;

– развитие городских пространств с зелеными зонами.

Также в данных мегаполисах отмечается усиление влияния процессов цифровизации, которые способствуют широкому внедрению инновационных решений для транспортной сферы и замене привычных, но недостаточно эффективных видов транспорта на более современные, качественные и отвечающие запросам пассажиров. Перечисленные выше действия при комплексном использовании могут оказать положительное воздействие на качество транспортной инфраструктуры мегаполисов.

Библиографический список

1. Население городов мира по оценкам ООН 2018 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2020/0841/barom02.php> (дата обращения: 03.04.2021).
2. Rodrigue J.-P. The Geography of Transport Systems. FIFTH EDITION. 2020. New York: Routledge, 456 p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://transportgeography.org/contents/chapter3/transportation-and-economic-development/> (дата обращения: 03.04.2021).
3. Грузооборот Панамского канала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://seanews.ru/2020/10/09/ru-gruzooborot-panamskogo-kanala-2/> (дата обращения: 03.04.2021).
4. Транспортные системы 24 городов мира: составляющие успеха [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/ru/our-insights> (дата обращения: 05.04.2021).
5. These 15 cities are home to the world's best transport solutions [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.businessinsider.com/15-cities-worlds-best-transport-solutions-2019-12?r=US&IR=T> (дата обращения: 05.04.2021).
6. Численность населения Земли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://all-populations.com/ru/population-of-earth.html> (дата обращения: 05.04.2021).
7. Статистика общественного транспорта для города или страны [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moovitapp.com/insights/ru> (дата обращения: 05.04.2021).
8. IESE Cities in Motion Index 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://blog.iese.edu/cities-challenges-and-management/2020/10/27/iese-cities-in-motion-index-2020/> (дата обращения: 06.04.2021).
9. Какие города отказываются от машин и зачем это нужно [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/future/46544-kakie-goroda-otkazuyutsya-ot-mashin-i-zachem-eto-nuzhno> (дата обращения: 07.04.2021).
10. Новости электрических автомобилей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hevcars.com.ua/gonkong-planiruet-otkazatsya-ot-avtomobilej-s-dvs-cherez-20-let/> (дата обращения: 07.04.2021).
11. Беспилотник на базе отечественного автомобиля начал работать в ГКБ № 1 имени Н.И. Пирогова [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.mos.ru/news/item/89366073/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&nw=1618661554000 (дата обращения: 10.04.2021).
12. Москва в цифрах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://investmoscow.ru/about-moscow/moscow-in-numbers> (дата обращения: 10.04.2021).

УДК 338.22.021.2

М. В. Кузнецов

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: max@raibo.net

АКСЕЛЕРАЦИЯ – АКСЕЛЕРАТОРОМ ЕДИНЫМ? ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЦИФРОВЫХ СТАРТАПОВ

Ключевые слова: акселерация, поддержка стартапов, акселераторы, инкубаторы, технопарки, венчурный капитал, корпоративные акселераторы, стартап-студии.

Формы поддержки инновационной активности цифровых стартапов развиваются и трансформируются. Мы видим путаницу в наименованиях различных форм, а также проблемы стартапов в выборе наиболее релевантного способа акселерации и инкубации. В исследовании мы выделяем проблемы и риски взаимодействия стартапов с акселераторами, инкубаторами, технопарками, корпоративными акселераторами, венчурными фондами, поставщиками и сервисными агентствами, и стартап-студиями. Составлены сравнительные таблицы приоритетов и вовлеченности различных форм поддержки стартапов в зависимости от жизненной стадии стартапа, а также в зависимости от требуемых для развития ресурсов. Выделены вопросы для дальнейшего исследования.

М. V. Kuznetsov

ITMO University, Saint Petersburg, e-mail: max@raibo.net

ACCELERATION – BY THE ONE ACCELERATOR ONLY? PROBLEMS OF SUPPORTING DIGITAL STARTUPS

Keywords: acceleration, supporting startups, accelerators, incubators, technology parks, venture capital, corporate accelerators, start-up studios.

The forms of support for the innovative activity of digital startups are developing and transforming. We see confusion in the names of various forms, as well as problems for startups in choosing the most relevant way of acceleration and incubation. In the study, we highlight the problems and risks of interaction between startups and accelerators, incubators, technology parks, corporate accelerators, venture funds, suppliers and service agencies, and start-up studios. A comparative table of priorities and involvement of various forms of start-up support was compiled, depending on the life stage of the startup, as well as depending on the resources required for development. Issues for further research are highlighted.

Согласно рейтингу CB Insight: The Complete List Of Unicorn Companies на март 2021 года, Y Combinator, как пример наиболее успешного акселератора, является инвестором 13 из 610 единорогов – все еще частных стартапов с оценкой капитализации превышающей 1 млрд. долларов США. Другой известный акселератор родом из США – 500 Startups – только двух стартапов из этого списка. Страны лидеры по количеству стартапов-единорогов – США (304 стартапа), Китай (139), Великобритания (29), Индия (25). [1] Y Combinator был основан в США в 2005 году.

Исследование бизнес-инкубаторов и акселераторов Великобритании в 2017 году выявило 390 действующих организаций [2].

Первые бизнес-инкубаторы в России начали возникать с 1990 года, а акселераторы с 2009 [3]. Тем не менее пока что в списке CB Insights нет ни одного стартапа из России.

По оценке Б.Е. Токарева в России ежегодно запускаются более 3000 инновационных стартапов [4]. В мае 2018 года в России действовали 363 акселератора и бизнес-инкубатора. [5]. Пандемия усугубила ситуацию и по оценке А.А. Ким оказала «сильное негативное влияние на малый бизнес и деятельность стартап-акселераторов и бизнес-инкубаторов: приток инвестиционных денежных средств сократился» [6].

Возможно, момент оценки эффективности еще формирующейся Российской венчурной системы не настал, но мы уже имеем возможность проанализировать, какие трансформации прошли модели и формы поддержки стартапов, какие особенности и риски есть у разных моделей поддержки предпринимательства, и в каких случаях предпринимателям стоит ими воспользоваться.

Целью нашего исследования является сравнительный обзор форм поддержки инновационной деятельности стартапов. Мы выделим наиболее важные характеристики различных форм, выявим потенциальные риски и возможные негативные последствия их использования, а также соотнесем применение различных способов поддержки со стадиями развития стартапов.

В исследовании были использованы **методы** анализа открытых статистических данных и синтез, теоретический анализ и обобщение научной литературы, периодических изданий и материалов конференций и форумов о формах поддержки стартапов.

Акселераторы и акселерация

Акселераторы – краткосрочные, ограниченные по времени образовательные программы, запускаемые для когорты стартапов. Цель акселератора – передать большой объем информации за короткий период времени с помощью интенсивного взаимодействия с наставниками, потенциальными клиентами, директорами акселерационных программ, приглашенными спикерами и другими предпринимателями [7].

В исследовании С. Коэн и др. 2019 года, посвященному анализу 146 акселерационных программ, выделены следующие различия в дизайне акселераторов:

- величина когорты стартапов – от 4 до 128 стартапов в когорте;
- состав когорты стартапов – с фокусом на отрасль или характеристику предпринимателей;
- длительность программы акселерации – от 4 недель до 1 года;
- предоставление инвестиционно-финансовой поддержки – от 0 до USD 600K;
- размер доли стартапов, передаваемых в качестве вознаграждения акселератору – от 0 до 15%;
- характеристики наставничества для предпринимателей – кто выступает ментором и как часто происходит взаимодействие;
- предыдущий опыт основателей, советников и управляющих директоров акселераторов;
- качество образовательной программы;
- наличие офиса для совместной работы;
- наличие выпускного мероприятия – демо-дня;
- географическое положение;

- внешние стейкхолдеры и спонсоры программы – корпорации, государство, академии и университеты, инвесторы.

Авторы нашли наиболее сильную корреляцию между типом внешних стейкхолдеров и спонсоров и фокусом акселерационных программ. Спонсируемые государством и основанные директорами с опытом государственной службы акселераторы фокусируются на развитии экономики и регионов. Акселераторы, в которых основными стейкхолдерами выступают инвесторы – нацелены на максимизацию доходности стартапа [8].

Несмотря на то, что есть явная тенденция увеличения количества акселераторов не только в США и Европе, но и на развивающихся рынках – до сих пор нет эквивалентно крупного и успешного акселератора, сравнимого с Y Combinator. Этот акселератор ориентирован на инвесторов, действует как венчурный фонд посевной стадии и пользуется пристальным вниманием со стороны венчурных капиталистов [9].

Следовательно, так как участие в акселераторе является одним из способов привлечения инвестиций как от акселератора, так и от бизнес-ангелов и венчурных фондов – создается условие некоей конкуренции между акселератором и другими источниками финансирования. Цель демо-дня – собрать в одном месте большое количество потенциальных инвесторов и сделать узкое окно возможностей для инвестирования.

Таким образом, основным триггером к инвестированию выступает FOMO (fear of missing out) – страх упущенной возможности. Это подтверждается наблюдением экспертов о том, что наиболее успешные стартапы в когорте иногда привлекают инвестиции еще до завершения акселерационной программы.

Другими источниками привлечения посевных инвестиций могут быть гранты, собственные и заемные средства, другие бизнес-ангелы и венчурные фонды.

Конкурентное преимущество акселератора заключается в следующем:

1. Ранний доступ к информации о стартапе для валидации коммерческой жизнеспособности идеи и наличие экспертизы для ее подтверждения
2. Выверенная методика обучения предпринимателей практическим навыкам, влияющим на развитие их стартапов

3. Наличие сформированной сети инновационного развития для обеспечения взаимодействия предпринимателей с информацией, рынками, капиталом, клиентами, партнерами, экспертами через посредническую деятельность и выстраивание доверительных отношений.

Детальное планирование повышает шанс акселерационной программы на успех, но тем не менее надо учитывать следующие основные риски:

- недостаточное количество и качество стартап проектов;
- высокие издержки акселерационных программ;
- отсутствие коммерческого прогресса у стартапов;
- низкий уровень экспертизы менторов и консультантов [10].

Для преодоления этих рисков на развивающихся рынках, основная роль в организации сети инновационного развития переходит с независимых акселераторов и корпораций на **венчурные фонды**. Венчурные фонды выступают в качестве «инженеров экосистемы», а не только катализаторов [11]. Поэтому часто акселерационные программы организуются венчурными фондами и являются способом привлечения проектов в интересующей географии или отрасли. Что еще раз обозначает высокую значимость венчурного капитала в поддержке инновационных стартапов.

К недостаткам присоединения к акселератору со стороны стартапов можно отнести следующие:

- необходимость передачи доли стартапа в пользу акселератора;
- интенсивная и тяжелая работа в короткие сроки;
- значительное уменьшение поддержки после завершения акселерационной программы;
- риск отсутствия нужной сети инновационного развития у конкретного акселератора [9];
- необходимость предоставления большого количества информации и документов о деятельности стартапа;
- неподходящая образовательная программа для стартапов-резидентов.

Не все акселераторы могут обеспечить резидентам взаимодействие с международными представителями и инвесторами, что существенно ограничивает возможность

продвижения резидентов на зарубежные рынки [12].

Стоит отдельно выделить риски для стартапов, связанные с **корпоративными акселераторами**, где основным стейкхолдером, спонсором и выгодоприобретателем является корпорация, организующая акселерационную программу:

- Несовпадение целей между стартапом и корпорацией – привязанность к единственной большой корпорации может ограничивать свободу и коммерческую гибкость стартапа, и не всегда ясно, есть ли у корпоративного акселератора скрытый план, который противоречит целям стартапа.
- Замедление прогресса стартапа, так как в дополнение к достижению соответствия продукта рынку, стартапы должны достичь соответствия продукта ожиданиям корпорации.
- Чрезмерная защита через корпоративную поддержку от других рыночных сил, что может вести к упущению важной обратной связи, требуемой для развития стартапа.
- Конфликт интересов в развитии стартапами партнерских отношений с конкурентами и в разработке конкурирующих продуктов с продуктами самого корпоративного спонсора [13].

Данные противоречия являются причиной того, что в исследовании Startup Barometer 2020 предприниматели выделили корпорации как наименее полезных игроков рынка для развития стартап индустрии. Комментируя этот результат, А. Соловьев отмечает, что «корпорации так или иначе стремятся к применению все большего количества инструментов для взаимодействия со стартапами... Дело в завышенных ожиданиях стартапов: им кажется, что активность крупных компаний, имеющих большой финансовый ресурс, должна быть максимально высокой и заметной. Но не надо забывать о том, что у корпораций есть свои цели и интересы в области поиска и внедрения инновационных решений, которые стартапы не всегда способны удовлетворить. Кроме того, крупным компаниям требуется больше времени для серьезных изменений, в том числе в области работы с внешними инновациями» [14].

Что еще раз подтверждает важность совпадения в целеполагании между стартапом и акселератором. Если цель корпоративного акселератора – приобретение

корпорацией инноваций на ранней стадии, пока стартап не достиг коммерческого успеха – то чем дешевле инновация обходиться для корпорации – тем лучше. И это прямо противоречит интересу стартапа в развитии в отдельную большую и самостоятельную организацию. Поэтому корпоративные акселерационные программы могут фактически являться методом сбора идей для дальнейшей проработки внутренними отделами или продвинутый рекрутинг целых команд с быстрым встраиванием в корпоративный поток.

С. К. Чиназирова выделяет следующие типы акселераторов в зависимости от целей акселерации. Классический акселератор – отбор и ускорение развития стартапов с целью последующей продажи доли в успешном проекте. Корпоративный акселератор – отбор и ускорение развития стартапов в отрасли корпорации с целью внедрения инноваций, покупки команды или технологии. ScaleUp акселератор – развитие действующих проектов в новых регионах. Социальный акселератор – развитие проектов социальной направленности [15].

Как мы видим в процессе акселерации помимо акселератора с командой и его управляющими директорами, участвует большое количество внешних рыночных игроков, как в роли экспертов и менторов, так и в роли потенциальных инвесторов.

В.Р. Смирнова в исследовании венчурных акселераторов отмечает, что «акселерационные программы начинаются с образования небольших, но особо ценных сетевых сообществ, в которые входит весьма ограниченное число предпринимательских групп и менторов высокого уровня, чей факт участия в деятельности сетевых сообществ важнее получения немедленного финансового вознаграждения. Их мотивирует собственный вклад в профессиональные сообщества, налаживание контактов с венчурными фирмами и другими менторами, возможность стать инвестором или занять руководящую должность в венчурном проекте» [10].

Для дальнейшей дискуссии мы сместим фокус исследования от модели поддержки – акселератора – на механизм поддержки – акселерацию [16]. Мы выявили что помимо акселераторов в акселерации стартапов участвуют – корпорации и венчурные капиталисты (в форме фондов, синдикатов, бизнес-ангелов и др.).

В акселерации и поддержке стартапов участвуют следующие участники рынка: технопарки, инкубаторы, стартап-студии и поставщики – сервисные агентства. Рассмотрим их подробнее.

Технопарки

Технопарки – исторически первая форма акселерации малых инновационных предприятий, придуманная в США после Второй мировой войны. Технопарк, организованный на базе Стэнфордского университета, положил начало Кремниевой долины. В России технопарки начали массово возникать на базе различных университетов с 1990 года.

Технопарк – это особый вид свободной экономической зоны для поддержки разработки наукоемкой продукции и форма поддержки малого инновационного и наукоемкого предпринимательства [17]. Распространение данной формы поддержки стартапов пришлось на времена, когда для запуска любого инновационного проекта требовалась значительная консолидация ресурсов – сотни сотрудников и сотни тысяч часов работы.

Технопарки классифицируют на «университетские, региональные и отраслевые, индустриальные, на базе наукоградов, сетевые, коворкинг-центры и другие». Ряд авторов выделяют ключевую роль государства в образовании технопарков. По мировой практике технопарки аккумулируют государственные и частные инвестиции.

Среди основных источников финансирования технопарков авторы выделяют «вклады учредителей и спонсоров; стоимость земли, на которой размещается парк; коммерческие кредиты; продажа доли в капитале парка; гранты и субсидии; реинвестирование прибыли; средства, полученные от продажи зданий, построенных парком и т. д.» [18].

В описании концепции четвертой спирали в развитии технопарков Н.Н. Молчанов отмечает, что в основном определения технопарка охватывают перечень входящих в него объектов – органы государственной власти, различные формы организации науки, учебные учреждения, производственные предприятия, организации, ответственные за инфраструктуру, а также другие элементы инновационной инфраструктуры, например – инкубаторы или акселераторы.

Дается следующее определение. «Технопарк – это неформальная организационно-экономическая структура (сеть), объединяющая организации, выполняющие НИОКР, образовательные услуги и промышленный бизнес (крупный и малый) с целью ускорения продвижения разрабатываемых технологий, товаров и услуг по инновационному циклу от создания до коммерциализации; функционирующая на базе отношений акционерной собственности (создание представителями науки и производства совместных предприятий), а также отношений купли/продажи объектов интеллектуальной собственности».

Основной проблемой отечественных технопарков является ориентация на своего единственного учредителя – как правило университета, и его неспособность предоставить поддержку инновационного предпринимательства мирового масштаба или даже региона или страны.

Основным барьером в развитии технопарков является необходимость создания инновационных центров с большим фокусом на вовлеченность бизнеса, а не только государства, науки и образования, с управлением и ограничением срока резиденции проектов в технопарке и обеспечением притока новых стартап проектов

Помимо этого, барьерами в развитии технопарков могут являться неизвестность бренда и слабое включение в международные информационные сети, земельные и инфраструктурные проблемы, и проблемы недостаточной государственной поддержки. Последняя кроме получения финансовой поддержки со стороны государства выражается в недостаточной совместной работе с законодательными и исполнительными органами в регионе и на федеральном уровне по получению других льгот экономического и правового характера.

В качестве необходимого элемента развития технопарка – «четвертой спирали» в создании инновации – авторы предлагают фокусироваться на роли покупателя как со-разработчика нового продукта и создавать совместную ценность через «диалог, предполагающий интерактивность, взаимопонимание и стремление к действию с обеих сторон (фирма, покупатель); доступ потребителя к информации, ресурсам и технологиям в разных точках взаимодействия; оценку рисков и информирование о них по-

требителей, которые могут затем осознанно принять часть рисков на себя; прозрачность информации, необходимую для возникновения доверия между отдельными людьми и организациями.»

Это особенно важно в реализации технически сложной продукции, когда создается технопарковая сеть с присущим большим объемом коммуникаций между участниками на всех стадиях взаимодействия в процессе создания совместной ценности. При этом, в зависимости от уровня со-инвестирования сотрудничество компаний по совместному созданию ценностей, входящих в сеть, может быть партнерским или контрактным [19].

Рассмотрение технопарка как формы поддержки стартапа актуально в момент времени, когда требуются большие офисные площади под размещение команды и оптимизация налоговой нагрузки.

Также рассмотрение данной формы поддержки стартапов может быть актуально для выхода на международные рынки и налаживания международных связей – тогда технопарк должен быть размещен на территории страны экспансии стартапа.

Инкубаторы

Рассмотрим подробнее **инкубаторы**. Как мы выяснили, инкубаторы и акселераторы являются важными элементами экосистемы поддержки стартапов.

Первый инкубаторы появились в форме творческих коммун в Великобритании в 1950-х годах, а в более привычной форме в США в начале 1960-х годов.

Исторически акселераторы произошли как ответвление в эволюции инкубаторов, которая имела место быть уже более 80 лет.

Таким образом инкубаторы и акселераторы не конкурируют, но дополняют друг друга. Акселератор фокусируется на предынвестиционной стадии стартапа, инкубатор – после получения инвестиций и во время эксплуатационной стадии жизни стартапа [3].

Тем не менее чаще всего именно инкубатор поддерживает стартапы на более ранней стадии – начиная с идеи.

Основным отличием инкубатора от акселератора является большие временные рамки – инкубаторы не ограничены сроком заранее продуманной программы и обычно взаимодействие стартапа с инкубатором происходит на протяжении нескольких лет [20].

Еще одним отличием инкубатора от акселератора является то, что инкубатор как правило не требует долевого участия в капитале стартапа.

Также как и акселераторы и технопарки, инкубаторы привлекают государственный и частный капитал, помогают предпринимателям в формировании команды и поддерживают стартап в процессе нахождения эффективной бизнес-модели.

Инкубаторы используются для привлечения не только финансовых ресурсов, но также информационного капитала и экспертизы, требуемой стартапу.

И аналогично акселераторам – отсутствие спроса на услуги инкубатора, выраженное в снижении потока стартапов, ведет к его закрытию [21].

В основном коммерциализация инкубаторов идет через подписание со стартапом договора на фиксированную плату в форме арендных платежей. Что объясняет причины дотационного характера многих инкубаторов, так как данный способ не интересен для частных инвесторов с экономической точки зрения.

Низкая инвестиционная привлекательность инкубаторов является главной проблемой развития этой формы как самостоятельного бизнеса.

К другим проблемам инкубаторов можно отнести недостаточные возможности поддержки, выражаемой в основном в предоставлении офисных помещений. В связи с распространением дистанционной работы команд – это все больше теряет актуальность, особенно для полностью цифровых стартапов.

А также слабая вовлеченность в реализацию стартапа самого инкубатора, (недостаток менторской поддержки) и недостаточно жесткий конкурсный отбор стартапов.

В России все эти минусы приводит к низкому проценту успешных стартапов на выходе из инкубаторов – около 27%, хотя в развитых странах этот показатель достигает 88% [3].

Поставщики и сервисные агентства

Рассмотрим практику привлечения поставщиков и сервисных организаций как источников акселерации. В исследовании 2021 г. о возможности мобилизации поставщиков при создании новых стартапов А. Ла Рокка выделяет, что есть отличия в при-

влечении поставщиков в существующие предприятия.

Варьируются возможности привлечения от использования поставщиков в закупках четко определенных существующих ресурсов и до совместной разработки различных ресурсов с поставщиками. Важно обращать внимание на контекст, удаленность стартапа от рыночных реалий, и взаимодействие между управленцами поставщика и стартапа.

Привлекательность стартапа как клиента для поставщика также опирается на отличные стимулы от тех, которыми поставщики руководствуются при работе с обычными предприятиями. В случаях со стартапами поставщики руководствуются:

- наличием стимула для инноваций и развития новых компетенций, которые могут быть использованы в текущем бизнесе поставщика;
- репутационными преимуществами и престижем;
- личным удовлетворением управленцев от взаимодействия с командой стартапа.

Хотя привлекательность стартапа конечно же связана с его перспективами и характеристиками, возможно она в первую очередь связан с проблемами и возможностями, с которыми поставщик сталкивается в собственном бизнесе [22].

Таким образом стартапу в работе с поставщиками также важно выделять цели и мотивы поставщика как источника акселерации. Поставщики могут фокусироваться на качестве и объеме оказанного сервиса, оставляя интерес в успехе стартапа на втором плане. В таком случае акселерация является вторичной функцией к увеличению объема оказываемых услуг и неизбежен конфликт интересов, для решения которого важна вовлеченность менеджеров с обеих сторон.

Стартап-студии

Еще одной формой акселерации, которая обрела особенную популярность в последние года, является **стартап-студия**. Ее особенность в объединение известных ранее моделей поддержки инновационных стартапов, таких как акселераторы, инкубаторы, бизнес-ангелы и корпоративной формы поддержки инноваций [23].

Цель стартап-студии – создание новых стартапов на регулярной основе. Стартап-студии выступают в роли сооснователя

в проекте, получая в качестве вознаграждения долю в стартапе.

Основополагающее отличие от акселератора – не привязанность к краткосрочным программам. А выстраивание долгосрочной совместной стратегии развития стартапа вместе с основателем.

Роль сооснователя стартап-студии заключается в том, что сотрудники студии в составе одного из опытных предпринимателей и нескольких профильных специалистов, входят в команду стартапа и работают над ним либо до вывода проекта на стабильный уровень развития, либо до его закрытия в случае отсутствия положительных коммерческих результатов.

В роли основателей и руководителей стартап-студии чаще всего выступают опытные предприниматели. Ключевым преимуществом является знание новейших практик создания и последующей продажи стартапов.

В роли основателя стартапа в данной модели может выступать как сотрудник стартап-студии, один из основателей или руководителей – внутренний источник идей, так и внешние предприниматели – внешний источник идей. Чаще всего эти два подхода дополняют друг друга [24].

Исследователи отмечают значительный положительный эффект на рост объема рабочих мест у стартапов, которые поддерживаются стартап-студиями, в отличие от отсутствия такого эффекта у частных акселераторов.

Стартап-студии снижают риски запуска стартапов для внешних стейкхолдеров и предпринимателей, предоставляют широкий спектр сервисов, включая маркетинг, разработку, найм кадров и позволяют стартапам быстрее получать знания и снижать время, требуемое для вывода стартапа на рынок [25].

Несмотря на выделенные преимущества и претензию на инновацию в самой сфере создания инноваций [26], степень научной разработанности организационной модели стартап-студии остается низкой [27]. В разных исследованиях данная модель носит различные названия, происходит смешение данной модели с инкубаторами и акселераторами. Одни переименовываются в другие.

Например IdeaLab, выделяемые как инкубатор в одном исследовании [20], обозначаются как первая стартап-студия в других

[28]. На собственном сайте IdeaLab разделяют деятельность инкубатора и стартап-студии IdeaLab Studio [29].

Ассоциация стартап-студий формулирует, что стартап-студией является та организация, которая владеет долей от 15% в стартапах, над которыми ведется работа [30]. Что выше, чем акселераторы и даже порой венчурные фонды. Таким образом по уровню владения долей в стартапе, стартап-студию можно рассматривать по аналогии со стратегическим инвестором, но на ранней стадии.

Сравнение и выводы

Акселерация, как новый термин, обозначающий поддержку роста бизнеса, не является новой сущностью. В той или иной степени, всегда существовали способы ускорения развития новых предприятий и альтернативы акселератору.

Ниже представлены две сравнительные таблицы приоритетов и вовлеченности в поддержку стартапов разных участников рынка. В таблице 1 мы соотносим со стадией жизненного цикла стартапа. В таблице 2 – с ресурсами и видом поддержки, который стартапы ожидают получить от участников рынка.

Если принять, что время, требуемое на развитие стартапа составляет от 2 до 12 лет, а программы акселерации идут от 2 до 12 месяцев, то мы можем посчитать разницу в 12 раз. И это значит, что даже если официальная часть акселерационной программы имеет явную ограниченность во времени, акселерационная сеть (сообщество) – нет. И его планирование должно включать горизонт событий в 10-20 лет.

Стартапу при выборе формы поддержки следует в первую очередь выявлять мотивацию и стимулы организации поддержки, а также смотреть на состоятельность сети инновационного развития и потенциальные возможности увеличения коммерциализации, который каждый из участников рынка может предоставить. Совпадение целеполагания между стартапом и формой акселерации является критичным.

Осознанное участие и сотрудничество всех игроков экосистемы способно преодолеть низкий сетевой эффект имеющихся сетей инновационного развития.

Исследователи отмечают, что для этого возможность поддержки должна составлять порядка 20% от всех стартапов в регионе [31].

Таблица 1

Приоритеты и вовлеченность различных участников рынка в поддержку стартапов в зависимости от стадии жизненного цикла

	Техно-парки	Инку-баторы	Аккселе-раторы	Корпора-тивные аккселе-раторы	Венчурные фонды	Стартап-студии	Постав-щики
Исследование							
Определение проблемы							
Формулирование решения							
Прототипирование продукта							
Тестирование продукта							
Подтверждение коммерческой жизнеспособности							
Масштабирование продаж и продукта							
Выход – продажа стартапа							

Примечание. Собственная разработка автора на основе [30]

-  – очень низкий приоритет и вовлеченность
-  – низкий приоритет и вовлеченность
-  – высокий приоритет и вовлеченность
-  – очень высокий приоритет и вовлеченность

Практики констатируют, что на данный момент в России работают менее 10 команд акселерации и инкубации, которые действительно помогают стартапам [32]. Остальные, к сожалению, не имеют значительного успеха в построении сети инновационного развития.

Из чего можно предположить, что отсутствие успешных стартапов может быть связано с недостаточной степенью развития форм поддержки стартапов. Или допущению ошибок в ее организации и развитии.

Вопросы дальнейшей дискуссии

Несмотря на недостаточность количества организаций, поддерживающих стартапы, складывается ощущение, что инфраструктуры поддержки уже создано больше, чем результата в виде успешных стартапов. И возникают вопросы, требуемые дальнейшей дискуссии.

Во-первых, как оценить эффективность форм поддержки стартапов?

Y Combinator оценивает результаты своей деятельности следующим образом – \$300B+ combined valuation, 125+ companies

valued at \$150 million+, 60K+ jobs created. Среди наиболее успешных стартапов – AirBnB, DoorDash, DropBox, Stripe, Reddit, GitLab, Amplitude, Coinbase, Twitch, Matter-Port, Heroku, 9gag и много других [33].

По примеру Y Combinator мы видим, что количественными метриками может служить денежный оборот стартапов или количество созданных стартапами рабочих мест.

Качественными метриками может служить оценка эффективности работы созданной сети инновационного развития, выраженная в увеличении количества успешно поддержанных стартапов. Именно из сетевого эффекта складывается эффект синергии и происходит рост количества вовлеченных экспертов и предпринимателей, который позволяет укреплять результаты деятельности всех последующих потоков акселерационной программы. Отсутствие прогресса в формировании сети инновационного развития, когда критическая масса экспертизы не набирается, ведет к снижению интереса стартапов к акселерационной программе, и как следствие – к ее закрытию.

Таблица 2

Приоритеты и вовлеченность различных участников рынка в поддержку стартапов в зависимости от предоставляемых ресурсов

	Техно-парки	Инку-баторы	Аксле-раторы	Корпора-тивные акселе-раторы	Венчурные фонды	Стартап-студии	Постав-щики
Деньги, инвестиции							
Контакты и связи							
Помощь в продвижении продукта							
Продвижение на отраслевых мероприятиях							
Поездки в другие страны для зна-комства с другими рынками и обмена опытом							
Налоговые льготы							
Введение политики поощрения пред-принимательской деятельности							
Снижение барьеров входа на рынок							
Создание инфраструктуры (коворкинги, лаборатории, образовательные инициативы)							
Помощь в подборе кадров							

Примечание. Собственная разработка автора на основе [13]

-  – очень низкий приоритет и вовлеченность
-  – низкий приоритет и вовлеченность
-  – высокий приоритет и вовлеченность
-  – очень высокий приоритет и вовлеченность

Поиск и выделение возможных факторов и методов оценки эффективности акселерации и поддержки стартапов является необходимым вектором будущих исследований.

Во-вторых, какая взаимосвязь между развитием сети интернет и цифровых технологий и моделей поддержки цифровых стартапов?

Акселерация чаще всего применяется к цифровым стартапам. Можно проследить взаимосвязь трансформации методов поддержки с развитием информационных технологий, в частности сети Интернет. Вместе с переходом к Web 3.0 подвергаются трансформации и методы акселерации цифровых

стартапов. Обзор методов и форм акселерации через призму развития сети Интернет является еще одной потенциальной темой дальнейшего исследования.

В-третьих, какие изменения и инновации должны поддерживать различные формы поддержки стартапов?

Исследователи отмечают, что программы акселерации увеличивают возможность привлечения инвестиций в социально-ориентированные стартапы. Но работает ли это на развивающихся рынках? [34]

В-четвертых, как влияют специализация и размер формы поддержки на развитие и успех стартапа? [35]

В-пятых, какие отличительные характеристики должны быть у формы поддержки стартапов для построения глобального продукта? [36]

В-шестых, какая роль в развитии венчурной экосистемы лежит на государстве и государственных учреждениях, и насколько эффективно эта роль выполняется?

Библиографический список

1. CB Insight: The Complete List Of Unicorn Companies [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> (дата обращения: 29.03.2021).
2. Bone J., Allen O., Haley C. Business incubators and accelerators: The national picture, BEIS Research Paper, No. 2017/7, UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy, London [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/196202/1/2017-07-business-incubators-accelerators-uk-report.pdf> (дата обращения: 29.03.2021).
3. Найденов В.И. Бизнес-инкубатор и бизнес-акселератор как элементы инфраструктуры развития малого предпринимательства: сравнительная характеристика и проблемы деятельности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №2 (71). С. 96-99.
4. Токарев Б.Е. Количественный анализ инновационных стартапов в России // Управление. 2020. №2. С. 20-29.
5. Карта действующих Акселераторов и Бизнес-инкубаторов в России (по состоянию на 01.05.2018). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oneup.ru/analytics/innomap> (дата обращения date: 15.04.2021).
6. Ким А.А., Дворецкий С.В. Влияние пандемии на деятельность стартап-акселераторов и бизнес-инкубаторов в РФ // StudNet. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-na-deyatelnost-startap-akseleratorov-i-biznes-inkubatorov-v-rf> (дата обращения: 29.03.2021).
7. Cohen S.L., Bingham C.B., Hallen B.L. The Role of Accelerator Designs in Mitigating Bounded Rationality in New Ventures. Administrative Science Quarterly. 2018. 000183921878213. DOI:10.1177/0001839218782131.
8. Cohen S., Fehder D.C., Hochberg Y.V., Murray F. The design of startup accelerators. Research Policy. 2019. V. 48. Iss. 7. P. 1781-1797. DOI: 10.1016/j.respol.2019.04.003.
9. Богдан Е.В. Плюсы и минусы использования бизнес-акселераторов. Перспективы и задачи бизнес-акселераторов в России и в мире // От научных идей к стратегии бизнес-развития: сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых – участников Международной Межвузовской Студенческой конференции. 2018. С. 229-236.
10. Смирнова В.Р., Воинов А.И. Венчурные акселераторы в мировой и национальных инновационных экономиках // Экономические науки. 2018. № 163. С. 25-31.
11. Sun S.L., Chen V.Z., Sunny S.A., Chen J. Venture capital as an innovation ecosystem engineer in an emerging market. International Business Review. 2019. V. 28. Iss. 5. 101485. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2018.02.012.
12. Коршунова Е.Д., Смирнов С.Д. Инновационные акселераторы: бизнес-инкубатор и технопарк как инструменты поддержки и развития стартапов // Инновации. 2015. №8 (202). С. 31-35.
13. Ка Вы Дык Ань. Роль корпоративных акселераторов во взаимосвязи корпораций со стартапами // Стратегии бизнеса и их интерационализация: сборник по итогам Всероссийской научно-практической конференции. М.: Издательский дом «Реальная экономика», 2020. С. 79-83.
14. Startup Barometer 2020. Исследование рынка технологического предпринимательства в России. [Электронный ресурс]. URL: <https://vc-barometer.ru/> (дата обращения: 29.03.2021).
15. Чиназирова С.К., Водождокова З.А., Гишева С.Ш., Хуажева А.Ш. Акселераторы для ускорения роста бизнеса // The scientific heritage. 2020. № 54. С. 48-51.
16. Shankar R.K., Clausen T.H. Scale quickly or fail fast: An inductive study of acceleration. Technovation. 2020. V. 98. 102174. DOI: 10.1016/j.technovation.2020.102174.
17. Солдатова А.О. Технопарк как элемент современного инновационного развития // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2015. №14. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnopark-kak-element-sovremennogo-innovatsionnogo-razvitiya> (дата обращения: 29.03.2021).
18. Унтура Г.А. Трансформация технопарка в инновационный центр // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2014. №4. С. 76-102.
19. Молчанов Н.Н., Молчанов А.Н. Технопарки – концепция «Четвертой спирали» // Инновации. 2014. №7 (189). С. 39-46.
20. Столярова Е. В. Международный опыт использования акселераторов для создания цифровых инноваций // Цифровая трансформация. 2020. № 3 (12). С. 17–30. DOI: 10.38086/2522-9613-2020-3-17-30.

21. Корнышев О.О. Влияние бизнес-инкубаторов и акселераторов на развитие малого и среднего бизнеса в России // *Colloquium-journal*. 2019. №7 (31). С. 46-47.
22. La Rocca A., Snehota I. Mobilizing suppliers when starting up a new business venture. *Industrial Marketing Management*. 2021. V. 93. P. 401–412. DOI: 10.1016/j.indmarman.2020.08.002.
23. Köhler R., Baumann O. Organizing a Venture Factory: Company Builder Incubators and the Case of Rocket Internet. SSRN. 2016. URL: <https://ssrn.com/abstract=2700098> (дата обращения: 29.03.2021).
24. Коротков А.В., Фонов А.Г. Феномен стартап-студий и их потенциальное влияние на развитие предпринимательского образования // *Инновации*. 2016. №1 (207). С. 65-69.
25. Scheuplein C., Kahl J. Do Company Builders Create Jobs? Examining the Rise of Incubation Finance in Germany. *IAT Discussion Papers*. 2017. 17/01. DOI: 10.2139/ssrn.3075027.
26. Ковалевич Д. Сессия Стартап-студии // *Форум Открытых инноваций*. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://openinnovations.ru/live/554> (дата обращения: 05.04.2021).
27. Попов А.Н. Стартап-студия как перспективная модель развития инноваций в контексте венчурного рынка и корпоративных инноваций в России // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2020. №80. С. 256-281.
28. Попов А.Н. Модель организации инновационной деятельности корпоративных стартап-студий // *Инновации и инвестиции*. 2020. №6. С. 25-28.
29. Сайты компании IdeaLab. [Электронный ресурс] URL: <https://www.idealab.com/>; URL2: <https://idealabstudio.com/> (дата обращения: 29.03.2021).
30. Riley P. The Rise of Startup Studios. White Paper // GAN [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gan.co/wp-content/uploads/2020/03/The-Rise-of-Startup-Studios-White-Paper.pdf> (дата обращения: 12.04.2021).
31. Сайт Y Combinator [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ycombinator.com/topcompanies>.
32. Lall S.A., Chen L.-W., Roberts P.W. Are we accelerating equity investment into impact-oriented ventures? *World Development*. 2020. V. 131. 104952. DOI: 10.1016/j.worlddev.2020.104952.
33. Klosthen M., Lundmark E., Wennberg K., Bank N. Incubator specialization and size: Divergent paths towards operational scale. *Technological Forecasting & Social Change*. 2020. V. 151. 119821. DOI: 10.1016/j.techfore.2019.119821.
34. Liu Y. The micro-foundations of global business incubation: Stakeholder engagement and strategic entrepreneurial partnerships. *Technological Forecasting & Social Change*. 2020. V. 161. 120294. DOI: 10.1016/j.techfore.2020.120294.
35. Van Rijnsoever F.J. Meeting, mating, and intermediating: How incubators can overcome weak network problems in entrepreneurial ecosystems. *Research Policy*. 2020. V. 49. 103884. DOI: 10.1016/j.respol.2019.103884.
36. Федоткин Ю. Сессия Accelride2021 Акселераторы: бизнес, модели, люди, сделки // *Российский венчурный форум*. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://russianventureforum.ru/program/33> (дата обращения: 08.04.2021).

УДК 330

А. С. Матвеев

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Краснодар, e-mail: macedon99@yandex.ru

Д. П. Позоян

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Краснодар, e-mail: pozojan.d@yandex.ru

О. В. Драган

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Краснодар, e-mail: mokoseeva.98@mail.ru

О. В. Тахумова

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Краснодар, e-mail: takhumova@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОБНОСТИ КОМПАНИИ

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, компания, факторы, анализ.

В работе представлены теоретические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности компаний, дано критическое обоснование основных определений по предмету исследования, уточнено понятие активов организации, которое можно охарактеризовать как конкретное изменение имущества в наличные финансовые средства за определенный временной период. Главной целью исследования является получение объективной оценки текущего состояния организации на основе системы финансовых показателей. В работе систематизирована основная группа индикаторов, включаемых в комплексный анализ финансового состояния компании, определены внешние факторы, оказывающих существенное влияние на ликвидность и платежеспособность хозяйствующего субъекта. На основе исследования методических инструментов различных авторов, в работе обозначены этапы современных подходов к оценке финансового состояния компании. Теоретический базис оценки ликвидности и платежеспособности применен на примере производственно-торгового предприятия винодельческой отрасли Краснодарского края. Проведен факторный анализ относительных показателей ликвидности хозяйствующего субъекта, на основе чего сделан вывод, что при значительной неплатежеспособности и использования к большей части компаний процедур банкротства, точная и объективная оценка финансово-экономического состояния играет главную роль в формировании устойчивой динамики роста финансовых результатов компании.

A. S. Matveev

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: macedon99@yandex.ru

D. P. Pozoyan

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: pozojan.d@yandex.ru

O. V. Dragan

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: mokoseeva.98@mail.ru

O. V. Takhumova

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,
e-mail: takhumova@rambler.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE COMPANY'S LIQUIDITY AND SOLVENCY

Keywords: liquidity, solvency, company, factors, analysis.

The paper presents the theoretical aspects of the analysis of the liquidity and solvency of companies, provides a critical justification of the main definitions on the subject of the study, clarifies the concept of the assets of the organization, which can be characterized as a specific change in property in cash funds for a certain time period. The main purpose of the study is to obtain an objective assessment of the current state of the organization based on a system of financial indicators. The paper systematizes the main group of indicators included in the comprehensive analysis of the company's financial condition, and identifies external factors that have a significant impact on the liquidity and solvency of an economic entity. Based on the study of methodological tools of various authors, the paper outlines the stages of modern approaches to assessing the financial condition of the company. The theoretical basis for assessing liquidity and solvency is applied on the example of a production and trading enterprise of the wine industry of the Krasnodar Territory. A factor analysis of the relative liquidity indicators of an economic entity is carried out, on the basis of which it is concluded that with significant insolvency and the use of bankruptcy procedures for most companies, an accurate and objective assessment of the financial and economic condition plays a major role in forming a stable growth dynamics of the company's financial results.

Введение

Своевременный анализ показателей ликвидности и платежеспособности организации дает возможность избегать многих кризисных экономических ситуаций, повышает заинтересованность внешних контрагентов для личного инвестирования ресурсов в активы компании. Чем выше уровни исследуемых финансовых параметров, тем у компании есть все шансы расплатиться по текущим обязательствам. К тому же, высокий уровень исполнения своих повседневных обязательств повышает уровень конкурентоспособности организации, что ведет к ее экономическому росту и расширению масштабов деятельности.

При значительной неплатежеспособности и использования к большей части компаний процедур банкротства точная и объективная оценка финансово-экономического состояния играет главную роль. Основным критерий данной оценки – это показатели платежеспособности и степень ликвидности компании.

В литературе нет однозначных трактовок термина платежеспособность и ликвидность компании. Ликвидность происходит от латинского «liquidus», значит «текущий, жидкий», т.е. представляет собой информационную базу для оценки свободы перемещения, движения активов организации. Понятие «ликвидитет» заимствовано в начале XX века из немецкого языка [2, с. 11].

К примеру, Любушин Н.П. определяет ликвидность в качестве способности организации оперативно исполнять свои различные долгосрочные и краткосрочные обязательства по отношению к другим учреждениям, а, если будет необходимо, то своевременно реализовывать свои средства. Ковалева В.В. определяет данный термин в качестве конкретного свойства активов компании, кото-

рое проявляется в мобильности, подвижности, осуществляемое их преобразование в финансовые ресурсы [10, с. 54].

Можно выделить ключевой принцип, который основан на том, что, ликвидность актива будет максимальной в том случае, когда компания сможет в минимальные сроки обратить его в денежные средства, при этом, не потеряв стоимости своего имущества. Поэтому можно утверждать, что понятие «ликвидность» следует связывать с определенным состоянием актива, при помощи которого можно добиться существенного уровня краткосрочной платежеспособности и кредитоспособности организации, а также своевременно вернуть все заемные ресурсы [9, с. 76].

Рассматривая понятия «платежеспособность», следует отметить, что оно определяет возможность компании своевременно и в полном объеме осуществлять процесс погашения своих обязательств наличными финансовыми ресурсами.

К главным признакам высокого уровня платежеспособности принято относить:

- у компании не должно быть просроченной кредиторской задолженности;
- наличие собственных средств, объем которых будет достаточен, чтобы исполнять все обязательства.

Основные факторы, которые определяют платежеспособность компании:

- увеличение собственного оборотного капитала, при определенной потребности, за счет прибыли, которую получает компания при реализации своей основной деятельности;
- осуществление операций, которые определены в процессе финансового планирования;
- увеличение скорости оборота активов [4, с. 43].

Термин ликвидность определяет вероятную способность компании рассчитываться по своим обязательствам, а термин платежеспособность – фактическую вероятность исполнять свои обязательства. Снижение системы данных показателей – это первый признак, который может способствовать наступлению финансового кризиса, следствием которого является банкротство.

Главной **целью** работы является получение объективной оценки текущего состояния организации на основе системы финансовых показателей.

Схема основных направлений анализа финансового состояния показана на рисунке 1.

Отметим, что финансовое состояние является устойчивым, если организация осуществляет следующие процессы: успешное функционирование, совершенствование, сохранение равновесия собственных активов и пассивов, при постоянно меняющейся окружающей среде, а также поддержание в границах допустимого уровня риска свою платежеспособность и привлекательность в инвестиционном плане.

Материал и методы исследования

Под ликвидностью баланса понимают размер покрытия обязательств ее активами, а также изыскание наличных средств за счет реализации активов (внутренних источников). Под

степенью ликвидности понимают длительность временного периода, за который такую трансформацию возможно осуществить.

Ликвидность компании является более широким понятием в зависимости от целей исследования. Когда определяют на уровне хозяйствующего субъекта, то, в первую очередь, выявляют наличие определенного объема активов у компании, чтобы погашать ее краткосрочные обязательства, даже если по ним уже нарушены все договорные сроки [7, с. 64].

Организация может привлекать различные заемные ресурсы, но при этом, она должна обладать необходимым уровнем инвестиционной привлекательности и кредитоспособности. Платежеспособность компании представляет собой определенный уровень достаточности денежных средств, которые будут необходимы, чтобы осуществлять процесс расчетов по кредиторской задолженности, которую срочно необходимо погасить.

Следует отметить, что ликвидность является более емким термином, если сравнивать с экономическим содержанием понятия «платежеспособность». К примеру, если компания сейчас является платежеспособной, то в будущем, возможно, будут ситуации, способствующие снижению уровня платежеспособности при сохранении тенденции снижения оборачиваемости активов и их способности приносить максимальную прибыль в более короткие сроки.



Рис. 1. Анализ финансового состояния компании

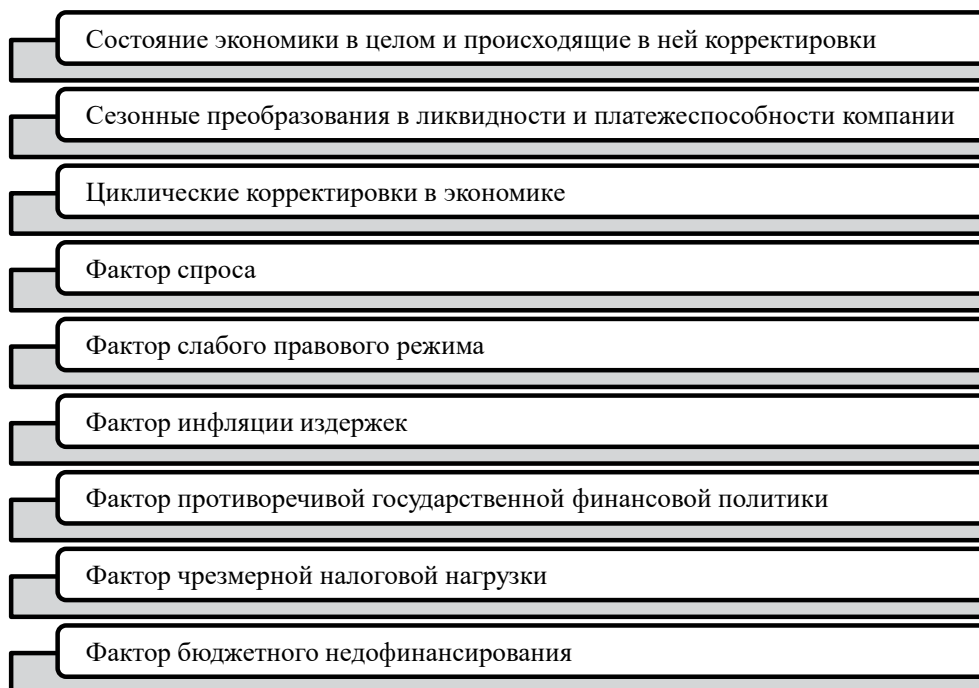


Рис. 2. Перечень основных внешних факторов, оказывающих влияние на ликвидность и платежеспособность

Надо отметить, что платежеспособность связана и с понятием оборачиваемости текущих активов, уровень которой выше, чем меньше срок оборачиваемости актива.

Неплатежеспособность компании может быть временной и длительной. Определение ее характера возможно за счет комплексной оценки состава и движения кредиторской задолженности за длительный период времени (2-3 года). Причины неплатежеспособности могут быть в следующем: низкая оборачиваемость оборотных активов компании, затруднения с реализацией продукции, нерациональная структура оборотных средств (наибольший вес их составляет дебиторская задолженность), задержки поступлений платежей от дебиторов и др.

Перечень основных внешних факторов, оказывающих влияние на ликвидность и платежеспособность, представлен на рисунке 2.

Один из основных внешних факторов, оказывающий влияние на ликвидность и платежеспособность – это состояние экономики в целом и происходящие в ней корректировки [3, с. 40].

Основным условием выполнения пороговых значений по показателю является учет сезонных преобразований, своевременное устранение финансовых трудностей, связь

проводимой оценки с характером функционирования организации.

Основную роль играют и циклические корректировки в экономике. В периоды деловой активности увеличивается спрос на заемные ресурсы, также как и повышаются оборотные средства, денежные поступления компании.

Фактор спроса. На уровень платежеспособности влияет потребность людей приобретать определенную продукцию рассматриваемой компании, а также вовремя и полностью осуществлять процесс оплаты за нее.

Фактор слабого правового режима. На уровень платежеспособности также оказывает значительное влияние уровень правового режима среды, в которой компания функционирует.

Фактор инфляции издержек. На уровень платежеспособности оказывает влияние уровень цен на материалы, сырье и прочую продукцию, которые компания приобретает для предоставления своих услуг и производства своих товаров.

Фактор чрезмерной налоговой нагрузки. На уровень платежеспособности оказывает влияние величина налоговых отчислений, которые компания в обязательном порядке выплачивает в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Фактор бюджетного недофинансирования. На уровень платежеспособности влияет исполнение вовремя и в полном объеме определенных обязательств бюджетными организациями, с которыми сотрудничает компания [11, с. 46].

Внутренние факторы поддаются регулированию со стороны самой компании. К ним следует относить квалификацию руководителей компании, финансовую стратегию организации, успешность маркетинговых исследований.

Управление ликвидностью и платежеспособностью компании принято формировать с определения наиболее уязвимых позиций, что позволит во время принять превентивные мероприятия по предотвращению негативных тенденций в финансовом состоянии компании. Необходимо определить критерии финансовой устойчивости компании. Один из критериев, к примеру, – это вероятность неплатежеспособности компании, которая ведет к банкротству. При этом необходимо учитывать вышеуказанные внешние факторы.

Управление ликвидностью и платежеспособностью представляет собой работу, направленную не только на определение конкретного показателя, который очень часто носит только справочно-информационную функцию. В связи с этим, в управлении нельзя только ограничиваться балансовыми данными. Следует провести оценку, сколько реально стоят активы компании, какая их реальная ликвидность, какой объем дебиторской задолженности может превратиться в денежные средства, которые будут направлены с целью выполнения срочных обязательств и прочие [1, с. 41].

Современные подходы к оценке финансового состояния компании включают следующие этапы, представленные на рисунке 3.

1. Предварительная оценка. На этом этапе изучают информацию по компании, данные бухгалтерской отчетности и отчет о прибылях и убытках. По основным показателям, таким, как внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал, делают общие выводы, выявляют тенденции поведения этих показателей, намечают направления углубленного анализа.

2. Экспресс-анализ текущего финансового состояния. На данном этапе рассчитывают и интерпретируют полученные финансовые коэффициенты. Оценивают результаты с точки зрения текущей и долгосрочной платежеспособности, рентабельности, деловой активности (оборачиваемости), доходности функционирования компании.

Информацию по финансовому состоянию компании, полученную на этом этапе, доводят до руководства, формулируют основные проблемные вопросы, которые решают на следующей стадии углубленного анализа.

По данным экспресс-анализа кредитор может оценить степень риска и принять соответствующее решение о целесообразности выдачи кредита данной компании.

3. Для углубленного финансового анализа используют и внутреннюю, и внешнюю информацию. Задачей этого этапа является выяснение причин возникновения проблемы: за счет каких видов продукции, статей расхода это произошло, а также какими должны быть действия руководства.

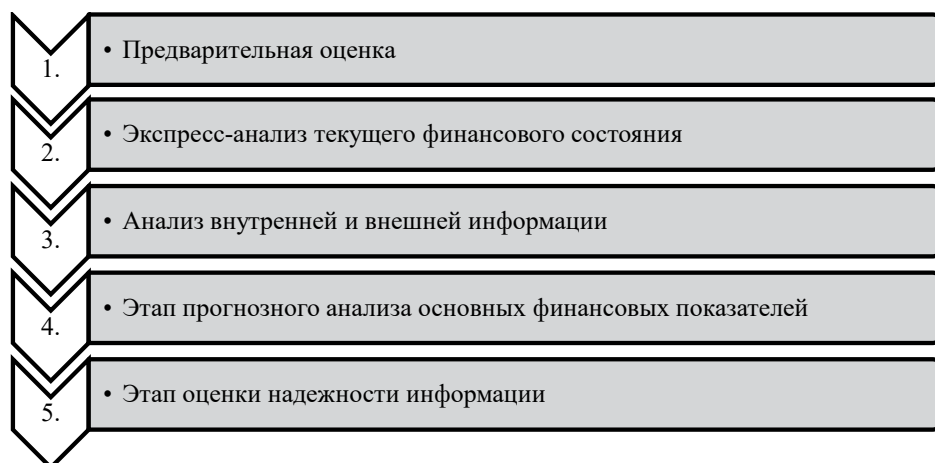


Рис. 3. Этапы современных подходов к оценке финансового состояния компании

4. Стадия прогнозной оценки основных финансовых показателей учитывает принятые решения, и, принимая их во внимание, обычно проводят оценку финансовой устойчивости. Это помогает понять, насколько предпринятые действия улучшат финансовую устойчивость компании [5, с. 33].

Предварительную оценку финансового состояния компании производят на основании анализа бухгалтерской отчетности: бухгалтерского баланса и поясняющей его информации, а также отчета о финансовых результатах.

Кроме этого, обязательно сопровождать анализ бухгалтерской отчетности внешней информацией, отражающей уровень инфляции, установленные ставки по кредитным продуктам и т.д. Все это помогает сделать правильные выводы по динамике главных финансовых показателей компании, например, по рентабельности капитала, чистым активам.

5. Этап оценки надежности информации, главным образом, проводится внешними пользователями. Ими могут являться банки, рассматривающие заявление компании на предоставление кредитного продукта, подрядчики, поставщики и инвесторы. Здесь особенно важна достоверность предоставленной отчетности. Для анализа, помимо основной бухгалтерской отчетности, требуются дополнительные пояснительные документы.

Результаты исследования и их обсуждение

Нельзя не упомянуть, что понятия платежеспособности и ликвидности довольно

близкие. Это объясняется тем, что от степени ликвидности активов напрямую зависит и платежеспособность компании. Так, если оборотных активов в стоимостном выражении больше, чем краткосрочных обязательств, то такая компания считается платёжеспособной. Между тем на практике это применимо далеко не всегда, потому что в оборотных активах может быть большой удельный вес медленно реализуемых активов, чей срок перевода в деньги может не совпадать со временем погашения краткосрочных обязательств [8, с. 49].

Далее следует применить теоретический базис оценки ликвидности и платежеспособности на конкретном примере. Для этого был проведен анализ деятельности компании ПАО «Абрау-Дюрсо». Одним из самых эффективных методов оценки состояния организации является анализ ликвидности баланса, представленный в таблице 1.

Анализ таблицы показал, что в 2019 году наблюдается недостаток денежных средств организации (А1) и внеоборотных активов (А4) и медленно реализуемых активов (А3).

Далее проверим баланс ПАО «Абрау-Дюрсо» на условие абсолютной ликвидности в таблице 2.

Полученные данные свидетельствуют, что за период с 2017 по 2019 год баланс ЗАО «Абрау-Дюрсо» не является абсолютным ликвидным, но наблюдается положительная тенденция к достижению данного соответствия.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса ПАО «Абрау-Дюрсо»

Актив	Абс. величины, тыс. руб.			Пассив	Абс. величины, тыс. руб.		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		2017 г.	2018 г.	2019 г.
А1	20269	154125	247328	П1	1245710	1064407	1711671
А2	3898572	3643373	3950420	П2	1107642	870700	999719
А3	1107025	1470907	1579940	П3	2010088	2187965	1803270
А4	2999356	3371273	3236531	П4	3661782	4516606	4499559
Итого	8025222	8639678	9014219	Итого	8025222	8639678	9014219
Платежный излишек (+) или недостаток (-)							
2017 г.			2018 г.		2019 г.		
-1225441			-910282		-1464343		
2790930			2772673		2950701		
-903063			-717058		-223330		
-662426			-1145333		-1263028		

Таблица 2

Проверка условий ликвидности баланса ПАО «Абрау-Дюрсо»

Условие	2019 г.	2018 г.	2017 г.
Условие А1=>П1	-	-	-
Условие А2=>П2	+	+	+
Условие А3=>П3	-	-	-
Условие А4<П4	+	+	+

Таблица 3

Данные для факторного анализа коэффициента быстрой ликвидности, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, (+,-)		Темп роста, % 2019 г. к 2018 г.
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	
Краткосрочная дебиторская задолженность	3898978	3643672	3950724	51746	307052	101,32
Краткосрочные финансовые вложения	3781	81319	196105	192324	114786	5186,59
Денежные средства	16488	72 806	51223	34735	-21583	310,66
Кредиторская задолженность	1245710	1064407	1711671	465961	647264	137,4
Оценочные обязательства	1077021	805948	929774	-147247	123826	86,327
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,687	2,03	1,589	-0,098	-0,441	-

Анализ оценки показателей ликвидности демонстрирует, что рост коэффициентов общей ликвидности на 0,02, говорит о повышении уровня платежеспособности перед другими организациями. Коэффициент текущей ликвидности сократился на 0,01 пункта за анализируемый период, что говорит о незначительном снижении способности компании погашать текущие задолженности за счет оборотных активов. Наблюдается сокращение коэффициента быстрой ликвидности на 0,098 пунктов.

Для выявления причин данного сокращения проведем факторный анализ, используя данные таблицы 3.

Проведем расчет влияния факторов методом цепных подстановок. Главное условие заключается в следующем:

$$Кф_{бл} = \frac{А1 + А2}{П1 + П2} = \frac{КДЗ + КФВ + ДС}{КЗ + ОБ}$$

Следовательно, рассчитаем показатели за 2017–2018 годы, используя данные таблицы 4:

$$Кф_{бл0} = (КДЗ_0 + КФВ_0 + ДС_0) / (КЗ_0 + ОБ_0) = 1,69$$

$$Кф_{блР0} = (КДЗ_1 + КФВ_0 + ДС_0) / (КЗ_0 + ОБ_0) = 1,58$$

$$Кф_{блР1} = (КДЗ_1 + КФВ_1 + ДС_0) / (КЗ_0 + ОБ_0) = 1,61$$

$$Кф_{блР2} = (КДЗ_1 + КФВ_1 + ДС_1) / (КЗ_0 + ОБ_0) = 1,64$$

$$Кф_{блР3} = (КДЗ_1 + КФВ_1 + ДС_1) / (КЗ_1 + ОБ_0) = 1,77$$

$$Кф_{бл1} = (КДЗ_1 + КФВ_1 + ДС_1) / (КЗ_1 + ОБ_1) = 2,03$$

$$\Delta Кф_{бл}(КДЗ) = Кф_{блР0} - Кф_{бл0} = -0,11$$

$$\Delta Кф_{бл}(КФВ) = Кф_{блР1} - Кф_{блР0} = 0,03$$

$$\Delta Кф_{бл}(ДС) = Кф_{блР2} - Кф_{блР1} = 0,02$$

$$\Delta Кф_{бл}(КЗ) = Кф_{блР2} - Кф_{блР1} = 0,14$$

$$\Delta Кф_{бл}(ОБ) = Кф_{блР3} - Кф_{блР2} = 0,26$$

Таблица 5

Оценка результатов факторного анализа коэффициента быстрой ликвидности, тыс. руб.

Наименование фактора	Оценка влияния фактора	
	2018 г. / 2017 г.	2019 г. / 2018 г.
Краткосрочная дебиторская задолженность	-0,11	0,16
Краткосрочные финансовые вложения	0,03	0,06
Денежные средства	0,02	-0,01
Кредиторская задолженность	0,14	-0,58
Оценочные обязательства	0,26	-0,08
Совокупное влияние	0,34	-0,44

Общее влияние факторов =

$$= -0,11 + 0,03 + 0,02 + 0,14 + 0,26 = 0,34$$

Факторный анализ за 2018–2019 годы проводится аналогично.

Занесем полученные данные в таблицу 5.

Анализ таблицы 5 показал, что сокращение коэффициента быстрой ликвидности за период с 2017 года по 2019 год произошло в результате следующих влияний:

1) значительного сокращения оценочных обязательств (+0,26) и кредиторской задолженности (+0,14) при сокращении краткосрочной дебиторской задолженности (-0,11) в 2018 году, совокупное влияние этих факторов (+0,29);

2) значительного роста кредиторской задолженности (-0,58) при росте краткосрочной дебиторской задолженности (+0,16) в 2019 году, совокупное влияние этих факторов (-0,42).

Выводы

Таким образом, при значительной неплатежеспособности и использования к большей части компаний процедур банкротства точная и объективная оценка финансово-экономического состояния играет главную роль. Основным критерий данной оценки – это показатели платежеспособности и степень ликвидности компании.

Внешним проявлением финансового состояния компании является ее платежеспособность, то есть возможность своевременно и в полном объеме рассчитываться по платежным обязательствам.

Когда определяют ликвидность компании, то, в первую очередь, имеют в виду наличие у нее оборотных средств в том размере, который достаточен для погашения ее краткосрочных обязательств, даже если сроки, предусмотренные контрактом, нарушаются.

Библиографический список

1. Бариленко В.И., Ермакова М.Н., Ефимова О.В., Керимова Ч.В. Экономический анализ: учебник. М.: Кнорус, 2017. 352 с.
2. Бороненкова С., Мельник М. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие. М.: Форум, 2016. 336 с.
3. Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Финансовый анализ: учебник. М.: КНОРУС, 2018. 300 с.
4. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2016.
5. Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 543 с.
6. Крылов С.И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 30-37.
7. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2016. 214 с.
8. Малкова О.А. Оценка платежеспособности своей и чужой // Главная книга. 2014. № 4.
9. Минина Е. Методика финансового анализа. Заключение и Приложения // Бухгалтерский учет. На-логообложение. Аудит. 2014. 22 декабря.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. М: ИНФРА-М, 2017. 649 с.
11. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Дашков и К, 2016. 544 с.

УДК 338.45

Т. Е. Платонова

Одинцовский филиал МГИМО МИД России, Одинцово, e-mail: platonova5@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ РИСКОВ, СУЩЕСТВУЮЩИХ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Ключевые слова: классификация и оценка рисков деятельности компаний нефтегазового комплекса, модель управления рисками, Система управления рисками и внутреннего контроля (СУРиВК) ПАО «Газпром».

Предприятия нефтегазовой отрасли являются важной, а для некоторых стран главнейшей частью минерально-сырьевого комплекса. Деятельность этих предприятий связана с большим количеством как внешних, так и внутренних рисков, которые довольно подробно рассматриваются в этой статье. В статье рассматривается специфическая модель управления рисками на примере ПАО «Газпром», крупнейшей нефтегазовой компании России. Компания входит в десятку самых крупных публичных компаний по добыче жидких углеводородов в мировом списке. Приводится модель количественного влияния различных рисков на финансово-хозяйственную деятельность ПАО «Газпром». На основании отчета о результатах деятельности компании, имеющиеся риски были ранжированы и сведены в общую таблицу, по данным которой построена диаграмма «два на два» и сделаны выводы о значимости рисков. В целях нейтрализации негативных последствий различных видов рисков в ПАО «Газпром» была разработана эффективная Система управления рисками и внутреннего контроля (СУРиВК), позволяющая своевременно идентифицировать и оценивать потенциальные события, обстоятельства, внешние и внутренние факторы, влияющие на достижение поставленных целей, и реагировать на них.

T. E. Platonova

Odintsovo branch of the institute MGIMO (U) Russia, Odintsovo, e-mail: platonova5@mail.ru

PROBLEMS OF STUDYING INTERNAL AND EXTERNAL RISKS EXISTING IN THE ACTIVITIES OF OIL AND GAS COMPANIES AT THE CURRENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA

Keywords: classification and assessment of risks in the activities of oil and gas companies, risk management model, Risk management and internal control system of PJSC Gazprom.

Oil and gas enterprises are an important, and for some countries the most important part of the mineral resource complex. The activities of these enterprises are associated with a large number of both external and internal risks, which are discussed in some detail in this article. The article examines a specific model of risk management on the example of PJSC "Gazprom", the largest oil and gas company in Russia. The company is one of the ten largest public companies for the production of liquid hydrocarbons in the world list. A model of the quantitative impact of various risks on the financial and economic activities of PJSC Gazprom is presented. Based on the report on the results of the company's activities, the existing risks were ranked and summarized in a general table, according to which a two-by-two diagram was built and conclusions were drawn about the significance of the risks. In order to neutralize the negative consequences of various types of risks, PJSC Gazprom has developed an effective Risk Management and Internal Control System (RMS & IC), which makes it possible to timely identify and assess potential events, circumstances, external and internal factors affecting the achievement of the set goals, and respond to them.

Введение

Начавшийся в конце 2019 стабильный спад мировых цен на нефть и, как следствие, на продукцию нефтегазовой отрасли, вызванный первоначально комплексом политических причин, окончательно усугубился резким падением спроса основных потребителей энергоресурсов – транспорта, промышленности, прочих отраслей – вследствие мер борьбы с коронавирусной пандемией.

Компании нефтегазового сектора экономики сталкиваются в своей деятельности со следующими наиболее значимыми рисками: ограничение доступа к запасам, в связи с глобальной конкуренцией и политической ситуацией на мировом рынке; риск ухудшения условий налогообложения деятельности компаний; неустойчивость цен на нефть; низкая эффективность инвестиций; риск, связанный с ростом затрат; риск дефицита

кадровых ресурсов; сложности, связанные с работой в малоизученных и трудных природных условиях; неопределенность энергетической политики; опасность производства для экологии регионов; конкуренция, вызванная появлением новых технологий.

Целью данного научного исследования является выявление и ранжирование основных рисков, существующих в деятельности нефтегазовых компаний (по данным отчетности ПАО «Газпром»), а также оценка эффективности существующей в компании модели «Система управления рисками и внутреннего контроля (СУРиВК)».

Результаты исследований и их обсуждение

Рассмотрим специфическую модель управления рисками на примере ПАО «Газпром», крупнейшей нефтегазовой компании России. ПАО «Газпром» является мировым лидером по величине запасов (около 17%) и объемам добычи (около 12%) природного газа в общемировом масштабе. В России ПАО «Газпром» обеспечивает 68% добычи газа и около 11% добычи нефти и газового конденсата [5].

Выручка компании выросла за 5 лет с 2015 до 2019 года с 6 073,3 млрд рублей до 7 659,6 млрд рублей, т.е. более чем в 1,2 раза. Прибыль, на одну акцию относящаяся к акционерам ПАО «Газпром нефть»,

увеличилась с 34,29 рублей до 53,47 рублей или в 1,5 раза [1].

В 2018 году в компании была утверждена новая стратегия развития до 2030 года, основной целью которой является превратить компанию в ориентир для других российских и зарубежных компаний в области безопасности, технологичности и эффективности.

Управление рисками ПАО «Газпром» в рамках единой корпоративной системы определяется как непрерывный циклический процесс принятия и выполнения управленческих решений, состоящий из идентификации, оценки, реагирования на риски, контроля эффективности и планирования деятельности по управлению и мониторингу рисков, встроенный в общий процесс управления компанией. Данный процесс направлен на оптимизацию величины рисков в соответствии с интересами ПАО «Газпром» и распространяется на все области его практической деятельности. Так как ПАО «Газпром» является компанией реального сектора экономики, следует ограничиться набором типичных рисков, проранжированных по уровню значимости для ПАО «Газпром», на основе отчетности.

На основании отчета о результатах деятельности компании [2] имеющиеся риски были ранжированы и сведены в общую таблицу, по данным которой нами построена диаграмма «два на два», представленная на рисунке.

Таблица 1

Основные показатели развития ПАО «Газпром» за 2015-2019 гг

Показатели	2015	2019	Темп роста, %
Выручка от продаж, млн руб.	6073318	7659623	126,1
Прибыль за период, млн руб.	787056	1202887	152,8
Прибыль на одну акцию, руб	34,29	53,47	155,9

Источник: Справочник «Газпром в цифрах 2015-2019 год». URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-in-figures-2015-2019-ru.pdf>

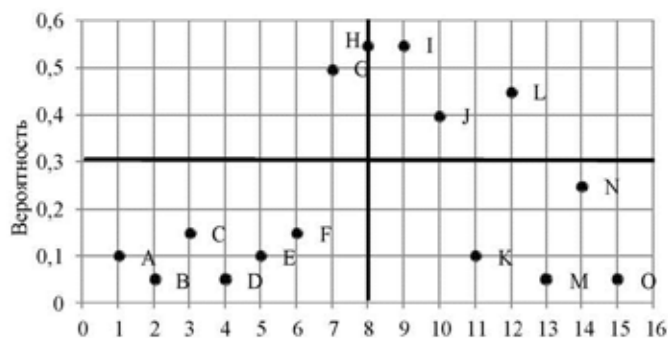


Диаграмма «два на два» ранжирования рисков ПАО «Газпром»

Источник: построена авторами по данным отчетности ПАО «Газпром» за 2019 год.

Риски, входящие в группу А, а именно: Н (Валютный риск), I (Процентный риск), J (Ценовой риск), L (Риск ликвидности) имеют большое влияние на деятельность компании «Газпром», т. е. вероятность возникновения этих рисков велика, а возможные последствия могут оказаться губительными для компании, если вовремя не нейтрализовать их влияние.

Риски, входящие в группу В, а именно: G (Кредитный риск), также как и предыдущие риски, имеет большое влияние на деятельность корпорации, так как в случае возникновения такого рода риска, компания потерпит значительные потери.

Риски, входящие в группу С, а именно: К (Правовой риск), М (Риски потери репутации), N (Политический риск), О (Риск чрезвычайных ситуаций) имеют достаточно большую долю вероятности возникновения. Однако если такой риск все же настанет, то они нанесут, лишь незначительные последствия компании «Газпром».

Риски, входящие в группу D, а именно: А (Производственный риск), В (Экологический риск), С (Организационный риск), D (Имущественный риск), Е (Логистический риск), F (Информационный риск) практически не оказывают влияния на деятельность корпорации. Они имеют маленькую вероятность возникновения, и в случае возникновения такие риски нанесут незначительные последствия организации [3].

По результатам проведенного нами анализа выделены наиболее опасные риски для компании, а именно:

- производственный (отставание темпов добычи газа от темпов потребления говорит о том, что компании необходимо изыскивать новые производственные мощности, а, следовательно, и новые источники финансирования своей деятельности, что невозможно выполнить в кратчайшие сроки в условиях экономических изменений);

- риск потери репутации (большой объем долга – 4,58 трлн руб.) уменьшает возможности ПАО по выплате дивидендов своим акционерам, что не прибавляет компании инвестиционной привлекательности);

- логистический (ввиду конфликтов РФ и Украины компании необходимо искать пути обхода недружелюбной территории через изыскания новых коротких путей поставок газа до потребителей);

- политический (частые изменения в составе власти в государствах-импорте-

рах продукции ПАО «Газпром» вынуждают компанию постоянно вести переговоры по условиям поставок, что вызывает некоторое состояние нестабильности);

- правовой (главный нормативный документ для ПАО «Газпром» – это федеральный закон «О недрах», который часто претерпевает структурные изменения, что не позволяет компании составить долгосрочный план своей деятельности);

- валютный (так как ПАО «Газпром» является крупным заемщиком, и многие контракты оплачиваются в валютах других государств, то этот риск связан с колебаниями курсов этих валют по отношению к рублю, что оказывает сильное влияние на финансово-хозяйственную деятельность компании);

- ценовой (доходность и успешность компании зависят от цен на нефть и газ, особенно в ситуации частых экономических и политических изменений).

В целях нейтрализации негативных последствий различных видов рисков в ПАО «Газпром» была разработана эффективная Система управления рисками и внутреннего контроля (СУРiBK), позволяющая своевременно идентифицировать и оценивать потенциальные события, обстоятельства, внешние и внутренние факторы, влияющие на достижение поставленных целей, и реагировать на них. СУРiBK является частью корпоративного управления ПАО «Газпром» и интегрирована с системами планирования, управления проектами и программами управления производственной безопасностью. СУРiBK распространяется на всю деятельность ПАО «Газпром» и организаций Группы Газпром, включает все уровни управления и виды деятельности, все риски ПАО «Газпром» и организаций Группы Газпром [2].

Способы реагирования на риск (методы управления рисками), используемые организациями Группы Газпром:

- уклонение от риска (избежание/исключение риска), отказ от мероприятий/деятельности, в результате которых возникает риск, отказ от потенциальных источников риска;

- снижение (сокращение) риска – реализация мероприятий, осуществление действий, направленных на уменьшение уровня риска;

- перераспределение (передача) риска – разделение риска с другой стороной или сторонами, страхование;

- принятие (сохранение/удержание) риска – отсутствие действий, применяемых при других способах реагирования на риск, самострахование, хеджирование.

Заключение

Состав идентифицированных основных факторов риска Компании не претерпел в отчетном году существенных изменений. При этом ПАО «Газпром» проводит оценку возможного влияния краткосрочных и среднесрочных последствий распространения заболевания, вызываемого коронавирусом,

на свою деятельность, в том числе на уровень финансовых и рыночных рисков, а также рисков, связанных с деятельностью ПАО «Газпром».

Управление рисками должно быть непрерывно, циклично и нести оперативный характер, а также использовать все существующие на предприятии ресурсы. Специфика модели управления рисками должна быть направлена на четкое понимание самого риска и выявление эффективных способов, направленных на управление, минимизацию и ликвидацию рисков.

Библиографический список

1. Справочник «Газпром в цифрах 2015-2019 год» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-in-figures-2015-2019-ru.pdf> (дата обращения: 10.04.2021).
2. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2019/> (дата обращения: 10.04.2021).
3. Швыдкий В.В. Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий // Известия КГТУ. 2019. № 19. [Электронный ресурс]. URL: www.kgtu.ru/ru/magazine (дата обращения: 10.04.2021).
4. Эдер Л.В., Проворная И.В. Основные направления инновационного развития нефтегазовой промышленности России // Инновационный потенциал экономики России: состояние и перспективы: сб. науч. тр. / отв. ред. А.В. Алексеев, Л.К. Казанцева. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2017. С. 165-184.
5. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/> (дата обращения: 10.04.2021).

УДК [331.108.2:331.363]:005.331

А. В. Прокопьев

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: loop711@mail.ru

Т. Н. Чернышова

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: tolivanova@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ключевые слова: современные методы обучения, человеческий потенциал, сотрудник, персонал, мотивация, самомотивация, креативность, инновации.

В статье рассмотрены проблемы развития человеческого потенциала сотрудника посредством применения современных методов обучения в организации. Динамично развивающийся рынок диктует новые требования для успешной работы организации на нем. Создавая конкурентное преимущество, организация должна опираться на сотрудников с высоким человеческим потенциалом. Квалифицированный сотрудник, умеющий быстро воспринимать новые знания, приспосабливаться к изменениям во внешней среде, проявлять креативность и нестандартность мышления становится залогом успеха работы организации в конкурентной борьбе. В настоящее время все больше организаций приходят к выводу, что в целях долгосрочной экономической эффективности более выгодно инвестировать в обучение сотрудника, чем «покупать» готовые компетенции на внешнем рынке. Современные методы обучения способны стимулировать практически все элементы инновационной составляющей человеческого потенциала сотрудника. Организация сама решает, какой набор методов выбрать для достижения своих целей. Определенные методы обучения являются более универсальными и стимулируют развитие большинства инновационных компетенций, другие – более «точные» и могут применяться для достижения специализированных задач. Грамотно выстроенная система обучения персонала в организации гарантирует положительный результат и способствует повышению ее конкурентоспособности на рынке.

А. V. Prokopen

FSEI HE «Chuvash State University named after I.N. Ulyanov», Cheboksary,
e-mail: loop711@mail.ru

T. N. Chernyshova

FSEI HE «Chuvash State University named after I.N. Ulyanov», Cheboksary,
e-mail: tolivanova@yandex.ru

MODERN PERSONNEL TRAINING METHODS IN AN ORGANIZATION AND THEIR INFLUENCE ON HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT

Keywords: modern teaching methods, human potential, employee, personnel, motivation, self-motivation, creativity, innovation.

The article deals with the problems of developing the human potential of an employee through the use of modern teaching methods in an organization. A dynamically developing market dictates new requirements for the successful work of an organization on it. To create a competitive advantage, an organization must rely on employees with high human potential. A qualified employee who is able to quickly perceive new knowledge, adapt to changes in the external environment, show creativity and non-standard thinking becomes the key to the success of the organization in the competition. Currently, more and more organizations are coming to the conclusion that, for long-term economic efficiency, it is more profitable to invest in employee training than to “buy” ready-made competencies in the external market. Modern teaching methods are able to stimulate almost all elements of the innovative component of the employee’s human potential. The organization decides for itself which set of methods to choose to achieve its goals. Certain teaching methods are more universal and stimulate the development of most innovative competencies, others are more “point” and can be used to achieve specialized tasks. A competently built system of personnel training in an organization guarantees a positive result and contributes to an increase in its competitiveness in the market.

Введение

Обучение персонала в организации – это набор действий и мероприятий, направленных на повышение профессиональных качеств и навыков сотрудников. Динамично меняющаяся рыночная среда диктует все новые требования для успешной работы организации на рынке. Знания, навыки и компетенции сотрудников становятся ключевым элементом сохранения конкурентного преимущества организации на рынке. Квалифицированный сотрудник, умеющий быстро осваивать новые знания, осваивать компетенции, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды – залог эффективности реализации бизнес-стратегии организации.

В настоящее время все больше организаций рассматривают затраты на обучение персонала как инвестиции в человеческий капитал, который будет приносить доход как самому работнику, так и организации.

Целью исследования является выявление современных методов обучения персонала в организации и их влияние развитие человеческого потенциала сотрудника. Проблема обучения персонала сегодня актуальна для всех организаций, желающих динамично развиваться, укрепляя свое положение на рынке. Однако отношение и подходы к обучению у различных организаций и отраслей будут отличаться. Организации крупного и среднего бизнеса более систематично подходят к процессу обучения и развития персонала, нежели представители малого бизнеса. Крупный бизнес имеет долгосрочные стратегические планы своего развития, в которые вписываются сотрудники на основе карьерного роста. Такая концепция подразумевает вложение финансовых средств в обучение и развитие сотрудников организации на постоянной основе, что является инвестициями в человеческий капитал. Малый бизнес, как правило, таких долгосрочных планов не имеет. Его основная задача, с точки зрения управления персоналом, нанять подходящих работников с необходимыми компетенциями на рынке труда за определенную цену. При этом вкладывать дополнительные средства в повышение квалификации работников они, как правило, не намерены, так как риск ухода обученного сотрудника в другую организацию достаточно высок в малом бизнесе. Так, медианное значение текучести кадров на малых и средних предприятиях в России

варьируется от 20% до 30%, а на крупных – от 9% до 17% [1].

С точки зрения долгосрочной экономической эффективности, организациям будет более выгодно развивать и обучать своих работников, чем покупать «готовые» компетенции на рынке труда. В этом случае, во-первых, организация получает заинтересованных и мотивированных работников, цели которых совпадают с целями организации, а, во-вторых, сотрудники получают новые знания, навыки и умения, что увеличивает их человеческий капитал, повышая стоимость рабочей силы и дает расширенные возможности для планирования карьеры.

Таким образом, нами выдвигается гипотеза, что обучение в организации должно носить постоянный и систематический характер, при этом методы и формы обучения должны меняться. Необходимо применять современные методы обучения персонала, которые способствуют повышению человеческого потенциала сотрудника, а также сохранению его заинтересованности в обучении и дальнейшем развитии.

Материал и методы исследования

Сегодня в системе обучения персонала выделяют три основных вида: подготовка персонала, повышение квалификации персонала и переподготовка персонала. Каждая форма обучения преследует свои цели. Так, подготовка персонала направлена на получение сотрудником необходимых основных знаний, умений и навыков, которые нужны для выполнения задач в рамках его профессиональной деятельности. Это базовые компетенции, без которых невозможно исполнять свои трудовые обязанности. Целью повышения квалификации является возможность приобретения сотрудником новых компетенций и знаний в своей профессиональной области из-за изменений во внешней и внутренней среде организации. Переподготовка персонала – наиболее сложная категория, так как подразумевает приобретение сотрудником новых компетенций и знаний, не связанных с его текущей профессиональной деятельностью.

Во многих отечественных организациях сегодня преобладает классический подход к обучению персонала в виде лекций, семинаров, тренингов, наставничества и самостоятельного обучения сотрудников. По опросам организаций крупного и среднего бизнеса, долговременная система обуче-

ния и развития персонала существует в 57% случаев. Основными методами, используемыми при обучении персонала, являются: тренинги (20,8%), наставничество (16%), вебинары (12,9%) и лекции (10,1%) [2].

В современных условиях функционирования рыночной экономики особое внимание в организациях уделяется способностям работников к творческой и инновационной деятельности. Без навыков работы в данных направлениях сложно представить высокопроизводительного работника, приносящего пользу организации. Таким образом, формирование элементов инновационной личности, как части человеческого капитала, является необходимым условием для существования на рынке и победы в конкурентной борьбе.

Современные методы обучения персонала способны оказать положительное влияние на развитие вышеперечисленных компетенций. Каждая организация сама решает, какие методы более подходят ей и приносят наибольшую пользу [3]. Рассмотрим современные методы обучения, способные оказать влияние на инновационную составляющую человеческого потенциала сотрудника:

1. Коучинг (Coaching). Метод, в процессе которого человек, называемый «коуч» (тренер), помогает обучающемуся достичь определенной жизненной или профессиональной цели [4]. В организациях коучинг часто дополняет наставничество. Основное отличие от наставничества заключается в том, что коучинг стимулирует развитие уже имеющихся навыков и компетенций. Он направлен на раскрытие внутреннего потенциала сотрудника, на выявление качеств, которые в стандартных условиях не проявляются. Коуч стимулирует сотрудника на достижение новых результатов, на проявление творческих способностей, на поиск нестандартных решений текущих задач. В процессе обучения коуч грамотно направляет сотрудника на поиск необходимого решения, корректирует его действия в реальном времени и, в случае неудачи, проводит подробный разбор ситуации. Коучинг может быть внутренним, т.е. проводиться силами организации, или внешним, с обращением к консалтинговым компаниям или профессиональным специалистам. Сегодня также набирает популярность «онлайн-коучинг», когда занятия проводятся на вебинарной или схожей онлайн-платформе в более упрощенной форме [5].

2. Шадоуинг (Shadowing). Метод обучения новых сотрудников, когда новый сотрудник копирует или буквально «становится тенью» более опытного сотрудника. Данный метод похож на наставничество, однако по своему содержанию он более прост. Цель метода – быстрое овладение сотрудниками необходимыми навыками в короткие сроки. Метод стимулирует сотрудника к быстрому восприятию информации, ее анализу и применению на практике. Метод применяется в условиях дефицита времени на более объемное изучение теоретического и практического материала, но в краткосрочном периоде может дать положительный эффект.

3. Баддинг (Buddying). Метод обучения, основанный на предоставлении друг другу информации и (или) установлении объективной и честной обратной связи [6]. Данный метод является одним из самых эффективных с точки зрения использования творческого и инновационного потенциала сотрудников, поиска нестандартных решений, командной работы в организации. Метод предполагает вовлечение в совместную работу сотрудников из разных отделов с разными компетенциями. В рамках работы над проектом или задачей сотрудники обогащают друг друга новыми знаниями и находят нестандартные пути достижения поставленных целей. В отличие от проектной деятельности, где между сотрудниками четко распределены роли и есть руководитель в лице проект-менеджера, в баддинге сотрудники находятся в абсолютно равноправных взаимоотношениях. Это приводит к тому, что достигается очень высокий уровень творчества и новаторства в команде. При использовании метода на практике основной задачей становится правильно подобранный состав сотрудников, чтобы работа была плодотворной и приносила новый опыт и знания.

4. Секондмент (Secondment). Практика секондмента (командирования) достаточно популярна в зарубежных компаниях. Суть секондмента заключается в том, что сотрудника командируют в другую организацию для получения дополнительного опыта. Далее сотрудник возвращается обратно в организацию и применяет полученный опыт на практике. Секондмент стал особенно востребованным в результате развития партнерства между организациями, в том числе на международном уровне. Данный

метод помогает преодолеть всевозможные барьеры при сотрудничестве, когда сотрудники уже знакомы с другими организациями и легко находят общий язык и быстро вырабатывают общий стиль работы. В практике российских организаций этот метод пока применяется относительно редко, в то время как, например в странах Европы около 40% организаций используют этот вид обучения [7]. Секондмент позволяет сотруднику приобрести разнообразный опыт работы, новые знания и навыки. Кроме этого, он повышает коммуникабельность сотрудника, способствует быстрому приспособлению к новым ситуациям, активизирует поиск нестандартных решений при решении проблем, например, через коллаборацию с организациями из другой отрасли.

5. Геймификация (Gamification). Геймификация представляет собой применение технологий и практик игр к реальным сферам жизни или профессиональной деятельности. Игра является одной из форм человеческих взаимоотношений. С раннего возраста через игру человек начинает познавать окружающий его мир и учиться принимать решения. В условиях формализованных отношений в организации игра может значительно стимулировать сотрудника к получению новых знаний и опыта, т.к. представляется неформальным инструментом обучения. Обучение через игру является более «расслабленной» формой получения знаний. Сотрудники предпочитают геймификацию другим формам обучения, т.к. здесь они получают не только новые знания и опыт, но и возможность отдыха от формализованных методов обучения.

5. Кейс-стади (Case-study). Данный метод трактуется в практике отечественных организаций, как «разбор конкретных ситуаций» [8]. Метод базируется на разборе и анализе различных ситуаций, отражающих определенную проблему, с целью поиска необходимого решения. Преимущества метода заключаются в том, что участники пытаются решить проблему в виде модели, т.е. не реально существующую, а в виде кейса максимально приближенного к реальности. Такой подход позволяет «набить руку» при решении различных проблем и, если подобная ситуация случится в реальности – быть к ней готовым и применить полученные навыки. Кейс-стади частично

схожа с геймификацией, но отличается тем, что носит более формализованный характер и требует от сотрудника первичной подготовки для решения кейсов.

Раскрытие элементов инновационной составляющей человеческого потенциала сотрудника [9] при использовании классических и современных методов обучения показано в таблице 1. Авторами была разработана шкала оценки влияния методов обучения на инновационную составляющую человеческого потенциала сотрудника, где:

AAA – высокая степень влияния метода;

AA – средняя степень влияния метода;

A – низкая степень влияния метода или влияние отсутствует.

По результатам исследования можно сделать вывод, что современные методы обучения дают более глубокую проработку элементов инновационного потенциала сотрудника. Так, в области «Умения» современные методы наиболее активно стимулируют сотрудника видеть в обычном и необычном новые и перспективные направления; замечать несущественные детали и нюансы, явления, легко ускользающие от внимания и анализировать их. Кроме этого, данные методы позволяют сотруднику уйти от стереотипного видения проблемы и брать на себя риск инновационной деятельности. В области «Стремление» современные методы активизируют сотрудника к саморазвитию и самосовершенствованию; новизне; соперничеству и состязательности; решению более сложных проблем и задач. Это принципиальное отличие от классических методов обучения, в которых слушатель часто принимает пассивную позицию. Также современные методы обучения развивают креативность и способность к энергичному преодолению препятствий. Классические методы обучения направлены в основном на: учет научных фактов в работе, высокий профессионализм и ответственность сотрудника при решении повседневных задач и доведения решений проблем до конечного результата. Эти фундаментальные направления важны, но могут быть недостаточны для организации, работающей на динамичном и высококонкурентном рынке.

Рассмотрим высокое влияние (AAA) конкретных современных методов обучения на инновационную составляющую человеческого потенциала сотрудника. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 1

Влияние классических и современных методов обучения на инновационную составляющую сотрудника

Качество личности	Конкретное проявление	Классические методы обучения	Современные методы обучения
Умение	учитывать разнообразные научные факты;	ААА	АА
	видеть в обычном и необычном новые и перспективные направления;	А	ААА
	замечать несущественные, на первый взгляд, детали и нюансы, явления, легко ускользающие от внимания и анализировать их;	А	ААА
	менять стереотипные взгляды, подходы на оригинальные, нестандартные;	А	ААА
	действовать в условиях неопределенности и риска;	А	ААА
	оперировать информацией и знаниями.	АА	ААА
Стремление	к активной научно-познавательной деятельности;	АА	АА
	к саморазвитию и самосовершенствованию;	АА	ААА
	к новизне;	А	ААА
	к соперничеству и состязательности;	А	ААА
	к решению более сложных проблем, не останавливаясь на достигнутом.	А	ААА
Отличительные черты	креативность (способность самому вырабатывать новые знания и способы действия);	А	ААА
	готовность к энергичному преодолению препятствий;	А	ААА
	доведение решений проблем до конечного результата.	ААА	ААА
Наличие	хорошо развитых умственных способностей и аналитического склада ума;	ААА	ААА
	высокого профессионализма и ответственности при решении задач;	ААА	АА
	инициативности и гибкости в постановке целей;	А	ААА
	уверенности в собственных силах и независимости в суждениях;	АА	ААА
	максимальной степени самомотивированности;	А	ААА
	инновационного поведения.	А	ААА
Обладание	навыками адаптации;	А	ААА
	навыками поиска, творческого использования, изменения информации;	А	ААА
	навыками генерирования инновационных идей.	А	ААА
Способности	к самоорганизации и самодисциплине;	АА	АА
	инновационному мышлению;	А	ААА
	к научному предвидению и прогнозированию;	ААА	А
	к постановке стратегических и тактических целей.	АА	ААА

Таблица 2

Влияние современных методов обучения
на инновационную составляющую человеческого потенциала сотрудника

Качество личности	Конкретное проявление	Современные методы обучения
Умение	видеть в обычном и необычном новые и перспективные направления;	коучинг, баддинг, секондмент
	замечать несущественные, на первый взгляд, детали и нюансы, явления, легко ускользающие от внимания и анализировать их;	коучинг, секондмент
	менять стереотипные взгляды, подходы на оригинальные, нестандартные;	коучинг, баддинг, секондмент
	действовать в условиях неопределенности и риска;	коучинг, баддинг
	оперировать информацией и знаниями.	шадоунинг, баддинг, секондмент, геймификация, кейс-стади
	к саморазвитию и самосовершенствованию;	коучинг, секондмент, геймификация
	к новизне;	коучинг, баддинг, секондмент, геймификация
	к соперничеству и состязательности;	баддинг, геймификация
	к решению более сложных проблем, не останавливаясь на достигнутом.	коучинг, баддинг, секондмент, геймификация, кейс-стади
Отличительные черты	креативность (способность самому вырабатывать новые знания и способы действия);	коучинг, баддинг, кейс-стади
	готовность к энергичному преодолению препятствий;	коучинг, баддинг, секондмент, геймификация, кейс-стади
	доведение решений проблем до конечного результата.	коучинг, баддинг, секондмент, геймификация, кейс-стади
Наличие	хорошо развитых умственных способностей и аналитического склада ума;	кейс-стади
	инициативности и гибкости в постановке целей;	баддинг
	уверенности в собственных силах и независимости в суждениях;	баддинг, кейс-стади
	максимальной степени самомотивированности;	баддинг, геймификация
	инновационного поведения.	баддинг, секондмент, кейс-стади
Обладание	навыками адаптации;	шадоунинг, баддинг, секондмент, геймификация
	навыками поиска, творческого использования, изменения информации;	баддинг, секондмент, геймификация, кейс-стади
	навыками генерирования инновационных идей;	баддинг, кейс-стади
	инновационному мышлению;	баддинг, кейс-стади, секондмент
	к постановке стратегических и тактических целей.	баддинг

Результаты исследования и их обсуждение

Как видно из таблицы 2, группа современных методов способна воздействовать на все из представленных элементов инновационной составляющей человеческого потенциала сотрудника. Однако разные эле-

менты требуют своих методов. Если перед организацией ставится задача стимулировать сотрудников в области нестандартного мышления, умения действовать в условиях неопределенности и риска, а также стремления к новизне, то подойдут такие методы, как: «коучинг», «баддинг» и «секондмент».

Совершенствовать креативную составляющую сотрудника можно следующими методами: «коучинг», «баддинг», «секондмент», «геймификация» и «кейс-стади». Метод «шадоуинг» рекомендуется применять при адаптации сотрудника к новым условиям. На определенные элементы можно воздействовать только одним или несколькими методами. Так, стимулировать умственные способности и аналитическое мышление возможно методом «кейс-стади»; инициативность и гибкость в постановке целей, а также грамотную постановку стратегических и тактических целей – методом «баддинг»; уверенность в собственных силах и независимость в суждениях – методами «баддинг» и «кейс-стади»; самомотивированность – методами «баддинг» и «геймификация».

Таким образом, определенные методы имеют более универсальный характер и оказывают высокое влияние на большинство элементов инновационной составляющей человеческого потенциала сотрудника. Сюда можно отнести такие из них как: «коучинг», «баддинг» и «геймификация». Другие методы носят более специализированный характер и могут применяться при более «точечном» обучении сотрудников под конкретные задачи. К таким методам можно отнести: «секондмент» и «шадоуинг». На наш взгляд, наиболее интересными с точки зрения получаемого результата являются методы «баддинг» и «секондмент». Данные методы активно стимулируют творческую составляющую сотрудника, способствуют поиску нестандартных решений и применения знаний нетривиальным образом. Рекомендуется использовать данные методы, если организации желает развиваться по инновационному пути, делая упор на креативную составляющую человеческого потенциала своих сотрудников.

При современном обучении приветствуется наличие инициативности и гибкости в постановке целей; уверенности в собственных силах и независимости в суждениях; максимальной степени самомотивированности и инновационного поведения сотрудника, а также обладание навыками адаптации; поиска и творческого использования информации; генерирования инновационных идей. Необходимо отметить, что для получения вышеперечисленных результатов, необходимо грамотно выстраивать процесс обучения, создавая, с одной

стороны, комфортную, а с другой – креативную и результативную обстановку для получения максимального результата всеми сотрудниками.

Заключение

Сегодня в арсенале организации находится множество современных методов обучения персонала. Несмотря на то, что практика обучения и повышения квалификации персонала практикуется отечественными организациями достаточно давно, необходимо отметить, что многие организации до сих пор применяют в большинстве случаев классические методы обучения персонала. С точки зрения современного развития экономики этих методов может быть недостаточно для того, чтобы развивать инновационную составляющую человеческого потенциала сотрудника. Современные методы обучения направлены на стимулирование креативности, нестандартности мышления, возможности брать риск на себя и принимать решения в условиях неопределенности. Данные составляющие человеческого потенциала являются сегодня необходимым условием для успешной конкурентной борьбы организации и гарантией востребованности сотрудника в будущем. Организациям следует применять современные методы обучения персонала или дополнять ими классические методы обучения.

Процесс обучения в организации будет более результативным, если сотрудник обладает такими личностными характеристиками как: коммуникабельность, оптимизм, решительность, самообладание, самокритичность, целеустремленность, инициативность и высокая самооценка. Проблема при достижении результата может проявиться в том, что сотрудник не готов к подобным современным методам, например, он «скован», нерешителен, опасается, что его неправильно поймут и т.п. Эта проблема существует во многих отечественных организациях, особенно при авторитарном стиле управления, когда инициатива и креативность сотрудников слабо приветствуется [10]. По нашему мнению, в таких организациях необходимо повышать уровень организационно культуры, переходить к демократическому или либеральному стилю управления, а также расширять коммуникации с другими организациями на рынке, в том числе и международными.

Библиографический список

1. Текучесть кадров на предприятиях в России – 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://marketing.rbc.ru/research/issue/67186/full_free_download/ (дата обращения: 29.03.2021).
2. Результаты статистического исследования делового портала «Компетенции»: Как российские компании управляют процессами обучения и развития персонала. [Электронный ресурс]. URL: http://obzory.hr-media.ru/issledovaniye_korporativnoe_obucheniye_i_razvitiye (дата обращения: 29.03.2021).
3. Прокопьев А.В., Чернышова Т.Н. Управление развитием человеческого потенциала обучающегося вуза и работника организации // *Фундаментальные исследования*. 2020. №12. С. 192-196. DOI: 10.17513/1418-1256.2020.12.192-196.
4. Уитмор Д. Коучинг: Основные принципы и практики коучинга и лидерства / Джон Уитмор; перевод С. Марченко. М.: Альпина Паблишер, 2018. 319 с.
5. Встречи и вебинары. 6 советов начинающему онлайн-коучу. [Электронный ресурс]. URL: <https://myownconference.ru/blog/sovety-online-treneru/> (дата обращения: 14.01.2021).
6. HRbazaar, Баддинг. [Электронный ресурс]. URL: <https://hrbazaar.ru/glossary/badding-angl-budding-buddy-system-buddy-priyatel/> (дата обращения: 02.02.2021).
7. K-Fund Media. Секондмент: как обучение персонала у конкурентов помогает бизнесу/ [Электронный ресурс]. URL: <https://kfund-media.com/ru/sekondment-kak-obucheniye-personala-u-konkurentov-pomogaet-biznesu/> (дата обращения: 07.02.2021).
8. Mental Skills. Кейс-стади (Case study). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mental-skills.ru/dict/keys-stadi-case-study/> (дата обращения: 14.02.2021).
9. Чернышова Т. Н. Факторы формирования и реализации человеческого потенциала // *УЭКС*. 2015. №5 (77). [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/economika-truda/item/3513-2015-05-20-09-55-22> (дата обращения: 15.03.2021).
10. Алексеев А.С., Пантелеев С.С., Голодаев Д.М., Савина А.О., Крыжевская С.И., Васина А.В. Особенности современного российского стиля управления // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2016. Т.43. С.180-184.

УДК 332.1

А. В. Разживина

Московский государственный институт международных отношений, Москва,
e-mail: razzhivina.a@odin.mgimo.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: Хабаровский край, трудовая миграция, занятость населения, государственная поддержка занятости.

В работе исследуются проблемы занятости населения Хабаровского края Российской Федерации. Данное исследование нацелено на анализ государственных программ в поддержку занятости населения Хабаровского края. Выявлены положительные результаты региональной политики в области повышения мобильности населения путём трудовой миграции, иностранной трудовой миграции, квалифицированной миграции специалистов из различных субъектов Российской Федерации, привлечения соотечественников на постоянное пребывание в Хабаровский край. Определены актуальные причины, побуждающие население к переселению в другие регионы. В работе сделан вывод о том, что высокая заработная плата уже перестаёт быть главным стимулом для переселения населения на территорию Хабаровского края из других регионов Российской Федерации.

A. V. Razzhivina

Moscow State Institute of International Relations, Moscow,
e-mail: razzhivina.a@odin.mgimo.ru

STATE SUPPORT FOR EMPLOYMENT IN KHABAROVSK KRAI: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION

Keywords: Khabarovsk region, work migration, employment, state support for employment.

The work examines the problems of employment of the population of the Khabarovsk Territory of the Russian Federation. This study is aimed at analyzing government programs in support of employment of the population of the Khabarovsk Territory. The positive results of the regional policy in the field of increasing the mobility of the population through labor migration, foreign labor migration, qualified migration of specialists from various constituent entities of the Russian Federation, attracting compatriots to permanent residence in the Khabarovsk Territory are revealed. The actual reasons prompting the population to relocate to other regions have been identified. The paper concludes that high wages are no longer the main incentive for resettlement of the population to the territory of the Khabarovsk Territory from other regions of the Russian Federation.

Введение

Хабаровский край является стратегически важной территориальной единицей не только для Дальневосточного федерального округа, но и для Российской Федерации в целом. Стратегия социально-экономического развития Хабаровского края до 2030 года без ложного пафоса провозглашает, что «высшей ценностью» развития края является – Человек [10]. Стратегия Хабаровского края до 2030 года представляет «будущее состояния региона как полюса определенных позитивных изменений» [12].

По причине сокращающегося населения, Хабаровскому краю присвоен статус территории приоритетного вселения, что предоставляет возможности для привлечения трудовых ресурсов из других регио-

нов страны. В данном субъекте Российской Федерации создаётся благоприятная среда для активного развития: предоставляются условия для привлечения инвестиций в промышленность, формируются территории опережающего социально-экономического развития. Все это способствует увеличению потребности в трудовых ресурсах. В Хабаровском крае также реализуются государственные программы, направленные на повышение качества жизни населения и укрепление населенческого потенциала.

Безработица в Хабаровском крае, как и в целом по всей территории Российской Федерации, носит структурный характер. При невысоком уровне регистрируемой безработицы проблемой на региональном рынке труда остается территориальное расхо-

дение спроса и предложения рабочей силы. В Хабаровском крае стабильно сохраняется недостаток трудовых ресурсов во всех его городских округах. Численность населения постепенно сокращается до критического уровня, что порождает дефицит квалифицированной рабочей силы в крае. Количество трудоспособного возраста снизилось незначительно – с 64,5 процента от общей численности населения в 2010 году до 64 процентов в 2020 году.

Проблему оттока населения сглаживает то обстоятельство, что в регион стабильно поступают трудовые мигранты из других стран. Самое большое количество иностранных граждан поступают из регионов Центральной Азии, Украины. Также ситуацию с безработицей сглаживает участие в экономике граждан пенсионного возраста. Процесс оттока коренного населения отрицательно влияет на социально-экономическое состояние Хабаровского края: нарушается баланс системы распределения трудовых ресурсов, падает качество образования, вместе с чем и уровень профессиональной подготовки кадров, происходит застой в развитии инфраструктуры, снижаются покупательная способность населения и объемы производства и оказания услуг. За последние годы процесс оттока населения в данном регионе стабильно увеличивается, и для решения данной проблемы государством принимается ряд мер.

Целью исследования является выявление особенностей государственной поддержки занятости населения Хабаровского края. Объект исследования выбран не случайно. Хабаровский край один из наиболее динамично развивающихся дальневосточных регионов. В последние годы наблюдается увеличение объемов промышленного производства, ресурсы края привлекательны для инвесторов. Тем не менее повсеместно отмечается дефицит рабочей силы, межрегиональная миграция, к сожалению, остается не в пользу рассматриваемого региона. В крае наблюдается отток трудоспособного населения, повышается средний возраст населения края. Население края не мотивировано трудиться на предприятиях края, так как отсутствуют карьерные перспективы, наблюдается низкий уровень заработной платы, что затрудняет доступность социальных услуг, отрицательно сказывается на транспортной доступности.

Материалы и методы исследования

В период с января по март 2021 года был проведен анализ региональных нормативно-правовых актов по государственной поддержке занятости населения Хабаровского края. Основой анализа послужили статистические данные о миграционном обороте с 2015 по 2019 годы, представленные на официальном сайте Росстата по Хабаровскому краю. Для анализа динамики миграции трудового населения, и экономических данных об объемах выделенных финансовых средств использована информация региональной программы Хабаровского края «Повышение мобильности трудовых ресурсов».

Результаты исследования и их обсуждение

А.С. Лада отмечает, что приоритетными направлениями для государственных программ по повышению трудовой занятости Дальнего Востока Российской Федерации должны быть увеличение заработных плат и улучшение инфраструктуры [11].

Проблемы недостатка рабочих мест на территории Дальнего Востока Российской Федерации побуждают население к миграции. Миграционные процессы на Дальнем Востоке, как и в целом по Российской Федерации, играют важную роль в экономическом и социальном развитии страны.

Данные таблицы 1 показывают, что за последние пять лет ситуация с миграцией на территории Хабаровского края существенно не изменилась, в связи с чем её можно назвать стабильной. Согласно данным Росстата по Хабаровскому краю с 2015 по 2019 годы отток населения снизился на 2216 человек [9]. При этом наблюдается сильный рост оттока населения в зарубежные страны.

На данный момент в Российской Федерации актуальны вопросы внутренней миграции – происходит отток трудового населения из Дальневосточного федерального округа преимущественно в регионы Центральной России. Этот процесс переселения негативно влияет на социально-экономическое состояние Хабаровского края: нарушается баланс системы распределения трудовых ресурсов, падает качество образования и соответственно уровень профессиональной подготовки кадров, происходит деградация инфраструктуры, понижаются покупательная способность населения и объемы производства.

Таблица 1

Статистические данные миграционного оборота в Хабаровском крае за период с 2015 по 2019 гг. в количестве человек [9]

Годы	Прибывшие, всего	из них				Выбывшие, всего	из них			
		в пределах России	в том числе		из зарубежных стран		в пределах России	в том числе		в зарубежных страны
			внутри регионов	из других регионов				внутри регионов	в другие регионы	
2015	54521	44638	24266	20372	9883	59448	51479	24266	27213	7969
2016	57047	45589	23739	21850	11458	58633	50042	23739	26303	8591
2017	55463	44628	23111	21517	10835	59153	48781	23111	25670	10372
2018	53212	43780	22847	20933	9432	58143	47950	22847	25103	10193
2019	51324	42148	22374	19774	9176	54035	45413	22374	23039	8622

Таблица 2

Финансирование Программы из средств Федерального бюджета, краевого бюджета и из средств работодателей за период с 2015 по 2023 гг. [4]

Источник финансирования по годам	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Федеральный бюджет	94657,5	36 067,5	30 096	20 601	302 400	76 440	65 520	80 000	104 000
Краевой бюджет	40 567,5	15 457,5	9 504,00	3 924,00	57 600	14 560	12 480	20 000	26 000
Средства предприятий, работодателей	40 567,5	15 457,5	13 200	8 175,00	27 000	6 825,00	5 850,00	7 500,00	9 750

За последние годы процесс оттока населения в данном регионе показывает снижение. Однако эти изменения не существенно влияют на положение, поэтому наша внутренняя политика обращает на эту проблему особое внимание, отслеживая ситуацию и подбирая под обстоятельства новые пути решения. На основании данных о реализации программы Хабаровского края «Повышение мобильности трудовых ресурсов», утвержденной постановлением Правительства Хабаровского края от 14 июля 2015 года № 191 в работе проведен анализ динамики миграции трудового населения [3].

Вектор упомянутой выше программы «Повышение мобильности трудовых ресурсов» [3] направлен на привлечение и последующее закрепление на территории Хабаровского края трудовых ресурсов из других субъектов Российской Федерации. Для этого необходимо научиться создавать условия, которые способствовали бы привлечению квалифицированных спе-

циалистов в край и приводили к увеличению миграционного притока трудовых ресурсов в регион. Главными показателями, по которым оценивается эффективность реализации программы, являются: количество работников, которых смогли привлечь работодатели, доля привлеченных работников, которые продолжают свою трудовую деятельность в регионе, доля привлеченных работников, принятых на работу участниками Программы. Программа начала реализовываться в 2015 году, а в мае 2020 года были внесены поправки, позволившие продлить программу поддержки до 2023 года.

Финансирование данной программы осуществляется из трех источников: федерального, регионального бюджетов и бюджетов предприятий-работодателей, участников Программы. Данные об объемах вложения финансовых средств в мероприятия по достижению цели программы приведены в таблице 2.

Расчёт размера выделенных денежных средств осуществляется в соответствии с Правилами предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование региональных программ повышения мобильности трудовых ресурсов в рамках подпрограммы «Активная политика занятости населения и социальная поддержка безработных граждан» государственной программы Российской Федерации «Содействие занятости населения» [2]. Объем финансовой поддержки вычисляется в соответствии с пунктом 11 Правил предоставления и распределения субсидий, с учетом следующих составляющих: численность потенциальных работников, численность работников предыдущего года, объем возмещения на одного человека и предельный уровень софинансирования.

Размеры финансирования Программы уточняются каждый год, опираясь на текущие возможности федерального и краевого бюджетов и затрат предприятий, необходимых для реализации Программы.

Ведущими секторами в экономике Хабаровского края являются: промышленное производство (доля в ВРП – 18%); транспорт и связь (доля в ВРП – 21%); торговля (доля в ВРП – 14%) [3]. Трудовые мигранты, приезжающие на заработки в Хабаровский край, занимают рабочие места в таких сферах деятельности, как строительство, торговля, а также в сельском хозяйстве.

Данное обстоятельство, безусловно, имеет положительные стороны для экономики региона, поскольку восполняет недостаток трудовых ресурсов на данной территории Российской Федерации, однако это также может повлечь негативные моменты, поскольку возможны конфликтные ситуации из-за несовпадения культур.

В таблице 3 приведены данные об уровне участия в сфере труда, уровне безработицы и занятости. Для расчета были отобраны сведения о гражданах в возрасте от 15 до 72 лет.

Количество трудоспособного населения сокращается по причине того, что процент пожилых людей увеличивается. Восстанавливают баланс в сфере труда мигранты, прибывшие из стран СНГ и Китая. Однако трудовые мигранты, прибывшие из этих стран не являются высококвалифицированными специалистами, а, зачастую, представляют собой лиц, прибывших только на временные заработки.

Таблица 3

Статистические данные об уровне участия в сфере труда, уровне безработицы и занятости для Хабаровского края в 2020 году [3]

Уровень участия в рабочей силе	66,6%
Уровень безработицы	4%
Уровень занятости	64%
Уровень зарегистрированной безработицы	2,3%
Безработные без образования	51%

Программа прогнозирует, что количество привлечённых работодателями работников из других регионов Российской Федерации составит 1833 человека за весь период, то есть с 2015 по 2023 годы.

В 2017 году в рамках Программы трудовой мобильности привлечено 96 работников из других субъектов Российской Федерации.

Работники привлечены из более 30 субъектов Российской Федерации, в том числе из: Республики Татарстан, Республики Саха (Якутия), Республики Башкортостан, Республики Бурятия, Краснодарского края, Забайкальского края, Московской, Кемеровской, Ростовской, Саратовской областей, Еврейской автономной области, г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, г. Севастополя и др.

Сведения о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников государственных учреждений социальной сферы (по данным отраслевых министерств социальной сферы края) приведены в таблице 4.

Соглашением от 1 января 2018 года о минимальной заработной плате в Хабаровском крае установлена минимальная заработная плата в размере 9 489 рублей [7], на которую начисляются районный коэффициент и процентная надбавка за стаж работы в особых климатических условиях на территории Хабаровского края, в соответствии с действующим законодательством.

Согласно информации, указанной на официальном сайте Правительства Хабаровского края, к началу 2022 года количество занятых должно стать не меньше, чем 675700 человек [8]. Данный прогноз учитывает комплекс мер на региональном уровне, который направлен на повышение трудовой занятости, разработанный Правительством Хабаровского края. Однако, необходимо отметить, что на ситуацию по трудовой занятости сильно повлияла эпидемия коронавирусной инфекции, самый большой показатель по безработице наблюдался в октябре 2020 года и был равен 26800 человек.

Таблица 4

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников государственных учреждений социальной сферы (по данным отраслевых министерств социальной сферы края) [5]

Наименование отрасли	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 в% по отношению к 2009 г.
Здравоохранение	18 829	20 830	25 936	26 188	29 723	32 526	33 944	36 032	37 294	198,1
Образование	15 641	16 210	20 279	24 209	28 387	30 580	31 644	32 269	34 729	222,0
Культура	16 510	17 474	21 065	21 954	23 910	28 605	28 815	29 110	38 891	235,6
Социальная защита	14 098	14 664	17 071	19 342	24 414	25 599	25 391	26 374	30 293	214,9

Благодаря финансовой поддержке на федеральном и региональном уровнях данный показатель был снижен к концу года, но достичь результата, который был до эпидемии, пока не удалось. На сегодняшний день число безработных составляет 14800 человек.

Комплекс мер по сокращению безработицы направлен на создание условий получения безработными гражданами дополнительного профессионального образования и профессионального образования в соответствии с потребностью работодателей. Также будет осуществляться поддержка граждан в организации своего дела, оформления самозанятости путём предоставления земли под создание ферм и хозяйств. В самых труднодоступных местах будет предоставляться поддержка безработным гражданам в любой сфере семейного бизнеса. Ко всему прочему, будет актуальна система социального контракта, благодаря которой малоимущие семьи будут иметь возможность открыть свой бизнес. Таким образом, ежегодно выделяются средства на открытие бизнеса до 250 000 рублей и на открытие личного подсобного хозяйства до 60 000 рублей.

В Хабаровском крае выплачиваются субсидии коммерческим организациям с целью увеличения рабочих и мест для стажировки.

В данной мере поддержки планируется задействовать около 2 000 человек, а сумма выплат предприятиям составит 49 900 рублей на человека.

Выводы

В данной ситуации динамика демографических процессов складывается не в пользу Хабаровского края, а, следовательно, всего Дальневосточного региона. Чем раньше будут активно приниматься меры по решению данной проблемы, тем меньше вероятность, что этот процесс достигнет необратимой стадии.

С целью закрепления населения на Дальнем Востоке и предотвращения оттока трудовых мигрантов, государству следует сделать акцент на приоритетных стимулах для жителей региона, на повышение заработной платы, а также на создание социальных условий на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Исходя из изложенного выше, считаем правильным решение о закреплении выпускников средних профессиональных учебных заведений за предприятиями Хабаровского края. Такие меры по поддержке трудового населения необходимо применить во всех регионах Дальнего Востока Российской Федерации.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 31 октября 2018 года № 622 «Об утверждении Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы» // Собрание законодательства РФ. 2018. №45. Ст. 6917.
2. Постановление Правительства РФ от 30.09.2014 № 999 (ред. от 11.02.2021) «О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации» (вместе с «Правилами формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации»). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169507/ (дата обращения: 20.03.2021).

3. Постановление Правительства Программы Хабаровского края от 14 июля 2015 г. № 191-пр «О реализации мер по повышению мобильности трудовых ресурсов». [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/> (дата обращения: 10.04.2021).
4. Постановление Правительства Хабаровского края от 15 декабря 2015 года №442-пр «О внесении изменений в постановление Правительства Хабаровского края от 14 сентября 2015 г. № 293-пр «О мерах по реализации программы Хабаровского края «Повышение мобильности трудовых ресурсов»». [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/2700201512150008> (дата обращения: 10.04.2021).
5. Доклад о комплексном развитии регионов Дальнего Востока утв. Государственный совет Российской Федерации от 06 сентября 2017 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://minvr.ru> (дата обращения: 10.04.2021).
6. Комплекс мер по восстановлению занятости на 2021 год утвержден в Хабаровском крае. Официальный сайт Правительства Хабаровского края. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.khabkrai.ru/events/news/182209> (дата обращения: 10.04.2021).
7. Соглашения о минимальной заработной плате в Хабаровском крае на 2018 год – Стабилизационные меры – Экономика – Официальный сайт администрации Комсомольского муниципального района. [Электронный ресурс]. URL: <https://raion-kms.khabkrai.ru/Ekonomika/Stadilizacionnye-mery/3701> (дата обращения: 10.04.2021).
8. Статистические данные интерактивного портала Комитета по труду и занятости населения Правительства Хабаровского края. [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/ULrPb> (дата обращения: 10.04.2021).
9. Статистические данные миграционного оборота в Хабаровском крае официального сайта Управления Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, Магаданской области, Еврейской автономной области и Чукотскому автономному округу. [Электронный ресурс]. URL: <https://habstat.gks.ru/folder/25028> (дата обращения: 10.04.2021).
10. Стратегия социально-экономического развития Хабаровского края до 2030 года: постановление Правительства Хабаровского края от 13 июня 2018 года № 215-пр // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/465353006> (дата обращения: 10.04.2021).
11. Лада А.С. Проблемы привлечения трудовых ресурсов в субъектах Дальнего Востока // Власть и управление на Востоке России. 2018. №4 (85).
12. Шпакова Р.Н. Генеральные цели стратегического развития регионов Российской Федерации // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 77. С. 311-336. DOI: 10.24411/2070-1381-2019-10030.

УДК 338

Ф. Б. Рзаев

Азербайджанский технический университет, Баку, e-mail: toplu2015@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые слова: промышленная политика, государственно-частное партнерство, приоритеты, инструменты, развитие, инновация.

В статье исследованы вопросы формирования приоритетов промышленной политики с точки зрения повышения роли государственно-частного партнерства, а также выявлены приоритеты промышленной политики и дана классификация приоритетов. Промышленная политика – это, в первую очередь, комплекс мер воздействия государства на распределение ресурсов с целью улучшения структуры национальной экономики и повышения эффективности отраслей производства. Основным критерием, как следует из результатов передового опыта и проведенных исследований, является приобретение конкурентоспособности в промышленных отраслях и предприятиях, а также поддержка соответствующей деятельности. С этой точки зрения, промышленная политика по кругу охвата и стратегическому значению наряду с тем, что является составной частью экономической политики. Промышленная политика представляет собой совокупность мер государственно-правового регулирования деятельности субъектов хозяйствования. Сюда также должен включаться всесторонне обоснованный комплекс мер государственно-правового регулирования с оптимальным кругом охвата отдельных аспектов по купле-продаже производственных факторов хозяйственных субъектов, организации производства, разделению товаров и услуг и проч. В статье выявлены возможности государственно-частного партнерства в реализации приоритетов промышленной политики. Охарактеризованы факторы, формирующие среду развития промышленного производства. Определены пути повышения роли государственно-частного партнерства в реализации приоритетов промышленной политики. Цель исследования: определить какую форму должна принять промышленная политика в период политических и технологических изменений.

F. B. Rzayev

Azerbaijan Technical University, Baku, e-mail: toplu2015@mail.ru

INCREASING THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN IMPLEMENTING THE PRIORITIES OF INDUSTRIAL POLICY

Keywords: industrial policy, public-private partnership, priorities, tools, development, innovation.

The article examines the formation of industrial policy priorities from the point of view of enhancing the role of public-private partnership, as well as identifies the priorities of industrial policy and gives a classification of priorities. Industrial policy is, first of all, a set of measures of state influence on the allocation of resources in order to improve the structure of the national economy and increase the efficiency of production sectors. The main criterion, as follows from the results of advanced experience and research carried out, is the acquisition of competitiveness in industrial sectors and enterprises, as well as support for relevant activities. From this point of view, industrial policy is in scope and strategic importance along with what is an integral part of economic policy. Industrial policy is a set of measures of state and legal regulation of the activities of business entities. This should also include a comprehensively substantiated set of measures of state and legal regulation with an optimal range of coverage of certain aspects of the purchase and sale of production factors of economic entities, organization of production, separation of goods and services, etc. The article reveals the possibilities of public-private partnership in the implementation of industrial policy priorities. The factors that form the environment for the development of industrial production are characterized. The ways of increasing the role of public-private partnership in the implementation of industrial policy priorities have been identified. Objective of the study: to determine what form industrial policy should take in the period of political and technological changes.

Введение

В течение последних тридцати лет господствовало мнение экономистов о том, что промышленная политика – плохая идея. Основной аргумент основан на двух рас-

суждениях. Во-первых, у правительств нет информации, необходимой для «выбора победителей». Большинство экономистов считают распределение ресурсов в экономике слишком сложным и слишком информатив-

ным процессом, которым не может эффективно управлять государственный сектор [1]. Во-вторых, даже если бы правительства могли решить информационную проблему, стремление частных агентов к получению ренты подорвало их благонамеренные усилия. По этой причине преобладающим аргументом было то, что частные субъекты должны быть исключены из разработки государственной политики, потому что они будут лоббировать действия, которые служат их конкретным интересам

За последнее десятилетие эта общепринятая точка зрения существенно изменилась. Информация, обучение и география вместе составляют мощное теоретическое обоснование промышленной политики [2-4].

Возобновившемуся интересу промышленной политики способствовали самые разные тенденции. В развивающемся мире наблюдается сопротивление рыночно-фундаменталистскому подходу, обычно связанному с Вашингтонским консенсусом. Даже при высоких темпах роста экономики развивающихся стран испытали неудовлетворительные темпы производственных преобразований и дефицит в создании качественных рабочих мест в обрабатывающей промышленности или современных услугах. Это создало потребность в активной государственной политике по диверсификации и модернизации экономики, помимо простого освобождения рынков. В странах с развитой экономикой общее недоумение на рынке труда и длительные последствия финансового кризиса привели к аналогичным последствиям. Продолжающееся снижение доли занятых в обрабатывающей промышленности в США и странах Западной Европы и растущая конкурентная угроза, которую представляет Китай на мировых рынках, подталкивают в том же направлении. Интерес к промышленной политике дополнительно стимулируется революционными технологическими изменениями – от автоматизации до цифровизации.

Материал и методы исследования

В исследовании использованы методы литературного и логического анализа. Информационная база составлена публикации периодических изданий, научным публикациям отечественных и зарубежных исследователей, представленных в виде статей, монографии и тезисы, а также материалы международных научных конференций.

Результаты исследования и их обсуждение

Промышленная политика не должна быть изолированной политикой, которая противоречит другим направлениям политики, таким как политика конкуренции, торговая политика, региональная или налоговая политика. Успешная промышленная политика максимизирует синергию с другими частичными политиками. С одной стороны, он должен содержать отраслевые элементы, определяющие важные для страны сегодня или отрасли, которые, как ожидается, будут важными в будущем, но с другой стороны, они поддерживают горизонтальную деятельность, формирующую условия для бизнеса. Отраслевая политика должна использовать движущие силы стратегии высокого пути, такие как инновации, образование и устойчивость, а горизонтальная политика должна отдавать более высокий приоритет ключевым секторам. Эту комбинацию можно было бы назвать промышленной политикой, ориентированной на матрицу, поскольку в строках указаны приоритетные отрасли, а в столбцах – инструменты политики, особенно актуальные для этих секторов [5].

Принципы реализации промышленной политики должны быть оценены возможности увеличения роли государственно-частного партнерства в реализации промышленной политики и определены направления реализации этих возможностей. Эти и другие факторы превращают в объективную необходимость комплексное исследование проблем увеличения роли государственно-частного партнерства в реализации приоритетов промышленной политики [6].

Конечно, существуют также и отличия между экономической политикой и промышленной политикой. Основное отличие, которое следует отметить наряду с отраслевыми особенностями, является построение промышленной политики на материальном производстве, непосредственном обслуживании производства и базе товаров. Так как, как отмечалось в недавних исследованиях о необходимости промышленной политики, «промышленная политика является экономической политикой с точки зрения материального производства, и неотъемлемым элементом государственного строительства, который направлен на трансформацию, с целью достижения лидерских позиций по параметрам уровня технологического разви-

тия, производительности, качества экономики страны» [7, с. 323].

Субъектами промышленной политики в большинстве источников являются: государство, частный бизнес и интегрированные бизнес-группы, научные сообщества, гражданское общество. Качественные отношения между этими субъектами, о чем свидетельствуют исследования, являются одним из основных факторов, определяющих роль и место системы государственно-частного партнерства в реализации приоритетов современной промышленной политики. Формирование отношений между субъектами промышленной политики должно происходить преимущественно в горизонтальном направлении, в соответствии с требованиями либеральной экономической системы. Однако не следует забывать, что элементы вертикальной интеграции в отношениях, установленных между государственными органами и другими субъектами промышленной политики, не являются исключением. Элементы вертикальной интеграции встречаются даже тогда, когда отношения между государственными структурами и частным бизнесом, и интегрированными бизнес-группами, научным сообществом и гражданским обществом полностью равноправны. Эта ситуация более очевидна в опыте не только постсоветских стран, но также в постсоциалистических странах Восточной Европы.

Будучи субъектом промышленной политики, государство должно играть ведущую роль в производственных сферах, которые являются стратегически важными, социально значимыми и на первых порах малообеспеченными как с общественной, так и с геополитической точки зрения. Как известно из многолетнего опыта, государство играет решающую роль в производстве наукоемкой продукции. Зависимость возможностей реализации сравнительных преимуществ конкурентоспособности наукоемкой промышленной деятельности от промышленной политики государства, как показывают исследования, не только не уменьшается на нынешнем периоде, когда процессы глобализации становятся интенсивными, а наоборот, постепенно растет. Эта ситуация, наряду с рядом других факторов, связана с зависимостью обороноспособности страны от развития национальной промышленности.

Интегрированные бизнес-группы, играющие решающую роль в промышленности

развитых стран, как видно из соответствующих исследований, становятся важным субъектом экономической среды деятельности постсоветских стран, особенно Российской Федерации и Казахстана. Интегрированные бизнес-группы играют все более важную роль в формировании инвестиционных ресурсов и ориентировании промышленного производства в этих странах.

В этой связи заслуживает особого внимания деятельность многосторонних холдингов, сформированных на промышленной основе. Холдинги, в которых предпочтения отдаются инновационной деятельности, учреждаются с целью захвата новых сегментов инновационного рынка (укрепления там), а также сокращения расходов. Оба эти фактора в той или иной степени увеличивают капитализацию холдинга. Эти учреждения формируют благоприятные условия в соответствующем сегменте рынка с точки зрения развития инновационного и прямого производственного бизнеса с платежеспособным спросом, а также для более эффективного использования возможностей государственно-частного партнерства в реализации соответствующих приоритетов промышленной политики.

Приоритеты промышленной политики включают следующее: повышение производительности в сфере производства и обслуживания; замена импорта за счёт высокотехнологичного производства; стимулирование экспорта промышленной продукции; формирование оптимальной отраслевой и институциональной структуры современного промышленного комплекса; дифференцированный подход к выбору направлений развития промышленности по областям и региональной организации; реализация конкурентных преимуществ в промышленности по отраслевым признакам, признакам вида деятельности и областным признакам; реализация интеграционных и кооперационных процессов в экономике и технологии; формирование системы подготовки квалифицированных кадров для инновационного промышленного производства; реконструкция и модернизация производственных мощностей; стимулирование инновационной промышленно-производственной деятельности; формирование инновационной инфраструктуры и пр.

Промышленная политика объяснена в реализации этих приоритетов с точки зрения повышения роли партнерства государ-

ственного и частного сектора, кроме того, можно отметить следующее:

- расширение сферы государственно-частного партнерства может оказать решающее позитивное влияние на реализацию возможностей импортозамещения за счет высокотехнологичного производства;

- комплекс мер, предпринимаемых государством с целью стимулирования экспорта промышленной продукции, оказывает более гибкое и существенное влияние на эффективность деятельности функционирующих субъектов государственно-частного партнерства путем создания публичного юридического лица или иным образом;

- передовая практика показывает, что роль государственно-частного партнерства в формировании оптимальной отраслевой и институциональной структуры промышленного комплекса возрастает. Этот процесс происходит не сам по себе, а благодаря необходимым подготовительным мерам для инвестиционной деятельности. Дело в том, что проекты государственно-частного партнерства, как уже упоминалось, рассматривают реализацию системы, которая предусматривает не только концентрацию ресурсов, но и способность интересов и полномочий создавать специальную среду;

- партнерство между государственным и частным сектором, проводится на добровольной основе, и поэтому способствует дифференцированному подходу в той или иной степени при выборе направлений по областному развитию промышленности. В этой связи, возможность реализации природных и сравнительных конкурентных преимуществ, значительно возрастает;

- осуществление эффекта экономической и технологической интеграции и сотрудничества в промышленности легче в условиях государственно-частного партнерства. Так как, развитое государственно-частное партнерство, как видно из передовой практики, рассматривается как достаточно перспективное направление для достижения синергетического эффекта;

- развитие партнерства между государственным и частным секторами создает условия для более эффективного использования возможностей экономическо-правовой базы для реконструкции и модернизации производственных мощностей в промышленности.

С точки зрения повышения роли государственно-частного партнерства в реализа-

ции приоритетов промышленной политики целесообразно классифицировать эти приоритеты с учетом рыночной среды. В этом случае, прежде всего, мы считаем, что в соответствующем сегменте рынка требование платежеспособности и спрос (заказ) государства на продукцию промышленного сектора должны быть дифференцированы. В то же время должны быть обоснованы научные, инвестиционные, инновационные и, конечно же, ориентированные на производство приоритеты, сформированные в рамках государственных программ по развитию промышленности. Требование платежеспособности на рынке промышленной продукции определяет стартовое состояние развития предприятия, в то же время оно требует обоснования критериев структурной политики, с точки зрения потоков ресурсов в области, где могут быть реализованы конкурентные преимущества. Приоритеты, связанные с осуществлением государственного заказа на продукцию промышленных отраслей, напрямую связаны с гарантированным спросом на продукцию хозяйственных субъектов в отрасли. Именно в реализации этих приоритетов государственно-частное партнерство должно сыграть ведущую роль.

Роль государственно-частного партнерства в реализации приоритетов промышленной политики в значительной степени зависит от инструментов этой политики, и условий их использования. Инструменты для реализации современной промышленной политики, как известно, многочисленны, и выбор при их использовании зависит от уровня развития отрасли и ее заявленных приоритетов.

Промышленная политика осуществляется комплексом мер, которые являются частью системы регулирования отраслей, и в целом системы государственного регулирования экономики. В этой системе исследователи отмечают уникальное место государственно-частного партнерства. Так как, комплекс мер, применяемых в практике реализации промышленной политики, включает «финансирование крупнейших инвестиционных проектов за счет осуществления государственно-частного партнерства в виде особых экономических зон, концессионных соглашений и инвестиционных фондов. В ходе реализации таких партнерств государство вкладывает бюджетные средства в создание инфраструктуры, а бизнес свои средства – в производство; развитие

сети лизинговых компаний, которая должна предоставлять современное высокотехнологичное оборудование для промышленности и транспорта с участием государства; обучение персонала; политика снабжения для государственных и муниципальных потребностей» [8, с. 211].

Защита рынка промышленной продукции от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных производителей является важным направлением государственной политики, реализуемой в этой области. В этом плане система государственно-частного партнерства может сыграть важную роль в повышении эффективности государственной поддержки, оказываемой отечественным производителям. Так как, механизм поддержки отечественных производителей в сферах экономической деятельности, где непосредственно участвует государство, будет более оперативным и работоспособным.

Государственно-частное партнерство может ускорить процессы реализации приоритетов структуры и специализации промышленной политики. Так как, структурные реформы в промышленности осуществляются, как известно, благодаря прямому и косвенному воздействию государства. В результате инвестиционной политики структурные изменения в промышленности практически не происходят без участия государства. В таком случае государство может увеличить возможности гибких положительных воздействий на эффективность инвестирования в стратегических направлениях путем подготовки публичного юридического лица или др. способами.

Оптимальное расположение промышленных предприятий в социально-экономически сбалансированном и динамичном развитии регионов страны имеет существенное значение. Направление возможностей государственно-частного партнерства на инновационной региональной промышленной деятельности с точки зрения эффективного использования местного потенциала, в том числе сырья и рабочей силы, одним словом эффективная областная организация промышленности, остается в повестке дня как приоритет развития отрасли. В связи с этим потенциал создания синергетического эффекта системы государственно-частного партнерства заслуживает особого внимания. Особенно в вопросе отстранения промышленных предприятий из крупных городов

(аспект субурбанизации в размещении промышленных предприятий) государственно-частное партнерство может серьезно снизить давление на государственный бюджет.

Сбалансированное развитие регионов и улучшение структуры занятости имеет решающее значение с точки зрения реализации приоритета повышения эффективности территориальной организации в промышленной политике. Должны быть разработаны соответствующие механизмы осуществления возможностей государственно-частного партнерства, для реализации приоритетов инвестирования проектов промышленной политики, основанных на эффективном использовании ресурсов в целом, и использованию ресурсов.

Промышленная политика должна создавать благоприятные условия для развития частного сектора и, в целом, стимулирования деловой активности. В этом отношении государственно-частное партнерство играет исключительную роль. Развитие малого бизнеса в промышленности, особенно в аграрном секторе, является важным направлением промышленной политики. Можно поощрять динамическое равновесие в региональном развитии с большей вероятностью, устранять бюрократические барьеры для непосредственного внедрения инноваций, повышать уровень занятости и улучшать структуру путем предоставления государственной поддержки малому бизнесу в рамках партнерских отношений в промышленности.

При выборе средств и направлений для повышения эффективности проектов государственно-частного партнерства в промышленности на первом плане должен быть критерий минимизации или устранения негативного воздействия рыночного автоматизма, благодаря цивилизованным рыночным отношениям. С этой точки зрения государственно-частное партнерство может внести существенный вклад в укреплении определенных представителей частного сектора в соответствующем сегменте рынка.

Повышение эффективности инвестиций в промышленное производство является одним из главных приоритетов промышленной политики. Государственно-частное партнерство открывает дополнительные возможности для повышения эффективности прямых и портфельных инвестиций в производство и отрасли. Таким образом, оптимальное распределение и использование ресурсов,

гибкое использование совершенствования нормативно-правовой базы, минимизация транзакционных затрат, а также ряд других положительных изменений в подобных направлениях значительно повышают эффективность инвестиций в промышленное производство [9].

С точки зрения стимулирования устойчивого развития в промышленности, возможности государственно-частного партнерства велики. Прежде всего, следует отметить, что исключительная роль государства в выполнении общественно необходимых социальных заказов, с учетом потребностей общества, должна быть решающей в обеспечении развития, которое не создаст проблем в будущем (иными словами, устойчивого). Экономические методы, используемые для выполнения частным бизнесом требований устойчивого развития, дают более быстрый результат в условиях государственно-частного партнерства.

Помимо экономической и социальной значимости государственно-частного партнерства в материальных отраслях производства, в том числе в промышленности, мы должны отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений, социальное значение альянса, о котором шла речь, растет. Эта тенденция, конечно же, не происходит сама по себе, даже если она является публично желаемой. Тем не менее, социальная ответственность предпринимательства в промышленности и роль государственно-частного партнерства в его восприятии недостаточно изучены. Тем не менее, передовой зарубежный опыт дает достаточные основания утверждать, что государственно-частное партнерство в повышении социальной ответственности предпринимательства в промышленности обладает важными возможностями [10]. С точки зрения получения нового качественного уровня социального партнерства промышленного предприятия с другими структурами в стране на той или иной территории страны, это партнерство может создать благоприятные начальные условия как с социально-экономической, так и с институциональной точки зрения.

Важное направление повышения роли государственно-частного партнерства в реализации приоритетов промышленной политики связано с улучшением качественных и количественных характеристик информа-

ционной базы и информационных потоков. Чтобы осуществлять реалистичные возможности, созданные государственно-частным партнерством, необходимо правильно, подробно и точно оценить начальные условия. Ни для кого не секрет, что представители частного бизнеса иногда заведомо или непреднамеренно искажают исходную информацию. Особенно это касается информации о доходах предприятия.

В условиях государственно-частного партнерства, указанную исходную информацию получают непосредственно из первичных источников, и потому ее достоверность, почти не вызывает сомнения. Наконец, следует отметить, что участники системы государственно-частного партнерства приобретают возможности для более активного и оперативного использования информационных ресурсов государства. Словом, государственно-частное партнерство создает благоприятные условия для формирования необходимой, точной, полной и репрезентативной информационной базы в реализации приоритетов современной промышленной политики.

Заключение

С помощью государственно-частного партнерства при реализации приоритетов промышленной политики страны могут быть решены следующие вопросы: устранение ограничений на выделение средств государственного бюджета для инвестирования конкретного проекта, что считается необходимым для помощи частного акционерного капитала; расширение доступа к инфраструктурным инновациям; обеспечение оптимальной государственной поддержки общественно значимых проектов, которые не могут быть выполнены частным сектором; сокращение сроков подготовки к реализации проекта, создания и ввода в эксплуатацию на полную мощность промышленного объекта; оптимизация распределения и перераспределения рисков среди представителей частного сектора, которые имеют долгосрочные гарантии использования государственных и собственных производственных мощностей и сбыта производимой продукции; расширение возможностей стимулирования открытой промышленной политики путем повышения прозрачности выбора партнеров среди представителей частного сектора.

Библиографический список

1. Pack H., Tetsushi Sonobe, Keijiro Otsuka. Cluster-Based Industrial Development: A Comparative Study of Asia and Africa. New York: Palgrave Macmillan, 2011. P. xvi+261. \$100.00 (cloth) // *Economic Development and Cultural Change*. 2012. № 60(3). P. 634-637.
2. Stiglitz J.E. People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2019. № 22 (3). P. 486-491.
3. Stiglitz J. E Eliminating extreme inequality: A sustainable development goal, 2015–2030 // *Ethics & International Affairs*. 2014. № 28 (1). P. 5-13.
4. Rodrik D. Charles F. Sabel Building a Good Jobs Economy. Harvard Kennedy Schoo, Revised, November 2019. 32 p.
5. Aiginger K, Sieber S. The Matrix Approach to Industrial Policy // *Int Rev Appl Econ* 2016. № 20 (5). P. 573-603.
6. Гасанов Р.Т. Экономическая политика: методология и практика. Баку: Экономический университет, 2015. 282 p.
7. Арсаханова З.А., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Необходимость промышленной политики для экономического развития государства // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 9-2. С. 323-326.
8. Горячева Т.В. Инструменты реализации промышленной политики // *Вестник СГТУ*. 2010. № 1(44). С. 204-211.
9. Гюльалиев М.Г. Оценка зависимости экономического роста от государственных финансов (Сравнительный анализ Азербайджана И Грузии) // *Інноваційна економіка*. 2017. № 1-2. P. 19-28.
10. Gulaliev M.G., Yuzbashieva G.Z., Mamedova G.V., Abasova S.T., Salahov F.R., Askerov R.R. Consumer surplus changing in the transition from state natural monopoly to the competitive market in the electricity sector in the developing countries: Azerbaijan case // *International Journal of Energy Economics and Policy*. 2020. Vol. 10(2). P. 265-275.

УДК 658.15

И. В. Романова

ООО «ЕвроРециклинг», Пенза, e-mail: irarom111@mail.ru

И. В. Волгина

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск, e-mail: ivolgina@rucoop.ru

МОДЕЛИ, ЭТАПЫ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: анализ, аспект, оценка, показатель, индикатор, модель, методика, бухгалтерская отчетность, фактор, характеристика.

Статья посвящена расширению терминологического кругозора в области понятия и теоретической сущности анализа финансового состояния как процесса управления предприятием. В статье перечислены, систематизированы и охарактеризованы факторы, которые необходимо учитывать при принятии управленческих решений, сформулированных на основе проведенного анализа финансового состояния. В статье перечислены и описаны модели анализа финансового состояния предприятия, которые помогают определить взаимосвязь и взаимозависимость между отдельными его показателями. В качестве основных моделей анализа финансового состояния в процессе управления предприятием рассмотрены: дескриптивные, предикативные и нормативные. Проведен критический анализ и выявлены особенности основных подходов к анализу финансового состояния в отечественной и зарубежной практике. Исследованы вопросы интерпретации показателей бухгалтерской отчетности в целях эффективного анализа финансового состояния в процессе управления предприятием.

I. V. Romanova

LLC «EuroRecycling», Penza, e-mail: irarom111@mail.ru

I. V. Volgina

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: ivolgina@rucoop.ru

MODELS, STAGES AND INFORMATION BASE OF FINANCIAL CONDITION ANALYSIS IN THE PROCESS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Keywords: analysis, aspect, evaluation, indicator, indicator, model, methodology, accounting statements, factor, characteristic.

The article is devoted to expanding the terminological horizon in the field of the concept and theoretical essence of the analysis of the financial condition as a process of enterprise management. The article lists, systematizes and characterizes the factors that must be taken into account when making management decisions formulated on the basis of the analysis of the financial condition. The article lists and describes models for analyzing the financial condition of an enterprise, which help to determine the relationship and interdependence between its individual indicators. As the main models of the analysis of the financial condition in the process of enterprise management, the following are considered: descriptive, predicative and normative. The critical analysis is carried out and the features of the main approaches to the analysis of the financial condition in domestic and foreign practice are revealed. The issues of interpretation of accounting indicators for the purpose of effective analysis of the financial condition in the process of enterprise management are investigated.

Анализ финансового состояния предприятия выступает одним из способов для определения недостатков управления хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестиций и планирования показателей. Анализ финансового состояния – это неотделимая часть комплексного

финансово-экономического анализа деятельности любого хозяйствующего субъекта. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия [6, с. 157].

Осуществление анализа и оценки финансового состояния организации позволяет

получить информацию о многих аспектах ее деятельности, оценить конкурентоспособность и выявить слабые и сильные стороны [2, с. 126].

Для лучшего понимания проблемы управления состоянием предприятия необходимо расширить терминологический кругозор в области непосредственного понятия финансового состояния и его теоретической сущности, так как в итоге на основе сути этого понятия будет определяться ожидаемый результат.

В настоящее время перед организацией, которая стремится утвердиться в новых условиях экономики, стоит задача по обеспечению устойчивого финансового состояния, которое свидетельствует о способности быстро адаптироваться к быстроменяющимся условиям хозяйствования [7, с. 27].

Финансовое состояние предприятия зависит от множества факторов, которые можно классифицировать как внутренние и внешние [1]. Внутренние факторы напрямую зависят от организации работы самого предприятия, изменение внешних (макросреда и микросреда) факторов почти не подвластно воле организации.

Вместе с тем существует ряд тенденций в макросреде, составляющих явную угрозу для финансового состояния предприятия и в отношении которых должен быть разработан комплекс мер для нивелирования их воздействия:

а) экономические и технологические угрозы: инфляция, экономические санкции, удорожание ресурсов, появление крупных ритейлеров и демпинг с их стороны.

б) политико-правовые угрозы: несовершенство законодательства.

в) социально-демографические угрозы: снижение покупательского спроса и численности населения.

В настоящее время на потребительском рынке наблюдается замедление динамики роста объемов продаж, вызванное уменьшением потребительского спроса, что связано с существенным повышением цен, а также снижением динамики доходов населения. Для устранения данной проблемы, помимо реализации различных государственных программ по повышению занятости и доходов населения, современные предприятия должны активизировать работу по стимулированию продажи продукции, помимо этого должна постоянно проводиться работа по расширению ассортимента и пр. Данная

работа особенно важна в современных условиях, когда появляются новые форматы производства и сбыта и др.

В настоящее время угрозой для финансового состояния предприятия, кроме макроэкономических внешних факторов, выступают также и микроэкономические внешние факторы. Для устранения вышеуказанных угроз со стороны микросреды необходимы грамотные управленческие решения:

– по устранению угроз со стороны конкурентов: анализ деятельности конкурентов на рынке, внедрение новых технологий, активная коммуникационная деятельность, переориентация персонала предприятия на рыночную концепцию управления предприятием и др.

– по устранению угроз со стороны потребителей: соблюдение соотношения «цена – качество» при формировании продажной стоимости, активное проведение рекламных кампаний и другой коммуникационной деятельности, расширение ассортимента предлагаемой продукции с учетом требований покупателей, исследование спроса с целью своевременного реагирования на его изменения.

В основном, как правило, внешняя среда влияет на то, что происходит непосредственно внутри предприятия, а особенно на финансовую устойчивость, но повлиять на внешние факторы хозяйствующие субъекты не в состоянии, они лишь могут адаптироваться к их влиянию [5, с. 201].

Как было указано выше, финансовое состояние предприятий зависит от множества факторов внутренней среды. В итоге, необходимо отметить, что основными факторами, которые могут способствовать укреплению финансового состояния предприятия относятся факторы внешней макросреды: экономические, технологические, социально-демографические и технологические, факторы внешней микросреды: конкуренты и покупатели, анализ которых и разработка мер по нивелированию их негативного воздействия позволят улучшить финансово-экономические показатели предприятия и внутренние факторы, а именно: экономические ресурсы предприятия, повышение эффективности использования которых совместно с реализацией мер по их оптимизации позволят улучшить финансовое состояние предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия проводят с применением различных ти-

пов моделей, которые помогают определить взаимосвязь и взаимозависимость между отдельными его показателями. Существуют следующие типы моделей анализа финансового состояния: дескриптивные, предикативные и нормативные [3, с. 174].

Дескриптивные модели – известные также как модели описательного характера, являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся: построение системы отчетных балансов; представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах; вертикальный и горизонтальный анализ отчетности; система аналитических коэффициентов и аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности.

Предикативные модели – это модели предсказательного, прогностического характера. Данные модели используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются:

- расчет точки критического объема продаж;
- построение прогностических финансовых отчетов;
- модели динамического анализа (жестко детерминированные факторные модели и регрессионные модели) и модели ситуационного анализа.

Нормативные модели позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятия с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются в основном во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов по: технологическим процессам; видам изделий; центрам ответственности; анализу отклонений фактических данных от этих нормативов.

Анализом финансового состояния занимаются большое количество категорий пользователей. В зависимости от задач, которые выполняет анализ финансового состояния, он делится на внешний и внутренний. Этапы проведения анализа финансового состояния зависят от того, какие цели поставлены перед ним, а также от обеспеченности информационными, кадровыми, техническими возможностями. Проведение анализа предполагает его организацию в пару этапов: экспресс-анализ финансового состояния и детализированный анализ финансового положения.

Цель экспресс-анализа – проведение оценки имущественного положения и эффективности развития организации. Особенность экспресс-анализа в том, что он применяется при ограниченности в первичной информации и в узких временных рамках.

Главной целью детализированного анализа можно считать подробную характеристику финансового и имущественного положения организации, результатов ее хозяйственной деятельности в отчетном периоде и возможностей перспективного развития.

Наиболее широкое применение при анализе финансового состояния имеет балансовый метод. Его использование эффективно при анализе движения денежных средств, запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Суть метода заключается, в определении остатков на конец периода с учетом остатков на начало периода, поступления и списания средств в течение отчетного периода. Балансовый метод может использоваться как дополнительный прием для проверки расчетов, которые произведены другими аналитическими приемами (метод ценных подстановок, факторный метод). Автоматизация данной системы поможет решить задачи адекватного реагирования изменяющиеся на условия внутренней и внешней среды и комплексного эффективного управления крупными и малыми предприятиями [4, с. 171].

Анализ и оценка финансового состояния организации – важный этап в процессе управления, позволяющий на основе данных финансовой отчетности исследовать в динамике различные показатели, выступающие финансовыми индикаторами, отражающие потенциальные возможности организации.

Для проведения анализа и оценки экономического состояния организации применяются разнообразные приемы и методы, где последние имеют различную классификацию.

Для более точного определения состояния предприятия, применяются различные характеристики. Для анализа и оценки финансового состояния организации во многих литературных источниках представлены мнения различных авторов на тему выделения наиболее важных, по их мнению, необходимых показателей. У российских и зарубежных авторов имеются как сходства, так и различия в методических подходах к анализу и оценке финансового состояния организации и направлениях анализа. Одинаковыми основными показателями выступают ликвидность,

платежеспособность, рентабельность и деловая активность. Зарубежные авторы отводят деловой активности главную роль при осуществлении анализа финансового состояния организации. Более сходств в выделяемых показателях не наблюдается. Отечественные авторы, как упоминалось выше, считают основными финансовую устойчивость организации, а также структуру и динамику её активов и пассивов, то за рубежом основным считается финансовый рычаг (финансовый леверидж). Также российские источники, в качестве индивидуального подхода, выделяют кредитоспособность организации, а западные – систему (модель) Дюпона.

Пользователи финансовой информации заинтересованы в тщательном и грамотном выборе методики анализа и соответствующих систем показателей, так как от них зависит качественность сформированных, на их основе, выводов. Данной заинтересованности способствуют различия российских и западных методических подходов. На практике, при проведении оценки финансового состояния, методики, являющиеся базовыми, редко применимы, так как большинство организаций, с целью достижения большей точности полученных от проведения анализа результатов, применяют комбинированные методы оценки.

Основной базой для проведения анализа и оценки является информация, от которой зависит получение качественного результата финансового состояния организации. Существует множество различных информационных потоков, которые относятся непосредственно к какой-либо конкретной организации. В основном, данные потоки информации, большая часть которых, образуются и/или затрагивают действующую в организации систему бухгалтерского учета. Классификация данных, циркулирующих в бухгалтерском учете организации, может быть различной. Основной классификацией, имеющей важное значение для работы аналитика, является разграничение анализируемых информационных данных на учетные и отчетные. Учетные данные являются базой, обеспечивающей информационную сторону производимых операций, а также характеризующейся конфиденциальностью. В свою очередь, отчетные данные выступают средством коммуникации, обеспечивающим достоверность и надежность информации, таким образом, формируют между лицами отношения, заинтересованными

в рассматриваемом субъекте и отчетности, составленной по нему.

Начинать анализировать финансовое состояние организации рациональнее всего с общего оценивания имущества субъекта, а именно его структуры, а также формирующих его источников. Информация, представленная в финансовой отчетности, характеризуется своей точностью и достоверностью, так как ее составление основывается по данным записей на счетах бухгалтерского учета, которые в свою очередь являются выверенными и документально подтвержденными. С целью возможности проведения сравнения, в бухгалтерской финансовой отчетности представлены показатели функционирования организации не только отчетного периода, но и предыдущих периодов. Для более полного понимания отчетности, включающей итоговые обобщающие показатели, необходимо использовать материалы производственного, управленческого анализа фирмы в целом и всех ее подразделений в частности.

В бухгалтерскую отчетность организации возможно включение дополнительных показателей и пояснений к ним в том случае, если складывается ситуация, когда для полной информированности обнаружена нехватка данных. При этом следует исключить односторонность удовлетворения интересов одних заинтересованных групп пользователей финансовой отчетности перед другими, не нанеся ущерба последним, то есть обеспечить нейтральность информации. Благодаря выполнению некоторых требований, сведения финансовой отчетности обладают комплексностью и системностью. Перечислим эти требования:

- полное фиксирование в текущем рассматриваемом периоде всех, без исключения хозяйственных операций, в учете за отчетный год;
- обеспечение правильности отнесения прибыли к отчетному году;
- идентичность при проведении годовой инвентаризации аналитических учетных данных оборотам и остаткам по счетам учетных данных;
- следование установленным положениям утвержденной учетной политики на протяжении отчетного периода.

Главным информационным источником о финансово-хозяйственной деятельности организации выступает ее бухгалтерская отчетность. Проанализировать факторы, способствовавшие достижению успеха в работе

организации и выявить недостатки, поможет внимательное изучение статей бухгалтерских отчетов, а также будет способствовать улучшению определения путей совершенствования работы организации. Бухгалтерский баланс, являясь ключевой составляющей отчетности организации, представлен двусторонней сводной таблицей, в которой отражена информация об имущественном комплектовании организации и формирующих его источниках. Также в балансе отражаются материальные и имущественные остатки, финансы, займы, долги, обязательства, прибыль, капитал, которые имеют фиксированное стоимостное выражение.

Для определения достаточного количества капитала организации при осуществлении хозяйственной деятельности организации на настоящий и будущий периоды времени следует воспользоваться бухгалтерским балансом, который также позволит оценить количество, структуру и эффективность привлечения заемных источников.

Помимо бухгалтерского баланса для аналитиков и инвесторов важное значение имеют и другие формы бухгалтерской отчетности. Так, отчет о финансовых результатах во многом более важный для аналитиков, чем бухгалтерский баланс, так как в нем содержатся сведения о перспективах развития организации, ее производственных и финансовых возможностях. Отчет о движении денежных средств дополняет информацию бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах об изменении финансового положения хозяйствующего субъекта.

Данный отчет играет важную роль, в связи, с чем активно используется при анализе финансового состояния организации. Отчет об изменениях капитала содержит сведения о структуре и движении собственного капитала организации, и резервах, создаваемых ею. Анализируя отчет, следует оценить состав, структуру и динамику собственного капитала, резервного капитала, а также изучить влияние факторов на их изменение за отчетный период. Итак, представленная информация в отчетности играет важную роль для внешних заинтересованных пользователей, так как на ее основе они принимают решения о выгодных условиях сотрудничества с представленной организацией и могут дать оценку организации как заемщику, тем самым определяя ее кредитоспособность, а также иметь представление о перспективах покупки активов и акций организации.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что при подготовке к проведению анализа финансового состояния в целях управления предприятием, прежде всего необходимо оценить степень влияния факторов, рассмотренных в статье. Следовательно, применение той или иной модели, а также выбор информационного источника при проведении анализа должны быть обусловлены обстоятельствами и тенденциями, представляющими явную угрозу финансовому состоянию предприятия, выявленными при оценке влияния факторов на этапе подготовки анализа финансового состояния в целях управления предприятием.

Библиографический список

1. Александрова Ю.Я. Пути улучшения финансового состояния предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 11. [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/11/84927> (дата обращения: 20.04.2021).
2. Волгина И.В., Романова И.В. Систематизация подходов к разработке устойчивого развития предприятия // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной науч.-практ. конф. Саранск, 2019. С. 125-132.
3. Волгина И.В., Романова И.В. Анализ финансового состояния как процесс управления предприятием // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы Национальной науч.-практ. конф. Саранск, 2020. С. 174-178.
4. Каранина Е.В. Универсальная модель оценки и стратегической оптимизации риск-системы предприятия // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2017. № 12. С. 166-171.
5. Пуртова А.Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости // Молодой ученый. 2016. № 15(74). С. 200-203.
6. Харсеева А.В. Подходы к изучению финансового состояния предприятия // Теория и практика общественного развития. 2018. №2. С. 157-162.
7. Храмова Е.А., Мельникова А.А. Методологический подход к оценке финансового состояния организации // Достижения науки и образования. 2017. №4(17). С. 26-28.

УДК 656.7.022.4

В. В. Рублев

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: v.v.rublev@yandex.ru

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ БРИТАНСКОЙ БЮДЖЕТНОЙ АВИАКОМПАНИИ «EASY JET» В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2020-2021 ГГ.

Ключевые слова: рынок авиаперевозок, региональные авиаперевозки, бюджетные авиакомпании, антикризисное управление, региональная экономика, авиатранспортная инфраструктура.

В статье приведены результаты исследования маркетинговой стратегии британской бюджетной авиакомпании «easyJet» в условиях преодоления кризиса, вызванного негативным влиянием пандемии COVID-19. Сложившийся кризис, обусловленный введением временных запретительных и ограничительных мер значительным количеством стран на осуществление международных авиаперевозок, стал крупнейшим экономическим кризисом на мировом рынке авиаперевозок. Результатом преодоления кризиса 2008 года, обусловленного негативным влиянием последствий мирового финансового кризиса, стало усиление роли и влияния бюджетных авиакомпаний в структуре европейского рынка, за период с 2009 по 2019 год, совокупный пассажиропоток бюджетных авиакомпаний возрос с 15% до 50%. Обуславливающими факторами высоких темпов развития сегмента бюджетных авиаперевозок послужили: разветвленность маршрутной сети бюджетных авиакомпаний на базе региональных аэропортов, более низкая стоимость авиабилетов, более высокие показатели эксплуатационной эффективности парка воздушных судов. Кризис 2020-2021 гг., может послужить основой увеличения доли бюджетных авиакомпаний до 60% – 70% в структуре европейского рынка в перспективе до 2025 года. Одним из ключевых факторов эффективного посткризисного развития является маркетинговая стратегия бюджетных авиакомпаний в период преодоления кризиса.

V. V. Rublev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: v.v.rublev@yandex.ru

ANALYSIS OF THE MARKETING STRATEGY OF THE BRITISH BUDGET AIRLINE «EASY JET» IN THE CONTEXT OF THE MACROECONOMIC CRISIS OF 2020-2021

Keywords: air transportation market, regional air transportation, budget airlines, crisis management, regional economy, air transport infrastructure.

The article presents the results of a study of the marketing strategy of the British budget airline “easyJet” in the context of overcoming the crisis caused by the negative impact of the COVID-19 pandemic. The current crisis, caused by the introduction of temporary prohibitive and restrictive measures by a significant number of countries for international air transportation, has become the largest economic crisis in the global air transportation market. The result of overcoming the crisis of 2008, due to the negative impact of the global financial crisis, was the strengthening of the role and impact of budget airlines in the structure of the European market for the period from 2009 to 2019, the total passenger traffic of budget airlines has increased from 15% to 50%. The factors contributing to the high rate of development of the low-cost air transportation segment were: the branched route network of low-cost airlines based on regional airports, the lower cost of air tickets, and the higher operational efficiency of the aircraft fleet. The crisis of 2020-2021 may serve as the basis for increasing the share of budget airlines to 60% – 70% in the structure of the European market in the future until 2025. One of the key factors of effective post-crisis development is the marketing strategy of budget airlines in the period of overcoming the crisis.

Введение

Европейский рынок пассажирских авиаперевозок имел высокие темпы роста и развития в период с 2009 г. по 2019 г. Глобальный финансовый кризис 2008 года оказал негативное влияние на мировой и европейский рынок пассажирских авиаперевозок, совокупное падение которого составило

около 10%, в том числе совокупный пассажиропоток снизился с 808 млн пассажиров до 753 млн пассажиров (на 6,8%). Однако в период с 2009 по 2019 гг. совокупный пассажиропоток на европейском рынке возрос с 753 млн пассажиров до 1 млрд 144 млн пассажиров [1] (на 51,9%), среднегодовой показатель роста составил 5,19%. Одним

из основных обуславливающих факторов роста стало развитие сегмента бюджетных авиаперевозок в структуре рынка. Если по состоянию на 2008 год доля пассажиропотока бюджетных авиакомпаний в структуре рынка не превышала 15%, то по итогам деятельности за 2019 год этот показатель достиг 50% от европейского рынка пассажирских авиаперевозок в целом [2].

Бюджетные авиакомпании в структуре рынка пассажирских авиаперевозок стали образовываться в конце 1990-х – начале 2000-х гг. В основе бизнес модели бюджетной авиакомпании заложен принцип минимизации производственных издержек с целью удешевления конечной стоимости услуги (авиабилета). Пассажир приобретает авиабилет в базовом тарифе, который включает только перелет с возможностью провоза ручной клади от 5 до 12 кг (в зависимости от политики авиакомпании). За дополнительную плату пассажир бюджетной авиакомпании может приобрести ряд услуг: питание на борту воздушного судна, выбор места при регистрации (в том числе места с увеличенным пространством для ног), а также оплатить услугу провоза регистрируемого багажа. Ряд бюджетных авиакомпаний продают «абонементы» для часто летающих пассажиров, которые позволяют приобретать дополнительные услуги со скидкой. Кроме этого, в период падения авиа трафика, а также при открытии новых направлений бюджетные авиакомпании проводят акции, т.е. предоставляют скидки на приобретение авиабилетов, которые могут достигать до 90% базовой стоимости авиабилета. Бюджетные авиакомпании имеют минимальный рекламный бюджет, поэтому рекламные акции они поводят за счет собственных медийных ресурсов: социальные сети, официальные сайты авиакомпаний, реклама на борту воздушного судна, новостная рассылка. На европейском рынке пассажирских авиаперевозок бюджетные авиакомпании имеют высокую узнаваемость, потому что за период с 2009г. по 2019 г. сегмент бюджетных авиаперевозок в структуре европейского рынка, как было отмечено выше, достиг высокого показателя роста и развития, они знакомы подавляющему большинству граждан европейских государств.

Бюджетные авиакомпании осуществляют эксплуатацию узкофюзеляжных воздушных судов в одно классовой компоновке, с целью увеличения полезного пространства

воздушного судна и минимизации затрат на обслуживание. Вместимость лайнеров бюджетных авиакомпаний от 150 до 235 пассажиров. Маршрутная сеть перевозчиков сконцентрирована на выполнении рейсов малой и средней протяженности, что позволят воздушному судну совершать за сутки до 10-12 рейсов, перевоза до 1200 пассажиров. По итогам деятельности за 2019 год рекордсменом по эксплуатационной эффективности парка воздушных судов стала венгерская бюджетная авиакомпания «Wizz Air», которая на одном лайнере в среднем за год перевезла около 360 тысяч пассажиров. Это является на сегодняшний день высочайшим результатом и превосходит показатели эксплуатационной эффективности классических авиакомпаний [3].

В структуре маршрутной сети региональных аэропортов Европы доминирующее положение занимают бюджетные авиакомпании. Доля пассажиропотока этих перевозчиков в структуре региональных аэропортов Франции, Италии и Испании составляет от 50% до 80%. Феноменальным явлением в истории развития рынка пассажирских авиаперевозок является создание региональных аэропортов, которые осуществляют сотрудничество только с бюджетными авиакомпаниями. Так, французские региональные аэропорты Безье и Каркасон, обслуживают регулярные рейсы европейских лоукост авиакомпаний. Аэропорт Безье [4] обслуживает 8 направлений ирландской бюджетной авиакомпании «Ryanair», а аэропорт Каркасон 8 направлений «Ryanair» и 1 направление испанской бюджетной авиакомпании «Volotea» [5]. Концепция создания региональных лоукост – аэропортов, в условиях развития сегмента бюджетных авиаперевозок, по оценкам европейских экспертов, имеет высокие перспективы развития. Стоимость обслуживания пассажиров и воздушных судов в лоукост аэропортах значительно ниже стоимости обслуживания в столичных и крупных региональных аэропортах.

Важной составляющей расширения сегмента бюджетных авиаперевозок в структуре рынка является развитие национального туристического сектора стран ЕС. Пять стран Европы входят в ТОП-10 самых посещаемых стран мира. Так, по итогам докризисного 2019 года Францию посетило более 90 млн туристов, Испанию – 83,8 млн туристов, в Италии побывало 64,6 млн тури-

стов, в Германии 39,4 млн туристов, а в Великобритании 36,9 млн туристов [6].

Крупнейшими европейскими бюджетными авиакомпаниями являются: «Ryanair» (Ирландия), «easyJet» (Великобритания), «Vueling» (Испания), «Wizz Air» (Венгрия), «Volotea» (Италия). Важно отметить, что в структуру европейского рынка пассажирских авиаперевозок, согласно мировой классификации, входит совокупный пассажиропоток стран Европейского Союза, Швейцарии, Великобритании, а также стран Скандинавского полуострова, не входящих в ЕС.

Представим данные о количестве перевезенных пассажиров ведущими европейскими бюджетными авиакомпаниями по итогам деятельности за 2019 год (рис. 1).

Британская бюджетная авиакомпания «easyJet» занимает второе место в списке крупнейших бюджетных авиакомпаний Европы, уступая только ирландской бюджетной авиакомпании «Ryanair». Следует отметить, что усиление позиций «easyJet» на рынке происходило в период с 2009 г. по 2015 г., ког-

да авиакомпания расширила парк воздушных судов, благодаря заключенному в кризисный 2008 год соглашению с европейской авиастроительной корпорацией «Airbus SE». Согласно этому документу авиакомпания приобрела с дисконтом более 50 лайнеров Airbus A-319-100. Данный контракт стал крупнейшим в истории «Airbus SE» и явился фундаментальным обстоятельством успешного преодоления кризиса отрасли гражданского самолетостроения. «Airbus SE» на территории Европы имеет две производственные площадки: сборка широкофюзеляжных лайнеров происходит на заводе в г. Тулуза (Франция), а сборка узкофюзеляжных лайнеров на заводе в г. Гамбург (Германия). «easyJet» доказал экономическую эффективность эксплуатации лайнеров Airbus A-319-100, и в дальнейшем лайнеры данной модели были приобретены испанскими бюджетными авиакомпаниями «Vueling» и «Volotea».

Рассмотрим парк воздушных судов британской бюджетной авиакомпании «easyJet» по состоянию на февраль 2021 г. (табл. 1).

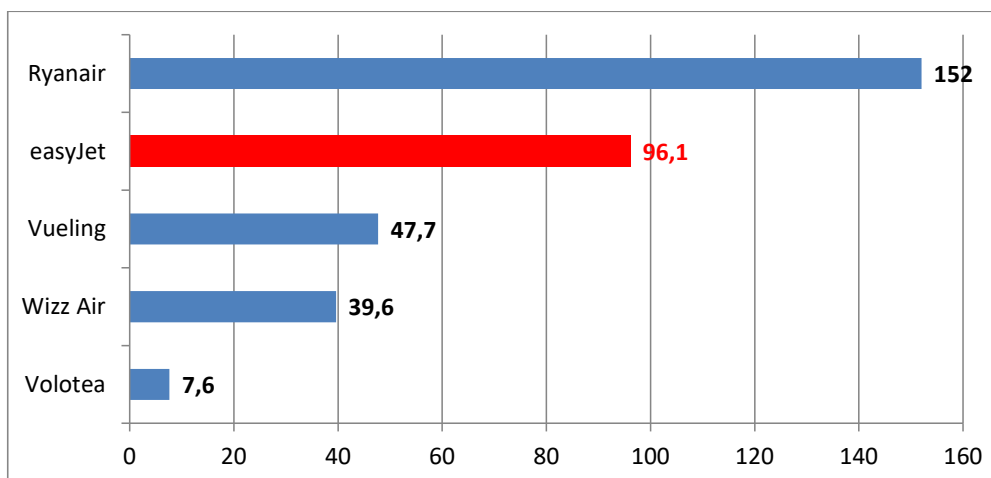


Рис. 1. Пассажиропоток ведущих европейских бюджетных авиакомпаний по итогам за 2019 г., млн пасс. [7]

Таблица 1

Флот авиакомпании easyJet (Великобритания) по состоянию на февраль 2021 г. [8]

Модель	Количество, ед.	Страна производства	Процентное соотношение, %
Airbus A-319-100	126	Европейский Союз	100
Airbus A-320-200	168	Европейский Союз	
Airbus A-320 neo	31	Европейский Союз	
Airbus A-321 neo	7	Европейский Союз	
Итого	332	Европейский Союз	100

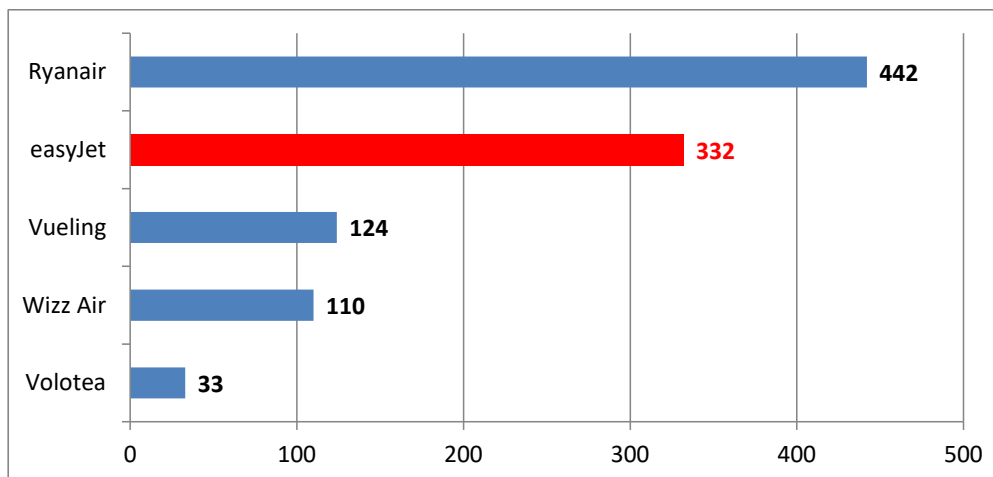


Рис. 2. Количество воздушных судов в парках ведущих европейских бюджетных авиакомпаний по состоянию на февраль 2021 г., ед. [7]

Средний возраст парка воздушных судов, по данным сервиса «SAMOLETS», по состоянию на февраль 2021 г. составляет 7,9 лет [9]. Европейские бюджетные авиакомпании имеют более низкий показатель среднего возраста парка воздушных судов (до 10 лет), в то время как этот показатель у классических европейских авиакомпаний составляет от 10 до 15 лет. Нередким случаем является эксплуатация воздушных судов в возрасте от 20 до 25 лет, что увеличивает затраты авиакомпаний на обслуживание воздушных судов.

Обобщив данные о количестве воздушных судов в парках ведущих европейских бюджетных авиакомпаний по состоянию на февраль 2021 года (рис. 2).

Мы видим, что британская бюджетная авиакомпания «easyJet» занимает вторую позицию по количеству воздушных судов среди бюджетных авиакомпаний Европы. Ближайший конкурент, авиакомпания «Ryanair», является моноэксплуатантом, в парке которого только лайнеры Boeing-737-800 (крупнейший в мире эксплуатант лайнеров данной модели в сегменте бюджетных авиаперевозок). Важно отметить, что «easyJet» в 2018-2019 гг. начал пополнять парк за счет лайнеров Airbus A-321 neo вместимостью 235 пассажиров. Данная модель лайнера является одной из самых современных и вместительных моделей, которые эксплуатируют бюджетные авиакомпании. Лайнер Boeing 737-800 «Ryanair» имеет вместительность 189 пассажиров. Таким образом, «easyJet», приобретая Airbus A-321 neo, увеличивает провозные мощности.

Вопросам анализа маркетинговой стратегии компаний в период макроэкономической нестабильности посвящен ряд трудов российских ученых. В работе [10] О.А. Рябковым предложена модель классификации маркетинговой стратегии компаний. Автор заключает, что в условиях макроэкономической нестабильности наиболее эффективным является индивидуальный подход к разработке маркетинговой стратегии, учитывающий совокупность как внутренних, так и внешних факторов.

Следует заметить, что сегмент бюджетных авиаперевозок является макро региональным. Вне зависимости от государства – регистрации авиакомпании, бюджетные авиаперевозчики имеют равный доступ к рынку в объединенном воздушном европейском пространстве. «easyJet» выполняет рейсы из Великобритании в страны Европы, а также внутри европейские рейсы (например, из Франции в Италию, из Испании в Германию и т.д.). Проводя анализ маркетинговой стратегии бюджетных авиакомпаний важно учитывать роль и влияние на структуру региональных аэропортов ведущих европейских государств. Франция, Италия и Испания имеют наиболее разветвленную сеть региональных аэропортов (более 30 региональных аэропортов обслуживающих регулярные пассажирские рейсы). Кроме этого, эти страны, как было отмечено выше, являются лидерами туристического рынка Европы. А основу пассажиропотока бюджетных авиакомпаний составляют туристы, совершающие самостоятельные и организованные путешествия.

Целью проводимого исследования является анализ маркетинговой стратегии британской бюджетной авиакомпании «easyJet» в условиях преодоления кризиса, вызванного негативным влиянием пандемии COVID-19. В условиях преодоления кризиса, возможным сценарием эффективного развития британской бюджетной авиакомпании «easyJet» может стать расширение своего присутствия на восточно-европейском рынке, в том числе увеличение количества направлений из городов с населением более 1 млн жителей на территории Российской Федерации.

Материал и методы исследования

В статье [11] Д.А. Сейтов дает обоснование тому, что маркетинговая стратегия компаний на развитых рынках не применима компаниями на развивающихся рынках. При проведении исследования маркетинговой стратегии «easyJet» мы учитываем ряд основополагающих факторов: объем рынка пассажирских авиаперевозок; роль и влияние бюджетных авиакомпаний на структуру рынка; динамику развития в период с 2009 г. по 2019 г.; влияние пандемии COVID-19 на рынок авиаперевозок; методы государственной поддержки авиакомпаний.

Г.Е. Концевич [12] утверждает, что макроэкономическая нестабильность оказывает крайне негативное влияние на структуру логистики. Падение спроса происходит в совокупности с разрывом логистического звена (производитель, посредник, продавец). При разработке маркетинговой стратегии в условиях макроэкономической нестабильности необходимо учитывать интересы всех участников экономического процесса.

Результаты исследования и их обсуждение

Пандемия «COVID-19» стала причиной снижения пассажиропотока в 2020 году более чем на 60% на европейском рынке пассажирских авиаперевозок [13]. Это является наихудшим показателем в истории развития гражданской авиации и рынка пассажирских авиаперевозок. Так, пассажиропоток аэропорта г. Женева (Швейцария) сравнялся с показателем 1945 года, при том, что этот город является важным финансовым и политическим центром Европы. Второй по величине аэропорт Франции – Орли (г. Па-

риж) на протяжении двух месяцев 2020 года (апрель-май) производил обслуживание только репатриационных рейсов. Ряд региональных аэропортов Франции, Италии и Испании и других европейских стран временно приостановили свою деятельность. Временные запретительные и ограничительные меры на выполнение международного регулярного авиасообщения были введены в марте-апреле 2020 года и продолжались до конца года. Ведущие национальные авиатранспортные узлы: Хитроу (Лондон), Шарль де Голь (Париж), Фьюмичино (Рим), Схипхол (Амстердам), Барахас (Мадрид), Швехат (Вена), Франкфурт-на-Майне (Германия) обслуживали ограниченное количество международных рейсов. Также следует отметить, что в этот сложный период времени внутри европейское региональное авиасообщение, обслуживаемое преимущественно бюджетными авиаперевозчиками, стало единственным возможным способом перемещения пассажиров и коммерческого груза. Однако все бюджетные авиакомпании сократили количество выполняемых рейсов ввиду падения (или даже отсутствия) туристического потока и временного закрытия границ ЕС и ряда европейских государств для иностранных граждан.

Представим данные о количестве аэропортов базирования по состоянию на февраль 2021 г. ведущих европейских бюджетных авиакомпаний на территории Франции (рис. 3), Италии (рис. 4), Испании (рис. 5). Аэропорты базирования – это аэропорты на территории государства, из которых бюджетные авиакомпании выполняют регулярные рейсы.

Для более детального анализа рассмотрим маршрутную сеть британской бюджетной авиакомпании «easyJet» по состоянию на 2020 год (табл. 2).

Из представленной таблицы мы видим, что «easyJet» имеет разветвленную маршрутную сеть, охватывающую 159 аэропортов и высокую степень присутствия на рынках Франции, Италии и Испании – стран – ключевых игроков в структуре европейского рынка. Её ближайшими конкурентами являются ирландская «Ryanair» и испанские «Vueling» и «Volotea». В докризисном 2019 году «easyJet» превосходил эти две испанские бюджетные авиакомпании, как по пассажиропотоку, так и по количеству воздушных судов в парке.

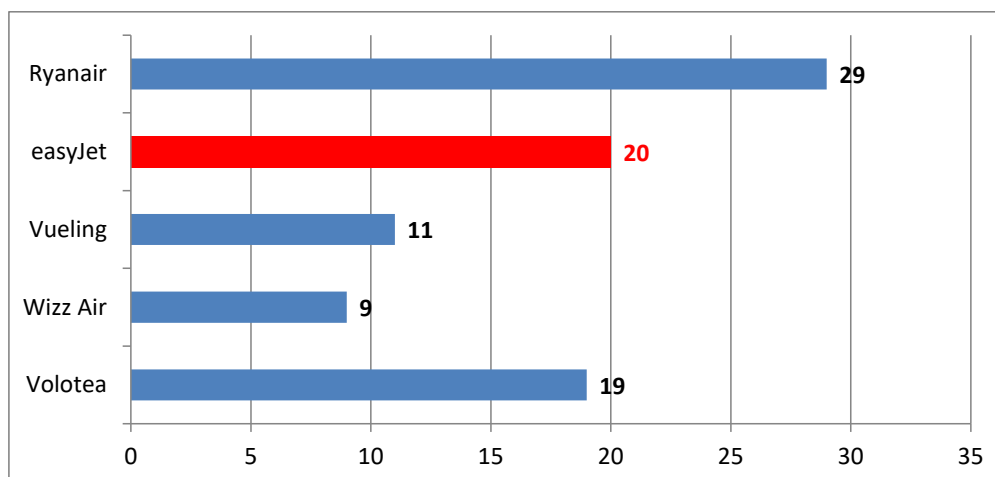


Рис. 3. Количество аэропортов базирования ведущих европейских авиакомпаний на территории Франции, по состоянию на февраль 2021 г., ед. [3]

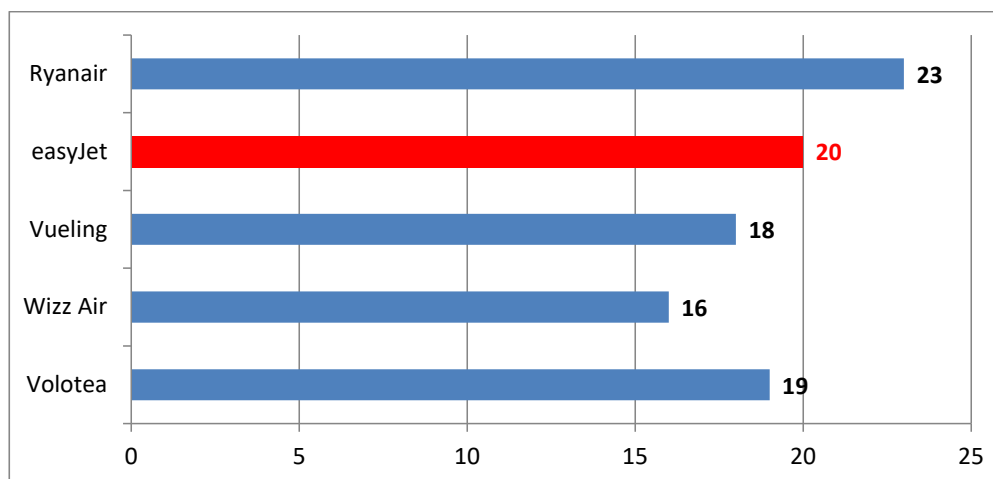


Рис. 4. Количество аэропортов базирования ведущих европейских авиакомпаний на территории Италии, по состоянию на февраль 2021 г., ед. [3]

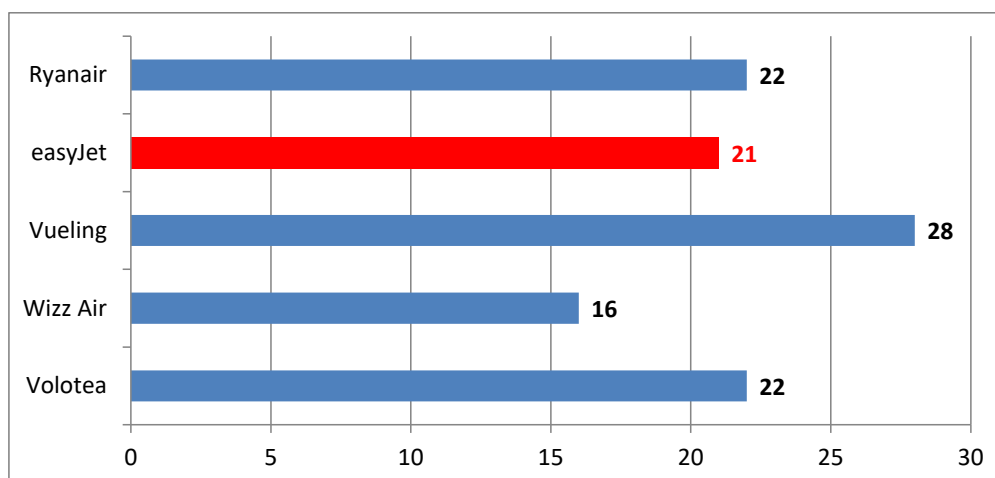


Рис. 5. Количество аэропортов базирования ведущих европейских авиакомпаний на территории Испании, по состоянию на февраль 2021 г., ед. [3]

Таблица 2

Маршрутная сеть и количество используемых аэропортов авиакомпании «easyJet» по состоянию на 2020 г. [8]

Государство	Количество используемых аэропортов
Испания	21
Франция	20
Италия	20
Великобритания	18
Греция	14
Германия	13
Австрия	5
Хорватия	4
Турция	4
Португалия	4
Польша	4
Марокко	4
Швейцария	3
Египет	3
Финляндия	2
Кипр	2
Дания	2
Болгария	2
1 эксплуатируемый аэропорт: Эстония, Чехия, Черногория, Словения, Сербия, Норвегия, Нидерланды, Мальта, Косово, Исландия, Иордания, Израиль, Венгрия, Бельгия, Албания.	
Итого: авиакомпания осуществляет рейсы из 159 аэропортов	

Основной конкурент «easyJet» – ирландская авиакомпания «Ryanair» в декабре 2020 года анонсировала приобретение 75 единиц Boeing 737 MAX у американской авиастроительной корпорации «Boeing», заключив с ней самый крупный контракт в том же году [14]. В случае успешной реализации данного контракта, в период до 2025 года флот «Ryanair» увеличится на 16,97%, что позволит авиакомпании значительно расширить маршрутную сеть или увеличить авиационный трафик по наиболее загруженным направлениям.

Выручка авиакомпании «Ryanair» по итогам 2020 года сократилась на 80%, прогнозируемый убыток превысил 1 млрд евро, выручка «easyJet» сократилась на 88% [15]. Руководство «easyJet» прибегло к механизму повышения ликвидности активов за счет привлечения займов на внешнем рынке под гарантии Правительства Великобритании. Однако менеджмент ком-

пании изменил сроки расширения парка по согласованию с Airbus SE: в 2021 году парк воздушных судов «easyJet» остается на уровне 2020 года, дальнейшее получение лайнеров Airbus A-321 neo произойдет не ранее 2022 года. При этом, «Ryanair» планирует получить до конца 2021 года до 25 лайнеров Boeing 737 MAX. Таким образом, в 2021 году произойдет отставание «easyJet» от «Ryanair» по объему перевозочных мощностей.

Правительства европейских государств намерены оказать финансовую поддержку авиаперевозчикам, однако, общий ущерб от пандемии возможно будет оценить только после снятия всех временно введенных запретительных и ограничительных мер.

Авиакомпания «Ryanair» начала проводить агрессивную маркетинговую стратегию, предлагая своим пассажирам авиабилеты по основным направлениям (до 1000 км.) стоимостью от 9,99 евро [16]. Аналогичную маркетинговую стратегию проводила и испанская бюджетная авиакомпания «Volotea» в период с декабря 2020 по февраль 2021 гг. [17] с базовой стоимостью авиабилетов в 9 евро. Это позволило авиакомпании распродать авиабилеты на период с января по апрель 2021 г. Структурной особенностью построения маршрутной сети «Volotea» является высокая доля рейсов, выполняемых с периодичностью от 1 до 4 раз в неделю. Поэтому авиакомпания «Volotea», располагая парком в 33 ед., базируется в 89 аэропортах (рис. 6).

Испанская бюджетная авиакомпания «Volotea» в середине 2020 года заключила соглашение с европейской авиастроительной корпорацией «Airbus SE» на приобретение 3 ед. Airbus A-319-100. Целью приобретения стала политика авиакомпании, направленная на усиление позиций в структуре маршрутной сети итальянских региональных аэропортов. Примером такого усиления может послужить маршрутная сеть аэропорта г. Генуя (Италия), где «Volotea» занимает более 80% в структуре маршрутной сети, выполняя регулярные рейсы по 20 направлениям (рис. 7).

С целью определения маркетинговой стратегии британской бюджетной авиакомпании «easyJet» был произведен запрос стоимости авиабилетов по ряду основным направлений на 22 июля 2020 года и повторный запрос стоимости авиабилетов на 2 февраля 2021 года (табл. 3).

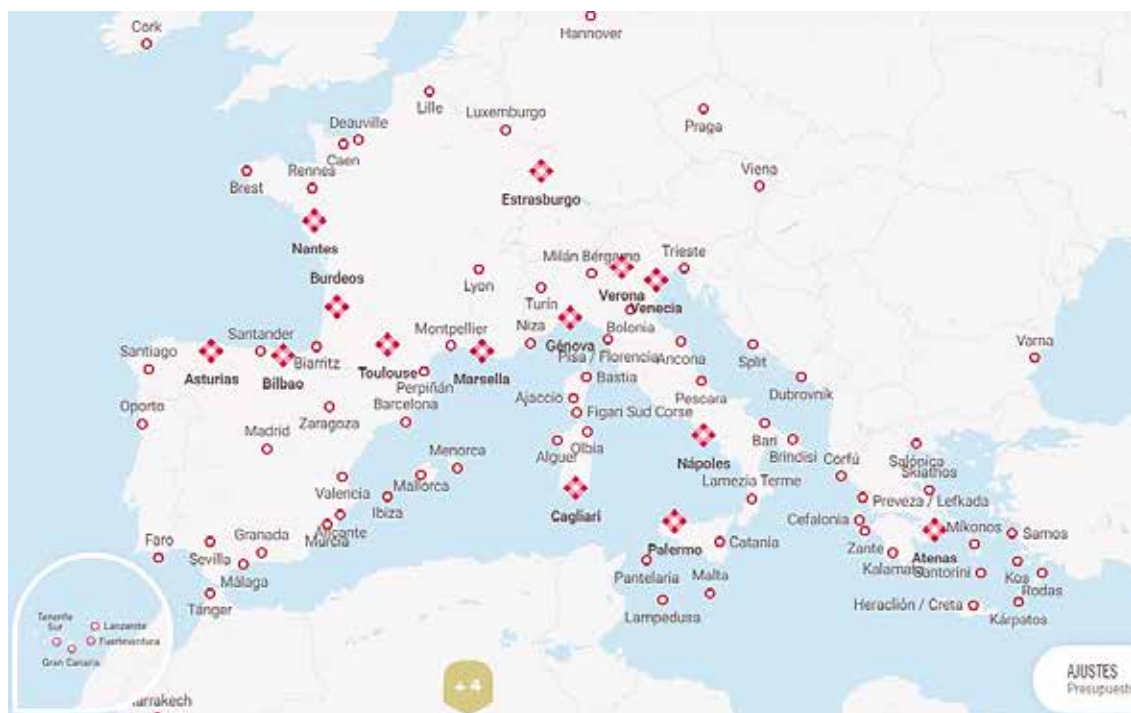


Рис. 6. Маршрутная сеть испанской бюджетной авиакомпании «Volotea» по состоянию на 2021 г. [17]



Рис. 7. Маршрутная сеть испанской бюджетной авиакомпании «Volotea» на базе аэропорта г. Генуя (Италия) по состоянию на 2021 г. [17]

Таблица 3

Стоимость авиабилетов по основным направлениям
британской бюджетной авиакомпании «easyJet» (22.07.2020 / 02.02.2021 гг.) [18]

Направление	Расстояние, км.	Стоимость 22.07.2020 г., евро.	Стоимость 02.02.2021 г., евро.
Ницца – Лондон	1 029	25	30
Ницца – Амстердам	980	25	30
Ницца – Берлин	1 081	23	32
Ницца – Бордо	605	23	30
Ницца – Женева	291	23	30
Ницца – Рим	472	23	30
Ницца – Нант	487	23	36
Ницца – Лиссабон	1 477	23	42
Ницца – Тель-Авив	2 720	83	-
Бордо – Женева	541	22	32
Бордо – Берлин	1 354	22	48
Бордо – Гамбург	1 269	22	30
Бордо – Марсель	465	27	32
Берлин – Амстердам	577	22	32
Берлин – Аликанте	1 906	51	-
Берлин – Барселона	1 500	28	36
Цюрих – Берлин	670	35	38
Цюрих – Лиссабон	1 723	42	-
Цюрих – Лондон	777	35	48
Цюрих – Неаполь	855	35	42

В июле 2020 года предполагалось снятие ограничений на выполнение международных авиасообщений в период с сентября по октябрь 2020 года. Однако ввиду распространения COVID-19 и выявления новых мутаций вируса на территории Великобритании и в ряде европейских стран, по состоянию на февраль 2021 года действует значительное количество введенных ранее ограничений. Предполагаемое ослабление действующих ограничений возможно не ранее марта 2021 года. Ограничения касаются выполнения регулярных авиасообщений между Великобританией, ЕС и рядом стран Африки.

В отличие от ирландской бюджетной авиакомпании «Ryanair» и испанской бюджетной авиакомпании «Volotea», которые проводили и проводят распродажу авиабилетов по цене от 9,99 и от 9 евро соответственно, авиакомпания «easyJet» повысила стоимость авиабилетов по основным направлениям в среднем на 25%-35%. По ряду направлений из Бордо, Ниццы, Цюриха «easyJet» конкурирует с «Ryanair»

и испанскими бюджетными авиакомпаниями, а по ряду направлений из Лондона компания является монополистом в бюджетном сегменте, конкурируя только с национальной классической авиакомпанией «British Airways», стоимость авиабилетов которой превышает тарифы «EasyJet» более чем на 100%, но включает в себя питание на борту воздушного судна, выбор места и провоз регистрируемого багажа. Важно отметить, что испанская бюджетная авиакомпания «Vueling» входит в структуру британского авиационного холдинга «IAG», доминирующее место в котором занимает «British Airways». Бюджетные авиакомпании «Ryanair», «easyJet», «Wizz Air», «Volotea» являются обособленными компаниями, не входящими в структуры авиационных холдингов.

Заключение

Возможным сценарием посткризисного развития авиакомпании «easyJet» может стать ослабление позиций на европейском рынке пассажирских авиаперевозок. Уве-

личение парка воздушных судов «Ryanair» в сочетании со снижением величины тарифных планов по основным направлениям может стать причиной падения пассажиропотока «easyJet». Однако демпинг как элемент недобросовестной конкуренции может привести к введению штрафных санкций авиакомпании «Ryanair» со стороны европейского и национальных регуляторов.

Другим возможным вариантом посткризисного развития может стать расширение маршрутной сети в РФ – между крупными региональными аэропортами ЦФО, ПФО, ЮФО, СКФО, СЗФО. Рынок пассажирских авиаперевозок Российской Федерации в период с 2009 по 2019 гг. имел динамично высокие темпы роста и развития. Так, если по итогам работы за 2009 год совокупный пассажиропоток российского рынка составил 45,1 млн пассажиров, то по итогам за 2019 год было перевезено свыше 128,1 млн пасс. [2] (рост составил 284%). При этом доля пассажиропотока бюджетных авиакомпаний в структуре российского рынка не превышает 15%. Единственной российской бюджетной авиакомпанией является «Победа», входящая в структуру «Группы Аэрофлот». На фоне падения пассажиропотока на российском рынке в 2020 году на 42,6%, авиакомпания «Победа» (прим. авиакомпания не осуществляла полеты с 1 апреля по 31 мая 2020 г.)

имела снижение пассажиропотока на 11,4%. А также региональная российская авиакомпания «Азимут», которая в основе маркетинговой стратегии применяет инструменты бюджетного авиаперевозчика, получила падение пассажиропотока всего на 2,1% [19]. Это свидетельствует о востребованности бюджетных авиаперевозок в структуре российского рынка.

Зарубежными бюджетными авиакомпаниями, осуществляющими регулярное авиасообщение с аэропортами МАУ (Московского авиационного узла), а также региональными аэропортами в докризисный период являлись: «Wizz Air» (Венгрия), «Vueling» (Испания), «Fly Arystan» (Республика Казахстан), «Buta Airways» (Республика Азербайджан), «Flydubai» (ОАЭ). Укрепление позиций на российском рынке позволит авиакомпании «easyJet» расширить действующую маршрутную сеть, что увеличит пассажиропоток и станет важной составляющей успешного преодоления кризиса 2020 года. Российский рынок пассажирских авиаперевозок имеет высокий потенциал роста и развития в бюджетном сегменте, доля пассажиропотока бюджетных авиакомпаний в структуре рынка может быть увеличена до 30%-35% в условиях развития конкуренции и расширения действующей международной маршрутной сети бюджетных авиаперевозчиков.

Библиографический список

1. Number of passengers carried by air in the European Union (EU-28) from 2008 to 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/1118397/air-passenger-transport-european-union/> (дата обращения: 02.02.2021).
2. Рублев В.В. Региональная маршрутная сеть как основа концепции бюджетной авиакомпании: европейский опыт и российская практика // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. №10 (130) (октябрь). С. 150-168.
3. Ларин О.Н. Рублев В.В. Перспективы развития европейской авиастроительной корпорации Airbus SE в условиях преодоления кризиса, вызванного пандемией COVID-19 // KANT. 2020. №4 (37) (декабрь). С. 160-168.
4. Aéroport de Béziers Cap d'Agde [Электронный ресурс]. URL: <http://www.beziers.aeroport.fr/en> (дата обращения: 02.02.2021).
5. Aéroport de Carcassonne [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aeroport-carcaassonne.com/> (дата обращения: 02.02.2021).
6. Самые посещаемые страны мира в 2019 году. [Электронный ресурс] URL: <https://ultramodern-home.ru/2020/02/samye-poseshhaemye-strany-mira-v-2019-godu/> (дата обращения: 02.02.2021).
7. Рублев В.В. Тенденции и перспективы развития европейских бюджетных авиакомпаний в условиях макроэкономической нестабильности (на примере «Ryanair», «easyJet», «Wizz Air», «Transavia», «Vueling») // Экономика устойчивого развития. 2020. №4 (44) (декабрь). С. 226-234.
8. «easyJet» – официальный сайт. Русская версия. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.easyjet.com/ru> (дата обращения: 02.02.2021).

9. «easyJet. Описание, парк самолетов». SAMOLETS.RU [Электронный ресурс]. URL: <https://samolets.com/easyjet/> (дата обращения: 02.02.2021).
10. Рябков О.А. Типология маркетинговых стратегий // Вестник УРАО. 2015. №3. С. 119-123.
11. Сейтов Д.А. Современные маркетинговые стратегии // Наука, образование и культура. 2017. №5 (20). С. 54-59.
12. Концевич Г.Е. Маркетинговые стратегии в логистике // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2019. №3. С. 194-207.
13. IATA: 157 milliards de dollars et 60% des passagers perdus en 2020» [Электронный ресурс]. URL: <http://anacgabon.org/iata-157-milliards-de-dollars-et-60-des-passagers-perdus-en-2020.html> (дата обращения: 02.02.2021).
14. Ryanair заказал 75 новых самолетов Boeing 737 MAX. Рамблер-Путешествия. [Электронный ресурс]. URL: <https://travel.rambler.ru/news/45357101-ryanair-zakazal-75-novyh-samoletov-boeing-737-max/> (дата обращения: 02.02.2021).
15. Ryanair ожидает годовой убыток на 1 млрд евро. [Электронный ресурс]. URL: <https://officelife.media/news/23698-ryanair-ozhidaet-godovoy-ubytok-na-1-mlrd-evro-/> (дата обращения: 02.02.2021).
16. Ryanair – официальный сайт авиакомпании. Продажа авиабилетов. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ryanair.com/gb/en/plan-trip/explore/flight-deals-and-sales> (дата обращения: 02.02.2021).
17. Volotea – официальный сайт авиакомпании. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.volotea.com/en/> (дата обращения: 02.02.2021).
18. «easyJet» – официальный сайт. Запрос стоимости авиабилетов. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.easyjet.com/ru> (дата обращения: 22.07.2020; 02.02.2021).
19. «Федеральное агентство воздушного транспорта. РОСАВИАЦИЯ». Перевозки пассажиров. [Электронный ресурс] URL: <https://favt.gov.ru/deyatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/> (дата обращения: 02.02.2021).

УДК 330.3

А. Г. Суржанинов

Межрегиональная Сервисная Компания (МСК+), Санкт-Петербург,
e-mail: surschaninov@yandex.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: принципы государственного регулирования, источники энергии, факторы развития, экономическая политика, энергетическая безопасность, энергоэффективность, интеллектуальные устройства, регион, обмен технологиями, доступ к финансам.

Статья направлена на изучение современных инновационных тенденций развития теплоэнергетического комплекса на региональном уровне. Раскрыты проблемы теплоэнергетического комплекса России и регионов, определены перспективы инновационной модели его развития. Рассмотрены основные причины и факторы, негативно влияющие на финансовое состояние теплоэнергетического комплекса, обоснованы направления процесса реформирования регионального теплоэнергетического комплекса. Актуальность тепло-энергетического комплекса обусловлена тем, что его деятельность направлена на удовлетворение первоочередных потребностей населения и создания необходимых условий для жизнедеятельности населения, функционирования социальной сферы и всех отраслей национального хозяйства, является неотъемлемой частью сферы жизнеобеспечения регионов России, что обуславливает остроту проблематики развития теплоэнергетического комплекса в современных условиях цифровой экономики, важность безотлагательного решения связанных с этим экономических и социальных вопросов, первоочередной необходимости всестороннего научного исследования как общих теоретических аспектов функционирования, так и проблем инновационной модели развития. Сформулированы принципы совершенствования государственного регулирования реализации инновационного развития теплоэнергетического комплекса на уровне региона. Обосновано, что задача реализации инновационных тенденций нуждается в существенной активизации целенаправленной экономической политики государства. Показано, что реализация стратегического курса требует радикального повышения эффективности инновационного развития. Инновации в энергетических системах, такие как разработка и внедрение новых технологий в энергетических системах, приводят к значительным изменениям в их деятельности, бизнесе, защите и развитии. Многие компании, применяющие передовые инновационные технологии, стараются удовлетворить этот спрос. Это показывает, что развитие, а также эксплуатация изменений и улучшений энергетической системы с помощью передовых инновационных технологий открывают новые возможности для дальнейшего развития теплоэнергетического комплекса.

A. G. Suryaninov

Interregional Service Company (GMT +), Saint Petersburg, e-mail: surschaninov@yandex.ru

INNOVATIVE TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL HEAT POWER COMPLEX

Keywords: principles of state regulation, energy sources, development factors, economic policy, energy security, energy efficiency, smart devices, region, technology exchange, access to finance.

The article is aimed at studying modern innovative trends in the development of the heat and power complex at the regional level. The problems of the heat and power complex of Russia and the regions are revealed, the prospects for an innovative model of its development are determined. The main reasons and factors that negatively affect the financial condition of the heat and power complex are considered, the directions of the process of reforming the regional heat and power complex are substantiated. The relevance of the heat and energy complex is due to the fact that its activities are aimed at meeting the priority needs of the population and creating the necessary conditions for the life of the population, the functioning of the social sphere and all branches of the national economy, is an integral part of the life support of the regions of Russia, which determines the acuteness of the problem of the development of the heat and power complex in modern conditions of the digital economy, the importance of an urgent solution to the related economic and social issues, the primary need for a comprehensive scientific study of both general theoretical aspects of functioning and the problems of an innovative development model. The principles of improving state regulation of the implementation of innovative development of the heat and power complex at the regional level are formulated. It has been substantiated that the task of implementing innovative tendencies requires a significant activation of the targeted economic policy of the state. It is shown that the implementation of the strategic course requires a radical increase in the efficiency of innovative development. Innovations in energy systems, such as the development and implementation of new technologies in energy systems, lead to significant changes in their operations, business, protection and development. Many companies with cutting edge innovative technologies are trying to meet this demand. This shows that the development, as well as the exploitation of changes and improvements in the energy system with the help of advanced innovative technologies, open up new opportunities for the further development of the heat and power complex.

Введение

В течение последних двух десятилетий все промышленно развитые страны продемонстрировали рост внимания к вопросам энергоэффективности и энергосбережения. Системы энергетического сектора постоянно претерпевают значительные изменения. Основные инновационные тенденции в мире связаны с устойчивостью, спросом на децентрализованные решения, ростом доли возобновляемых источников энергии, использованием интеллектуальных устройств, важностью энергетической безопасности и энергоэффективности [10]. В связи с изменениями в рыночной среде крупным энергетическим корпорациям требуется творческая бизнес-деятельность и организационные решения, которые могут быть достигнуты за счет инноваций и должны соответствовать рыночным тенденциям. В этом смысле вызовами являются эффективное государственное регулирование и сформированные институциональные рамки экономической политики, которые могут реализацию потенциала теплоэнергетического комплекса (далее – ТЭК).

Исследования показывают, что за столетие, прошедшее с момента создания взаимосвязанных сетей, произошли небольшие изменения, которые меняют способ их эксплуатации [11]. Инновации улучшают работу, защиту энергосистемы и обеспечивают высокую защиту. Понимание данных инновационных тенденций способствовало существенным изменениям теплоэнергетического комплекса России и ее регионов: разработаны и внедрены многочисленные стратегические документы [5, 8].

Проводятся многочисленные мероприятия по модернизации теплоэнергетических компаний. Важным фактом является то, что в середине прошлого десятилетия фокус российской политики в области инновационного развития ТЭК сместился с федерального уровня на региональный из-за принципиальных различий в природе, климатических условиях и энергоснабжении топливно-энергетического баланса макрорегионов России. Российские регионы разработали собственную политику в области энергоэффективности, которая вместе с вышеупомянутыми фундаментальными факторами привела к значительной разнице в энергоёмкости региональных ВВП.

Однако показатели процесса реализации государственной политики недостаточно высокие по сравнению с другими странами. Российская энергетическая система находилась в плохом состоянии из-за отсутствия инвестиций и эксплуатации накопленных технологических и материальных ресурсов в предыдущие годы. Ситуация в отдельных регионах России характеризуется еще более негативными тенденциями.

Многочисленная научная литература посвящена вопросу инновационного развития теплоэнергетического комплекса, в том числе государственной политики в данной сфере: А.О. Бучнев рассматривал особенности целевого государственного регулирования соотношения возобновляемой и невозобновляемой энергии [1]; статья В.В. Гусева и А.В. Гусевой раскрывает роль органов государственной власти в организации инновационной деятельности региона на примере Саратовской области [3]; О.В. Дёмина провела изучение тенденций энергетики России в XXI веке с точки зрения инновационного управления.

Из анализа научных экономических источников выявлено, что учеными уделяется значительное внимание проблемам инновационного развития регионов, разработке предложений по активизации инновационных процессов и формирования инновационной инфраструктуры и инвестирования инновационной деятельности с учетом влияния ряда институциональных факторов [2, 6, 14].

Для России, с ее значительной территорией и различиями социально-экономического развития, региональные аспекты научно-технической и инновационной политики имеют существенное значение. Поэтому более пристальный взгляд на проблему показывает, что ни неоднородные климатические и инфраструктурные условия, ни качество регионального управления не могут служить исчерпывающим объяснением чрезвычайно высоких различий в инновационных тенденциях региональных экономических систем.

Можно согласиться с тем, что одним из важнейших системных факторов повышения уровня энергетической безопасности и конкурентоспособности ТЭК признано инновационное развитие регионов [13]. Несмотря на широкий круг научных разработок по избранной теме исследования, целе-

сообразным является определение направлений повышения эффективности инновационного развития. Целью исследования является оценки тенденций инновационного потенциала ТЭК и разработка комплекса мероприятий по активизации инновационного развития. Для чего в статье проведено изучение современного состояния развития теплоэнергетического комплекса и факторов, его определяющих.

Результаты исследования и их обсуждение

Современное состояние развития теплоэнергетического комплекса в России характеризуется рядом негативных факторов: кризисное состояние инфраструктуры (угрожающая изношенность тепловых, энергетических сетей, энергетических компаний); рост тарифов на услуги, который не соответствует экономически обоснованному уровню и характеризуется низким качеством предоставляемых услуг; отсутствие конкурентной среды в сфере теплоэнергетического комплекса и др. Недофинансирование эксплуатационной деятельности предприятий тепло-энергетического комплекса не только не дает возможности внедрять новейшие ресурсосберегающие технологии и оборудование, но и вообще обеспечивать функционирование предприятий на высоком уровне. Две трети основных средств исчерпали срок эксплуатации, растут потери тепловой энергии (в большинстве регионов потери теплоэнергии достигают 20% объемов, представленных в сеть) [7, 9].

Хотя Россия добилась прогресса в развитии инновационной политики, она по-прежнему в значительной степени приводит к таким слабым местам, как: отсутствие высокотехнологичных компаний регионального теплоэнергетического комплекса; недостаточное участие бизнеса в финансировании НИОКР для регионального теплоэнергетического комплекса; недостаточно развитый сектор малого инновационного предпринимательства в региональном теплоэнергетическом комплексе; отсутствие политики, направленной на улучшение межсекторальных знаний и распространения технологий, отсутствие посреднических организаций в региональном теплоэнергетическом комплексе; неэффективная технологическая инфраструктура для иннова-

ций в региональном теплоэнергетическом комплексе; низкий уровень развития связей между участниками инновационных процессов в региональном теплоэнергетическом комплексе.

В современных условиях хозяйствования инновации являются основой стремительного и стабильного социально-экономического развития ТЭК регионов [12]. К стратегическим целям отнесены внедрение инновационно-инвестиционной модели развития индустрии путем:

- создания условий для реализации на предприятиях ТЭК инновационных проектов с приемлемым уровнем рентабельности и сроком их окупаемости;
- возрождения научно-промышленных центров (институтов) для внедрения в деятельность энергетических компаний новых инновационных технологий, новой техники, средств автоматизации;
- повышения инновационной активности предприятий.

Таким образом, стимулирование инновационного развития является приоритетным направлением развития ТЭК регионов.

Формирование инновационной модели экономического роста в регионе нуждается в содействии государства в создании и эффективном функционировании инновационной инфраструктуры. Создание инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, коммерциализация результатов научно-исследовательских работ, распространение малого инновационного предпринимательства является одним из путей восстановления региональной экономики, развития науки и образования [15]. В таблице представлены принципы совершенствования государственного регулирования реализации инновационного развития ТЭК российских фирм.

Таким образом, благодаря технологическому внедрению в работу ТЭК возможна открытая и автоматизированная связь в реальном времени; обеспечение отсутствия проблем в работе энергосистемы. Поскольку инновационные технологии отслеживают все операции и вовремя выявляют проблемы, что обеспечивает эффективную работу. Комплексное взаимодействие всех участников инновационной деятельности ТЭК позволит обеспечить реализацию потенциала отрасли и решить стоящие перед ней проблемы.

Принципы совершенствования государственного регулирования реализации инновационного развития ТЭК на уровне региона

Принцип	Возможные индикаторы	Что они контролируют
1. Необходимость разработки региональной стратегии инновационного развития ТЭК	Количество формальных бизнес-стартапов, ежегодно создаваемых и их выживаемость Доля всех стартапов в целевых областях, таких как высокотехнологичные предприятия, зеленые предприятия, социальные предприятия или предприятия в ключевых секторах экспорта Доля общих стартапов в целевых группах, таких как женщины, молодежь, меньшинства, сельское население Рост рабочих мест благодаря стартапам Выручка и налоги, уплачиваемые стартапами (значения и темпы роста)	Успех в начинающих и поддерживающих стартапах Успех в достижении конкретных целей для разных секторов Улучшение экономических возможностей для целевых групп населения Экономическое влияние инновационного развития ТЭК
2. Оптимизация регулирующей среды	Количество процедур для открытия бизнеса, количество вовлеченных агентств Количество дней, стоимость начала или закрытия бизнеса количество дней, стоимость регистрации права собственности	Своевременность механизма разрешения споров: количество дней с момента подачи до судебного решения Простота запуска / закрытия бизнеса Эффективность судебной системы
3. Усиление развития образования и навыков инновационного развития ТЭК	Доля средних школ, предлагающих программы инновационного развития ТЭК / внеучебные мероприятия Доля технических / профессиональных школ, предлагающих программы инновационного развития ТЭК / внеклассные мероприятия Число ежегодных побочных доходов от университетов / исследовательских программ	Наличие обучения инновациям Успех высших учебных заведений в исследованиях, связанных с предприятиями, и в коммерциализации результатов исследований
4. Облегчение обмена технологиями и инноваций	Доля выпускников с научными / инженерными степенями Количество (и уровень заполняемости) научных парков, технологических центров и инкубаторов Доля техноемких стартапов в общих пусках Доля технологически активных стартапов с финансированием венчурного капитала	Успех в продвижении научно-технической карьеры Наличие и успешное создание условий для развития высокотехнологичных стартапов Успех в продвижении высокотехнологичных стартапов
5. Улучшение доступа к финансам	Доля кредитов микрофинансирования / МСП в общем объеме бизнес-кредитов Средняя величина залога, необходимого для кредитов МСП (в процентах от займа) Всего объем финансирования МСП покрытие кредитного бюро (в процентах взрослого населения)	Эффективность банковского сектора в оказании помощи инновационному развитию ТЭК Поддержка частными инвесторами для начинающих Адекватность финансовой инфраструктуры для кредитования инновационного развития ТЭК
6. Содействие повышению осведомленности и созданию сетей	Результаты опросов общественного мнения и оценок, проведенных после проведения информационных кампаний Количество бизнес-ассоциаций	Успех в формировании позитивного отношения общества к инновационному развитию ТЭК Возможности для создания сетей для определенных целевых групп

Заключение

Исследование показало, что потребность в реализации инновационных тенденций энергетических систем со временем растет; требуется, чтобы развитие также было усилено для удовлетворения требований рынка. Доказана необходимость активизации

технологических инноваций в ТЭК посредством разработки и внедрения механизмов и инструментов экономической политики, причем речь идет о новом этапе экономических реформ, ориентированный на формирование механизмов и инструментов экономической политики, которые позволят

реализовать накопленный потенциал. Региональная инновационная политика должна осуществляться через разработку и внедрение инновационных программ и стратегий и предусматривать: мероприятия по содействию кооперации и взаимодействия различных организаций ТЭК и институтов

в осуществлении инноваций. Предложенные в статье принципы совершенствования государственного регулирования реализации инновационного развития ТЭК на уровне региона позволят обосновать наиболее приоритетные мероприятия экономической политики в данной сфере.

Библиографический список

1. Бучнев А.О. Целевое государственное регулирование соотношения возобновляемой и невозобновляемой энергии // Государственная служба. 2018. №3 (113). С. 35-43.
2. Гергиев И.Э., Дзугаева В.Р. Жизнеспособность альтернативной энергетики в трансформационной экономике России // Инновационная наука. 2019. № 9. С. 45-47.
3. Гусев В.В., Гусева А.В. Роль органов государственной власти в организации инновационной деятельности в Саратовской области // Известия Саратовского университета Серия: Экономика. Управление. Право. 2014. № 3. С. 510-518.
4. Дёмина О.В. Энергетика России в XXI веке. Инновационное развитие и управление // Пространственная экономика. 2015. № 3. С. 183-186.
5. Национальный проект «Интеллектуальная энергетическая система России». [Электронный ресурс]. URL: <https://budget.minpromtorg.gov.ru/citizens/post/project/natsional-nyu-proyekt-intellektual-naya-energeticheskaya-sistema-rossii> (дата обращения: 20.04.2021).
6. Окорочков Р.В. Тенденции и последствия развития мирового топливно-энергетического комплекса // Вестник ИГЭУ. 2018. № 1. С. 75-86.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 20.04.2021).
8. Прогноз научно-технологического развития отраслей ТЭК России на период до 2035 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/6366> (дата обращения: 20.04.2021).
9. Схема теплоснабжения Санкт-Петербурга на период до 2033 года (актуализация на 2021 г.). Книга 1. Глава 1. Существующее положение в сфере производства, передачи и потребления тепловой энергии для целей теплоснабжения. СПб., 2020. 2036 с.
10. Dzhadan I. Theoretical principles of the correlation between the country's industrial and technological development and the state's economic security // Norwegian Journal of Development of the International Science. 2019. № 36(3). P. 9-14.
11. Grosse M., Send H., Schildhauer T. Lessons Learned from Establishing the Energy-Informatics Business Model: Case of a German Energy Company. Sustainability. 2019. № 11(857).
12. Innovation priorities to transform the energy system an overview for policy makers. 2018. [Электронный ресурс]. URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/May/IRENA_Innovation_priorities_2018.pdf (дата обращения: 20.04.2021).
13. Stoyka K., Di Mambro G., Femia N., Maffucci A., Ventre S., Villone F. Behavioral modeling of Wireless Power Transfer System coils // Math. Comput. Simulation. 2021. № 183. P. 208-220.
14. Yu N., Shah S., Johnson R., Sherick R., Hong M., Loparo K. Big data analytics in power distribution systems. IEEE Power & Energy Society Innovative Smart Grid Technologies Conference (ISGT). 2015.
15. Zavarkó M., Zsolt B., Sára Z., Csédo Z. Innovation and Knowledge Management in the Energy Sector // Journal of Energy Technologies and Policy. 2017. № 7(1).

УДК 330.15

А. Н. Хвойников

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: drunyax98@yandex.ru

Е. Д. Сангалова

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: evgsang@yandex.ru

О. Ю. Орлова

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: oousova@itmo.ru

ТЕНДЕНЦИИ И СТАТИСТИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОВОДОРОСЛЕЙ

Ключевые слова: микроводоросли, хлорелла, спирулина, микроэлементы, суспензия, биореактор, тенденции, культивирование, технология.

Микроводоросли – это морские и пресноводные микроорганизмы, состоящие из одной эукариотической клетки. По состоянию на 2019 год во всем мире ежегодно получают 30 тысяч тонн сухого веса всей биомассы микроводорослей. Основными преимуществами микроводорослей являются, их свойства и содержащиеся в их составе полезные микроэлементы такие, как глютаминовая кислота, являющаяся основой пищи для клеток мозга, бета-каротин, который нормализует уровень холестерина, открывает мембранные коммуникационные каналы раковых и предраковых клеток. Основные сдерживающие факторы роста, влияющие на рынок микроводорослей, связаны с дороговизной культивирования, большим риском заражения воды и её испарением, которое негативно сказывается на окружающей среде. Тенденции рынка микроводорослей сводятся к удешевлению технологий культивирования культуры и расширению зоны выращивания. Также в статье приводится анализ рынка и его региональная сегментация по таким странам как США, Китай, Япония, Россия. Таким образом, в данной работе суммируются причины роста рынка микроводорослей, факторы, которые тормозят динамичное развитие, тенденции данного бизнеса и сегментация производства по регионам.

A. N. Khvoynikov

National Research University ITMO, St. Petersburg, e-mail: drunyax98@yandex.ru

E. D. Sangalova

National Research University ITMO, St. Petersburg, e-mail: evgsang@yandex.ru

O. Yu. Orlova

National Research University ITMO, St. Petersburg, e-mail: oousova@itmo.ru

TRENDS AND STATISTICS OF THE MICROALGAE MARKET DEVELOPMENT

Keywords: microalgae, chlorella, spirulina, trace elements, suspension, bioreactor, trends, cultivation, technology.

Microalgae are marine and freshwater microorganisms consisting of a single eukaryotic cell. As of 2019, 30 thousand tons of dry weight of all microalgae biomass are produced annually worldwide. The main advantages of microalgae are the properties and content of useful trace elements such as glutamic acid, which is the basis of food for brain cells, beta-carotene, which normalizes cholesterol levels and opens the membrane communication channels of cancer and precancerous cells. The main growth constraints affecting the microalgae market are associated with the high cost of cultivation, the high risk of water contamination and evaporation, which negatively affects the environment. The trends of the microalgae market are reduced to the reduction in the cost of crop cultivation technologies and the expansion of the growing area. The article also provides an analysis of the market and its regional segmentation in such countries as the United States, China, Japan, and Russia. Thus, this paper summarizes the reasons for the growth of the microalgae market, the factors that hinder the dynamic development, the trends of this business and the segmentation of production by region.

Введение

На сегодняшний момент коммерческим производством микроводорослей занимаются более чем в 60 странах, а в таких странах, как США, Мексика, Тайланд, Китай, Япония производство водорослей достигает более 30 тысячи тонн в год. Последние несколько лет наблюдается рост объема продаж продуктов из микроводорослей в стоимостной. Это связано с тенденцией и запросом человечества на альтернативные источники белка и микроэлементы, содержащиеся в микроводорослях.

Цель исследования заключается в определении состояния и тенденций рынка микроводорослей.

Материалы и методы исследования

В процессе исследования использовались общенаучные методы, в том числе методы анализа и синтеза, абстрагирования, систематизации и обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Во всем мире ежегодно получают 30 тысяч тонн сухого веса всей биомассы микро-

водорослей согласно статистике 2019 года [1]. Представленные цифры говорят нам о том, что это небольшая отрасль, по сравнению, например, с макроводорослями, где ежегодно в коммерческих целях производится 25 миллионов тонн сырой массы [2].

Согласно прогнозам аналитиков мировой рынок микроводорослей будет расти в среднем на 8,14% в год и к 2023 году его объем достигнет более 36 тысяч тонн (рисунок).

Микроводоросли выращиваются двумя способами.

Первый – это автотрофный. При Автотрофном способе микроводоросли выращиваются в системах открытого типа при постоянном солнечном свете и подачи углекислого газа в воду. Второй – это гетеротрофный. При гетеротрофном культура культивируется при отсутствии освещения в реакторах закрытого типа. А глюкоза применяется как подпитка для микроводорослей из которой они берут энергию. Оба способа широко применяются во всех отраслях, где используются микроводоросли, а именно в фармацевтике, пищевой отрасли, производстве кормов для животных [3].

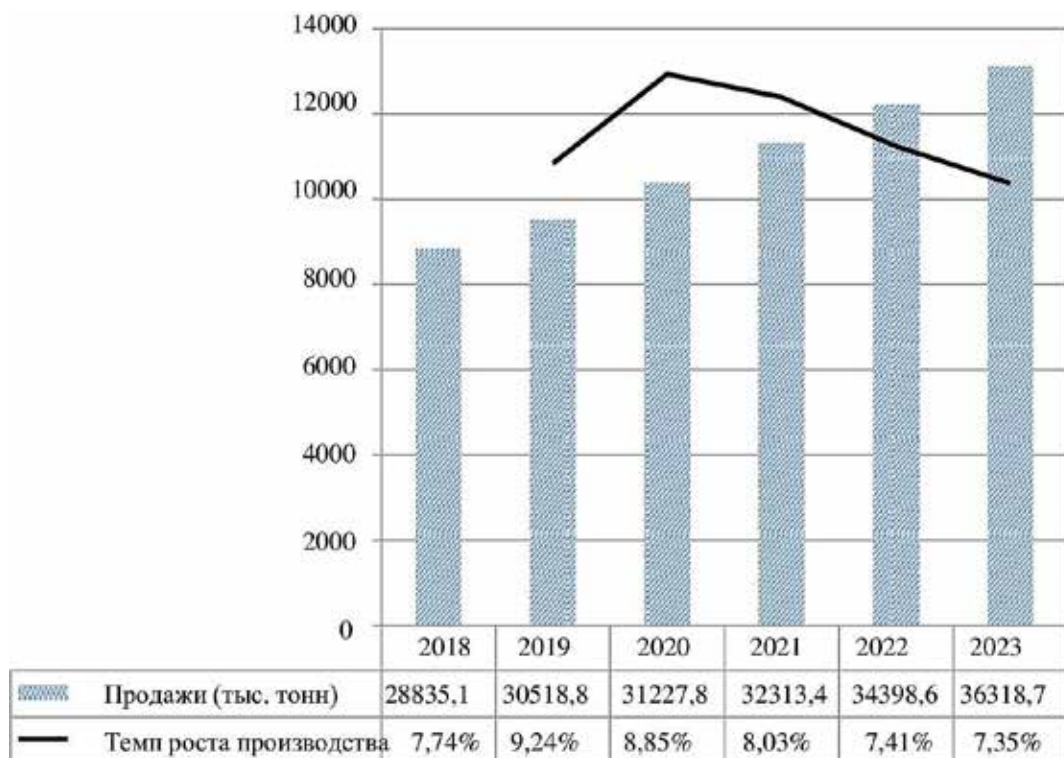


Рис. 1. Объем мирового рынка микроводорослей и темпы роста производства в 2018-2023 гг. [4]

Основным драйвером роста рынка, конечно, являются те полезные витамины и микроэлементы, которые содержатся в микроводорослях. Например, в спирулине (один из видов микроводорослей) содержится глютаминовая кислота, нормализующая обмен веществ, а также стимулирует работу головного мозга и синтезирует серотонин («гормон радости»). Бета-каротин, содержащийся в этой культуре микроводоросли является мощным антиоксидантом, который снижает деление раковых клеток и содержит витамин А полезный для здоровья глаз. Хлорелла нормализует уровень холестерина. Исследования показали, что приём 5–10 граммов хлореллы снижает общее количество холестерина у людей с высоким давлением и повышенным холестерином. Также хлорелла позволяет усилить иммунную систему и стимулировать противовоспалительный эффект. В одном небольшом исследовании было доказано, что пациенты вырабатывали больше антител к той или иной инфекции, потребляя хлореллу, чем когда они принимали плацебо [6].

Микроводоросль *Porphyridium* содержит красно-фиолетовый пигмент, который после высушивания используют при разработке средств личной гигиены, косметике и благоприятно влияет на кожу. Кроме этого *Porphyridium* является источником полисахаридов, липидов, жирных кислот, В-фикоэритрина. Полисахариды в организме участвуют в иммунных процессах, придают клеткам прочность и упругость. Имеют антиоксидантную функцию, позволяющую выводить из организма тяжёлые металлы, токсины.

Микроводоросль *Haematococcus* в своем составе содержит такой полезный антиоксидант как астаксантин. Астаксантин улучшает зрение, нормализует гидро – липидный баланс. Также повышает выносливость организма и предотвращает разрушение мышечной ткани. Основное применение *Haematococcus* происходит в пищевой промышленности как биологически активная добавка и кормовая добавка для животных.

Кроме вышеперечисленных полезных свойств микроводорослей динамичное развитие данной отрасли обусловлено повышенным спросом на альтернативные источ-

ники белка и микроэлементы в продуктах, а также появлением инновационных продуктов питания.

Основные сдерживающие факторы роста, влияющие на рынок микроводорослей, связаны с дороговизной их культивирования. При автотрофном способе выращивания используются большие пруды или водоёмы, что приводит к большому расходу воды и к её чрезмерному испарению. К тому же в этом случае велик риск загрязнения воды. Кроме этого, метод автотрофного выращивания предполагает непомерные затраты электроэнергии, особенно если есть необходимость выращивать культуру микроводорослей в холодный сезон. Гетеротрофный способ требует использование передовых технологий и комплексного понимания всей специфики процесса. При гетеротрофном способе выращивания могут возникнуть проблемы при удалении свободной влаги из суспензии, так как обычной центрифуги для сушки недостаточно, а специализированное оборудование, как правило стоит дорого [4]. Необходимо отметить и то, что к сдерживающими факторами развития рынка относятся отсутствие квалифицированной рабочей силы и технических ноу-хау. Нехватка квалифицированной рабочей силы сказывается на различных секторах на глобальном уровне, и рынок микроводорослей не является исключением. Кроме того, большинство учёных выходят на этот рынок со своими системами, которые неэффективны, а с точки зрения конструкции являются дорогостоящими и не готовы к массовому производству.

Тенденции рынка микроводорослей сводятся к удешевлению технологий культивирования культуры и расширению зоны выращивания в тех местах, где до этого было невозможно производить сырьё из-за неподходящего климата [7]. Начиная с 2021 году благодаря развитию новых технологий такое производство стало возможным.

Региональная сегментация рынка микроводорослей распределена в большинстве своём на такие страны как Китай, США и Япония (см. рисунок 2). Китай занимает более 40 процентов рынка продаж спирулины и хлореллы. Распределение долей рынка микроводорослей по продажам для различных регионов на 2019 г. представлено на рисунке 2.

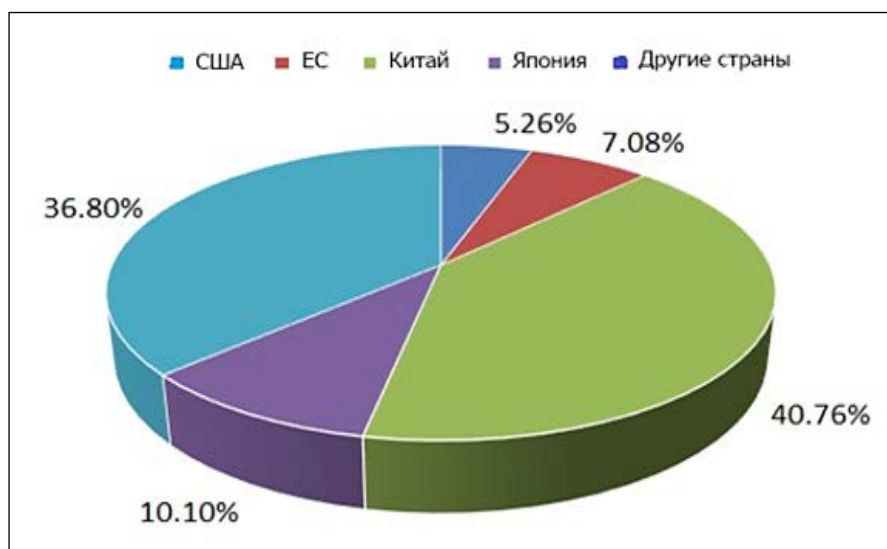


Рис. 2. Рынок микроводорослей по регионам, % в натуральных величинах [4]

Доля рынка, которую занимает Россия, мала и ее как правило не рассматривают отдельно. Такое положение связано с тем, что на территории России сложнее организовать предприятие в данном направлении, поскольку некомфортные климатические условия (низкая температура и малое количество света) и консерватизм сельскохозяйственной отрасли затрудняет развитие перспективной отрасли [6]. США же напротив занимает 36,80% рынка, это вызвано тем, что ещё в 1980-х в стране начали развивать выращивание культуры и соорудили пруды с системой лопастей опираясь на тайландский опыт [5].

Япония ещё в 1960-х начала развивать коммерческое производство микроводоросли хлорелла в качестве пищевой добавки. Биомасса культивировалась в прудах площадью 10 соток и реализовалось сначала на внутреннем рынке Японии, а потом на европейском и американском, что и позволило Японии занять более 10% рынка микроводорослей.

Из этого следует, что производство культуры сосредоточено точно по всему миру и индустрия находится в динамичном развитии.

Выводы

Опираясь на вышесказанное можно сделать вывод о том, что, результаты исследования мирового рынка микроводорослей, благодаря анализу и синтезу данных с исполь-

зованием общенаучных методов, показали, что на сегодняшний день микроводоросли демонстрируют рост как в производстве, так и продажах. Это вызвано особенными характеристиками самой культуры микроводорослей, которая является источником целого ряда биологически активных веществ, обладающих антиоксидантными, противовоспалительными, иммуномодулирующими свойствами. Ключевыми тенденциями рынка микроводорослей можно назвать удешевление технологий культивирования культуры и расширение зоны выращивания в тех местах, где до этого было невозможно производить сырье из-за с неподходящего климата. Были также определены сдерживающие факторы ими стали дороговизна культивирования, загрязнение водоёмов и большие затраты электроэнергии при выращивании микроводорослей в закрытых системах культивирования. Сегментация рынка с помощью анализа показала, что лидерами культивирования являются Китай, США и Америка вследствие более полувековой истории производства культуры микроводорослей. Общая динамика развития индустрии культивирования (рис. 1) показывает перспективность данного направления сельского хозяйства, именно поэтому специалисты продолжают разрабатывать и развивать новые методики культивирования микроводорослей, осваивают новые штаммы микроводорослей, изучают их применение в разных сферах жизнедеятельности человека.

Библиографический список

1. Шалыго Н.В., Мельников С.С., Мананкина Е.Е., Будакова Е.А. Каталог национального генетического фонда хозяйственно полезных растений. Мн., 2017. 125 с.
2. Макарова Е.И., Отурина И.П., Сидякин А.И. Прикладные аспекты применения микроводорослей – обитателей водных экосистем // Экосистемы, их оптимизация и охрана. 2019. № 20(115). С. 120-133.
3. Мельников С.С., Мананкина Е.Е. Медицинские аспекты использования спирулины // Весті НАНБ. Серія мед. наук. 2018. № 2. С. 121-126.
4. Попов В.О. Маркетинговое исследование мировой индустрии микроводорослей // Федеральный исследовательский центр «Фундаментальные основы Биотехнологии». 2016. № 12. [Электронный ресурс]. URL: <https://docplayer.ru/57656864-Marketingovoe-issledovanie.html> (дата обращения 10.04.2021).
5. Богданов Н.И. Суспензия хлореллы в рационе сельскохозяйственных животных. – Пенза, 2-е изд. перераб. и доп., 2014. – 48 с.
6. Гудвилович И.Н., Боровков А.Б., Тренкеншу Р.П. Опыт выращивания микроводорослей-продуцентов БАВ в полупромышленных условиях // Сборник научных статей. Материалы 2-й Междунар. науч.-практ. конф. Курск, 2015. С. 44-50.
7. Шинкарев С.М., Самуйленко А.Я., Гринь С.А., Неминущая Л.А., Скотникова Т.А., Павленко И.В., Канарский А.В. Перспектива развития технологии производства микроводорослей // Вестник технологического университета. 2017. № 14(20). С. 146-149.

УДК 332.13

Е. А. Цыркаева

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет» (Кумертауский филиал),
Кумертау, e-mail: cirkaevaea@kfosu.edu.ru

Г. Г. Аралбаева

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», Оренбург,
e-mail: galia55@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Ключевые слова: региональный продовольственный рынок, продовольственная продукция, моделирование, территориальная специализация.

Статья основана на прогнозе и приоритетных направлениях развития продовольственного рынка региона. В данной статье предлагается обоснование направлений развития регионального продовольственного рынка на основе построения оптимизационной модели, включающей целевую функцию и комплекс ограничений. Моделирование производится с учетом факторов территориальной специализации, оптимальных объемов и видов производства продовольственной продукции, необходимой мощности перерабатывающих предприятий и наличия материально-технической базы в регионе. Приводится сравнение регионов между собой по видам производимой продовольственной продукции. Приводятся расчеты, позволяющие выявить виды продовольственной продукции, целесообразной для производства в регионе.

Е. А. Tsyркаева

FGBOU VO «Orenburg State University» (Kumertau branch), Kumertau,
e-mail: cirkaevaea@kfosu.edu.ru

G. G. Aralbayeva

FGBOU VO «Orenburg State University», Orenburg, e-mail: galia55@mail.ru

JUSTIFICATION OF THE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL FOOD MARKET ON THE BASIS OF MODELING

Keywords: regional food market, food products, modeling, territorial specialization.

The article is based on the forecast and priority directions of the food market development in the region. This article provides a rationale for the development of the regional food market based on the construction of an optimization model that includes a target function and a set of constraints. The modeling is carried out taking into account the factors of territorial specialization, optimal volumes and types of food production, the necessary capacity of processing enterprises and the availability of material and technical base in the region. The comparison of the regions with each other by types of food products is given. Calculations are made to identify the types of food products that are suitable for production in the region.

Введение

В настоящее время существует множество разработанных и применяемых на практике методик экономической диагностики региональных продовольственных рынков (РПР) при решении задачи определения специализации региона. В большинстве методик основная роль отводится оценке коэффициентов при определении специализации территории. Однако полученные коэффициенты специализации не отражают виды продовольственной продукции, влияющие на специализацию региона; не учитывают

транспортные издержки; не позволяют выявить объемы продукции, целесообразные для ввоза или вывоза в другие регионы.

Цель исследования: обосновать направления развития регионального продовольственного рынка на основе моделирования.

Материал и методы исследования

Приоритетом политики государственной власти Республики Башкортостан является создание цифровой базы, цифровизация производства через внедрение сельскохозяйственного оборудования с функцией анали-

тики, спутников и дронов, цифровых систем орошения и теплиц, цифровизация продаж через внедрение систем, которая позволяет отслеживать продукцию по принципу «от поля до прилавка», создание аналитических платформ с возможностью прогнозирования урожайности, продуктивности, климатических рисков. В связи с этим основными направлениями развития продовольственного рынка региона до 2025 г. являются:

1) по растениеводству: производство зерна; производство и переработка сахарной свеклы; производство овощей открытого и закрытого грунта; производство масличных культур;

2) по животноводству: развитие молочного скотоводства; увеличение объемов производства товарного молока; наращивание объемов производства мяса КРС, птицы, свинины, столового яйца;

3) по пищевой и перерабатывающей промышленности: увеличение доли республиканской продукции в розничной торговле, развитие экспорта продукции агропромышленного комплекса.

Также к приоритетным направлениям развития РПР Республики Башкортостан являются (производство крупы, мучных, макаронных изделий, молочной и мясной продукции, полуфабрикатов, сыров, сырной продукции, меда и продукции пчеловодства, производство овощей в открытом и закрытом грунте) и определены точки роста (реализация проектов в сфере хранения и переработки сельскохозяйственной продукции (консервные заводы, складские комплексы класса А с возможностью мойки и упаковки сельскохозяйственной продукции, предприятия по переработке шкур и прочие производства); строительство молочно-товарных ферм индустриального типа, реализация проектов по производству органических продуктов, продукции целевого назначения с лечебными и профилактическими свойствами, детского питания, строительство откормочных площадок (фидлотов), организация производств по переработке плодово-овощной продукции, мяса, молока [1].

Направления развития РПР РБ можно выявить и обосновать на основе использования методов математического моделирования.

Развитие РПР возможно в результате учета следующих факторов:

- территориальной специализации;
- оптимальных объемов и видов производства сельскохозяйственной продукции;

- необходимой мощности перерабатывающих предприятий;

- соответствующей материально-технической базы, обеспечивающей бесперебойное снабжение населения продовольственной продукцией.

Необходим также учет объема переработанной сельскохозяйственной продукции по районам области. Для развития региона важно поддерживать имеющиеся и налаживать новые связи с другими регионами и странами. Целесообразно обеспечить экспорт востребованной в других странах продукции и импорт не производимой в регионе продукции.

С целью учета перечисленных условий разработана математическая модель, позволяющая определить оптимальное размещение продовольственной отрасли в регионе и экономические связи между регионами.

Допущения модели:

1) регионом должно обеспечиваться удовлетворение собственных потребностей в продовольственной продукции как за счёт собственного производства, так и в результате межрегионального обмена в случае экономической целесообразности;

2) для производства продовольственной продукции используется несколько видов ресурсов, запас которых в регионе ограничен, в том числе площади сельскохозяйственных угодий;

3) при составлении рациона откорма животных должны учитываться минимальные потребности в питательных веществах;

4) необходимое количество продукции в регионе определяется на основе нормы потребления продуктов питания и общего количества жителей региона.

Модель позволяет сравнивать регионы (близкие по территориальному расположению, что обеспечивает сопоставимость по агроклиматическим возможностям) между собой по видам производимой продовольственной продукции.

Предлагаемая модель позволяет решать следующие задачи:

1) определить необходимое количество ресурсов, требуемое для самообеспечения региона продуктами питания;

2) выявить отрасли специализации региона при производстве продовольственной продукции;

3) определить, какие продовольственные продукты участвуют в межрегиональном товарообороте рассматриваемых регионов.

В качестве критерия оптимальности применяется показатель совокупных затрат на производство и транспортировку продукции от мест производства к районам потребления. В этом случае минимизация затрат позволит выбрать эффективные варианты размещения производства.

Введем ряд обозначений для формализации задачи:

K – общее количество рассматриваемых регионов;

k – индекс региона, $k = \overline{1, K}$;

S – количество видов сельскохозяйственных культур, при этом S_1 – подмножество культур идущих на производство продукции растениеводства, S_2 – подмножество культур идущих на откорм животных (корма);

s – вид сельскохозяйственной культуры, $s = \overline{1, S}$;

H – количество видов скота;

h – вид скота, $h = \overline{1, H}$;

Q – количество видов товарной продукции, включая растениеводство и животноводство ($Q = \{h \in \{1, \dots, H\} \cup s \in S_1\}$);

q – вид товарной продукции, $q = \overline{1, Q}$;

v_q^k – потребность q -го вида продукции в k -м регионе, ц;

c_h^k – затраты на содержание 1 единицы h -го вида скота в k -м регионе;

x_h^k – количество выращиваемых животных h -го вида в k -м регионе, ед.;

c_s^k – затраты на выращивание 1 гектара s -й культуры в k -м регионе, руб.;

x_s^k – площадь посева s -й культуры в k -м регионе, га;

J – количество видов кормов;

j – вид корма, $j = \overline{1, J}$;

c_j^k – себестоимость (или цена приобретения) единицы j -го вида корма в k -м регионе, руб.;

u_j^k – объем покупки корма j -го вида в k -м регионе, ц;

L – количество ресурсов, затрачиваемых на производство продукции;

l – вид ресурса, $l = \overline{1, L}$;

f_{ls}^k – расход l -го ресурса на выращивание единицы s -й культуры в k -м регионе, у.е./ц;

f_{lh}^k – расход l -го ресурса на выращивание единицы h -го вида животных в k -регионе, у.е./шт;

F_l^k – количество l -го ресурса в k -м регионе, у.е.;

v_{qs}^k – выход товарной продукции q -го вида с единицы площади культуры s -го вида в k -м регионе, ц/га;

$x_q^{kk'}$ – объем перевозок q -го вида продукции из региона k в регион k' , ц;

$c_q^{kk'}$ – стоимость перевозки единицы продукции q -го вида из k -го региона в k' регион, руб.;

M – количество питательных элементов, необходимых для откорма животных;

a_{is}^k – содержание i -го элемента питания в единице корма, получаемого от s -й культуры в k -м регионе, $i = \overline{1, M}$;

p_s^k – выход основной кормовой продукции с единицы площади s -й кормовой культуры в k -м регионе, ц/га;

a_{is} – содержание i -го элемента питания в j -м виде корма, $i = \overline{1, M}$;

b_{ih} – минимальная потребность в i -м элементе питания единицы поголовья h -го вида животных;

W_q – требуемый объем поставок q -й продукции за пределы региона.

Общий вид модели, позволяющий определить минимальный объем суммарных затрат на производство продовольственной продукции и ее доставку представлен следующим образом (3.1-3.7). Рассмотрим подробнее элементы модели.

Целевая функция показывает общие затраты на производство, включая покупку кормов, и доставку продовольственной продукции в регионах:

$$\sum_{k=1}^K \left(\sum_{s=1}^S c_s^k \cdot x_s^k + \sum_{h=1}^H c_h^k \cdot x_h^k + \sum_{j=1}^J c_j^k \cdot u_j^k + \sum_{q=1}^Q \sum_{k=1}^K c_q^{kk'} \cdot x_q^{kk'} \right) \rightarrow \min \quad (1)$$

Ограничения модели имеют вид:

1) регион может использовать производственных ресурсов не больше, чем их имеется в наличии:

$$\sum_{s=1}^S f_{ls}^k \cdot x_s^k + \sum_{h=1}^H f_{lh}^k \cdot x_h^k \leq F_l^k \quad \forall l = \overline{1, L}, \quad (2)$$

2) производство q -го вида продукции растениеводства в r -объекте и её ввоз из других регионов должны быть не меньше заданной потребности региона и вывоза за его пределы:

$$\sum_{s=1}^S v_{qs}^k \cdot x_s^k + \sum_{\substack{k'=1 \\ k' \neq k}}^K x_q^{kk'} \geq v_q^k + \sum_{\substack{k=1 \\ k \neq k'}}^K x_q^{kk'} \quad \forall q \in \{1 \dots S\}, \quad (3)$$

или в виде

$$\sum_{s=1}^S v_{qs}^k \cdot x_s^k + \sum_{\substack{k'=1 \\ k' \neq k}}^K x_q^{kk'} - \sum_{\substack{k=1 \\ k \neq k'}}^K x_q^{kk'} \geq v_q^k \quad \forall q \in \{1 \dots S\}, \quad (3')$$

3) производство q -го вида продукции животноводства в r -м регионе и её ввоз из других регионов должны быть не меньше заданной потребности региона и вывоза за его пределы:

$$\sum_{h=1}^H x_h^k + \sum_{\substack{k'=1 \\ k' \neq k}}^K x_q^{kk'} \geq v_q^k + \sum_{\substack{k=1 \\ k \neq k'}}^K x_q^{kk'} \quad \forall q \in \{1 \dots H\}, \quad (4)$$

или в виде

$$\sum_{h=1}^H x_h^k + \sum_{\substack{k'=1 \\ k' \neq k}}^K x_q^{rk'} - \sum_{\substack{k=1 \\ k \neq k'}}^K x_q^{kk'} \geq v_q^k \quad \forall q \in \{1 \dots H\}, \quad (4')$$

4) содержание в кормах элементов питания должно быть не меньше потребности в них всех видов животных:

$$\sum_{s=1}^S a_{is}^k \cdot p_s^k \cdot x_s^k + \sum_{j=1}^J a_{ij} \cdot u_j^k \geq \sum_{h=1}^H b_{ih} \cdot x_h^k \quad \forall i = \overline{1, M}, \quad (5)$$

5) учет объёма поставки продукции q -вида за пределы региона:

$$\sum_{\substack{k'=1 \\ k' \neq k}}^K x_q^{kk'} \geq W_q \quad \forall q = \overline{1, Q}, \quad (6)$$

6) все переменные должны быть не отрицательными:

$$x_s^k, x_h^k, x_q^{kk'}, u_j^k \geq 0. \quad (7)$$

Модель включает переменные по каждому региону и состоит из трёх блоков: товарные отрасли, кормовые культуры и поставки продукции.

Блок «Товарные отрасли» включает переменные, определяющие показатели производства продукции регионов. К ним относятся основные продукты как растительного происхождения – пшеница, картофель, подсолнечник, овощи, так и животного происхождения – говядина, свинина, молоко (переменные $x_s^k, x_h^k, k = \{1, \dots, K\}, h = \{1, \dots, H\}, s \in S_1$).

Второй блок «Кормовые культуры» состоит из переменных, представляющих культуры, необходимые для производства, содержания и откорма крупного рогатого

скота: зернофураж, силос, корнеплоды, сено ($x_s^k, k = \{1, \dots, K\}, s \in S_2$). Исходя из состава, структуры и качества этих переменных оценивается способность региона производить мясомолочные продукты.

Блок показателей «Поставка продукции» отражает возможные объёмы поставки производимой продукции за пределы границ региона ($x_q^{kk'}$). Посредством ряда ограничений (3.3-3.4, 3.6) в модели отражаются связи между регионами на уровне перераспределения продукции. Более «избыточные» регионы вывозят излишки продукции в другие регионы и отражают её специализацию. «Избыточность» определяется составом и качеством земельных ресурсов рассматриваемого региона.

Целевая функция модели направлена на минимизацию затрат, т.е. на определение минимально возможного использования ресурсов для производства необходимого количества продуктов в регионе.

В модели отражен весь ряд необходимой продовольственной продукции, производимой в необходимом количестве, и требуемых для этого ресурсов (блок ограничений «Ресурсы» (3.2)). Так, например, если за-

дать условие о необходимости производства большего количества продукции, например, картофеля, то модель представит необходимые ресурсы (площадь пашни, необходимой для производства этого продукта).

Полученная модель относится к классу задач линейного программирования и решается симплекс-методом, используя стандартные инструментальные средства (модуль «Поиск решения» в MS Excel).

Рассмотрим результаты решаемой задачи согласно предлагаемой модели на примере РБ и, для сравнения, Оренбургской области ($K=2$), так как регионы находятся рядом, развиваются в одинаковых условиях, принадлежат ПФО. В таблице 1 представлены исходные данные по потреб-

ности регионов в сельскохозяйственной продукции (отраслей растениеводства и животноводства).

В таблице 2 представлены земельные ресурсы, которыми располагает каждый регион.

Каждый регион, исходя из своего географического положения, имеет свои природно-климатические условия, которые непосредственно влияют на урожайность и производство сельскохозяйственной продукции, что отражается на затратах и выпуске продукции с единицы площади каждого региона (таблица 3).

В затраты не включена стоимость кормов. В модели они прописываются отдельно (переменные u_j^k).

Таблица 1

Потребность регионов в сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	Республика Башкортостан	Оренбургская область
Картофель, ц	3656700	1779820
Молоко, ц	13204750	6427127
Пшеница, ц	3900480	1898474
Говядина, ц	2076130	1026127
Свинина, ц	889770	433076
Подсолнечник, ц	246000	119735
Овоши, ц	5688200	2768608

Таблица 2

Земельные ресурсы (фонд) регионов, га

Вид ресурсов	Республика Башкортостан	Оренбургская область
Пашня (за вычетом пара)	3065787	6118300
в т.ч. – площадь зерновых	919489	2739900
Сенокосы	1267400	697600
Пастбища	2352100	1140910

Таблица 3

Коэффициенты затрат и выпуска продукции по товарным отраслям в регионах

Культуры и виды скота	Ед. изм.	Башкортостан		Оренбургская обл.	
		Выход товарной продукции, ц	Затраты, руб.	Выход товарной продукции, ц	Затраты, руб.
Картофель	га	150	690	210	660
Молоко	ц	30	3500	14,4	3550
Пшеница	га	23	570	18,5	550
Говядина	ц	2,5	1071	2,4	1053
Свинина	ц	1	855	1,1	832,5
Подсолнечник	га	16	600	10	550
Овоши	га	187	770	314	700

Таблица 4

Коэффициенты затрат и выпуска продукции по кормовым культурам и угодьям в расчёте на 1 га площади

Культуры и виды угодий	Башкортостан			Оренбургская область		
	выход, ц		затраты, руб.	выход, ц		затраты, руб.
	корм. ед.	протеин		корм. ед.	протеин	
Зернофуражные	24	2,4	1309	22	2,2	1287
Силосные	36	2,8	1100	30	2,8	1150
Корнеплоды	40	3,7	1250	45	3,2	1300
Сенокосы	17	1,7	550	15	1,5	600
Пастбища	12	1,3	100	8	0,85	150

Таблица 5

Потребность животных в элементах питания и группах кормов, ц в расчёте на 1 голову

Элементы питания	Башкортостан		Оренбургская область	
	крупный рогатый скот	свиньи	крупный рогатый скот	свиньи
Кормовые единицы – всего	26,3	10,0	25,1	10,1
в т.ч.:				
– концентраты	7,0	8,5	6,8	8,4
– силос	5,0	-	4,8	-
– корнеплоды	1,7	0,5	1,5	0,8
– сено	6,4	0,2	5,8	0,2
– зел. корма	6,5	0,8	6,2	0,7

Климатические условия РБ позволяют получать больше продукции с единицы сельскохозяйственной площади (таблица 4).

В РБ затраты на содержание животных меньше по сравнению с Оренбургской областью (таблица 5).

Средние затраты на перевозку 1 ц продукции в соседний регион составляют: зерна – 100 руб., картофеля – 100 руб.; мяса – 120 руб.

Ограничения модели представлены в приложении М. В модели учтены следующие условия:

- наличие земельных ресурсов, тыс. га:
 - 1) пашни за вычетом пара; 2) площади под зерновые культуры; 3) сенокосы; 4) пастбища;
- сбалансированность производства продукции, тыс. ц: 5) картофеля; 6) молока; 7) пшеницы; 8) говядины; 9) свинины; 10) яйца; 11) подсолнечника; 12) овощей;
- сбалансированность рационов животных по элементам питания, тыс. ц: 13) по кормовым единицам; 14) по перевариваемому протеину;

- включение в рационы отдельных групп кормов, тыс. ц корм.ед.: 15) концентратов; 16) силоса; 17) корнеплодов; 18) сена; 19) зелёных кормов.

Перечень ограничений по развитию сельского хозяйства в Оренбургской области аналогичен ограничениям для Республики Башкортостан (приложение М). Качество ресурсов региона влияет на урожайность сельскохозяйственных культур, питательность кормовых культур, продуктивность крупного рогатого скота.

Результаты исследования и их обсуждения

Исходя из целей задачи, были получены следующие результаты.

1. Выявлены виды продукции растениеводства и животноводства, производимые в фактическом и расчетном объемах, представленные в таблице 6.

Необходимые объемы производства – это минимальные значения по нормативам потребления продовольственной продукции. Из представленных расчетов выявлено, что

такие виды продукции, как картофель, молоко, говядина, подсолнечник могут быть произведены в больших объемах и вывезены РБ в другие регионы или экспортированы. Пшеница, свинина, овощи могут выращиваться на землях, не вовлеченных в эксплуатацию, но с позиции ценообразования выгоднее данную продукцию ввозить с других регионов.

2. Определены площади сельскохозяйственных угодий, необходимые для производства продукции, обеспечивающего минимальное удовлетворение собственных потребностей.

Результаты анализа ограничений вида (2) по имеющимся в наличии сельскохозяйственным угодьям представлены в табли-

це 7: фактические, расчётные, найденные в ходе решения данной модели.

Согласно расчётам, для производства сельхозпродукции в Республике Башкортостан, достаточной для минимального уровня самообеспечения, необходимо порядка 70% пашен, 57% сенокосов, 62% пастбищ.

В Оренбургской области для производства необходимого объема сельскохозяйственной продукции используется 80% пашен, 43% сенокосов и 60% пастбищ. Эти данные указывают на недостаточно полное использование земельных ресурсов и возможность производства большего количества продуктов питания.

Таблица 6

Производство продукции растениеводства и животноводства по регионам, ц

Вид продукции	Республика Башкортостан			Оренбургская область		
	Необходимые объемы производства, тыс. т	Результаты расчета по модели	Вывод	Необходимые объемы производства, тыс. т	Результаты расчета по модели	Вывод
Картофель	366	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт	177	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах
Молоко	1320	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт	642	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах
Пшеница	390	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах	189	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт
Говядина	80	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт	40	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах
Свинина	72	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах	35	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт
Подсолнечник	24	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт	11	Есть возможность производить больший объем	Вывоз в другие регионы и экспорт
Овощи	568	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах	277	Есть возможность производить в необходимом объеме	С позиции ценообразования выгоднее приобретать в других регионах

Таблица 7

Использование посевных площадей по регионам, тыс. га

Культура	Республика Башкортостан		Оренбургская область	
	Фактические, тыс. га	Расчётные, тыс. га	Фактические, тыс. га	Расчётные, тыс. га
Пашня	3065,487	2125,981	6118,300	5188,043
Зерновые	919,489	357,807	2739,900	2621,245
Сенокосы	1267,400	693,819	697,600	387,141
Пастбища	2352,100	1424,168	3981,300	2768,570

Заключение

Таким образом, выявленные результаты указывают на самодостаточность Республики Башкортостан и Оренбургской области в обеспечении населения продуктами питания.

По результатам оценки модели подтверждено, что в Республике Башкортостан целесообразно развивать молочное скотоводство. Этому способствует большая урожайность и питательность кормовых культур и более низкая себестоимость её производства.

Оренбургская область, в силу обширности своих пахотных земель, имеет возможность для откорма животных. Так, из зерновых культур в большом количестве целесообразно выращивать культуры, которые можно использовать для приготовления концентрированных кормов и которые широко используются в рационе свиней. Это даёт возможность Оренбургской области часть излишне произведенной свинины вывозить в Республику Башкортостан.

К основным результатам, полученным на основе модели, относятся: выявление видов продовольственной продукции, целесообразной для производства в регионе; определение необходимого объема продовольственной продукции для обеспечения населения региона; определение объема продовольственной продукции, возможной

для экспорта или вывоза в другие регионы; выявление площади сельскохозяйственных угодий, не вовлеченных в эксплуатацию.

Полученные результаты позволили сформулировать основные направления развития РПР РБ: 1) увеличение площадей сельскохозяйственных угодий, вовлеченных в производство продовольственной продукции; 3) наращивание производства следующих видов продукции: картофель, молоко, говядина, подсолнечник – с целью вывоза из РБ в другие регионы и для экспорта в другие страны и в соответствии с этим увеличение мощностей складского хозяйства для временного хранения продукции; 3) развитие специализированного транспорта, тарно-контейнерного фонда для обеспечения хранения и перевозки продовольственной продукции; 5) обеспечение развития информационной инфраструктуры, которая включает маркетинговые центры, рекламные агентства, оптовые ярмарки и выставки с целью реализации продовольственной продукции; 6) так как развитие РПР зависит от межрегиональных связей, целесообразно введение в статистическую отчетность дополнительного документа, содержащего информацию о состоянии и тенденциях развития соответствующего рынка на других территориях.

Библиографический список

1. Инвестиционный портал Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: <https://investrb.ru> (дата обращения: 30.03.2021).
2. Статистический сборник: Республика Башкортостан в цифрах 2017-2019 гг. [Электронный ресурс]. URL: https://bashstat.gks.ru/storage/mediabank/РЕСПУБЛИКА_БАШКОРТОСТАН%202017-2019_гг.pdf (дата обращения: 31.03.2021).
3. Алексеев Г.В. Численное экономико-математическое моделирование и оптимизация. СПб.: Гиорд, 2014. 272 с.
4. Гусева Е.Н. Экономико-математическое моделирование. М.: Флинта, 2008. 216 с.
5. Миненко С.Н., Казаков О.Л., Смирнов Г.Б. Экономико-математическое моделирование. М.: МГИУ, 2006. 136 с.
6. Фомин Г.П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности: учебник. М.: Издательство Юрайт, 2013. 462 с.