
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 6 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 23 июня 2021 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 11,75.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Бовсуновская М. П., Петухова Е. С.</i>	160
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ЭТАП СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА <i>Бокова А. А., Чукавин И. Ю., Юхимец В. И., Александрова В. С., Репьева С. С.</i>	167
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РОСТ КОЛИЧЕСТВА «ЗОМБИ-КОМПАНИЙ» И «ЗОМБИ-КРЕДИТОВАНИЯ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ <i>Бутенко А. И., Кручинин И. Н., Щербина Т. А.</i>	172
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>Джафарова У. Ю. кызы</i>	181
ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ <i>Заярная И. А., Новичкова А. В.</i>	186
СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ <i>Корчак Е. А.</i>	192
ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ <i>Крылова М. В., Суслова Ю. Ю., Волошин А. В.</i>	199
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАРКОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА МЕГАПОЛИСОВ <i>Лихвойнен А. В., Комарова М. В., Розов А. А., Солодкова Е. В., Степанова А. А.</i>	207
СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ <i>Меньшиков Е. В.</i>	213
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ <i>Никитская Е. Ф., Валиевили М. А., Горбачёва И. А.</i>	220
ВЛИЯНИЕ МЕТОДА УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОЦЕНКУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ <i>Тумали Л. Е., Лапаева А. В.</i>	229
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ <i>Федченко А. М.</i>	236
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА <i>Фоменко Н. М., Хамидуллин Р. Д.</i>	242
АКСИОЛОГИЧЕСКИЙ (ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТРОВАННЫЙ) ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Яшкин А. В.</i>	248

УДК 338.012

М. П. Бовсуновская

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ), Москва, e-mail: saltmasha@mail.ru

Е. С. Петухова

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет (НИУ МГСУ), Москва, e-mail: petukhovaelizaveta96@yandex.ru

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, источники инвестиций, инвестиционный потенциал, строительная организация, резервы и пути повышения.

Значительное увеличение инвестиционных ресурсов является важным условием наращивания потенциала всей страны, особенно в современных условиях кризиса и санкций. Это имеет прямое отношение к предприятиям строительной отрасли, которые фактически служат основой создания производственной и социальной инфраструктуры иных отраслей и страны в целом. В статье представлен анализ существующих проблем развития строительных компаний, произведена оценка инвестиционного потенциала предприятий строительного комплекса в условиях посткризисных явлений Covid-19, в том числе в части воспроизводства и обновления основных фондов, предложены мероприятия повышения инвестиционного потенциала строительных предприятий.

М. Р. Bovsunovskaya

Moscow state university of civil engineering (National research university), Moscow, e-mail: saltmasha@mail.ru.

E. S. Petukhova

Moscow state university of civil engineering (National research university), Moscow, e-mail: petukhovaelizaveta96@yandex.ru

INCREASING THE INVESTMENT POTENTIAL OF A CONSTRUCTION COMPANY

Keywords: investments, investment activity, sources of investment, investment potential, construction organization, reserves and ways of increasing.

A significant increase in investment resources is an important condition for increasing the capacity of the entire country, especially in modern conditions of the crisis and sanctions. This is directly related to the enterprises of the construction industry, which actually serve as the basis for the creation of the production and social infrastructure of other industries and the country as a whole. The article presents an analysis of the existing problems of development of construction companies, an assessment of the investment potential of the construction complex enterprises in the conditions of post-crisis phenomena COVID-19, including in terms of reproduction and updating of fixed assets, has been proposed for increasing the investment potential of construction enterprises.

Введение

Развитие строительной отрасли, в том числе воспроизводство основных фондов, техническое переоснащение и развитие технологической базы не могут происходить без привлечения инвестиций. При этом строительная отрасль считается наименее инвестиционно восприимчивой

отраслью в мире. Причиной такой ситуации является отсутствие значительного инвестиционного потенциала ее субъектов – строительных организаций. Под инвестиционным потенциалом понимают совокупность инвестиционных возможностей строительной организации, применение которых имеет цель повышения

качества инвестиционных процессов. Развитие инвестиционного потенциала связано с достижением общих экономических целей функционирования компании и ее развития в соответствии с рыночными и внутриорганизационными возможностями фирмы [1].

По мнению ряда авторов [1,2], инвестиционный потенциал строительной организации характеризуется его производственной, финансовой, интеллектуальной и инновационной составляющими. На основе этих составляющих авторы данной статьи предполагают выявить пути повышения инвестиционного потенциала предприятий с учетом специфики развития инвестиционно-строительной сферы.

Цель исследования – выявление и анализ путей повышения инвестиционного потенциала российских строительных предприятий в условиях кризиса.

Материал и методы исследования

Анализ инвестиционной деятельности строительной отрасли в последние годы свидетельствует о наличии существенных кризисных явлений, которые оказывают негативное влияние на экономическую деятельность всех предприятий строительной отрасли. Относительно малое количество инвестиций (например, в сравнении с жилищным строительством) направляется в производственное строительство, в переоснащение производственно-технической базы, в машиностроение. Наблюдается поразительная тенденция: в период с 2010 по 2020 гг. доля инвестиций в новое строительство увеличилась, а доля инвестиций в модернизацию и техническое перевооружение сократилась; при этом инвестиции в модернизацию и перевооружение ниже почти в три раза инвестиций в новое строительство [3,4].

Данная тенденция является негативной, так как опыт европейских государств демонстрирует, что доля инвестиционных средств в модернизацию должна быть в 2-3 раза больше, чем в новое строительство для возможности соблюдения главного принципа самовозобновления инвестиционного потенциала строительных организаций, в которой отражается преимущество социальных факторов над экономическими [3].

В 2020 году макроэкономическая ситуация в условиях пандемии характеризу-

валась снижением объемов ВВП, инвестиций в основной капитал на 4-6% в целом по экономике страны. Несмотря на то, что инвестиционно-строительная сфера отреагировала на кризисные явления экономики сдержанно, наблюдается снижение темпов развития отрасли строительства, а также инвестиционных возможностей. Сложившаяся ситуация негативно повлияла на решение социально-экономических задач и снизила итоговые показатели развития всей отрасли. К характерным негативным тенденциям строительной отрасли последних лет эксперты относят [5]: снижение финансовой устойчивости строительных предприятий; увеличение численности предприятий; банкротств; нехватка оборотных средств; завышенный объем кредитов; снижение платежеспособности; снижение доли прибыльных предприятий; снижение показателей ввода жилья.

Существенной причиной такого положения дел в отрасли является тот факт, что строительная отрасль по сравнению с другими по инвестиционной активности наименее благоприятна. По показателю физического объема инвестиционных вложений в отрасль строительство уступает другим отраслям. На протяжении последних 15 лет наблюдается нарастание темпов устаревания строительной техники [5], что привело к снижению технического потенциала строительной отрасли (табл. 1).

Дальнейшее развитие инвестиционного потенциала строительной отрасли в условиях современного кризиса обуславливает необходимость поиска и обоснования внутренних резервов, стимулирования инвестиционной активности, поиска решений и их реализации в области обновления и модернизации основных фондов. К основным источникам финансирования процессов модернизации основных средств строительных предприятий традиционно относят прибыль компаний и амортизационные отчисления, которые лежат в основе формирования финансового и производственного потенциалов строительных предприятий. В современных условиях конкурентной среды также важными становятся преимущества строительных организаций в области интеллектуальных и информационных технологий, а также возможность внедрения инноваций.

Таблица 1

Тенденции состояния основных средств в строительной отрасли

№ п/п	Показатель	Тенденция изменения / Величина
1	Численность парка строительных машин, в т.ч.:	Снижение в 2-3 раза
	экскаваторы одноковшовые	Снижение в 2 раза
	бульдозеры	Снижение в 3,5 раза
	краны	Снижение в 2,5 раза
	башенные краны	Снижение в 4,7 раз
2	Удельный вес техники с истекшим сроком службы, в т.ч.:	40-50%
	экскаваторы одноковшовые	31,2%
	бульдозеры	46,7%
	краны	42,8%
	башенные краны	46,6%

Результаты исследования и их обсуждение

Для выявления путей повышения инвестиционного потенциала строительных предприятий выявим возможные меры развития основных составляющих инвестиционного потенциала: *финансовой, производственной, интеллектуальной и инновационной*.

Производственный потенциал строительного предприятия зависит от материальных запасов и в большей степени – основных средств предприятия. Здесь имеют значение качественные, количественные, технические свойства техники, машин, оборудования, материалов, которые участвуют в производственной программе предприятия.

Важнейшим направлением повышения инвестиционного потенциала строительных предприятий в этой связи является улучшение использования действующих фондов, что равноценно экономии капитальных вложений. Основные направления повышения инвестиционного потенциала в рамках улучшения использования основных фондов: качественное управление фондами, совершенствование структуры основных фондов, повышение качественных характеристик ремонта, снижение количества простоев, эффективное нормирование потребности в строительных машинах и механизмах. Все эти мероприятия позволяют снизить совокупные затраты живого труда, а значит и повысить инвестиционный потенциал.

Финансовый потенциал характеризуется наличием следующих ресурсов: денежных доходов, накоплений и поступлений пред-

приятий. Прямое воздействие на данный потенциал оказывают влияние факторы внешней среды: экономическая обстановка в стране и мире, законодательная и нормативная база для расчета показателей, а также факторы внутренней среды предприятия: особенности финансовой и учетной политики организаций.

Связь финансового и производственного потенциала строительных предприятий отражается в мероприятиях по эффективному привлечению и использованию основных фондов и амортизационных отчислений. Так, на потенциал строительных организаций влияет амортизация, сумма которой напрямую зависит от стоимости основных средств, а также их времени полезного использования. Важна достоверная и точная оценка суммы амортизационных отчислений, так как она имеет свойство изменяться и зависит от множества факторов.

Приобретение дорогостоящего оборудования и техники и соотношение темпов обновления основных фондов и темпов выбытия оказывают колоссальное влияние на сумму амортизации. Увеличение данных отчислений происходит за счет модернизации, реконструкции и расширения работающего предприятия. Уменьшение ее величины наблюдается при опережающих темпах выбытия над темпами ввода основных фондов.

Обновление основных фондов может происходить посредством применения лизинга, который становится особенно актуальным в условиях кризисных явлений. Лизинг при этом выполняет функции форми-

рования экономики и повышения инвестиционного потенциала строительных предприятий, так как с его помощью в процесс вовлекаются новые инвестиции. За счет собственных средств по поручению лизингополучателя лизинговая компания приобретает имущество и передает его в пользование лизингополучателю (табл. 2).

В качестве объекта лизинга в строительстве чаще всего используются экскаваторы, гидродопъемники, скреперы, бульдозеры самоходные и бульдозеры с поворотным отвалом, транспортные средства, используемые при проведении строительных работ (автокраны, автогрейдеры, башенные краны, мобильные электрические подстанции, грузовые автомобили); бетономешалки или растворосмесители (растворомешалки); мобильные растворо-бетонные, щебеночные минизаводы; приборы, механические элементы и др. [3].

В последние пять лет наметилась тенденция улучшения всех показателей рын-

ка российского лизинга [9,10,11] (табл. 3), основными лизинговыми организациями по объему предоставляемого лизинга 1 января 2020 г. являлись: АО «Сбербанк Лизинг», ПАО «ГТЛК», АО «ВТБ Лизинг».

Актуальность лизинговых сделок обусловлена, в первую очередь, с возможностью приобретения лизингополучателем в пользования основных фондов при минимальном собственном капитале и возможностью применения механизма ускоренной амортизации лизингового имущества, возможностью согласования графика платежей и гарантийного обслуживания объекта лизинга. Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество; лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

Таблица 2

Участники лизингового контракта и цели их деятельности

№ п/п	Участник лизингового контракта	Цель деятельности
1	Лизингодатель (субъект лизинга) – собственник имущества, предоставляемого в пользование	Приобретение имущества для дальнейшей сдачи во временное пользование, эксплуатация имущества
2	Лизингополучатель – пользователь имущества (объекта лизинга)	Получение имущества во временное пользование
3	Торговец имуществом	Продажа объекта лизинга (имущества).

Таблица 3

Показатели развития рынка лизинга в 2016-2020 годах [9]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Объем нового бизнеса, млрд руб.	545	742	1095	1310	1500
Темпы роста, %	-19,9	36,1	47,6	19,6	14,5
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	830	1150	1620	2100	2550
Темпы прироста, %	-17	38,6	40,9	29,6	21,4
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	750	790	870	1050	910
Темпы прироста, %	8,7	5,3	10,1	20,7	-13
Объем профинансированных средств, млрд руб.	590	740	950	1300	1250
Темпы прироста, %	-10,6	25,4	28,4	36,8	-3,8
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3100	3200	3450	4300	4900
Темпы прироста, %	-3,1	3,2	7,8	24,6	14
ВВП России, млрд руб.	83387	85918	92082	103627	109362
Доля лизинга в ВВП, %	0,7	0,9	1,2	1,3	1,4

Несмотря на то, что на 1 января 2021 года все показатели развития российского лизинга улучшились по сравнению с данными 1 января 2017 года, начиная с 2020 года в связи с пандемией наблюдается ряд негативных факторов, оказывающих непосредственное влияние на лизинговую деятельность: необходимость дистанционной работы, снижение спроса на услуги лизинга, ограничение в работе поставщиков лизингового имущества, рост просроченной задолженности и др. Все это главным образом сказалось на лизинге техники [12,13]. К улучшению ситуации на рынке лизинговых услуг может привести, например, создание и развитие эффективной информационной среды, способствующей распространению об услугах лизинга в том числе в регионах страны, включающей единую информационную базу данных об отечественных и зарубежных лизингодателях.

Основным показателем финансового результата деятельности строительных предприятий и основным источником воспроизводства основных фондов строительных предприятий является прибыль. В последние годы также наблюдается негативная тенденция снижения ее доли. Стоит отметить, что даже в нормативных документах, а именно в новой методике определения сметной прибыли [6] нормативная прибыль подрядных организаций по различным видам работ существенно занижена. При этом нормативы сметной прибыли рассчитываются от фонда оплаты труда рабочих и механизаторов как и в предыдущей методике и при расчете наиболее распространенным методом ценообразования – базисно-индексным методом, не равны фактической прибыли подрядчика. На самом деле, она значительно меньше, так как уменьшается посредством увеличения цен на материалы, конструкции и иные ресурсы. Вследствие того, что сметная прибыль при расчете определяется в процентах от величины заработной платы, то при существующей разнице между публикуемыми и фактическими индексами, которые учитывают рост оплаты труда, при калькуляции по фактическим данным реальная прибыль может оказаться значительно ниже сметной [7].

В общем объеме собственных инвестиций отрасли она составляет всего лишь 30%, что характеризует показатель как очень низкий и значение недостаточно для модернизации фондов в отрасли. По мнению экспертов,

повышение данной доли можно добиться путем снижения налоговой части, в том числе НДС [8], а также изменения нормативной базы для расчета сметной прибыли и (или) ускоренному переходу отрасли к наиболее достоверным методам ценообразования: ресурсному и ресурсно-индексному. При которых будут использоваться актуальные текущие рыночные цены на заработную плату рабочих и механизаторов

Среди других методов использования источников финансирования можно назвать кредиты банков. Однако из-за высоких процентных ставок, данные источники являются дорогостоящими для строительных компаний, потому менее используемыми.

Для решения проблемы вовлеченности новых источников финансирования следует обратить внимание на вовлечение в хозяйственный оборот части незавершенного строительства. Решением проблемы незавершенного строительства является разработка программы приватизации таких объектов в отрасли с учётом государственных и муниципальных программ.

Интеллектуальный потенциал строительных предприятий связан с численностью его персонала, совокупностью профессиональных навыков работников и рабочих, а также способностью решения ими творческих задач. Сегодня неотъемлемой составляющей развития предприятия является его развития информационная среда, в том числе программные средства, уровень доступа к ним и умение с ними работать. Требование отрасли: переход к информационному моделированию строительных объектов диктует новые условия и компетенции сотрудников инвестиционно-строительного процесса. Причем в подрядных организациях в том числе. Наблюдается потребность в специалистах календарно-сетевого планирования, владеющими программными продуктами для эффективного управления и сопровождения работ на строительной площадке.

Также 2020 год показал, насколько важна высококвалифицированная рабочая сила на строительных площадках. Дефицит рабочих кадров и заставляет строительные организации привлекать низкоквалифицированные кадры, что существенно снижает качество и сроки выполнения работ. Отсюда – повышение престижа профессии и опять же расчет заработной платы в сметах ресурсным методом.

Инновационный потенциал связан с уже описанными видами потенциалов. Вследствие высокого роста конкуренции на отечественном и зарубежном рынках в области строительной продукции, быстрого развития технологий, появления новых материалов и конструкций внедрение инноваций является значительным стимулом для строительных предприятий, так как может привести к снижению стоимости и повышению качества продукции. Инновации в области проектирования, материалов и конструкций, технологий и оборудования; комплексной безопасности, экологичности, энергоэффективности – основные направления в повышении инвестиционного потенциала предприятий [14]. Объективная сложность повышения данного вида потенциала – отсутствие должного внимания к появляющимся на рынке инновациям, вызванное высокой себестоимостью инноваций, необходимостью изменения качества персонала и переоборудования производства в связи с их внедрением.

Безусловно, достаточно трудно в рамках одной статьи охватить все меры развития инвестиционного потенциала с учетом его частных составляющих, однако основными мерами повышения инвестиционного потенциала строительных компаний считают следующее:

- развитие технологической базы;
- переориентация деятельности банков в производственные сферы;
- снижение процентных ставок по кредитам; применение льготного кредитования для строительных компаний;
- развитие лизинга в отрасли, популяризация информации о надежных лизингодателях;
- переход к ресурсному методу ценообразования при расчете смет;

- развитие профессиональных компетенций в области информационного моделирования и календарно-сетевого планирования;
- повышение престижа профессии рабочих и достойная оплата;
- государственные меры поддержки отрасли в части поощрения инновационной активности.

Заключение

Таким образом, в существующих экономических условиях одним из важнейших факторов, который влияет на эффективность структурных изменений в экономике, является инвестиционный потенциал предприятий отрасли. Поэтому значимой целью становится формирование, активизация именно инвестиционного потенциала предприятий строительной отрасли. Результаты проведенного анализа указывают на то, что строительство, несмотря на ряд негативных тенденций, содержит значительные резервы для повышения инвестиционного потенциала: финансового и производственного. Во многом они связаны с возможностями увеличения величины прибыли строительных компаний, а также обновлением основных фондов. Вследствие того, что перед отраслью в настоящий момент стоят серьезные стратегические цели, решения в отношении повышения инвестиционной активности в отрасли должны быть комплексными, затрагивающими интересы как самих строительных организаций, так и банковской системы, рынка поставщиков, государство. Предложенные мероприятия и положения могут помочь развить инвестиционный потенциал строительных предприятий, что благотворным образом скажется на производственно-экономическом потенциале отрасли в целом.

Библиографический список

1. Пашенко В.Н. Управление развитием инвестиционного потенциала строительной организации: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011.
2. Исаев Р.З. Экономическая структура инвестиционного потенциала строительной организации // Вестник МГСУ. 2011. № 2. С. 326-329.
3. Панкратов Е.П. О состоянии инвестиционно-технического потенциала строительных предприятий и путях его повышения // Строительство. Экономика и управление. 2020. № 3 (39). С. 2-14.
4. Панкратов Е.П., Панкратов О.Е. О развитии сети строительных организаций и эффективности их укрупнения // Экономика строительства. 2017. № 2. С. 13-24.

5. Изряднова О.И., Воловик Н.П., Лаврищева А.А. Структурные особенности инвестиционной деятельности в условиях пандемии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturnye-osobennosti-investitsionnoy-deyatelnosti-v-usloviyah-pandemii> (дата обращения: 21.02.2021).
6. Приказ Минстроя от 11.12.2020 №774/пр «Об утверждении Методики по разработке и применению нормативов сметной прибыли при определении сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minstroyrf.gov.ru/upload/iblock/330/prikaz.pdf> (дата обращения: 23.03.2021).
7. Новая Методика Минстроя по нормативам сметной прибыли ведет компании к банкротству. Статья П. Горячкина [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ancb.ru/publication/read/10826> (дата обращения: 23.03.2021).
8. Акбердин Р.З. Прогнозирование и перспективное планирование обновления и восстановления основных производственных фондов машиностроения. М.: МИУ, 2017.
9. Землякова С.Н., Исаева Г.В. Основные тенденции развития рынка лизинга в России // Вестник Алтайской Академии экономики и права. 2020. № 7. С. 56-61.
10. Бахмарева Н.В. Лизинг: сущность и перспективы // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2018. № 15. С. 35-39.
11. Бордин Н.Ф. Лизинг как способ обновления ОПФ // Машиностроитель. 2018. № 1. С. 18-29.
12. Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2020 года: тотальное поражение [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/leasing/1h_2020/ (дата обращения: 23.03.2021).
13. Абдулхаликова П.А., Павлюченко Е.И. Особенности развития лизинговых отношений в строительстве // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2017. Т. 44. №4.
14. Карпушин И.С., Лагута И.В. Основные особенности внедрения инновационных процессов в организациях строительной отрасли // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2017. № 2 (20). URL: <https://regrazvitie.ru/osnovnye-osobennosti-vnedreniya-innovatsionnyh-protsessov-v-organizatsiyahstroitelnoj-otrasli/>.

УДК 338.1

А. А. Бокова

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург, e-mail: arinabokova98@mail.ru

И. Ю. Чукавин

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург, e-mail: chukavin98@mail.ru

В. И. Юхимец

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург, e-mail: yukhimets.99@mail.ru

В. С. Александрова

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург, e-mail: valeria.alexandrova5@gmail.com

С. С. Репьева

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург, e-mail: repevasof1@gmail.com

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ЭТАП СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, человеческий капитал, soft skills, hard skills, индустрия 4.0, новые технологии, инновации.

Мировые тенденции развития цифровых технологий стимулируют руководителей преобразовывать свои компании с помощью цифровой трансформации для обеспечения конкурентоспособности и привлекательности перед покупателем, для устойчивого положения и ответной реакции на вызовы внешней среды. Цифровая трансформация представляет собой процесс внедрения цифровых технологий в разные сферы бизнес-деятельности. Цифровая трансформация – это не просто автоматизация процессов и внедрение новых технологий, это глубокое преобразование услуг и продуктов, предлагаемых компаниями, структурные изменения, разработка стратегии цифрового развития, более детальная работа с клиентами и внедрение новой корпоративной культуры. В 2020 году почти в 2 раза больше компаний (по сравнению с 2018 годом) стали обращать внимание на процесс цифровой трансформации, подходу к этому системно и целенаправленно. В процессе планирования изменений перед руководителями встает вопрос о необходимых ресурсах для внедрения цифровой трансформации. Статья посвящена одному из главных ресурсов цифровой трансформации – человеческому капиталу. От участия и вовлеченности всех работников зависит внедрение цифровой трансформации и, как следствие, общий результат компании. Поэтому инвестиции в человеческий капитал становятся новым драйвером цифровой трансформации и являются одним из приоритетных этапов преобразования компаний.

A. A. Bokova

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: arinabokova98@mail.ru

I. Yu. Chukavin

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: chukavin98@mail.ru

V. I. Yukhimets

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: yukhimets.99@mail.ru

V. S. Alexandrova

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: valeria.alexandrova5@gmail.com

S. S. Repeva

University ITMO, Saint Petersburg, e-mail: repevasof1@gmail.com

DIGITAL TRANSFORMATION AS A STAGE OF HUMAN CAPITAL IMPROVEMENT

Keywords: digital transformation, digitalization, human capital, soft skills, hard skills, industry 4.0, new technologies, innovations.

Global trends in the development of digital technologies stimulate their developments through digital transformation for competitiveness and attractiveness to the buyer, for a stable position and responsiveness to the challenges of the external environment. Digital transformation is the process of introducing digital technologies into various areas of business. Digital transformation is not just the automation of processes and the introduction of new technologies, it is a deep transformation of services and products, proposed structural changes, the development of a digital development strategy, more detailed work for customers and the introduction of a new corporate culture. In 2020, almost 2 times more companies (compared to 2018) began to pay attention to the digital transformation process, approaching this in a systematic and purposeful manner. As they plan for change, leaders face the question of the resources they need to drive digital transformation. The article is devoted to one of the main resources of digital transformation – human capital. The implementation of digital transformation and, as a result, the overall result of the company depends on the involvement of all employees. Thus, investment in human capital is becoming a new driver for digital transformation, which is one of the priority stages of transformation of companies.

Цифровая трансформация представляет собой процесс внедрения цифровых технологий в разные сферы бизнес-деятельности. Для осуществления данного процесса требуется ряд достаточно серьезных изменений в технологии, культуре, принципах создания новых продуктов и услуг. Стоит отметить, что цифровая трансформация – это не просто автоматизация процессов и внедрение новых технологий, это глубокое преобразование услуг и продуктов, предлагаемых компанией, структурные изменения, разработка стратегии цифрового развития, более детальная работа с клиентами и внедрение новой корпоративной культуры. Если говорить проще, то это революционная трансформация компании.

В целом цифровая трансформация – это трансформация бизнеса путем пересмотра бизнес-стратегии, принятие новых моделей развития бизнеса, операций, продуктов, маркетингового подхода, целей и т.д. путем принятия передовых производственных технологий [3].

Если немного отойти от цифровой трансформации какого-либо предприятия и бизнеса в целом, то можно заметить, что цифровая трансформация имеет отношение к любой сфере деятельности человека. Цифровая трансформация внедряется в такие сферы как образование, здравоохранение, сельское хозяйство, строительство и прочие сферы.

Актуальность цифровой трансформации обусловлена тем что каждый день увеличивается спрос на цифровые технологии. Люди все больше познают цифровые новинки и те преимущества, которые они могут им дать. Потребности людей увеличиваются, и люди ждут большего от представителей бизнеса. Компании, которые в скором времени не смогут адаптироваться под нужных цифровых потребителей, могут ока-

заться в состоянии банкротства и покинуть рынок. Для того чтобы этого не произошло необходимо проводить постоянный анализ конкурентов и новинок рынка, разрабатывать новые продукты и совершенствовать старые.

Для полноценного проведения цифровой трансформации необходимы квалифицированные кадры, которые будут обладать навыками *hard skills*, так и *soft skills*. В эпоху развития человеческого капитала данные качества имеют достаточно весомое значение, и не стоит игнорировать отсутствие специалистов по цифровой трансформации.

Специалисты в данной области должны обладать такими знаниями, как создание новых бизнес-моделей, искусственный интеллект, робототехника, 3D – печать, виртуальная и дополненная реальность, анализ данных и т.д. Данные навыки относятся к «твердым» навыкам (*hard skills*) или по другому их называют компетенции в профессиональной сфере.

Также приветствуются такие навыки, как эмоциональный интеллект, креативное мышление, адаптивность и т.д. Данные навыки называют «гибкими» навыками (*soft skills*), они не относятся к профессиональным, но достаточно важны для успешного участия в рабочем процессе.

В 2020 году консалтинговая компания в области цифровой трансформации KMDA опубликовала обзор «Цифровая трансформация в России – 2020» [6], для опросов которого привлекли руководителей групп, структурных подразделений и департаментов, топ-менеджеров, генеральных директоров, акционеров и сотрудников более 700 компаний различных отраслей. В результате изучения данного обзора можно сделать вывод о том, что одним из основных препятствий процесса цифровой трансформации являются люди, их недостаточные

компетенции и знания, страх, нехватка поддержки руководства и т.д. (рисунок 1).

Стоит отметить, что в обзоре KMDA ключевыми факторами успеха цифровой трансформации являются компетенции и знания людей (64%), поддержка руководства (59%), а также наличие стратегии (47%) [6]. Респонденты убеждены в достаточно сильном влиянии на успех цифровой трансформации именно команды и менеджеров,

их навыков и знаний. Еще одним важным обстоятельством является то, что опрошенные отмечают возникновение необходимости внедрения в деятельность компаний цифровой культуры.

К наиболее востребованным навыкам и компетенциям опрошенные относят аналитику и навыки работы с данными, методы и инструменты цифровизации продуктов и сервисов, а также управление проектами (рисунок 2).



Рис. 1. Основные препятствия цифровой трансформации, %



Рис. 2. Ключевые компетенции и навыки для цифровой трансформации, %

Важными элементами цифровой трансформации являются новые технологии или технологии индустрии 4.0. Данные технологии играют очень весомую роль в позиции компании на рынке, если компания в силах внедрять, разрабатывать и выпускать продукцию или услугу, основанную на технологиях индустрии 4.0., то скорее всего она является одним из лидеров в своей отрасли или скоро им станет.

Технологии индустрии 4.0. дают конкурентные преимущества, такие как ускорение бизнес-процессов, рост производительности труда, новые пути получения прибыли, углубленное взаимодействие с клиентом. Для цифровой трансформации требуется создание и развитие человеческого капитала, т.е. компаниям необходимо инвестировать в совершенствование своего кадрового отдела. Сотрудникам необходимо получать дополнительные навыки *hard skills* и *soft skills* для более успешного внедрения цифровой трансформации [4].

Преобладающее количество затраченного времени на обучение должно отводиться навыкам *hard skills*, которые будут позволять работнику чувствовать себя увереннее и двигаться в ногу с компанией. Такому примеру последовали такие компании, как Сбербанк, Газпром, Яндекс. На их платформе создаются корпоративные университеты для сотрудников. Университеты при компаниях вносят весомый вклад в развитие человеческого капитала и показывают, что компании признают важность каждого сотрудника и готовы вкладывать (инвестировать) в развитие потенциала своей команды. Данный фактор выделяет их среди других работодателей и позволяет привлекать самых лучших специалистов и совершенствовать свой кадровый потенциал [5].

Рассмотрим подробнее опыт компании Сбер, которая в данный момент развивает свою экосистему, при данной компании существует корпоративный университет Сбербанка. Университет позиционируется с точки зрения развития управленческих кадров и обеспечения высокого статуса бренда компании. Данный университет ведет подготовку не только руководителей, а также ключевых специалистов компании Сбербанка. В 2019 году корпоративный университет Сбербанка совместно с Imperial College London (ICL) приступил к реализации новой уровневой программы обучения руководителей в области цифровых технологий. Гар-

моничное сочетание теории и практики в течение 6 месяцев позволяет повысить уровень понимания и владения современными технологиями, применения их в банке [1].

Также Сбербанк в своей стратегии затрагивает важность обучения персонала и предлагает несколько программ обучения:

1) школа дизайна – в рамках данной программы компания планирует обучить 3500 внутренних сотрудников и 500 внешних участников знаниям в сфере дизайна продуктов и технологий;

2) программа Перезагрузки – для сокращения уровня текучки кадров, была предложена программа, с помощью которой сотрудник сможет сменить свою сферу деятельности или освоить новую специальность. Программа нацелена на подготовку Java-разработчиков, специалистов в области управления данными, IT-инженеров, бизнес-аналитиков, архитекторов и т.д.;

3) SberProf – данная программа направлена на профессиональное развитие специалистов в рамках профсообществ, она позволит сотрудникам проходить экспертную оценку своих профессиональных навыков и знаний, а также проходить обучение по западающим компетенциям.

В 2017 года Сбербанк опубликовал свою стратегию 2020, в которой одним из ключевых этапов было развитие цифровых навыков своих сотрудников. За три года работы Сбербанку удалось достичь своих целей. В своем отчете за 2020 год Сбербанк отметил, что: «Результаты Стратегии 2020 показали, что сотрудники Сбера – критически важны для успешного развития Группы. Трансформация бизнес-модели и успешная деятельность Группы были бы невозможны без нашей команды.».

В итоговом отчете за 2019 год, Сбер сообщил, что 100% руководителей прошли подготовку по специализированным траекториям развития, более 138 тыс. специалистов (80%) обучены по программам для формирования digital-компетенций (технологическая стратегия банка, работа с данными, искусственный интеллект, облачные технологии и Big Data, DevOps).

Также Сбер активно занимается сотрудничеством с высшими учебными заведениями и привлечением молодых специалистов. Работа Сбера с учебными заведениями направлена на обеспечение постоянного притока в банк и экосистему профессионально подготовленных молодых специалистов.

Также достаточно важным этапом является их максимально быстрая и эффективная адаптация во всех подразделениях банка по всей территории страны. Сбербанк сотрудничает с 425 вузами и 207 организаций СПО.

В миссии и ценностях компания Сбер выделяет такие компетенция для своих сотрудников, как:

1) лидерство (критическое мышление и решение проблем, управление собой, инновационность и digital-навыки);

2) командное взаимодействие (управление результатом и ответственность, развитие сотрудничества внутри команды);

3) клиентоцентричность (понимание потребностей клиента, проактивное взаимодействие, высокое качество услуг).

Как было отмечено ранее, в компании Сбербанк была прописана стратегия до 2020 года. И один из ключевых парадигм являлся раздел «Люди нового качества в эффективных командах». По результатам данного раздела компании удалось достичь следующих результатов:

– 84% сотрудников гордятся тем, что работают в банке;

– 81% HR-процессов переведены в мобильное приложение;

– 71% обучения проводится дистанционно с элементами геймификации;

– 187 тыс. сотрудников обучено цифровым навыкам;

– 93 тыс. сотрудников повысили soft-навыки;

– около 10 тыс. сотрудников банка являются волонтерами банка [2].

По результатам стратегии 2020 Сбербанк смог создать целую экосистему, которая направлена на разные сферы человеческих потребностей. В экосистему Сбер, входят такие активы как СберМаркет, СберЗдоровье, онлайн кинотеатр Okko, каршеринг You drive, СберЛогистика и пр. При этом Сбер не только не потерял свои лидерские позиции в качестве банка, но и укрепил свои позиции став технологической компанией, направленной на развитие и создание инноваций.

Руководствуясь вышесказанным, можно сделать вывод, что на сегодняшний день российские компании осознали важность и преимущества цифровой трансформации. По уже полученным результатам можно осознать, что цифровая трансформация способствует снижению издержек, уменьшению времени реакции и адаптации к внешним вызовам, а также увеличению производительности.

Одним из ключевых факторов успешной реализации цифровой трансформации являются сотрудники компании, их квалификация. От участия и вовлеченности всех работников зависит внедрение цифровой трансформации и, как следствие, общий результат компании. Поэтому инвестиции в человеческий капитал становятся новым драйвером цифровой трансформации и являются одним из приоритетных этапов преобразования компаний.

Библиографический список

1. Годовой отчет Сбербанк за 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (дата обращения: 10.04.2021).
2. Годовой отчет Сбербанк за 2020 год [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/_new_site/com/gosa2021/yr-sber-ar20-rus.pdf?_ga=2.164995967.1780892386.1618060432-1804075074.1618060432 (дата обращения: 10.04.2021).
3. Что такое цифровая трансформация? [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d695a969a79476ed81148ef> (дата обращения: 11.01.2021).
4. Алиева Э.Ф., Алексеева А.С., Ванданова Э.Л., Карташова Е.В., Резапкина Г.В. Цифровая переподготовка: обучение руководителей образовательных организаций // Образовательная политика. 2020. № 1 (81). С. 54-61. URL: <https://edpolicy.ru/digital-retraining>.
5. Бобров В.А., Васин С.М. Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах: монография. М., 2014.
6. KMDA «Цифровая трансформация в России – 2020». Обзор и рецепты успеха. – <https://drive.google.com/file/d/1xVK4ISanDZSCN6kGAHXikrGoKgpVlcwN/view> (дата обращения: 10.04.2021).

УДК 336

А. И. Бутенко

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: 6283345@gmail.com

И. Н. Кручинин

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: kruchaaaaa@gmail.com

Т. А. Щербина

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: tshcherbina@fa.ru

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РОСТ КОЛИЧЕСТВА «ЗОМБИ-КОМПАНИЙ» И «ЗОМБИ-КРЕДИТОВАНИЯ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Ключевые слова: зомбификация бизнеса, «зомби-компании», зомби-кредитование, конкуренция, демандатный шок.

В статье рассматриваются подходы к понятию «зомби-компаний». Дается характеристика особенностей кредитования «зомби-компаний». Анализируются причины возникновения «зомби-компаний» на российском рынке. Выявляются характерные для «зомби-компаний» финансово-экономические показатели, рассматриваются особенности существования и функционирования «зомби-компаний» в предкризисный и кризисный период. Обозначена роль банков в финансировании «зомби-компаний», влияние ключевой ставки на количество зомби компаний. Приведена характеристика «зомби-компаний», существующих на сегодняшний день на фондовом рынке. Выявлены компании, которые превратились в «зомби-компании» после пандемии COVID-19. Приведено и описано уравнение позволяющее оценить долю «зомби-компаний» и их негативное влияние на примере Японии. Проведено исследование зависимости ключевой ставки и количества выданных кредитов в России с января 2019 года по декабрь 2020. Данная работа была написана по результатам анализа теоретической литературы и работ экономистов по соответствующей теме. В результате работы был выявлен и описан негативный эффект доли «зомби-компаний» в экономике государства. Сделан прогноз восстановления экономик различных стран после пандемии и влияния «зомби-компаний» на этот процесс. Дана оценка дальнейшего развития ключевых ставок и уровня инфляции.

A. I. Butenko

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: 6283345@gmail.com

I. N. Kruchinin

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: kruchaaaaa@gmail.com

T. A. Shcherbina

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: tshcherbina@fa.ru

THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE GROWTH OF THE NUMBER OF «ZOMBIE COMPANIES» AND «ZOMBIE LENDING» IN THE RUSSIAN MARKET

Keywords: business zombification, «zombie companies», zombie lending, competition, demandant shock.

The article discusses approaches to the concept of «zombie companies». The characteristics of the features of lending to «zombie companies» are given. The reasons for the emergence of «zombie companies» in the Russian market are analyzed. The article reveals the financial and economic indicators characteristic of «zombie companies», examines the peculiarities of the existence and functioning of «zombie companies» in the pre-crisis and crisis period. The role of banks in financing «zombie companies», the influence of the key rate on the number of zombie companies is outlined. The characteristics of the «zombie companies» that exist today on the stock market are given. Companies that have turned into «zombie companies» after the COVID-19 pandemic have been identified. An equation is given and described that allows one to estimate the share of «zombie companies» and their negative impact on the example of Japan. A study was carried out of the relationship between the key rate and the number of loans issued in Russia from January 2019 to December 2020. This work was written based on the results of an analysis of theoretical literature and works of economists on the relevant topic. As a result of the work, the negative effect of the share of «zombie companies» in the state economy was identified and described. A forecast of economic recovery in various countries after the pandemic and the influence of «zombie companies» on this process has been made. An assessment of the further development of key rates and the level of inflation is given.

Введение

Актуальность проблемы исследования обусловлена тем, что в условиях пандемии, правительствами многих стран были созданы схемы кредитных гарантий, которые способны были предоставить поддержку компаниям, пострадавшим во время отсутствия спроса. В условиях острой кризисной фазы данный шаг был предпринят для того, чтобы платежеспособные компании избежали банкротства из-за недостатка ликвидности. Однако, предпринятые государством меры по снижению риска банкротства, могут иметь негативные эффекты, поскольку предоставление кредитов нежизнеспособным фирмам наносит вред здоровым конкурентам на рынках, уменьшая для последних возможности в получении кредитов. Это обусловлено тем, что необходимость действовать быстро в экстремальных условиях, сокращает возможность проведения качественного анализа компаний-заемщиков, нуждающихся в государственной поддержке, способствует выдаче кредитов слабым фирмам, которые на практике получили название «зомби-фирмы». В настоящее время пока трудно говорить о масштабном зомби-кредитовании. Однако следует отметить, что банковский сектор большинства стран на начальном этапе пандемии находился в гораздо лучшем финансовом состоянии, чем в конце прошлого века, а также при финансовом кризисе 2008-2009 года или при Европейском долговом кризисе 2011-2012 годов.

Цель данного научного исследования заключается в том, чтобы выявить связь между финансово-экономическими кризисами и увеличением доли «зомби-компаний». Предоставить информацию о том, что представляют из себя данные предприятия, в чем их проблема, а также установить, основные причины появления и увеличения компаний-должников. Помимо этого, на примере пандемии COVID-19, выявить какие компании на российском рынке стали не способны платить по текущим обязательствам и примкнули к «мертвецам». И наконец, доказать, что большое количество «зомби-компаний» способно нанести негативный эффект экономики государства.

Материалы и методы исследования

Для достижения поставленной цели использовались различные методы. Основопологающим в написании работы можно назвать общенаучный метод, по большей мере

проводился теоретический анализ литературы и научных материалов работ экономистов прошлого и настоящего, в которых они рассуждали о проблеме «зомби-компаний». Также в данной работе были использованы обобщение, аналогия, экономико-математическое моделирование, а также сравнение доли компаний мертвецов во время разных финансовых и экономических кризисов. Помимо этого, к задействованным методам можно отнести

Результаты исследования и их обсуждение

Зомби-компании начали появляться в конце прошлого века. Однако, в настоящее время интерес ученых к зомби-кредитованию и роли зомби-компаний не утрачен и по-прежнему остается дискуссионным. Так, в научной работе Caballero, Hoshi и Kashyap, посвященной японскому застою 1990-х гг., авторы-экономисты делают акцент на том, что зомби-кредитование оказывает по большей мере лишь негативный эффект на национальную экономику [6, с. 1944]. Другими словами, кредитование слабых, неконкурентных компаний снижает реструктуризацию и задерживает восстановление экономики, поскольку препятствует перераспределению активов. Зомби-кредитование может навредить здоровым фирмам так как, во-первых, оно уменьшает поток поступающих от банков кредитов, которые доступны здоровым фирмам, если предложение кредитов ограничено, во-вторых, предоставление кредитов нежизнеспособным фирмам эквивалентно предложению субсидий, которые наносят вред здоровым конкурентам на рынках. Именно поэтому, Caballero, Hoshi и Kashyap считают, что зомби-кредитование может являться неким тормозом, способным замедлить восстановление и развитие экономики в процессе ее оздоровления после кризиса [6, с. 1945].

Американские эксперты McGowan, Andrews и Millot имеют иное мнение, утверждая, что зомби-компании в нынешних реалиях обязательно должны существовать, поскольку в краткосрочной перспективе они могут оказывать благоприятное влияние во время экономических спадов несмотря на то, что в долгосрочной перспективе они увеличивают дисбаланс [8, с. 10-16]. Положительный эффект от существования зомби-компаний они объясняют тем, что избежание банкротств предотвращает увольнения,

способствует смягчению негативных внешних эффектов совокупного спроса, которые имеют важное значение во время рецессии.

Следует отметить, что термин «зомби-компаний» не является научным термином, а используется средствами массовой информации в классификации конкурентоспособных и неконкурентоспособных компаний. Компаниями-зомби обычно называют фирмы, которые не генерируют прибыль и живут в долг. Другими словами, можно сказать, что к перечню компаний-зомби относят такие публичные компании, которые получают прибыль до уплаты процентов и налогов (EBIT) меньше, чем их процентные платежи по займам. И поэтому, для того чтобы заплатить по своим долгам, они прибегают к новым займам. Для «компаний-зомби» – это постоянный процесс. Им необходимы постоянные финансовые вливания, чтобы поддерживать относительную стабильность в своей деятельности и оставаться жизнеспособными. При этом у «компаний-зомби» не остается свободных средств для того, чтобы инвестировать в свое развитие. Они просто выживают. Компании-зомби продолжают работать, хотя имеют финансово-несостоятельную бизнес-модель в текущих условиях рыночной экономики. Негативные последствия существования таких компаний распространяются не только на модель «заемщик-кредитор», но и ухудшают работу рыночных механизмов, как в банковском секторе, так и в экономике в целом. Компании-зомби изымают из экономики значительные объемы денежных средств и запирают их у себя, мешая их дальнейшему движению. Неэффективная построенная модель ведения бизнеса и отсутствие целей развития у компании приводит к снижению производительности труда. По расчетам экспертов Банка Международных Расчетов (The Bank for International Settlements), возрастание доли компаний-зомби на 1% ведет к уменьшению роста производительности труда на 0,3% [5, с. 28]. Такие компании мешают работать более продуктивным конкурентам, вынуждая их держать более низкие цены, тем самым увеличивая их издержки. Более того, застой капитала приводит к отсутствию инвестиций в развитие, так как все средства направляются на оплату текущих долгов, а это приводит к замедлению развития всей отрасли в целом. Главной причиной появления таких компаний по большей мере считают «мягкую» кредитную политику. В период «мягкой» кредитной политики

«компаниям-зомби» предоставляется возможность занять средства для обслуживания долга по низким ставкам. Но низкие процентные ставки не спасают их положение, а наоборот, усугубляют его, поскольку, погашая свои текущие обязательства, «компаниями-зомби» остаются убыточными, а их долг лишь увеличивается.

Мягкая кредитная политика способствует росту «зомби-компаний», что может привести к негативным последствиям в экономике. Так, для того чтобы поддержать экономику во время кризисов, Федеральный резерв США опустил процентную ставку практически до нуля, с целью помочь сотням проблемных компаний в период кризиса получить беспрепятственный доступ к кредитным рынкам. Таким образом, государство намеренно направило капитал в непродуктивные компании – зомби. Однако в последующем эта мера может повлечь за собой снижение занятости и замедлит возможность экономического роста государства.

В Японии, в период с 1986 по 1991 годы в результате проводимой мягкой кредитной политики, возник экономический пузырь, который привел страну к экономической стагнации. Таким образом, можно констатировать, что с увеличением числа зомби-компаний экономическая ситуация становится все более зависима от доступных кредитов, что способствует увеличению риска инфляции и ограничивает возможности властей в монетарной политике во время рецессии [6, с. 1975].

Аргументом в поддержку компаний-зомби выступает тот факт, что они сохраняют рабочие места и дают работу многим людям. Согласно Bianco Research, только в США компании-зомби сохраняют 2,2 миллиона рабочих мест [11]. Но эти же места могли быть созданы компаниями с эффективной бизнес-моделью, которые не смогли выдержать конкуренции и ушли с рынка из-за большого количества «компаний-зомби».

Обычно конкуренция идет на пользу развития бизнеса, однако модель «зомби» несостоятельна поскольку вся генерируемая ими прибыль идет на обслуживание долгов и, по сути, такая конкуренция перерастает в демпинг.

Прирост в количестве «зомби компаний» в период пандемии объясняется тем, что правительственным органам нужно было любым путем сократить число заражений. В условиях повышенной опасности во многих странах был введен полный или

частичный карантин. В результате произошло резкое падение спроса на продукцию (работы, услуги), что привело к наступлению спросового или, как его еще называют, «демандатного» шока.

Пандемия и мировой финансовый кризис привела к уменьшению доли здоровых компаний и к увеличению доли слабых, неконкурентных «компаний-зомби». В маленьком количестве слабые компании не наносят ощутимого вреда экономике, но при значительном увеличении, их присутствие может причинить ощутимый вред конкурентоспособным и здоровым фирмам. Эта проблема была выявлена учеными Caballero, Hoshi, and Kashyap в 2008 г. при оценке доли «зомби-компаний» и их негативного влияния на экономику Японии, о стагнации которой было отмечено выше. Для интерпретации данной проблемы ученые использовали следующее уравнение [6, с. 1977]:

$$X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 D_{ijt}^{NZ} + \beta_3 D_{ijt}^{NZ} \times Z_{jt} + D_{jt} + w_{ijt}$$

где X – это мера активности, например, рост занятости компании « i » в секторе « j » на протяжении года « t ». D_{ijt}^{NZ} модель равная одной не зомби компании, Z_{jt} характеризует наличие зомби компаний в секторе. Коэффициенты β_0, β_1 отвечают за корреляцию между долей не зомби и зомби в секторе и их производительностью соответственно.

Это уравнение не позволяет оценить эффект присутствия зомби в том или ином секторе. Но благодаря этому уравнению можно определить и оценить относительный эффект влияния «компаний-зомби» на здоровые компании. Коэффициент β_3 характеризует отрицательные побочные эффекты, которые оказывают «зомби-компания» на здоровые компании. Поэтому, при $\beta_3 < 0$, можно констатировать, что зомби наносят вред здоровым фирмам, по крайней мере, в относительном смысле. Изменение доли «зомби-компаний» при наступлении шока или прочего отрицательного эффекта в экономике нагляднее всего рассматривать именно при помощи графического изображения. Для эмпирического примера понадобятся следующие показатели.

Горизонтальная ось характеризует параметр «качества» фирмы, который чаще всего выражается в показателях фирмы и имеет связь с фактическим ростом предприятия. Вертикальная ось отражает такой показатель, как «производительность фирмы». Важным элементом является перпендикуляр

к оси «качества», который получил сокращённое название T_z (от английского threshold of zombie – зомби порог). Собственно говоря, это порог, который классифицирует компании на два типа: конкурентные и слабо конкурентные (не зомби и зомби). Здоровые и конкурентоспособные предприятия находятся правее заданного порога. Зомби компании находятся левее порога T_z .

Стоит отметить, что «зомби порог» представляет из себя математический анализ показателей ликвидности, платежеспособности, качества и производительности среди всех компаний в определенном секторе экономики страны. Компании с показателями, превышающими минимально допустимые отраслевые значения, принято считать здоровыми предприятиями. А компании, которые находятся ниже допустимых значений – зомби. Для наглядности стоит рассмотреть всё вышеперечисленное на рисунке 1, при условии, что $T_z = \text{const}$, порог постоянный и не изменяющийся на протяжении времени и при шоках.

Кривая (а) представляет распределение компаний в секторе экономики. Порог T_z разграничивает конкурентные и слабые компании. Без каких-либо негативных явлений (шоков или кризисов), доля зомби компаний слишком мала, и они (зомби) не влекут за собой никакого негативного влияния ни на сектор, ни на компании в нём. При этом, стоит отметить, что в стабильных условиях, оба вида компаний, зомби и не зомби, имеют стабильность на рынке, а также относительно постоянную среднюю производительность. Но как только в отрасли наступает отрицательный демандатный шок, кривая спроса сдвигается влево (на рисунке 1 сдвиг представлен пунктирной линией). Это объясняется тем, что при рассматриваемом нами шоке, происходит сокращение спроса, который сказывается на качестве работы компаний. Стоит отметить, что при шоковом сдвиге происходит еще два значительных изменения.

Данная эмпирическая интерпретация характеризует влияние «демандатного» шока на долю зомби и не зомби компаний. В научной литературе, как правило, используется именно эта методология, с рассмотрением возникающих в секторе регрессий и спадов. Если говорить другими словами, то наиболее распространенным последствием шоков является отрицательный показатель коэффициента β_3 , который свидетельствует о негативном влиянии зомби компаний на экономику.

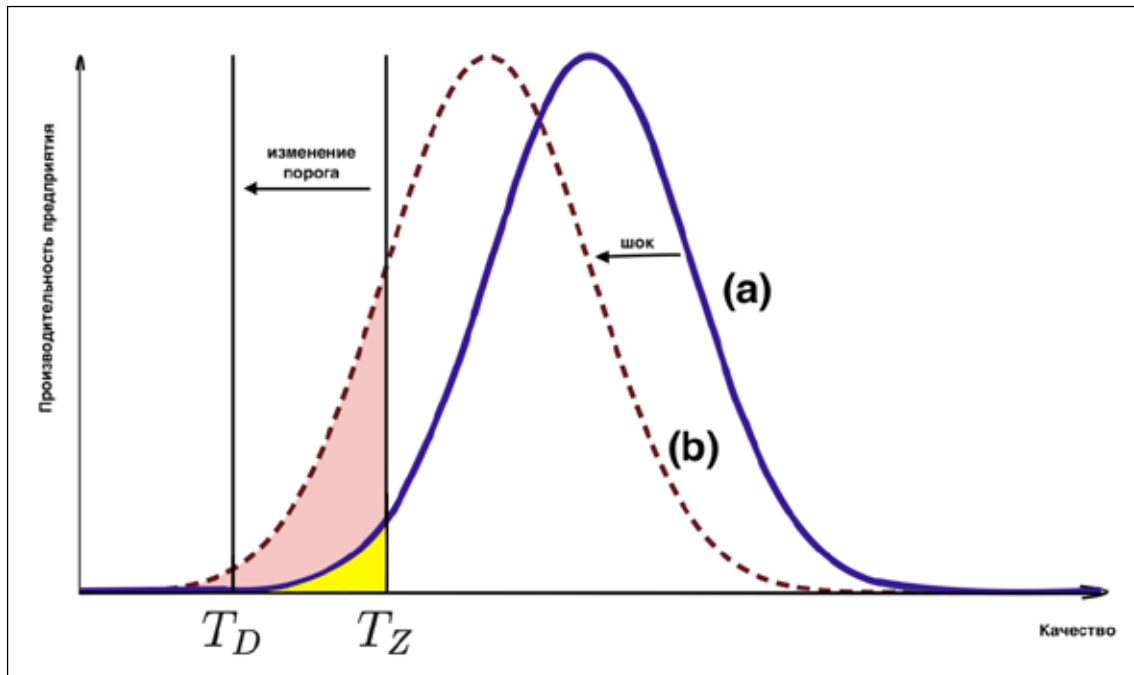


Рис. 1. Смещение кривой распределение влево из-за шока
Составлено авторами по [9, с. 570]

При этом важно отметить, что нет никаких причин утверждать, что при нынешнем кризисе создается поддельный эффект, влияющий на показатель β_3 .

Подсчетом возможных побочных эффектов зомби компаний на не зомби — коэффициент β_3 — занимались V. Acharya, M. Crousignani, T. Eisert в работе «Zombie credit and inflation: Evidence from Europe», в которой описана ситуация после первой волны эпидемии [10]. По их подсчётам, негативный эффект составил -0,018. Самые свежие данные представлены в работе F. Schivardi, E. Sette, G. Tabellini, где величина коэффициента β_3 — 0,043. В соответствии с полученными данными, можно констатировать самое большое отрицательное положение коэффициент β_3 за всю историю [9, с. 570-575].

Сдвиг кривой распределения влево и вычисленный итальянскими финансистами коэффициент является свидетельством негативного влияния зомби компаний на не зомби. И соответственно является доказательством того, что пандемия и вызванный ею кризис, оказали особо негативное влияние на долю компаний должников в мире.

Следует так же обратить внимание на то, какое влияние оказывает динамика ключевой ставки на долю «компаний-зомби» на рынках.

При повышении ключевой ставки деньги в экономике становятся дороже, повышаются

ставки по кредитам и депозитам. Вследствие этого сокращаются расходы как на текущие нужды, так и на инвестиции. Высокие ставки мотивируют людей сберегать деньги и держать их на депозитах. В результате этого происходит снижение спроса на товары и услуги, в результате цены перестают расти и темп роста инфляции замедляется.

При снижении ключевой ставки, деньги, наоборот, становятся более дешевыми, что побуждает физических и юридических лиц брать больше кредитов как для удовлетворения личных потребностей, так и для инвестирования. В результате чего повышается спрос, происходит рост цен и увеличивается инфляция.

Во время кризиса, вызванного пандемией COVID-19, происходило снижение ВВП и доходов населения во всех странах, что вызвало необходимость в привлечении кредитов. Для повышения доступности кредитов и стимулирования роста экономики центральные банки стран принимали решения о снижении ключевой ставки. Мягкая кредитно-денежная политика, при которой ключевая ставка ниже уровня инфляции, способствует росту совокупного спроса в экономике и снижению безработицы. Таким образом, решение большей части развитых и развивающихся стран о снижении ключевых ставок создало благоприятные

условия для компаний, обремененных долгами. В это время они получают доступ к более дешевым кредитам и могут рефинансировать свои долги.

По мнению Emre Tiftik, директора по исследованиям в области устойчивого развития Института международных финансов (ИМФ), низкие процентные ставки являются одной из основных движущих сил роста числа зомби-компаний [12]. Для сокращения числа банкротств и поддержания компаний на плаву в кризисное время компании получают легкий доступ к дешевым кредитам с более длительными сроками погашения, в противном случае они бы просто не выжили.

В то же время, «рука помощи» в виде сниженной процентной ставки, может сыграть злую шутку с компаниями заёмщиками в ближайшем будущем. Существование зомби-компаний зависит от доступности дешевых кредитов, а при повышении процентных ставок, стоимость обслуживания долга возрастает, что приводит к невозможности выполнять свои долговые обязательства. Повышение ставок может произойти по разным причинам – из-за замедления экономического роста в Китае, увеличения инфляции выше таргетируемых центральными банками значений или геополитического кризиса.

Для компаний с крупными суммами задолженности повышение ключевой ставки может привести к катастрофическим последствиям. По мнению Antonio Guarino многие американские и европейские корпорации воспользовались низкими процентными ставкам в период эпидемии и нагрузили себя долгами. Но, при рецессии, даже самой мягкой, их долги вырастут в несколько раз, и они тоже примкнут к компаниям зомби.

Некоторые эксперты полагают, что растущая инфляция постепенно убьет большинство компаний с высокой долговой нагрузкой. Тем не менее, рецессия и инфляция в будущей перспективе связаны. Постоянная поддержка экономики новыми денежными вливаниями ведет к опасности роста инфляции [4]. Сокращение объема денежного предложения и повышение ключевой ставки неизбежно приведет к банкротствам зомби компаний. А это, в свою очередь, повлечет за собой волну дефолтов в банковском секторе как по банковским кредитам, так и по корпоративным облигациям [2, с. 6-8]. В результате, чем дольше будет происходить

накачка экономики деньгами, тем большее количество компаний превратится в зомби и тем серьезнее будут последствия возвращения ключевых ставок на докризисный уровень и изъятие части денежной массы из оборота [1, с. 440].

В Российской Федерации в период пандемии COVID-19 компаниям, в том числе из наиболее пострадавших отраслей, также оказывалась поддержка в виде отсрочек по уплате налогов, арендных платежей, получения льготных кредитов и другие меры, что не могло не привести к росту задолженности многих предприятий. Центральный банк за 2020 год для повышения доступности кредитов и оживления экономики 4 раза проводил снижение ключевой ставки с 6,25% на начало года до 4,5% с 22 июня и 4,25% с 27 июля.

Влияние снижения ключевой ставки на величину полученных кредитов на примере Российской Федерации представлено на рисунке 2. Можно отметить, что спрос на кредиты по более низким процентным ставкам в начале августа носил массовый и даже ажиотажный характер. На графике видно, что после снижения ключевой ставки до 4,5% – 4,25% в течение первых трех месяцев наблюдался резкий рост количества кредитов. Начиная с октября 2020 года спрос на кредиты начал снижаться, возвращаясь к докризисным объемам.

Таким образом, высокая долговая нагрузка российских компаний и индивидуальных предпринимателей может привести к росту неконкурентоспособных компаний, выживающих только за счет дешевых кредитов – «зомби-компаний».

Поскольку в экономике РФ нет четких критериев отнесения компаний к зомби было решено использовать несколько основных экономических показателей, по которым и будем определять относить ли эту компанию к зомби или нет. Основным показателем для отнесения компании к зомби предлагается коэффициент Чистый долг / EBITDA (Net Debt / EBITDA).

Данный показатель характеризует долговую нагрузку компании, показывая способность той или иной фирмы платить по имеющимся кредитам и займам. По сути, отношение чистого долга к EBITDA указывает на то, как долго компании потребуется работать при текущем денежном потоке, чтобы погасить собственный долг.

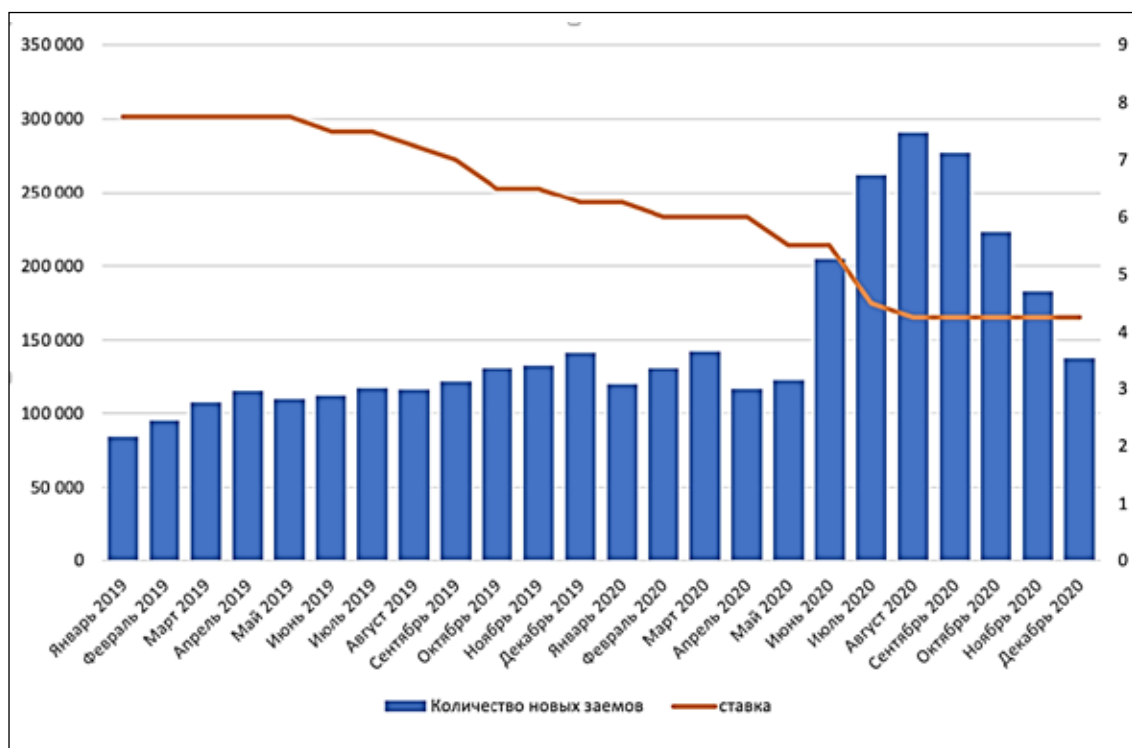


Рис. 2. Зависимость ключевой ставки и количества кредитов, предоставленных юридическим лицам и ИП, в период с 2019 по 2020 год
Составлено авторами на основании отчета Центрального банка Российской Федерации.
URL: <https://www.cbr.ru/>

Считается, что значение коэффициента чистый долг/EBITDA не должно превышать 3. В этом случае компания не имеет чрезмерной задолженности и в состоянии обслуживать свои долговые обязательства. В целом можно отметить, что чем ниже значение коэффициента, тем лучше. Но следует учитывать, что если отрицательное значение мультипликатора чистый долг/EBITDA, определяется отрицательным значением EBITDA, то компания убыточна (например, «Аптеки 36 и 6»).

Справедливо и то, что, если отношение чистого долга к EBITDA высокое, это указывает на высокую долговую нагрузку компании и дополнительные риски при инвестировании. Как правило, значение показателя у компании выше 4 или 5 считается высоким и рассматривается как стоп-сигнал для участников рынка, которые рассматривают ее для инвестиций.

Исходя из сути определения компаний зомби нам нужно выбрать убыточные компании, которые продолжают существовать на рынке и/или появились в последнее время, этому критерию отвечают компании, представленные в таблице 1.

В таблице 1 курсивом выделены компании показатель Долг/EBITDA которых с 2019 на 2020 год изменился с положительного на отрицательный. Согласно нашей классификации, именно эти компании превратились в зомби в результате пандемии COVID-19. В этот список мы отнесли такие компании как: Южный Кузбасс, Энергия РРК, КТК, Нижнекамскшина, Таттелеком и МГТС [3]. Однако все остальные компании, представленные в таблице, также относятся к компаниям-зомби уже долгое время (на протяжении последних 4 лет).

Для проведения дальнейшего анализа возьмем эти же компании по показателю чистый долг. Результаты показаны в таблице 2.

Таким образом, получаем что нам подходят компании только с положительным показателем чистый долг поскольку компании с отрицательным чистым долгом имеют денежные средства или дебиторскую задолженность для покрытия своих обязательств. В таблице 2 также курсивом отмечены компании, которые подходят под описанные требования. К ним можно отнести: Аптеки 36 и 6, Южный Кузбасс, ИРКУТ, КТК, МРСК Северного Кавказа и Нижнекамскшина.

Таблица 1

Показатель «Долг/EBITDA» для различных компаний

Показатель «Долг/EBITDA»				
	2017	2018	2019	2020
Аптеки 36 и 6	-2,71	-2,63	-9	8,33
Южный Кузбасс		17,7	15,4	-97,2
Энергия РКК	-3,33	-2,11	0,74	-5,05
ИРКУТ	11,2	22,4	-2,29	-4,7
КТК	0,84	0,39	2,8	-3,87
Распадская	-0,1	-0,12	-1,29	-3
КИВИ	-2,93	-3,88	-2,09	-2,06
Морион	-1,78	-1,14	-1,21	-2,05
Пермэнергосбыт	-1,1	-1,77	-0,8	-1,54
МРСК Северного Кавказа	-1,99	-0,31	-0,45	-1,16
ТРК	-1,63	-1,32	-0,59	-0,55
Нижнекамскшина	7,76	-0,01	2,86	-0,44
Таттелеком	1,16	1,02	0,42	-0,3
ММЦБ			-0,25	-0,16
МГТС	-0,01	0,04	0,04	-0,11
ММК	-0,01	-0,1	-0,13	-0,06

Составлено авторами на основании публичной отчетности компаний.

Таблица 2

Показатель «Чистый долг» для различных компаний

Показатель «Чистый долг»				
	2017	2018	2019	2020
Аптеки 36 и 6	31,5	45,4	32,3	39,2
Южный Кузбасс		133,3	126,8	139
Энергия РКК	-18,1	-7,57	2,95	7,37
ИРКУТ	69,2	113,8	104,8	171,6
КТК	4,29	4,14	6,21	8,86
Распадская	-2,57	-4,64	-35,3	-42,7
КИВИ	-15,2	-23,1	-19	-28,5
Морион	-0,33	-0,2	-0,27	-0,47
Пермэнергосбыт	-0,74	-1,39	-1,1	-1,86
МРСК Северного Кавказа	8,16	1,38	4,95	9,9
ТРК	-0,98	-0,75	-0,46	-0,06
Нижнекамскшина	2,07	-0,01	0,24	2,25
Таттелеком	2,77	2,58	1,22	-1,17
ММЦБ			-0,04	-0,03
МГТС	-0,24	0,87	1,03	-2,63
ММК	-0,8	-14,1	-14,6	-6,51

Составлено авторами на основании публичной отчетности компаний.

Как видим при объединении результатов обеих таблиц совпадает всего 3 компании. Южный Кузбасс, КТК и Нижнекамскшина являются теми компаниями, которые можно

отнести к зомби компаниям, которые были и продолжают существовать на рынке в настоящий момент, а их акции обращаются на фондовом рынке. Таких компаний будет

намного больше если мы будем анализировать не только выборку по крупным компаниям, акции которых котируются на бирже, но и компании малого и среднего бизнеса, однако структурированных данных по этим компаниям найти не представляется возможным. Именно поэтому, проанализировав крупные компании России, мы можем сделать вывод, что на сегодняшний день по критериям к зомби-компаниям можно отнести около 16 компаний, однако при более детальном их изучении становится понятно, что только около 3 из них реально превратились в зомби-компании как следствие локдауна и пандемии COVID-19.

Заключение

В данной работе было показано, что «зомби-компании» появлялись преимущественно в период мягкой кредитной политики на ослабленных после экономических кризисов рынках, которые обеспечивали возможность существования для слабых, неконкурентных и неплатежеспособных компаний. Пандемия, с демандатным шоком и снижением ключевой ставки, обострила эту проблему

и привела к росту численности «компаний мертвецов». В то же время ожидается, что восстановление экономики после пандемии COVID-19 будет сопровождаться не только ростом занятости, но и инфляции, что, в свою очередь, приведет к повышению процентных ставок и сокращению кредитования экономических субъектов. Увеличение расходов на обслуживание долга неизбежно окажет губительное влияние на «зомби-компании» и может негативно отразиться как на банковском секторе, так и на экономике в целом.

На примере ситуации на российском рынке, было доказано, что 2020 год послужил причиной превращения ряда компаний в должников. В настоящее время центральный банк России уже повысил ключевую ставку до 5% и прогнозируется возможность ее дальнейшего роста и перехода от мягкой к нейтральной денежно-кредитной политике. Это приведет к росту долговой нагрузки, росту корпоративных долгов и возможно к замедлению темпов восстановления экономики. Поэтому ситуация с развитием «компаний-зомби» представляется актуальной и требующей дальнейшего внимания и изучения.

Библиографический список

1. Ключников Е.Е. Финансовые пузыри: риск современной финансовой стабильности // E-Scio. 2020. № 3. С. 439-447.
2. Коровин С.Ю. Грозный кризис и «компаний-зомби» // Вестник НГИЭИ. 2019. № 6 (97). С. 5-12.
3. Коровин С.Ю. Компании-«зомби» в строительной отрасли российской экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 11 (445). Экономические науки. Вып. 71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompanii-zombi-v-stroitelnoy-otrasli-rossiyskoy-ekonomiki/viewer> (дата обращения: 21.04.2021).
4. Саушева О.С. «Зомби-компании» как угроза экономической безопасности: зарубежные уроки для России // Контентус. 2019. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zombi-kompanii-kak-ugroza-ekonomicheskoy-bezopasnosti-zarubezhnye-uroki-dlya-rossii/viewer> (дата обращения: 01.05.2021).
5. Banerjee R., Hofmann B. Corporate zombies: Anatomy and life cycle // The bank of international settlements papers. 2020. № 882. P. 1-31.
6. Caballero R., Hoshi T., Kashyap A. Zombie Lending and Depress Restructuring in Japan. American Economic Review. 2008. P. 1943-1977.
7. Guardino A. Trading by Professional Traders: An Experiment. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. 2020. P. 1-30.
8. McGowan M., Andrews D., Millot V. The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries. Economics department working papers №1372. 2017. P. 6-36.
9. Shivardi F., Sette E., Tabellini G. Identifying the Real Effects of Zombie Len. The Review of Corporate Finance Studies. Volume 9. 2020. P. 569-592.
10. Acharya V., Crosignani M., Eisert T. Zombie credit and inflation: Evidence from Europe // NBER Working Papers 27158, National Bureau of Economic Research. 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr955.pdf (дата обращения: 06.05.2021).
11. Bianco Research. Credit Markets Need to Acknowledge the Zombie Infestation // Bianco Research. 2020. P. 1-10. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.biancoresearch.com/credit-markets-need-to-acknowledge-the-zombie-infestation/> (дата обращения: 06.05.2021).
12. Tiftik E. The walking dead: how the rise of zombie firms is affecting the global economy // World Finance: the voice of the market. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldfinance.com/strategy/the-walking-dead-how-the-rise-of-zombie-firms-is-affecting-the-global-economy> (дата обращения: 11.05.2021).

УДК 338

У. Ю. кызы Джафарова

Азербайджанский Государственный Экономический Университет, Баку,
e-mail: alishovaca@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: маркетинговый подход, экономический аспект, предприятия пищевой промышленности, инвестиции, анализ, конкуренция, стратегия, индикаторы, управление.

В статье исследованы особенности маркетингового подхода и экономические аспекты предприятий пищевой промышленности. Анализирована сущность маркетинговых подходов в контексте экономических аспектов, изучена конкурентная ситуация, поведение потребителей и основные экономические процессы, определены главные элементы конкурентных преимуществ предприятий. Рассмотрена систематизация особенностей и специфических черт рынка пищевой продукции, цели и задачи регулирования рынка, теоретические и практические основы этих рынков. Определена последовательность действий маркетинговых исследований в контексте концепции «новая сбытовая продукция», оценена эффективность инструментов предприятий по максимально выгодному сбыту продукции и укреплению в рыночных позициях. Дано краткое содержание состояния пищевой промышленности и продовольственного обеспечения в Азербайджане, анализирован рост отдельной продовольственной продукции в стране. Оценены индикаторы рынка пищевой продукции с учетом их инвестиционной привлекательности, интеграционных связей и внешнеэкономической деятельности. Указаны направления эффективного управления пищевыми промышленными предприятиями. Дан ряд предложений и рекомендаций по оптимизации маркетингового подхода к управлению предприятиями пищевой промышленности в современных условиях.

U. Yu. kzy Dzhaфарова

Azerbaijan State University of Economics, Baku, e-mail: alishovaca@mail.ru

FEATURES OF THE MARKETING APPROACH AND ECONOMIC ASPECTS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Keywords: marketing approach, economic aspect, food industry enterprises, investment, analysis, competition, strategy, indicators, management.

The article examines the features of the marketing approach and the economic aspects of food industry enterprises. The essence of marketing approaches in the context of economic aspects is analyzed, the competitive situation, consumer behavior and basic economic processes are studied, the main elements of the competitive advantages of enterprises are determined. Considered the systematization of the features and specific features of the food market, the goals and objectives of market regulation, theoretical and practical foundations of these markets. The sequence of actions of marketing research in the context of the concept of "new sales products" was determined, the effectiveness of enterprises' tools for the most profitable sales of products and strengthening in market positions was assessed. A brief summary of the state of the food industry and food supply in Azerbaijan is given, the growth of individual food products in the country is analyzed. The indicators of the food products market were evaluated, taking into account their investment attractiveness, integration relations and foreign economic activity. The directions of effective management of food industrial enterprises are indicated. A number of proposals and recommendations are given for optimizing the marketing approach to managing food industry enterprises in modern conditions.

Введение

В современных условиях остро стоит проблема обеспечения национальной безопасности страны, одним из основных вопросов в которой считается обеспечение продовольственной безопасности и беспрепятственного обеспечения населения основными видами пищевой продукции. С этой целью требуется проведение многочисленных сложных мероприятий, которые должны

охватить все аспекты расширения и интенсификации сфер производства продовольственной продукции и, в целом, развитие пищевой промышленности. С одной стороны, необходимы новые инвестиционно-инновационные подходы к модернизации и обновлению производственных процессов пищевых промышленных предприятий, а с другой, имеется необходимость в более комплексном решении экономико-органи-

зационных проблем данной сферы и в выборе оптимальной модели маркетинговой концепции в сфере движения всех циклов пищевой продукции. Мировой опыт показывает, что обычно эти процессы проводятся по 5 концептуальным направлениям маркетинга: производство, сбыт, товар, потребление и социально-этический вид маркетинга [1]. Современная маркетинговая концепция подразумевает образование полноценной маркетинговой системы из 4-х элементов: товарная политика; политика ценообразования, политика сбыта и коммуникационная маркетинговая политика. Кроме того, важное значение также имеет внутренняя маркетинговая концепция промышленных предприятий. Эта концепция подразумевает, прежде всего, удовлетворение потребности потребителя в высококачественных услугах и продукции, а потом выход на внешний рынок с оказанием услуг иностранным потребителям [2].

Цель исследования – выявить особенности использования маркетинговых стратегий для предприятий пищевой промышленности и определить их особенности.

Практическое значение этого исследования заключается в том, что компании могут использовать его результаты для улучшения процесса вывода новых продуктов на рынок и оптимизации своих позиций в будущем. Другими словами, предварительное маркетинговое исследование и формирование маркетинговых стратегий для новых продуктов необходимы для того, чтобы новый продукт стал успешным в долгосрочной перспективе.

Материалы и методы исследования

Значительный вклад в теоретическое понимание маркетинговых стратегий внесли следующие ученые: I. Ansoff, M. Porter, J.J. Ламбен и другие. Концепция инноваций и продуктовых инноваций обсуждалась в статьях Б.Ф. Заболоцкого, С.М. Ильашенко, С. Мочерный, О. Прокопенко, Ю. Ларина АММЕ С.В. Twiss, R.A. Фатхутдинов, Б. Сандберг и другие. Работа Х. Гладий, О. Каламан, Н. Крыковцева, Н. Стельмашук заслуживают внимания в области маркетинговых стратегий в пищевой промышленности.

В нынешних условиях инновационно-инвестиционные аспекты промышленных предприятий по производству пищевой продукции имеют важное значение. Эти аспекты связаны с экономической безопасностью страны, в которой проблемы обеспечения пищевой

продукцией считаются одними из важных направлений. В ведущих странах мира осуществляются современные продуктивные технологии по разработке инновационных функций для модернизации технологических сетей промышленных предприятий по производству пищевой продукции. Несмотря на это, ежегодно на мировом рынке появляется новая инновационная продукция в сфере пищевой промышленности. Исследователь О. Трофимов считает, что развитие пищевых предприятий и применение в них инновационной стратегии требует освоения стратегических реалий, способствующих переходу к инновационному лидерству [3]. В условиях глобализации вопросы инноватизации характеризуются более углубленными инновационными функциями и новейшими технологиями. Транснациональные компании за пределами своих стран начали создавать научно-исследовательские центры и ³Л части заказов инновационного характера поданы со стороны таких компаний как патентное бюро Европы и США. Кроме того, в условиях глобализации необходимо эффективно организовать взаимосвязь инновационного развития в контексте либерализации внешнего обмена и движения финансовых ресурсов в рамках транснациональных границ [4]. В этих условиях исследователь А. Сергеев считает, что в процессах определения базовых вариантов инновационной конкурентной стратегии необходимо учесть ряд специфических особенностей инновационной деятельности: степень агрессивности стратегии, уровень новшества продукции, степень расширения целевого рынка продукции и др. [5]. И. Калугин отмечает важность рассмотрения экономической стратегии предприятий во взаимосвязи с формированием инновационной стратегии предприятий, и они вместе должны составить основу более эффективной деятельности предприятия в целом [6]. Дело в том, что каждое предприятие должно иметь целевые направления деятельности, в которых сконцентрированы основные механизмы производственных мощностей и действия функционального менеджмента предприятия. Применение инновационных функций и, в целом, инновационной стратегии требуют одновременного и продуктивного движения всех ресурсов и элементов деятельности предприятия в новых сложных условиях.

Отметим, что в мировой практике часто преобладает такое мнение, что маркетинг может успешно существовать, в основном,

в формирующихся и развитых рынках, где есть необходимость проявления большего усилия и рекламирования товаров. Считаем, что это предположение несправедливо и получается, что маркетинг выступает в качестве конкурентных инструментов. Однако маркетинг может быть полезным и востребованным на всех стадиях продвижения товаров и услуг в контексте поведения потребителей и при этом основные методы маркетинга носят общий характер и считается, что подходят для промышленных предприятий [7]. При этом маркетинг может быть эффективным в том случае, если разработанная концепция осуществления бизнеса в рыночных условиях учитывает все главные вопросы, связанные с планированием производимой продукции одновременно с ее прочной и надежной бытовой ориентацией [8]. В этом случае, маркетинговые подходы могут иметь следующие преимущества:

- изучение конкурентной ситуации и поведения потребителей, других сегментов рынка, конъюнктуры, экономических процессов, происходящих событий;
- обеспечение развития ограниченного числа элементов конкурентных преимуществ с целью определения приоритетов развития промышленных компаний в контексте ориентации рыночных сегментов;
- концентрация на самой привлекательной попытке на рынке;
- осознание требований рынка и целевого покупателя;
- адекватное понимание конкурентной ситуации в каждом рыночном сегменте и т.д.

Следует подчеркнуть, что маркетинговая концепция должна охватывать особенности рынка и его специфические черты, целевое регулирование и задачи рынка, которые даны ниже на примере страховой компании (рисунок) [9].

Как видно из рисунка, в числе особенностей и характерных черт рынка выделяются: естественный рынок, осложнения со сбытом и насыщение рынка. В число основных целей и задач регулирования рынка вошли механизмы регулирования по интересам общества, создания научно-обоснованной системы сбыта и оптимизации деятельности на рынке.

Так же необходимо учесть теоретические и практические основы рыночного регулирования при формировании страхового маркетинга, законодательную базу антимонопольной политики, научно-практические основы сбыта и дистрибьюторскую сеть и современные элементы маркетинга. На промышленных предприятиях необходимы четкая последовательность проводимых мероприятий по формированию и реализации маркетинговых механизмов, а также учет макроэкономического уровня, внешнего влияния на макроэкономическую стабильность, внутренней среды промышленных предприятий на микроуровне [10]. В промышленных предприятиях особое значение имеет последовательность маркетинговых исследований. Их можно квалифицировать следующим образом:

- исследование процессов покупки и, в целом, поведения потребителей;
- концепция «новая сбытовая продукция»;

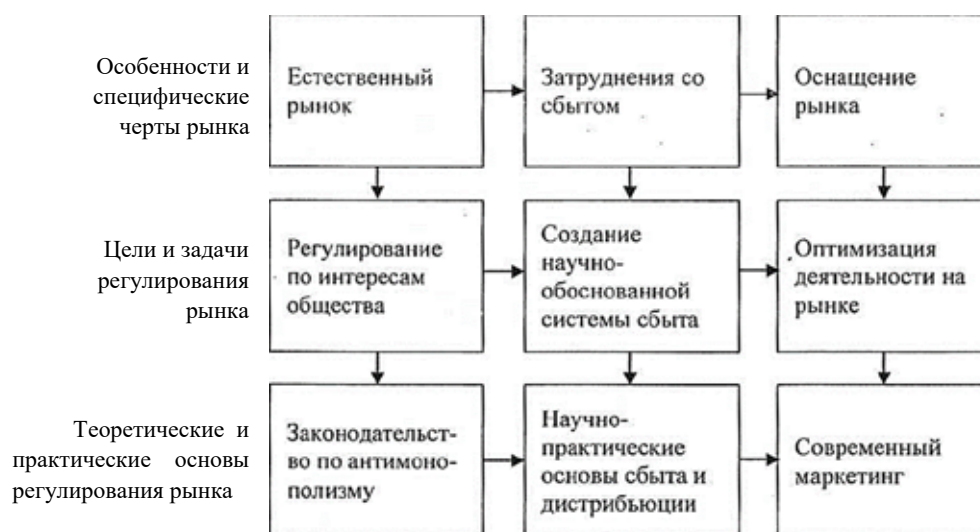


Схема эволюции создания страхового маркетинга

- измерение показателей брендов предприятий;
- исследование эластичности цены спроса;
- оценка эффективности коммуникативной рекламы;
- определение типа распределения и системы дистрибуции;
- определение перспектив развития, рыночных показателей, динамики и структуры рынка и др. [11].

Отметим, что последнее десятилетие широко распространяется понятие «региональный маркетинг», основные задачи которого заключаются в определении главных приоритетов хозяйственных субъектов в условиях региональных особенностей и ресурс обеспеченности, использования более эффективных методов и инструментов в вопросах регионального управления, создания благоприятных условий развития инициативности на местах, интенсификации решения социально-экономических проблем, рациональной оценки конкурентных преимуществ данной территории и специализации в том или ином направлении хозяйственной деятельности. Считается, что в подобных условиях создается продуктивная среда, которая способствует экономической активности хозяйственных субъектов и, в целом, активности населения региона [12].

В современных условиях управление маркетингом, в т.ч. формирование рынка в целом, взаимосвязано с формированием рынков промышленных фирм и отдельных покупателей. Субъекты рынка в процессах взаимосвязанной деятельности создают сферу для регулирования маркетинговой деятельности, и проявляют инициативу в сфере определения маркетинговых подходов. Подобные процессы охарактеризованы в таблице [13].

Анализ таблицы показывает, что в условиях рыночной экономики основная цель маркетинговой концепции и, в целом, марке-

тинга заключается в получении максимально выгодного результата по итогам реализации производимой продукции промышленных предприятий, в нашем примере, пищевых промышленных предприятий и в регулировании позиций этих предприятий на рынке с учетом их эффективной деятельности.

Отметим, что в Азербайджане в последние годы принимаются активные меры по минимизации зависимости страны от зарубежных производителей в обеспечении продовольственными товарами и осуществляются государственные программы, комплексные мероприятия для развития регионов страны, в которых производится пищевая продукция, т.к. обеспечение продовольственными товарами граждан страны считается одним из важных критериев национальной безопасности страны в целом. Например, за последние годы производство сахара и сахарного песка в Азербайджане выросло от 4-х тыс. тонн до 334 тыс. тонн, и при этом на душу населения производство этой продукции составило почти 37 кг. В стране выросло число промышленных предприятий, занимающихся производством пищевой продукции, их число превысило 400 предприятий. Увеличивается количество субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере производства пищевой продукции, доля малого предпринимательства в общем числе перерабатывающих промышленных предприятий в Азербайджане составила почти 23% и в них работают 15 тыс. чел.

Хозяйственные субъекты, фирмы и компании пищевой сферы в Азербайджане почти все разгосударствлены и доля частного сектора составляет 99,98%, а в перерабатывающей промышленности этот показатель находится на уровне 52,3%. Замечательно, что вырос объем мяса и мясных продуктов на душу населения от 29,2 кг до 32,4 кг, молока и молочных изделий – от 280,2 кг до 312,8 кг [14].

Характеристика маркетинга в качестве инструмента и объекта в управлении рыночной деятельностью

Сферы рыночных отношений	Регулируется	Цель
Поведение производителей и потребителей, соперников и	Маркетинг	Добиться максимально выгодного сбыта продукции
Рыночные тенденции		
Рыночные позиции промышленного предприятия и его маркетинговые шаги	Маркетинг-менеджмент (управление)	Регулирование позиций на рынке в контексте эффективности

Кроме того, усовершенствовалась структура сельского хозяйства за счет формирования крупных фермерских хозяйств и агропромышленных холдингов. Стал производиться широкий ассортимент мяса и мясных изделий, молока и молочных изделий, фруктов, овощей и их консервов, чая, растительных масел и пр. Развивается материально-техническая база сельского хозяйства страны и предпринимательство в ней, выделяются субсидии, дотации на производство зерновых культур, стимулируется расширение зерновых полей, сфер животноводства и др.

В мировой практике особо отмечается важность комплексного рассмотрения и объективной оценки основных индикаторов, связанных с рынком производства и финансами промышленных предприятий, которые характерны и для предприятий пищевой отрасли. Эти вопросы должны рассматриваться в системе экономического анализа в управлении промышленными предприятиями [15].

Для объективной оценки индикаторов производства и финансов промышленных предприятий необходимо рассматривать их в контексте взаимосвязи и взаимовлияния. Кроме того, после определения и оценки этих индикаторов требуется комплексная оценка финансовой деятельности предприятия и оценка отдельных аспектов его рабо-

ты. Н. Войтоловский отмечает, что экономический анализ предприятия способствует решению отдельных проблем в контексте эффективного управления промышленных комплексов:

- определение тенденций экономического развития коммерческой организации;
- выбор эффективной маркетинговой стратегии при разработке бизнес-плана;
- обоснование и обеспечение оптимальных текущих и перспективных бизнес-планов;
- рациональное использование производственных и финансовых ресурсов предприятий;
- объективная оценка использования имеющихся ресурсов и преимущественных факторов на рынке;
- оценка слабых и сильных сторон рыночной стратегии своих партнеров и конкурентов [16].

Заключение

Таким образом, в условиях рыночных отношений для интенсивного развития предприятий пищевой промышленности необходимо учитывать особенности маркетинговой стратегии, адекватные маркетинговые подходы, характер производственных циклов, рынка продукции, финансовых рынков и т.д.

Библиографический список

1. Невоструева П.Ю. Маркетинг и маркетинговые исследования. М.: Евразийский Открытый Институт, 2011. 47 с.
2. Маркетинг и современность / под ред. С.В. Карпова. М.: КНОРУС, 2010. 292 с.
3. Трофимов О.В. Методология формирования стратегии инновационного развития промышленных предприятий в условиях модернизации экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Нижний Новгород: ИНГУ, 2011.
4. Авилова А. и др. Изменение глобального экономического ландшафта. М.: ГУ ВШЭ, 2011. 400 с.
5. Сергеев А.И. Инновационная стратегия как фактор оптимизации структуры капитала компании: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011. 29 с.
6. Калугин И.А. Инвестиционная стратегия промышленного предприятия в различных фазах экономического цикла: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011. 31 с.
7. Бронникова Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика. М.: КНОРУС, 2010. 208 с.
8. Белявский Н.К. и др. Сегментирование рынка. М.: Евразийский Открытый Институт, 2009. 95 с.
9. Адонин А.С., Туленты Д.С. Страховой маркетинг. М.: Евразийский Открытый Институт, 2010. 251 с.
10. Нетесова А.В. Маркетинговые исследования. М.: Евразийский Открытый Институт, 2011. 172 с.
11. Сафронова И.Б., Корнеев И.Е. Маркетинговые исследования. М.: Дашков и К, 2012. 294 с.
12. Савчук Т.В. Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2009. 368 с.
13. Данченко Л.А., Ласновцев С.В. Управление маркетингом. М.: Евразийский открытый институт, 2008. 103 с.
14. Промышленность Азербайджана АРГКС. Баку: Саде, 2019. 256 с.
15. Войтоловский Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия. СПб.: Питер, 2012. 576 с.
16. Gulaliyev Mayis. Political reforms in Azerbaijan (1989–2004) // Constitutional/political reform process in Georgia, in Armenia and Azerbaijan: political elite and voices of the people. Tbilisi: International IDEA and CIPDD. 2015. P. 161-179.

УДК 338

И. А. Заярная, А. В. Новичкова

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

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: стратегия, развитие, Краснодарский край, проекты.

Исследование особенностей социально-экономического развития становится крайне актуально, если решается ряд макроэкономических задач, среди которых можно выделить разработку стратегии развития субъектов страны. Формирование показателей, демонстрирующих уровень социально-экономического состояния региональных систем происходит под воздействием многих факторов, как внутренней, так внешней среды. Уровень жизни населения, динамика занятости и безработицы, экономические показатели отраслевого производства образуются с учетом особенностей современного состояния системы регионов. Достижения эффективного социально-экономического развития региона крайне затруднено без проведения исследований, нацеленных на выявление влияния региональных особенностей, влияние которых на формирование важнейших показателей неоспоримо. От уникальности сочетания демографических и природных условий, технического и технологического потенциала, зависит формирование приоритетов и стратегических направлений социально-экономического развития региона. Выявление приоритетов становится весьма актуальной исследовательской проблематикой при условии, если результаты научных изысканий подобного характера становятся основными в процессе разработки и принятия решений, способствующих укреплению положительных тенденций и сглаживанию или устранению отрицательных факторов развития экономики региона и его конкурентного преимущества. Важным звеном в вопросе разработки и реализации стратегии социально-экономического развития является проведение исследований, которые позволят проводить эффективные государственные мероприятия в области государственного регулирования экономики регионов.

I. A. Zayarnaya, A. V. Novichkova

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

FEATURES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF KRASNODAR REGION

Keywords: strategy, development, Krasnodar Territory, projects.

The study of the features of socio-economic development becomes extremely important if a number of macroeconomic tasks are being solved, among which one can single out the development of a strategy for the development of the country's constituent entities. The formation of indicators demonstrating the level of the socio-economic state of regional systems occurs under the influence of many factors, both internal and external environment. The standard of living of the population, the dynamics of employment and unemployment, the economic indicators of sectoral production are formed taking into account the peculiarities of the current state of the system of regions. Achievement of effective socio-economic development of the region is extremely difficult without research aimed at identifying the influence of regional features, the influence of which on the formation of the most important indicators is undeniable. The formation of priorities and strategic directions of the socio-economic development of the region depends on the uniqueness of the combination of demographic and natural conditions, technical and technological potential. Identification of priorities becomes a very urgent research problem, provided that the results of scientific research of a similar nature become the main ones in the development and decision-making process that contribute to strengthening positive trends and smoothing or eliminating negative factors in the development of the region's economy and its competitive advantage. An important groundwork in the development and implementation of the strategy of socio-economic development is the conduct of research that will allow for effective government measures in the field of state regulation of the regional economy.

Введение

Стратегия социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, в настоящий момент, является очень важным направлением в деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации. При разработке эффективной стратегии регионального развития необходима информация, раскрывающая все стороны, изучаемого региона, и также важен анализ, позволяющий в дальнейшем построить план развития [4].

Социально-экономическая стратегия складывается из комплекса факторов, которые раскрывают в себе такие проблемы, как бедность, качество жизни населения, неравенство слоев населения и т.д. В связи с этим, формируются основные направления для развития, где ключевым моментом является социально-ориентировочный сценарий, который позволит положительным образом повлиять на уровень жизни граждан Краснодарского края, но при этом учитывать возможные риски и иные негативные стороны реализации действующих возможностей экономического и социального роста [5].

Существует различное мнение, что такое экономическое развитие в целом. Авторы данной работы склоняются к мнению американского экономиста Майкл Пола Торадо, который считает, что это процесс фундаментальной модернизации и переориентации всей экономики и социальной системы. Отсюда следует, что экономика и социальная сфера тесно связаны и имеют прямое влияние друг на друга [2]. «Рост» этих сфер напрямую влияет на улучшение и ухудшение общества в количественной и качественной степени. Для полноты раскрытия данной проблемы, современные подходы к моделированию этого развития должны опираться не только на базовые константы развития экономики субъектов, т.е. классические факторы производства, но также и экологиче-

ские показатели в регионе, влияние коррупции и теневой экономики [6].

Целью данной работы является оценка показателей социально-экономического развития Краснодарского края и выявление проблем региона.

Материалы и методы исследования

В качестве **методов** исследования использовались системный анализ, метод индукции и дедукции данных, синтез.

Результаты исследования и их обсуждение

Ориентируясь на мнения экспертов, можно сказать, что ближайшие 10 лет в мировой экономике установится эра развития агломераций. На данном этапе уже 50% мирового ВВП создают 380 городов, постоянно ротируемые в списке. Конкурентоспособность Краснодарского края, с высоким потенциалом неизменно должна вывести его на лидирующие позиции не только в стране, но и на мировую глобальную торговую арену.

Как показали исследования интеграционного рейтинга, Краснодарский край по итогам 2019 года занимает восьмое место среди всех субъектов Российской Федерации. Данный результат показывает, что относительно 2018 года наблюдается положительная динамика (таблица).

Интегральная оценка включает в себя как количественные, так и качественные показатели, которые, благодаря системному сочетанию, отображают наиболее точный и правдоподобный результат. В данном случае, эта оценка произведена на основе экономических и социальных цифровых данных, таких как индекс промышленного производства, инвестиции в основной капитал, индекс оборота розничной торговли, динамика реальных денежных доходов населения, уровень безработицы и др.

Интегральный рейтинг субъектов РФ
(составлена авторами на основе данных РИА рейтинга) [11]

Регион	Место по итогам 2018 года	Интегральный рейтинг по итогам 2018 года, баллы	Место по итогам 2019 года	Интегральный рейтинг по итогам 2019 года, баллы
Москва	1	88,049	1	88,98
Санкт-Петербург	2	86,141	2	85,549
Московская область	4	75,922	4	77,595
Краснодарский край	9	64,066	8	67,971

Вследствие обширного массива различных данных, было сформировано большое количество ключевых результативных заключений, которые определяют основные позиции региона по уровню социально-экономического развития [1].

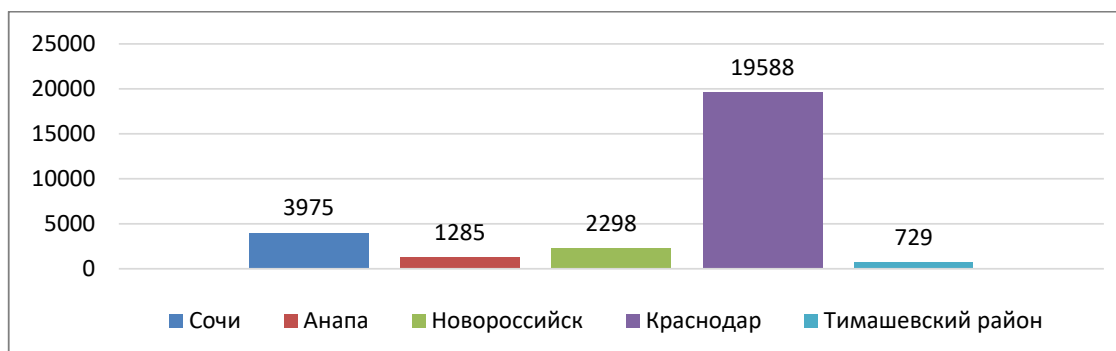
В экономической части рассматриваются категории масштаба экономики, эффективность экономики и бюджетная сфера. Условно эти группы разделили на подгруппы, чтобы более точно углубиться в каждую из них. Из этого следует, что по Краснодарскому краю по итогу 2019 года имеются следующие данные: объем производства товаров и услуг составил 2282,57 млрд руб., доходы консолидированного бюджета – 427,74 млрд руб., оборот розничной торговли 1461,63 млрд руб., доля прибыльных предприятий – 0,8%, инвестиции в основной капитал на одного жителя 77,63 тыс. руб., доля налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета составила 88,9%. Что касается социальной сферы, то важными подгруппами анализа был уровень безработицы по итогам 2019 года – 4,5%, ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 73,9 лет, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного уровня минимум – 10,7% [10].

Учитывая социально-экономические показатели региона, его проблемные зоны, нельзя не затронуть состояние финансовой составляющей края. Нынешний финансовый рынок Краснодарского края представлен несколькими структурными слоями – страховые рынки, банковский сектор, рынки ценных бумаг и иных финансовых услуг.

Сырьевые ресурсы и экономическое состояние Южного Федерального округа

положительно влияют на банковскую индустрию, однако есть проблемы, которые отрицательно воздействуют на этот сектор. Во-первых, это зависимость от внешнего финансирования, а именно столицы Российской Федерации, вследствие централизованного распределения средств оттуда. Во-вторых, банковская сфера мало эффективно выполняет функции привлечения, накопления и защиты сбережений и средств. На это указывает недостаточный уровень финансовой грамотности граждан и отсутствие уверенности в защите прав собственности. Данные проблемы банковской сферы решаемы, так как новые технологии позволяют внедрить инновации в эту индустрию. Благодаря созданию концепции удаленного банковского обслуживания клиентов можно решить вопрос мобильности и удобства финансовых услуг для потребителей, также это позволит сократить время на оформление документов, потому что данные будут появляться в базах банков сразу, как потребитель выгрузит ее на банковскую платформу. Внедрение новых услуг, продуктов и сервисов позволит заинтересовать многих потребителей [3].

По данным Министерства экономики Краснодарского края, субъектам малого и среднего предпринимательства в сумме было выдано 124 477 146 тыс. руб. на 01.01.2020, а общее число МСП составило 330,2 тыс. ед. Если обратиться к данным по количеству жилых ипотечных кредитований, то в итоге показатель равен 35 530 шт. на 01.01.2020, а темп прироста выданных ипотечных кредитов в 2019 г. в сравнении с 2018 г. составил 81% в итоге. В тройку лидеров вошли города Краснодар, Сочи и Новороссийск (рисунок).



*Количество ипотечных кредитов городов Краснодарского края с наибольшими показателями на 01.01.2020, шт
(составлено автором на основе данных Министерства экономики Краснодарского края)*

Это указывает на то, что особенно эти субъекты южной части России развивают свою инфраструктуру путем масштабного строительства многоэтажных жилых зданий и частных секторов. На примере города Новороссийск можно проследить тенденцию, что «глобальная застройка» имеет свои плюсы и минусы. Если рассматривать данную ситуацию в положительном ключе, то стоит заметить, что это ведет к увеличению численности населения, способствует рождаемости, но с другой стороны это ведет к исчерпанию водных ресурсов, перебои с электричеством, нехваткой общественного транспорта и критической неразвитостью инфраструктуры (поликлиники, детские сады, школы, спортивные площадки), постоянные автомобильные «пробки» в крупных городах региона. Так как города Краснодарского края расположены у Черного моря, то в летний сезон количество населения увеличивается с притоком отдыхающих и туристов, что значительно усугубляет данные проблемы. Жители вынуждены пользоваться водой по графику, работа электрических сетей осуществляется с частыми отключениями электроэнергии, что требует ее полной модернизации, потому как регион очень энергодефицитный [9].

Краснодарский край особенно в летний период принимает огромное количество въезжающего транспорта, как грузового, так и легкового, что неизменно ведет к скачку выбросов сжигаемого топлива в окружающую среду. На экологию края неблагоприятно сказывается наличие больших портов и быстрый рост АПК, агрессивные химикаты и нефтепродукты который убивают акваторию Черного моря. Развитие туристической отрасли и загрязнение морского бассейна взаимосвязаны и очень сильно влияют на экономику южного региона.

Учитывая реалии сегодняшнего времени невозможно не затронуть тему влияния пандемии на экономику Краснодарского края. Согласно результатам опроса, проведенного Торгово-промышленной палатой Краснодарского края, на Кубани более 58% респондентов полностью прекратили свою деятельность. Краснодарский край – основной курортный регион России. В связи с вынужденными мерами ограничения из-за пандемии, недополучил 20% доходов бюджета от туристической отрасли за летний период. Однако сельскому хозяйству

края это относится меньше всего. Продукты питания всегда будут пользоваться спросом, значит отрасль будет непрерывно развиваться, решать проблему импорта замещения, автоматизации процессов производства, логистические риски и зависимость от зарубежных поставщиков семян, витаминов и другого. Возросшая продовольственная инфляция в связи с сокращением доходов населения из-за пандемии, перераспределение спроса населения, все это неизбежно требует финансовой поддержки АПК со стороны государства. Тем не менее власти региона отчитались, что пандемия не повлияла на объемы экспорта сельхозпродукции и по сравнению с прошлым годом она выросла на 53 млн долларов.

Для решения социально-экономических проблем в 2021 году власти Краснодарского края выделили 2,6 млрд рублей в рамках инвестиций ряда проектов, представленных в первой главе данной работы. Большая часть инвестиций направлена на создание и реализацию промышленных проектов в Краснодаре и Анапе.

Губернатор Кубани ещё в 2020 году обратил внимание на необходимость поддержки малого и среднего бизнеса в крае. Учитывая тот факт, что доля по вкладу малого и среднего бизнеса в ВРП края составляет 35%, по сравнению с другими регионами страны. Для привлечения средств были созданы инвестиционные фонды и проведен Российский инвестиционный форум в 2020 году. Основной темой форума было развитие всех отраслей экономики, человеческого капитала и технологий и возможность их работы в совокупности и равномерно [8]. Так как в крае основные производственные мощности приходятся на аграрное и сельскохозяйственное производство, то это были и будут основные источники финансирования [7].

На основании проведенной оценки показателей социально-экономического развития выделен ряд актуальных проблем:

1. Транспортно-логистическая. Рассмотрим данную проблему в разрезе относительно автомобильных дорог. Не секрет, что автодороги крупных городов Кубани по-прежнему заполнены машинами, т.е. «пробками». Испытывает большие проблемы не только общественный транспорт, логистический (всех направлений деятельности), но и личный индивидуальный. Огромное значение имеет конечно же качество до-

рожного полотна, своевременные ремонты и строительство новых дорог. Многолетней проблемой городов юга России остается транспорт большегрузный и крупногабаритный, передвигающийся с многократным превышением норм по объемам перевозимых грузов. Это приводит не только к скоплению автотранспорта, но и износу, продавливанию дорожного полотна.

2. Инфраструктура. Эта наболевшая проблема всего Краснодарского края: строительство поликлиник, больниц, школ и детских садов, сооружение ливневых канализаций – всегда актуально и востребовано на фоне быстрорастущих многоэтажных микрорайонов в больших городах особенно.

3. Экология. Глобальной проблемой по-прежнему остается загрязнение бассейна Черного моря нефтепродуктами, скоплением твердых отходов и мусора, сточными водами предприятий, утечкой канализационных вод и другими отрицательными факторами жизнедеятельности человека.

Для решения вышеперечисленных проблем можно предложить:

1. Решение транспортно-логистической проблемы может занять годы, но для увеличения пропускной способности автодорог тяжелого состава необходимо строить окружные дороги, минуя города и населенные пункты; ужесточать меры воздействия при прохождении весового контроля; для личных автомобилей и не только – возводить многоуровневые автостоянки, выделять спецполосы для общественного транспорта; планировать строительство новых дорог с максимальным запасом на увеличение его количества; усилить мониторинг всех дорог и создавать максимально безопасную обстановку.

2. Решение строительства инфраструктуры населенных пунктов и городов Кубани напрямую зависит от финансирования данного аспекта, как из федеральной казны, так

и региональной. Необходимо также обязать застройщиков многоэтажных микрорайонов городов возводить объекты социального назначения, ужесточать контроль проектирования данных построек на местном уровне и региональном, проводить соцопросы граждан, живущих в данном районе о необходимости строительства того или иного здания социального назначения, учитывать мнение независимых экологических объединений и общественности.

3. Решение экологического вопроса весьма многогранно. В частности в портах Черного моря необходимо усилить контроль и наказание за выбросы и микрозагрязнения топливом судами.

Выводы

Делая выводы из всего выше перечисленного, можно сказать, что ведущая цель по обеспечению выполнения положений Стратегии Краснодарского края, будет связана с контролем реализации Плана мероприятий и государственных программ. При этом все направления должны быть скоординированы, взаимосвязаны и регулярно обновлены в зависимости от актуализации процесса.

Одним из важных факторов реализации Стратегии развития является формирование системы брендинга региона и продвижение брендов, как независимого края в целом, так и, отдельных территорий и флагманских проектов.

Для достижения положительных результатов Стратегии необходимо активизировать муниципальный уровень управления, грамотно выполнять разработку и обновление документооборота стратегического планирования муниципальных образований всех городов края, создавать системы органов публичной власти, осуществлять неукоснительный мониторинг, координацию и стимулирование действий всех ветвей исполнительной власти на местах.

Библиографический список

1. Приложение к Закону Краснодарского края «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/e4e8b9ddede078a93f60f5e7a08fce28/krasnodar.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).
2. Тодаро М.П. Экономическое развитие. М.: ЮНИТИ, 1997. 671 с.
3. Багян Г.А., Петрова С.И. Актуальные проблемы и перспективы развития банковского сектора Краснодарского Края // Вестник академии знаний. 2019. № 3 (32). С. 320-324.

4. Новичкова А.В., Суинова Л.Э., Заярная И.А. Социально-экономическое развитие Краснодарского края: нынешнее состояние и перспективы // Цифровая экономика: проблемы и современные тренды. Материалы всероссийской научно-практической конференции (26 ноября 2019 года г. Новороссийск) / под общ. ред. Е.Н. Сейфиевой. М.: Знание-М, 2020. С. 337-340.
5. Порфирьев Б.Н., Широков А.А. и др. Основные направления социально-экономического развития в 2020-2024 гг. и на период до 2035 // Проблемы прогнозирования. 2020. № 3. С. 3-5.
6. Fleychuk M., Mokiya A., Datsko O., Nakonechna N. Economy legalization and corruption combating in the model of balanced socio-economic development // The balanced development of national economy under the conditions of modern world transformations. Daugavpils, 2019. P. 6-23.
7. Бюджетные инвестиции в АПК Краснодарского края в 2020 году составят более 8,3 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dairynews.ru/news/byudzhetye-investitsii-v-apk-krasnodarskogo-kraia.html> (дата обращения: 14.03.2021).
8. В Краснодарский край в 2020 году планируется привлечь 360 млрд рублей инвестиций [Электронный ресурс]. URL: <https://kubnews.ru/ekonomika/2020/01/13/v-krasnodarskiy-kray-v-2020-godu-planiruetsya-privlech-360-mlrd-rublei-investitsiy/> (дата обращения: 14.03.2021).
9. На Кубани 2,6 млрд рублей бюджетных инвестиций направят на инфраструктурные проекты [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9800207> (дата обращения: 14.03.2021).
10. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ итоги 2019 года [Электронный ресурс]. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2020.pdf (дата обращения: 14.03.2021).
11. Рейтинг социально-экономического положения регионов – 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://riarating.ru/infografika/20200602/630170513.html> (дата обращения: 14.03.2021).

УДК 330.59

Е. А. Корчак

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина – обособленное подразделение
Федерального исследовательского центра «Кольский научный центр
Российской академии наук», Апатиты, e-mail: elenakorchak@mail.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ

Ключевые слова: уровень жизни, пенсионная реформа, Мурманская область, российская Арктика.

Сегодня значимыми являются исследования в отношении разработки концептуальных положений, регулирующих уровень жизни пенсионеров. Такая актуализация обусловлена повышением пенсионного возраста населения, а также низким уровнем материального благосостояния населения. Вопросы своевременности изменений в системе пенсионного обеспечения связаны с необходимостью оценки взаимосвязей между повышением пенсионного возраста и социально-экономическим развитием российской Арктики в силу ее стратегического для национальной экономики значения. Многоаспектность такой оценки с экономической точки зрения связана с необходимостью ускорения освоения ресурсной базы российской Арктики и повышением производительности труда; с управленческой точки зрения – с воздействием институциональных преобразований в социальной сфере на демографические процессы, уровень, условия и качество жизни населения. Целью настоящего исследования стал анализ социальных вызовов современной пенсионной реформе в российской Арктике на примере Мурманской области. В качестве методологической основы исследования использован статистический анализ социальных явлений и процессов в Мурманской области. В результате исследования выявлены тенденции в сфере демографического развития и проанализирована ситуация на рынке труда, в сфере уровня жизни и пенсионного обеспечения в Мурманской области. Выводом исследования стал следующий тезис – в условиях новой пенсионной реформы социальным вызовом является низкий уровень материального благосостояния населения, вхождение которого в пенсионный возраст в будущем вызовет значительное расширение социальной локализации бедности.

Е. А. Korchak

Luzin Institute for Economic Studies – Subdivision of the Federal Research
Centre «Kola Science Centre of the Russian Academy of Sciences», Apatity,
e-mail: elenakorchak@mail.ru

SOCIAL CHALLENGES OF THE MODERN PENSION REFORM IN THE RUSSIAN ARCTIC

Keywords: living standards, pension reform, Murmansk region, Russian Arctic.

Research on the development of conceptual provisions regulating the standard of living of pensioners is significant at present. This relevance is due to the increase in the retirement age of the population, the low level of material well-being. The issues of timeliness of the modern pension reform are related to the need to assess the relationship between raising the retirement age and the socio-economic development of the Russian Arctic due to its strategic importance for the national economy. The multifaceted nature of this assessment from the economic point of view is related to the need to accelerate the development of the resource base of the Russian Arctic and increase labor productivity; from the managerial point of view – with the impact of institutional changes in the social sphere on demographic processes, the level and quality of life of the population. The analysis of social challenges of the modern pension reform in Russia Arctic of the example on Murmansk region is the purpose of the present study. Statistical analysis of social phenomena and processes in the Murmansk Oblast was used as the methodological basis of the study. As a result of the study, trends in the sphere of demographic development were identified and the situation in the labor market, in sphere of the living standards and pension provision in the Murmansk Oblast was analyzed. The conclusion of the study was the following thesis: “under the new pension reform, the social challenge is the low standard of living of population, whose entry into the retirement age in the future will cause a significant expansion of the social localization of poverty”.

Введение

В 2018 г. в России началась реализация новой пенсионной реформы, основной целью которой стало повышение пенсионно-

го возраста для решения задач увеличения размеров пенсионных выплат и повышения уровня жизни граждан пожилого возраста в перспективе. Льготные изменения увеличе-

ния пенсионного возраста для жителей российской Арктики составили 60 лет для мужчин (предыдущий порог – 55 лет) и 58 лет для женщин (предыдущий порог – 50 лет).

С позиций своевременности для фундаментальной науки многоаспектна актуальность оценки взаимосвязей между планируемым повышением пенсионного возраста и социально-экономическим развитием российской Арктики [1, с. 187], поскольку именно регионы российской Арктики являются драйвером достижения устойчивого развития и национальной безопасности России [2]. С позиций экономической политики актуальность оценки такой взаимосвязи обусловлена необходимостью ускорения темпов роста национальной экономики и роста производительности труда [3, с. 34]. С позиций территориального менеджмента и маркетинга актуальность оценки такой взаимосвязи обусловлена чувствительностью социально-экономического положения российской Арктики к изменениям в системе социальной защиты, а также устойчивыми демографическими потерями и снижением качества трудового потенциала, формированием новой парадигмы развития арктических регионов России. С точки зрения социальной политики такая актуальность обусловлена повышением качества жизни населения, в первую очередь, – повышением уровня материального благосостояния.

Мурманская область – стратегический регион российской Арктики в силу следующих обстоятельств [4, с. 258]. На территории региона расположено более 60-ти крупнейших месторождений минерального сырья; добыча полезных ископаемых (половина которой приходится на г. Кировск, около трети – на Ковдорский район) и металлургия занимают более половины объема промышленного производства [5]. Транспортная составляющая позиционирует область как транспортные ворота российской Арктики: связанная с промышленно развитыми российскими регионами железнодорожным, морским, воздушным и автомобильным сообщением регион находится на стыке транснациональных маршрутов [6]. В Мурманской области расположена база судов Атомфлота, готовность которых обеспечивают расположенные здесь ремонтные заводы. Ключевой актив Мурманской области – человеческий потенциал – качественные характеристики человека, проблемы жизнедеятельности которого особенно

отчётливо проявляются в арктических природно-климатических условиях [7, с. 1737].

Цель исследования составил анализ социальных вызовов современной пенсионной реформы в России на примере Мурманской области.

Материалы и методы исследования

Основу исследования составил комплексный подход, позволивший проанализировать социальные вызовы современной пенсионной реформе в России. Объектом исследования стала социальная сфера Мурманской области, а именно демографическая ситуация, ситуация в сфере труда и занятости населения, а также уровень жизни населения. Выбор Мурманской области обусловлен тем фактом, что регион является одним из типичных старопромышленных регионов российской Арктики. Для Мурманской области характерно наличие таких системных проблем, как устаревшие производственные мощности, недостаточно быстрое обновление основных средств [8, с. 133]. Добывающая специализация позиционирует регион зависимым от внешней конъюнктуры цен на основные статьи экспорта, удорожающие факторы северности препятствуют диверсификации экономики. Сегодня Мурманская область – стратегический регион российской Арктики с уникальной природой и самобытной культурой, обеспечивающий обороноспособность России. Выгодное геополитическое положение региона создает оптимальные условия для устойчивого социально-экономического развития. Вместе с тем, Мурманская область имеет ряд неконкурентных факторов, связанных со сложными природно-климатическими условиями, недостаточно благоприятной экологической обстановкой и рядом нерешенных социально-экономических проблем. Так, на протяжении более трех десятков лет здесь наблюдается высокий уровень миграционной [9, с. 77] и естественной убыли населения, низкая продолжительность жизни, ухудшение здоровья населения, дефицит квалифицированных трудовых ресурсов и другие социальные проблемы, отрицательно влияющие на социально-экономическое развитие региона и требующие своего решения.

Исследованиям арктической проблематики социально-экономического развития посвящено множество научных работ, и только небольшая их часть связана с социальной составляющей [10-12]. Единичными являются

исследования в области социального развития регионов российской Арктики в свете реформирования пенсионного обеспечения, что актуализирует настоящее исследование.

В методическую базу исследования вошли методы монографического обследования (отдельных аспектов социально-экономического положения Мурманской области как региона российской Арктики) и анализ и обобщение статистических показателей демографической сферы и уровня жизни населения (по официальным статистическим данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области).

Результаты исследования и их обсуждение

Демографическая ситуация в Мурманской области имеет свою специфику, складывающуюся под воздействием природно-климатических и экономических факторов и функциональных особенностей системы расселения. Специфическая особенность демографической ситуации в Мурманской области – значительные различия в значениях стандартизованных коэффициентов смертности и в уровнях мужской смертности в сельских муниципальных образованиях (Терского и Ловозерского муниципальных районов) и в закрытых административно-территориальных образованиях региона (ЗАТО Заозерск, Александровск, Островной, Североморск) [13, с. 60].

Негативной тенденцией в демографическом развитии Мурманской области является снижение численности населения. В 2000-2020 гг. (таблица 1) численность населения региона снизилась на 19,7% (181471 чел.); численность мужского населения за этот период снизилась на 21,2% (95850 чел.), женского – на 18,2% (85621 чел.).

Естественная убыль населения Мурманской области в 2000-2020 гг. составила 26,3 тыс. чел. (естественный прирост населения в регионе регистрировался лишь в 2012-2015 гг.); значение коэффициента рождаемости составило 9‰ против 8,6‰ в 2000 г., коэффициента смертности – 11,4‰ (11,6‰). Естественный прирост населения в регионе фиксируется в имеющих военную и военно-промышленную специализацию закрытых административно-территориальных образованиях и в Печенгском районе (в ЗАТО г. Североморска естественный прирост населения за 2019 г. составил 5,3‰, ЗАТО Александровск – 6,3‰, ЗАТО поселке Видяево – 8,3‰). Для сравнения, в Терском районе естественная убыль населения составила 14,5‰, в монопрофильных гг. Мончегорске и Кировске – 5,7‰ и 4,9‰ соответственно.

Для региона в целом характерна высокая смертность населения в трудоспособном возрасте: при среднем по России уровне в 470 умерших на 100 тыс. чел. населения соответствующего возраста значение такого показателя в Мурманской области составило 556,2 (2019 г.). Наиболее высокий уровень смертности в регионе приходится на такие классы смертности, как болезни системы кровообращения и новообразования.

Миграционная убыль населения Мурманской области в 2000-2020 гг. составила 122,5 тыс. чел. (в общем миграционном потоке более 80% составляют межрегиональные миграционные связи). Более 45% в миграционной убыли составляет население в трудоспособном возрасте. Значение коэффициента миграционного оттока в среднем по области составило (2019 г.) –6,5‰, в том числе в г. Мурманске – 13‰, в г. Оленегорске – 12,3‰, в Кандалакшском районе – 11,1‰, в г. Полярные Зори – 10,3‰.

Таблица 1

Характеристики населения Мурманской области [14]

Показатель	2000 г.	2020 г.
Численность населения, чел.	922875	741404
Численность мужского населения, чел.	452555	356705
Численность женского населения, чел.	470320	384699
Численность населения моложе трудоспособного возраста, чел.	174246	138559
Численность населения трудоспособного возраста, чел.	626595	441616
Численность населения старше трудоспособного возраста	122034	161229
Ожидаемая продолжительность жизни мужчин, лет	58,5	66,5
Ожидаемая продолжительность жизни женщин, лет	71,0	76,6

В возрастной структуре населения Мурманской области в 2000-2020 гг. произошли следующие изменения: на фоне увеличения доли населения старше трудоспособного возраста на 32,1% (39195 чел.) доля населения моложе трудоспособного возраста снизилась на 20,5% (35687 чел.), трудоспособного – на 29,5% (184979 чел.). Среди мужского населения доля трудоспособного населения составляет 55%, моложе трудоспособного возраста – 51,4%.

Положительный тренд демографической ситуации в Мурманской области – повышение ожидаемой продолжительности жизни: в 2000-2019 гг. у женщин она увеличилась на 5,6 года (составив 76,6 года против 71 года в 2000 г.), у мужчин на 8 лет (66,5 года и 58,5 года соответственно).

Численность населения пенсионного возраста в Мурманской области составила 176,8 тыс. чел. (2019 г.), в т.ч. мужчин в возрасте 60 и более лет – 47,6 тыс. чел., женщин (55 и более лет) – 129,2 тыс. чел. Согласно российскому законодательству [15], средний срок жизнедеятельности граждан после выхода на пенсию составляет 264 месяца (22 года), однако в Мурманской области разница между сроком выхода на пенсию и ожидаемой продолжительностью жизни мужчин составляет лишь 6,5 года, при этом численность мужского населения старше 60 лет в общей численности мужского населения составляет лишь 24,6%; в возрасте 70 и более лет – 4,2%, что де-факто свидетельствует об отсутствии демографических оснований повышения пенсионного возраста для мужчин [16, с. 28]. Более того, социологические исследования [12, с. 169] показывают, что практически 70% населения Мурманской области считают не отвечающим интересам населения российской Арктики повышение возраста выхода на пенсию; при этом более 30% населения региона в связи с увеличением пенсионного возраста изменили собственные миграционные установки

относительно дальнейшего проживания в области. Понятно, что ориентация на переезд за пределы региона – это, прежде всего, значительный риск в обеспечении устойчивого развития Мурманской области как региона российской Арктики.

Специализация городов и районов Мурманской области обусловила специфические особенности локальных рынков труда. Сегодня (2020 г.) в моногородах региона проживает 22,7% населения области, в т.ч. в монопрофильных поселениях с наиболее сложным социально-экономическим положением (Ковдорский район, Кировск, Ревда) – 56,6 тыс. чел., в моногородах, имеющих риски ухудшения социально-экономического положения (Мончегорск, Оленегорск, Заполярный, Никель), – 110 тыс. чел. [14]. Градообразующие предприятия определяют функциональную специфику собственно монопрофильных поселений и муниципальных образований, в состав которых они входят, а также гендерное обособление производственной деятельности и социальную напряженность на локальных рынках труда. Помимо этого, необходимо отметить, что оценки населением жизненной ситуации в монопрофильных городах и самодостаточности территориального развития, а также статусная самоидентификация значительно ниже таких оценок населением городов области с диверсифицированной экономикой [9, с. 79].

В целом, анализ ситуации на рынке труда Мурманской области в 2000-2020 гг. показывает снижение численности рабочей силы на 24,3% (таблица 2).

В 2020 г. уровень участия мужчин в рабочей силе региона составил 87,4%, женщин – 79,6%. В возрастной структуре рабочей силы Мурманской области доля населения возрастной группы 30-39 лет составляет 28,7%, 40-49 лет – 25,8%, 20-29 лет – 18,8%, 50-59 лет – 18,6%, старше 60 лет – 7,1%; средний возраст – 40,9 года.

Таблица 2

Характеристики рынка труда Мурманской области [14]

Показатель	2000 г.	2020 г.
Рабочая сила, тыс. чел., в т.ч.:	542,3	410,5
- занятые	469,6	378,7
- безработные	72,7	31,8
Уровень общей безработицы, %	13,4	7,7
Уровень зарегистрированной безработицы, %	3,6	2,7

В составе рабочей силы самый высокий уровень участия – у населения в возрастной группе 40-49 лет (94,6%); в возрастной группе 30-39 лет – 91,2%, 20-29 лет – 84,7%. В возрастной группе 60-69 лет уровень участия в составе рабочей силы составляет 31,6% (в среднем по России – 24,6%), 70 и старше лет – 6,2% (2,5%).

Позитивный тренд на рынке труда Мурманской области – снижение доли занятых в неформальном секторе в общей численности занятого населения: в 2019 г. уровень занятости в неформальном секторе составил 6,9% (против 11,4% в 2001 г.). Несмотря на это, число занятых с дополнительной работой в неформальном секторе увеличилось в рассматриваемый период на 50%.

Уровень безработицы в 2000-2020 гг. снизился почти в два раза (таблица 2); регистрируемой – на 25%. Средний возраст безработных в регионе составляет 37,7 года; наибольшую долю в структуре безработных граждан составляет население в возрасте 20-29 лет (32,8%) и 30-39 лет (23,4%), наименьшую – в возрастной группе 60 и старше (7%); в возрастной группе 15-19 лет уровень безработицы составляет 22,4% (2019 г.), 20-29 лет – 9,5%, 60 и старше лет – 5,9%. Наибольший уровень безработицы в Мурманской области приходится на женщин трудоспособного возраста – 6,7% (среди мужчин уровень безработицы составляет 4,5%). Среднее время поиска работы – 6,8 месяца (в структуре безработных по продолжительности поиска работы 26,8% безработных ищут работу 12 и более месяцев). Удельный вес потребности в рабочих местах для замещения вакантных рабочих мест в общем числе рабочих мест в регионе самый высокий в России – в 2020 г. он составил 9,4% (в среднем по РФ – 3,7%).

Удельный вес работающих женщин пенсионного возраста в Мурманской области составляет 29,8% от общего числа работающих женщин (в среднем по России – 20,9%), мужчин пенсионного возраста – 35,2% от общего числа работающих мужчин (22,4%). Из общего числа лиц трудоспособного возраста 1,3% имеют трудовой стаж для досрочного выхода на пенсию менее одного года, 75,1% – более одного года (в том числе у 9,6% из них продолжительность трудового стажа для досрочного выхода на пенсию составляет 5-9 лет, у 12,5% – 10-14 лет, у 52,3% – более 15 лет).

Важнейший аспект в преломлении пенсионной реформы – уровень материально-

го благосостояния населения, в частности уровень трудовых доходов населения, определяющий не только возможности воспроизводства населения и трудовых ресурсов, но и формирующее качество жизни пенсионеров. Анализ данных Мурманскстата [11] об уровне доходов населения показывает, что в Мурманской области в последние годы имеет тенденцию к снижению уровень среднедушевых денежных доходов населения: в 2020 г. соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума составило 2,59 раза (самое высокое было зарегистрировано в 2013 г. – 3,69 раза). Необходимо также отметить, что в Мурманской области, где в районную систему оплаты труда входят районный коэффициент и процентная надбавка к окладу, соотношение денежных доходов с прожиточным минимумом ниже среднего по России (составившего 3,15 раза в 2020 г.).

Уровень бедности населения Мурманской области в 2020 г. составил 10,2% (75,6 тыс. чел.), при этом 61,9% населения имели среднедушевой доход ниже среднего по региону (в структуре малоимущего населения области по отношению к занятости 59,7% – это занятые в региональной экономике; по возрастным группам – 6% население старше трудоспособного возраста). По данным Мурманскстата [14], 44,8% (IV квартал 2019 г.) населения области оценивали свое финансовое положение ниже социально приемлемого в регионе уровня; 2% домохозяйств имеют финансовые трудности, не позволяющие внести установленные платежи за жилищно-коммунальные услуги.

В совокупных денежных доходах домохозяйств Мурманской области 15,4% составляют пенсии. На 01.10.2020 г. (таблица 3) в Отделении Пенсионного Фонда Российской Федерации по Мурманской области на учете состояла 241 тыс. чел.: наибольший удельный вес пенсионеров числился в Терском (50%) и Ковдорском муниципальных районах (43%), в г. Кировске (42%) и в Кандакшском районе (41%); наименьший – в Печенгском районе (27%) и в г. Оленегорске (30%).

В структуре пенсионеров региона доля пенсионеров, получающих пенсии по старости, составляет 91% (социальные – 4,69%, по инвалидности – 2,04%, по случаю потери кормильца – 1,96%). Средний размер пенсии в Мурманской области составляет 20215,9 руб.

Таблица 3

Характеристики системы пенсионного обеспечения
в Мурманской области на 01.10.2020 г. [14]

Категория пенсионеров	Численность пенсионеров, состоящих на учёте в Отделении ПФР по Мурманской области, чел.	Средний размер пенсий, назначенных пенсионерам, состоящим на учёте в Отделении ПФР по Мурманской области, руб.
Все пенсионеры, в т.ч. получающие пенсии:	240968	20215,9
- по старости	219250	20908,8
- по инвалидности	4930	13071,1
- по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	4727	11487,7
- пострадавшие в результате радиационных или техногенных катастроф и члены их семей	296	19880,6
- федеральные государственные гражданские служащие	465	27595,0
- социальные	11300	13246,0

Это составляет 1,31 величины прожиточного минимума пенсионера, в том числе пенсии по старости – 1,35, пенсии по инвалидности – 0,84, пенсии по случаю потери кормильца – 0,74, пенсии пострадавшим в результате радиационных и техногенных катастроф – 1,28, пенсии федеральным государственным гражданским служащим – 1,78, социальные пенсии – 0,85. Такие цифры свидетельствуют о том, что сложившийся в Мурманской области уровень пенсионного обеспечения ограничивает возможности пенсионеров на не столько ведение достойной жизни, сколько физиологический минимум выживания. Такая ситуация усугубляется воздействием факторов, понижающих уровень социального самочувствия пенсионеров [17, с. 142]. По данным выборочных исследований Мурманскстата [14] практически 68% лиц старше трудоспособного возраста жалуются на проблемы, связанные с условиями проживания, из них 39% на недоступность медицинских услуг, 27% на неэффективность работы общественного транспорта, 14% на значительную территориальную отдаленность мест отдыха и досуга, 13% на значительную отдаленность фармацевтических учреждений, 8% на значительную отдаленность точек сетей торгового-бытового обслуживания.

Более того, социологические исследования восприятия населением повышения пенсионного возраста [18, с. 161] показы-

вают их крайнюю болезненность и противоречивость законодательных инициатив в пенсионной сфере интересам населения российской Арктики, в т.ч. с позиций перспектив арктических экономик. Неизбежный итог такого положения – нивелирование прогнозируемого положительного эффекта увеличения пенсионного возраста (снижение скорости убыли населения российской Арктики в трудоспособном возрасте) негативным эффектом – увеличением миграционных потерь Арктической зоны России.

Заключение

Актуальной на сегодняшний день остается задача оценки взаимосвязей между повышением пенсионного возраста и социально-экономическим развитием регионов российской Арктики. Такая актуализация обусловлена особой чувствительностью социально-экономических процессов в арктических регионах России к изменениям социальных гарантий населению, устойчивыми демографическими потерями и, как следствие, проблемами кадрового обеспечения арктических экономик. В условиях современного этапа проведения пенсионной реформы социальные вызовы составляют увеличение численности граждан пенсионного возраста на фоне снижения доли населения трудоспособного и моложе трудоспособного возрастов; снижение участия в рабочей

силе; низкий уровень жизни пенсионеров, а также низкий уровень материального благосостояния населения, вхождение которого в пенсионный возраст в будущем вызовет значительное расширение бедности. На наш

взгляд, последствия изменения возраста выхода на пенсию для социально-экономических процессов в российской Арктике не просчитаны и требуют многостороннего научного сопровождения.

Исследование выполнено в рамках гранта РФФИ № 19-010-00022 «Влияние пенсионной реформы на экономическое развитие регионов Арктической зоны Российской Федерации».

Библиографический список

1. Даниелян В.А., Полтерович В.М. Приключения пенсионной реформы в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2019. № 2 (42). С. 186-194.
2. Larchenko L.V., Kolyshkin A.V. and Yakovleva T.V. The reproduction of the mineral resource base as the basis for the sustainable development of the resource-producing regions of the North and the Arctic. IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering. 2020. Vol. 753. P. 062016. DOI:10.1088/1757-899X/753/6/062016.
3. Kudrin A. and Gurvich E. A new growth model for the Russian economy // Russian Journal of Economics. 2015. Vol. 1. Is. 1. P. 30-54.
4. Eglington A., Israel R. and Vartanov R. Towards sustainable development for the Murmansk region // Ocean & Coastal Management. 1998. Vol. 41. Is. 2-3. P. 257-271.
5. Gritsenko D. and Efimova E. Is there Arctic resource curse? Evidence from the Russian Arctic regions // Resources Policy. 2020. Vol. 65. P. 101547. DOI: 10.1016/j.resourpol.2019.101547.
6. Biev A.A. and Serova N.A. Features of the organization of fuel supplies to the Arctic regions of Russia: assessment of transport conditions. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2020. Vol. 539. P. 012017. DOI: 10.1088/1755-1315/539/1/012017.
7. Korchak E. and Serova N. High-quality reproduction of labor potential of Arctic territories: migration factor // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS. 2019. Vol. LXXVI. P. 1736-1742. DOI: 10.15405/epsbs.2019.12.04.235.
8. Крапивин Д.С. Фондоотдача как критерий определения экономического потенциала регионов российского Севера и Арктики // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2019. № 3 (65). С. 132-139. DOI: 10.25702/KSC.2220-802X.2019.65.3.132-139.
9. Корчак Е.А., Гущина И.А. Миграция населения в процессах формирования и использования трудового потенциала Мурманской области // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 10. Том 2. С. 76-83.
10. Popova O.N. and Vicentiy I.V. Migration situation in the Russian Arctic (on the example of the Murmansk region). IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science. 2016. Vol. 302. P. 012086. DOI:10.1088/1755-1315/302/1/012086.
11. Revich B.A., Kharkova T.L., Kvasha E.A. et al. Sociodemographic limitations of the sustainable development of Murmansk oblast // Studies on Russian Economic Development. 2014. Vol. 25. № 2. P. 201-206. DOI: 10.1134/S1075700714020087.
13. Корчак Е.А., Скуфьина Т.П. Уровень жизни пенсионеров Мурманской области // Общество: политика, экономика, право. 2020. № 12 (89). С. 58-63. DOI: 10.24158/rep.2020.12.8.
14. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. URL: <https://murmanskstat.gks.ru/>.
15. Информационно-справочная система Консультант Плюс. URL: <https://consultant.ru/>.
16. Соловьев А.К. Социальные последствия повышения пенсионного возраста // Социологические исследования. 2019. № 3. С. 23-31. DOI: 10.31857/S013216250004275-5.
17. Козырев А.А. Социальное самочувствие пенсионеров // Вестник экономики, права и социологии. 2017. № 1. С. 142-145. DOI: 10.18454/VEPS.2017.1.5515.
18. Скуфьина Т.П., Баранов С.В., Гущина И.А. Влияние повышения пенсионного возраста на экономику и настроения населения Мурманской области // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2020. Т. 13. № 1. С. 160-173. DOI: 10.15838/esc.2020.1.67.9.

УДК 330.356.001.76

М. В. Крылова

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: mkrylova2015@yandex.ru

Ю. Ю. Сулова

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: Sokol-151@yandex.ru

А. В. Волошин

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: a_voloshin2010@hotmail.com

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный процесс, система, результат, дополнительное профессиональное образование.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности инноваций, интерес к которым является отражением современного состояния социально-экономического положения в стране, потребностью в инновационном обновлении экономики, науки и образования. В исследовании на основе систематизации трактовок различных авторов научных и учебных трудов, выделены четыре группы подходов: инновации как процесс, как результат, как система или синоним нововведений. Исходя из анализа трансформации сущностного содержания инноваций были выделены эволюционные этапы развития понятийного аппарата инноваций. Поскольку внедрение инноваций обуславливает инновационное развитие объекта или системы, также была изучена и сущность понятия инновационного развития в изменяющихся условиях воздействия внешней среды и содержательного определения инноваций. В соответствии с областью научных интересов авторов, которой является профессиональное образование, в условиях, когда кадровый потенциал страны должен обладать профессиональными компетенциями, отвечающими требованиям инновационной экономики и потребностям личности и общества, через призму парадигмы непрерывного профессионального образования, декларируемого в рамках национальных проектов «Образование» и «Демография», сформулировано авторское понятие инноваций и инновационного развития применительно к сфере дополнительного профессионального образования.

М. V. Krylova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: mkrylova2015@yandex.ru

Yu. Yu. Suslova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: Sokol-151@yandex.ru

A. V. Voloshin

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: a_voloshin2010@hotmail.com

EVOLUTION OF THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF INNOVATION AND INNOVATIVE DEVELOPMENT

Keywords: innovation, innovative development, innovation process, system, result.

The article discusses theoretical approaches to defining the essence of innovation, the interest in which is a reflection of the current state of the socio-economic situation in the country, the need for innovative renewal of the economy, science and education. In the study, based on the systematization of interpretations of various authors of scientific and educational works, four groups of approaches are identified: innovation as a process, as a result, as a system or synonym for innovation. Based on the analysis of the transformation of the essential content of innovations, the evolutionary stages of the development of the conceptual apparatus of innovations were identified. Since the introduction of innovations determines the innovative development of an object or system, the essence of the concept of innovative development in the changing conditions of the external environment and the meaningful definition of innovations was also studied. In accordance with the area of scientific interests of the authors, which is vocational education, in conditions when the country's human resources must have professional competencies that meet the requirements of an innovative economy and the needs of the individual and society, through the prism of the paradigm of continuous vocational education, declared within the framework of the national projects "Education" and "Demography", formulated the author's concept of innovation and innovative development in relation to the field of additional professional education.

Введение

Макроэкономическая ситуация в стране в последние годы обусловила создание новой системы общественного блага, в основе которого лежат: образование, наука и инновации. В современной экономике повышается значимость образовательных организаций, производящих новые знания, подготавливающих востребованных специалистов, способных к постоянному самообразованию. Трансформация образования, в том числе дополнительного, вызывают необходимость внедрения инноваций и новых организационно-экономических механизмов инновационного развития.

Цель исследования. Понимание сущности инноваций и инновационного развития будет способствовать оптимальной организации хозяйствования субъектов на рынке услуг дополнительного профессионального образования, обеспечению соответствия оказываемых услуг ДПО потребностями инновационной экономики.

Материал и методы исследования

Основой данного исследования являются результаты изучения научной экономической и учебной литературы, рассматривающие теоретические аспекты инноваций и инновационного развития. Авторами статьи в исследовании на основе сущностного анализа инноваций сделана попытка выделить этапы эволюционного развития понятийного аппарата инноваций. В рамках настоящего исследования авторами систематизированы и выделены теоретические подходы к определению сущности инноваций, с различных точек зрения на инновации как: процесс, результата, система или нововведение.

Результаты исследования и их обсуждение

Трансформация образования, которая происходит в рамках выполнения задач национального проекта «Образование», не возможна без внедрения инноваций в процесс реализации образовательных программ. Учитывая тренд на образование в течение всей жизни, сущность инноваций рассмотрена через призму дополнительного профессионального образования. Внимание к инновациям не ослабевает уже второе столетие. Существенный вклад в формирование и развитие понятийного аппарата инноваций прослеживается в работах: Й. Шумпетера,

П. Друкера, Б. Санто, Ф. Никсона, Р. Мюллера, К. Найта, К. Фримена, В.Л. Макарова, Л.В. Канторович, А.Н. Лапко, Д.М. Черванева, С.Д. Ильенковой, П.Н. Завлина, А.А. Пересада, Р.А. Фатхутдинова, Р.Н. Миниханова, В.Г. Медынского, Л.Я. Аврашкова, С.М. Ильяшенко, Ю.П. Морозова, А.В. Сурина, А.А. Бовина, С.П. Казакова, Н.Н. Каргина, В.И. Бешапошниковой, Н.П. Иващенко, З.П. Румянцевой, Д.М. Черванева, Н.Г. Комлева и др. [1,6,7,14,20,22,24,26,28,30,33,34,37,42,44,45,48,49 и др.].

Проблемы разработки и внедрения инноваций впервые нашли отражение в работе экономиста Й. Шумпетера [49], который продолжил в своих научных изысканиях теорию длинных волн в развитии научно-технического прогресса Н.Д. Кондратьева. Австрийский ученый Й. Шумпетер ввел понятие инновации как нового сочетания научно-организационной системы производственных факторов, стимулируемой предпринимательской активностью. Новых комбинаций им выделялось пять [49]:

1. Производство нового неизвестного продукта, либо нового уровня качества продукта.
2. Применение новых методов производства или новых методов использования существующего продукта.
3. Открытие нового рынка сбыта продукта.
4. Употребление новых полуфабрикатов или сырья для производства продукта.
5. Внедрение организационных изменений на предприятии или в отрасли.

Систематизируя, можно сказать, что им выделяется 2 подхода к определению инновации:

- инновация-продукт (результат);
- инновация-процесс.

Многие ученые трактуют инновации с точки зрения процессного подхода [3,5,6,14,37,39,43]. Б. Санто [43] рассматривает инновации как комплексный процесс, включающий три подпроцесса: экономический, общественный, технический, направленные на создание улучшенных свойств изделий или технологий, посредством применения новых идей или технологий. Ф. Никсон [37] также считает, что это комплексный процесс, но составляющие его отличаются от Б. Санто: выделяются технический, производственный и коммерческий подпроцессы, которые ведут к разработке новых улучшенных процессов или товаров. В своей работе [45] Б. Твисс рассматривает инновации как процесс, приводящий к из-

менению управляемого объекта и получению эффекта в экономической, социальной, научно-технической и других областях. Тогда как К. Найт [5] говорит об инновациях как внедрении нового в деятельность организации или ее окружения. Неразрывно связывая инновации и предпринимательство, П. Друкер [14] считает, что инновации это возможность получения дополнительных доходов за счет обогащения уже используемых ресурсов.

Процессный подход применялся и К. Фрименом [3], когда инновации как усовершенствованный товар или оборудование возникают в ходе технико-экономического, общественного или комплексного процессов.

Пересада А.А. [39] рассматривает инновации в контексте процесса доведения идеи или изобретения до внедрения и обуславливающие соответствующие изменения в социальной среде в результате технико-экономического процесса. Про технико-экономический процесс, в ходе которого происходит появление нового товара или технологии, высказывается и Черванев Д.М. При этом последние два автора отмечают возможность получения прибыли вследствие внедрения инноваций.

Давая определение инновациям как процессу или его результату, Бешапошникова В.И. [6] акцент делает на патентоспособности товара (услуги), или возможности их учета как объектов интеллектуальной собственности, которые по своим характеристикам превосходят или соответствуют мировым разработкам при обеспечении экономической эффективности.

Значительная часть ученых, рассматривает инновации в контексте получаемого результата [8,9,10,11]. Автор учебника [33] Медынский В.Г. говорит об инновации как объекте, внедренного в результате научно-исследовательской деятельности, от предшествующего отличающегося существенно по качеству. Примерно такое же толкование дает и Минниханов Р.Н. с соавторами [34], рассматривая инновации как результат научной деятельности, качественно отличающийся от предыдущего.

В своих трудах Завлин П.Н. [16], Ильенкова С.Д. [20] также расценивают инновации как результат: и если первый ученый – как результата творческого процесса, обусловивший изменение потребительной стоимости, то второй – как результата инновационного процесса, способствующему изменению трех видов свойств: научно-техническому, применимости и коммерциализации.

Считает инновации результатом процесса разработки новшеств, а также использования социально-экономического потенциала Морозов Ю.П. [35]. В работе [44] Сурин А.В. также считая инновации результатом процесса, отмечает их направленность на удовлетворение потребителей. А.Н. Лапко [28] аналогично акцентирует внимание при определении инноваций как интегративного процесса, охватывающего создание, разработку и продажу какого-либо решения, о необходимости удовлетворения потребностей. В статье Канторовича Л.В. [23], подчеркивается, что инновации как результат научных открытий должны удовлетворять социальным, политическим или экономическим требованиям.

Инновации как результат деятельности, направленный на внедрение новых или усовершенствованных товаров или услуг, методов производства и управления, способствующий экономической эффективности хозяйствования предприятия рассматривает Ильяшенко С.М. [31].

С точки зрения С.П. Казакова [22], инновации – это получение новых ценностей для общества, отдельных потребителей или организаций в результате использования новых методов, источников их получения.

Часть авторов подходит к исследованию инновации как системы и ее изменений [4,24,41,46,50]. В работе Е.А. Алпеевой, И.Ф. Рябцевой [4] под инновациями понимаются изменения в системе, которые повышают ее эффективность. Фатхудинов Р.А. [46] под инновациями подразумевает воздействие в результате внедрения новшеств в экономической, социальной, экологической, научно-технической и других областях деятельности на объект управления с целью получения эффекта.

Исследуя образовательные и социальные системы, Каргин Н.Н., Лаамарти Ю.А. [24] говорят об инновации как возможности приобретения продуктом или процессом (механизмом или подсистемой) нового уровня возможностей в жизни человека.

З.П. Румянцева [41] выделяет основную характеристику инновации – это принятие новшества к распространению. Также отмечает основное отличие новшества от инновации – принятие его рынком и коммерциализация результата Н.П. Иващенко [50].

Некоторые ученые, считают инновации синонимом нововведения [7,18,41]. Аврашков Л.Я. в работе [18] рассматривает понятия «инновации» и «нововведения» как

синонимы. В трактовке Райзберга Б.А. [41] инновации это нововведения в различных областях, основанные на научных достижениях и применении передового опыта, тогда как, говорит о них как.

В трудах Бовина А.А. [7] инновации рассматриваются как нововведения относительно новой продукции или технологии, а также организации бизнеса, управления и взаимодействия с потребителями, причем обязательно должна присутствовать рыночная новизна.

Инновации с философской точки зрения, как разрешение противоречия в любой сфере деятельности рассматривает Макаров В.Л. [30].

В словаре иностранных слов под редакцией Н.Г. Комлева [26], приводится понятие инновации как экономической категории, которая представляет собой вложения в новую продукцию, технологию или форму управления как предприятия, так и отрасли.

В международной практике, следуя «Руководству по сбору и интерпретации данных об инновациях» [2], инновации понимают как новый или улучшенный продукт, или как новый процесс, или маркетинговый или организационный метод. На законодательном уровне в российских нормативно-правовых актах – в федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ введена аналогичная трактовка инноваций. Вместе с тем Росстатом при разработке формы статисти-

ческого наблюдения в области инноваций «№4 – инновации», уточняется определение инновации как нового или улучшенного продукта или бизнес-процесса, используемых в деятельности предприятий.

Таким образом, в современном понимании инноваций прослеживается процессный подход с акцентом на системности происходящих изменений вследствие внедрения инноваций.

На основе изучения эволюции понятия «инновации» посредством исторического подхода [50], который позволяет проследить тенденции развития понятийного аппарата, можно выделить 4 эволюционных этапа, систематизированных в таблице 1.

В отношении инноваций в зависимости от трактовки понятия, наблюдается либо их «узкое» понимание в отношении одного процесса, либо распространенное на максимально возможный массив процессов. Инновации неразрывно связаны с технологическими изменениями или с организационными, или с системой изменений.

Проанализировав совокупность подходов к определению инноваций, можно отметить, развивая теорию Й. Шумпетера, многозначность понятия, характеризующего инновации как товар и (или) процесс, или как систему, что позволяет систематизировать теоретические подходы к определению сущности инноваций, классификация которых представлена в таблице 2.

Таблица 1

Эволюционные этапы развития понятия «инновации»

Этап эволюции	Период	Характеристика	Представители
I этап	Конец XIX века – 30-40-е годы XX века	На основании волнового развития научно-технического прогресса введено понятие инноваций, сформулирована сущность и сформирована классификация инноваций	Н.Д.Кондратьев Й. А. Шумпетер
II этап	40-70-е годы XX века	Происходит уточнение понятия с точки зрения практикоориентированности, способности инноваций быть реализованными	П. Друкер
III этап	70-е годы XX века – конец XX века	Используется процессный или системный подход к определению инноваций, ориентированный на удовлетворение потребностей личности, общества, государства, выделяется необходимость коммерциализации	Б. Санто Ф. Никсон Б. Твисс В.Л. Макаров В.М. Аньшин и др.
IV этап	Начало XXI века – по настоящее время	Применяется системный подход к определению инноваций, инновации рассматриваются как результат	Ю.П. Медынский Р.Н. Миниханов с соавторами Р.А. Фатхудинов Л. В. Канторович А.А. Дагаев и др.

Таблица 2

Классификация теоретических подходов к определению сущности инноваций

Теоретические подходы и авторы, рассматривающие инновации как нововведения	Теоретические подходы и авторы, рассматривающие инновации как систему	Теоретические подходы и авторы, рассматривающие инновации как процесс	Теоретические подходы и авторы, рассматривающие инновации как результат
Л.Я. Аврашков. Инновационный менеджмент [18]	Й. Шумпетер. Теория экономического развития [49]	Б. Санто. Инновация как средство экономического развития [43]	В.Г. Медынский. Инновационный менеджмент [33]
В.М. Анышин, А.А. Дагаев. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития [21]	Н.Н. Каргин. Инновации в социальных и образовательных системах (на примере спортивно-оздоровительной деятельности) [24]	Ф. Никсон. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности [37]	Р.Н. Минниханов, В.В. Алексеев, Д.И. Файзрахманов, М.А. Сагдиев. Инновационный менеджмент в АПК [34]
Б.А. Райзберг. Современный экономический словарь [40]	А.Н. Лапко. Инновационная деятельность в системе государственного регулирования [28]	Б. Твисс. Управление научно-техническими нововведениями [45]	П.Н. Завлин. Основы инновационного менеджмента: теория и практика [16]
В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк. Инновационный менеджмент [12]	Е.А. Алпеева, И.Ф. Рябцева. Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности [4]	К. Фримен. The economics of industrial innovation: Christopher Freeman. [3]	А.А. Сурин. Инновационный менеджмент [44]
В. Д. Грибов, Л. П. Никитина. Инновационный менеджмент [13]	и др.	Ю.П. Морозов. И н н о в а ц и о н н ы й менеджмент [35]	С.Д. Ильенкова. Инновационный менеджмент [20]
А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева. Инновационный менеджмент [36]		А.А. Пересада. Управление инвестиционным процессом [39]	R. Muller. Das Management der Innovation [1]
И.В. Василевская. Инновационный менеджмент [10]		П. Ф. Друкер. Бизнес и инновации [14]	С.М. Ильяшенко. Маркетинг и менеджмент инновационного развития [31]
и др.		и др.	Р. А. Фатхудинов. Инновационный менеджмент [46]
			Л. В. Канторович. Системный анализ и некоторые проблемы научно-технического прогресса [23]
			С. П. Казаков. Инновационная маркетинговая деятельность в сфере услуг [22]
			Ю. Н. Лапыгин. Инновационный менеджмент [29]
			Е.П. Голубков. Инновационный менеджмент [11]
			В.В. Козлов, Е.Ю.Козлова. Инновационный менеджмент в АПК [25] и др.

Согласно представленной классификации теоретические подходы можно рассматривать со следующих позиций:

- теоретические подходы, рассматривающие инновации как синоним «нововведения»;
- теоретические подходы, рассматривающие инновации как результат;
- теоретические подходы, рассматривающие инновации как процесс;
- теоретические подходы, рассматривающие инновации как систему.

Таким образом, предложенная классификация, в связи с неоднозначностью трактования инноваций, имеет синергетический эффект для понимания их сущности.

В отношении образовательной услуги будем понимать инновации как *новый или усовершенствованный образовательный продукт (образовательная программа, в том числе программа дополнительного профессионального образования повышения квалификации или переподготовки) и (или) образовательную услугу (включая механизмы разработки и реализации), способствующих удовлетворению потребностей всех заинтересованных сторон (личности, общества, государства).*

Внедрение инноваций обуславливает инновационное развитие объекта или системы. Изучением данной проблематики занимались следующие ученые: А. Маршал, С.М. Ильяшенко, А.А. Харин, А.А. Заболотько, А.А. Захарова, Т.Ф. Паллей, С.В. Чернятин, Н.В. Быковская, Богомолова И.П., Кривенко Е.И., Стряпчих Е.С., Михайлова А.В. и др. [8,9,15,17,26,31,32,38,42,47,48].

Авторами трудов по-разному понимается инновационное развитие. Одной из наиболее часто используемых трактовок инновационного развития является трактовка А. Маршала, родоначальника неоклассической экономической школы, который рассматривает инновационное развитие на микроуровне. Альфред Маршал [32] определял возможность инновационного развития в пяти направлениях: создание нового блага; применение нового вида сырья; внедрение нового способа производства; занятие нового рынка для реализации нового блага, внедрение нового способа или формы организации бизнеса.

Некоторыми авторами инновационное развитие рассматривается с точки зрения инновационного потенциала. Так Т.Ф. Паллей [38] синергию инновационного процесса и развития факторов и условий в системе,

направленных на реализацию инновационного потенциала и считает инновационным развитием. В словаре «Инновационная деятельность» [26] инновационное развитие предполагает изменения в экономических и социальных системах на всех уровнях экономики, ведущее к трансформации инновационного потенциала и культуры. Тогда как составителем «Словаря инновационных терминов» Хариным А.А. [47] говорится об инновационном развитии и как процессе, и как условиях реализации инновационного потенциала. С. М. Ильяшенко [31] раскрывает сущность инновационного развития с точки зрения потенциала предприятия, процесса его поиска или новых способов использования под воздействием внешней среды, направленного на сбыт. Авторами статьи [27] Кривенко Е.И., Стряпчих Е.С., Михайловой А.В. под инновационным развитием понимается возможность использования инновационного потенциала в ходе инновационной деятельности в целом или реализации отдельных инновационных процессов.

Инновационное развитие, бесспорно, связано с инновационной деятельностью организации. С этой точки зрения, устойчивым и эффективным развитием инновационной деятельности, предполагающим использование последних достижений науки и техники или управленческих решений, считает инновационное развитие Захарова А.А. [17]. Инновационное развитие как совокупность процессов внедрения и использования инноваций, в том числе организационных, управленческих, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия, являющихся составляющими инновационной деятельности рассматривает Сайфулина С.Ф. [42].

Инновационное развитие через призму изменения рассматривается Чернятиным С.В. [48], в его работе инновационное развитие есть процесс современных организационных изменений, направленный на получение новых производственных результатов за счет внедрения инноваций. По мнению Быковской Н.В. [9] инновационное развитие это процесс инновационного преобразования, перехода в новое состояние.

Процессное видение инновационного развития отмечается у Богомоловой И.П. с соавторами в статье [8], когда вся цепочка процессов от разработки инновации до ее обеспечения: финансового, материально-технического, управленческого направлена

на достижение инвестиционной цели с учетом воздействия внешних факторов.

Проанализировав различные трактовки инновационного развития, можно увидеть, что инновации являются ядром инновационного развития.

Под инновационным развитием будем понимать процесс целенаправленного использования инноваций, ориентированный на получение новых результатов деятельности хозяйствующего субъекта относительно механизмов организации процесса дополнительного профессионального образования или непосредственно методов обучения.

Заключение

Таким образом, инновационное развитие субъектов хозяйствования направлено на систематическое внедрение инноваций в рамках выбранной стратегии деятельности в изменяющихся условиях воздействия внешней и внутренней среды для удовлетворения запросов потребителей.

Новые реалии реализации программ дополнительного профессионального образования в условиях цифровой трансформации, обуславливают формирование соответствующих организационно-экономических механизмов инновационного развития данной сферы.

Библиографический список

1. Muller R. Das Management der Innovation. Frankfurt am Main, 1973.
2. Oslo Manual. OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data 3rd Edition (OECD and Statistical Office of the European Communities. 10 Nov. 2005. 162 p.
3. The economics of industrial innovation: Christopher Freeman. 2nd edn. L.: Frances Pinter, 1982. 250 p.
4. Алпеева Е.А., Рябцева И.Ф. Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 18 (273). С. 37-41.
5. Американские буржуазные теории управления (критический анализ) / под ред. Б.С. Мильнера, Е.А. Чижиова. М.: Мысль, 1978. 366 с.
6. Бешапошникова В.И. Методологические основы инноваций и научного творчества: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. 180 с.
7. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2009. 415 с.
8. Богомолова И.П., Кривенко Е.И., Стряпчих Е.С., Шевалдова Т.В. Инновационное развитие как эффективная стратегия организации // Вестник ВГУИТ. 2018. № 1 (75). С. 398-412.
9. Быковская Н.В. Организационно-экономический механизм инновационного развития молочного скотоводства: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. М., 2015. 262 с.
10. Василевская И.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. 3-е изд. М.: РИОР, 2019. 129 с.
11. Голубков Е.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 184 с.
12. Горфинкель В.Я., Попадюк Т.Г. Инновационный менеджмент: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. 380 с.
13. Грибов В.Д., Никитина В.Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 311 с.
14. Друкер П. Бизнес и инновации / пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. М.: Вильямс, 2007. 423 с.
15. Заболотко А.А. Инновационное развитие экономики: понятие, проблемы и пути решения // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2013. № 1. С. 163-168.
16. Завлин П.Н., Барютин Л.С., Валдайцев А.В. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие для вузов / под ред. Завлина П.Н. М.: Экономика, 2000. 475 с.
17. Захарова А.А. Механизм управления инновационным развитием организации: монография. Саратов, 2009.
18. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Л.Я. Аврашков и др. М.: Вузовский учебник, 2004.
19. Инновационный менеджмент и экономика организаций (предприятий): практикум / под ред. Б.Н. Чернышева, Т.Г. Попадюк. М.: ИНФРА-М: Вузовский учебник, 2012. 240 с.
20. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Юнити, 1997.
21. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. 3-е изд., перераб., доп. М.: Дело, 2007.

22. Казаков С.П. Инновационная маркетинговая деятельность в сфере услуг: учеб. пособие. М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 398 с.
23. Канторович Л.В. Системный анализ и некоторые проблемы научно-технического прогресса. Диалектика и системный анализ: сб. ст. ВНИИ систем. исслед.; отв. ред. Д.М. Гвишиани. М.: Наука, 1986. С. 158-166.
24. Каргин Н.Н., Лаамарти Ю.А. Инновации в социальных и образовательных системах (на примере спортивно-оздоровительной деятельности): монография. М.: ИНФРА-М, 2020. 299 с.
25. Козлов В.В. Козлова Е.Ю. Инновационный менеджмент в АПК: учебник. М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2018. 364 с.
26. Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. М.: ЭКСМО, 2006. 669 с.
27. Кривенко Е.И., Стряпчих Е.С., Михайлова А.В. Направления инновационного развития предприятий на основе управленческого инструментария // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10. С. 327-331.
28. Лапко А.Н. Инновационная деятельность в системе государственного регулирования. К.: ИЭП НАНУ, 1999. 253 с.
29. Лапыгин Ю.Н. Инновационный менеджмент. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 266 с.
30. Макаров В.Л. Внедрение нетехнических нововведений // Экономика и организация промышленного производства. Новосибирск: Наука, 1983. № 10. С. 80-92.
31. Маркетинг и менеджмент инновационного развития: монография / ред. С.М. Ильяшенко. Сумы: Университетская книга, 2006. 728 с.
32. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
33. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005. 294 с.
34. Минниханов Р.Н., Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И., Сагдиев М.А. Инновационный менеджмент в АПК: учеб. пособие. М., 2003. 430 с.
35. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 345 с.
36. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2019. 191 с.
37. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности: пер. с англ. М.: Издательство стандартов, 1990. 230 с.
38. Палей Т.Ф. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. доп. Казань: Фолиант, 2011. 162 с.
39. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом. М.: Либра, 2002. 472 с.
40. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2021. 512 с.
41. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. М., 2007. 304 с.
42. Сайфуллина С.Ф. Оценка использования инновационного потенциала в топливно-энергетическом комплексе // Инновационная наука. 2016. №10-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ispolzovaniya-innovatsionnogo-potentsiala-v-toplivno-energeticheskom-komplekse> (дата обращения: 15.03.2021).
43. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с венг. М.: Прогресс, 1990. 367 с.
44. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. 368 с.
45. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / пер. англ.; авт. пред. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. М.: Экономика, 1989. 272 с.
46. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер пресс, 2008. 442 с.
47. Харин А.А., Коленский И.Л., Харин А.А. (мл.). Словарь инновационных терминов: учеб.-метод. пособ. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. 255 с.
48. Чернятин С.В. Оценка инновационного развития компании // Проблемы экономики и юридической практики. 2014. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-innovatsionnogo-razvitiya-kompanii> (дата обращения: 24.04.2021).
49. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
50. Экономика инноваций: учеб. пособие / под ред. Н.П. Иващенко. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. 311 с.

УДК 656.015

А. В. Лихвойнен

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

М. В. Комарова

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

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

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПАРКОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА МЕГАПОЛИСОВ

Ключевые слова: паркинг, парковка, инновации, робот-парковщик, парковочное пространство.

Согласно мировой статистике владения транспортными средствами и производства транспортных средств, число владельцев автомобилей с каждым годом стремительно растет. С ростом числа владельцев автомобилей процесс парковки становится все более острой социальной проблемой, прежде всего, из-за нехватки парковочных мест. В большинстве случаев поиск подходящего парковочного места требует продолжительных временных затрат. Кроме того, длительный поиск свободного места для парковки в условиях сильной загруженности дорог может привести к таким негативным последствиям как: переутомление, напряжение водителей или даже дорожно-транспортным происшествиям. Проблема нехватки парковочных мест и повышение продолжительности заторов вследствие низкой пропускной способности дорог особенно остро стоит в крупных мегаполисах. Решение данных проблем требует применения инновационных технологий в области организации парковочного пространства и процесса парковки. В статье описаны основные проблемы мегаполисов, связанные с парковкой автомобилей, и предложены возможные пути их решения с применением передовых технологий. По результатам проведенного исследования сделан вывод о том, что одним из наиболее эффективных решений для оптимизации парковочного пространства мегаполисов является робот-парковщик.

А. V. Likhvoynen

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

М. V. Komarova

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

А. A. Rozov

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

E. V. Solodkova

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

A. A. Stepanova

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

ANALYSIS OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR ORGANIZING PARKING SPACES IN MEGACITIES

Keywords: parking, innovation, parking robot, parking space.

According to global vehicle ownership and vehicle production statistics, the number of car owners grows rapidly every year. With the growing number of car owners, the parking process has become an increasingly pressing social problem, primarily due to the lack of parking spaces. In most cases, searching for a suitable parking space takes a long time costs. In addition, the long searching for a free parking space in heavy traffic conditions can lead to such negative consequences as a fatigue and strain on driver or even car accidents. The problem of lack of parking spaces and increased traffic jams due to low road capacity is particularly acute in large megapolises. Solving these problems requires the use of innovative technologies in the organization of parking space and the parking process. The article describes the main problems of megapolises related to car parking and suggests possible ways to solve them using advanced technologies. This study concluded that one of the most effective solutions for optimizing parking space in megapolises is a parking robot.

Введение

Актуальность исследования обусловлена значительным ростом количества машин и перегруженностью дорог в мегаполисах. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», число машин в России за последние десять лет выросло на 30%: если в начале 2010 года данный показатель составлял 43,9 млн ед. по всем видам автотранспортных средств, то в начале 2020 года он вырос на 15 млн и составил 58,7 млн ед. При этом наибольшую долю в российском автопарке занимают легковые автомобили, число которых за десять лет выросло на 40% [1]. В связи с этим растет количество и продолжительность автомобильных заторов («пробок»). К примеру, среднее время, проведенное в «пробках» жителями Москвы, составляет 91 час в год, жителями Санкт-Петербурга – 54 часа в год, а Екатеринбурга – 51 час в год [2]. Причин образования заторов много, одной из них является недостаточная пропускная способность дорог. Данная проблема усугубляется бесконтрольной парковкой транспортных средств, например, когда машины паркуют в два ряда, ставя на «аварийку» или когда одна машина занимает сразу два парковочных места. Как следствие, проезжая часть большинства улиц используется для движения только на 30–50% [3]. Кроме того, недостаточное количество парковочных мест приводит к тому, что автомобилисты вынуждены тратить время на поиск заветного места вблизи пункта назначения, нередко проезжая одно и то же место по несколько раз, замедляя при этом поток сзади идущих машин и порой создавая аварийную ситуацию.

Решением данной проблемы является повышение эффективности парковочного пространства с использованием инновационных технологий, которые с одной стороны позволяют сократить площадь парковок, а с другой – повысить их вместимость. Примером одной из таких технологий может служить создание робота-парковщика, который осуществляет перепарковку автомобилей, занимающих сразу несколько парковочных мест, а также перегон транспортных средств, оставленных в неподобающих местах (например, в непосредственной близости от пешеходных переходов, на остановках общественного транспорта, возле зоны разгрузки продуктовых

магазинов, на выходах с детских площадок и т.д.) до ближайшего свободного парковочного пространства.

Вопросы, связанные с организацией парковочных мест и повышением их эффективности, все чаще затрагиваются в научных статьях отечественных и зарубежных ученых. Об этом свидетельствуют работы Андреевой Л.А. и Музыкина И.В. [4], Филатова В.В. [5], Кондратьевой М.А. [6], Борискевича К.Г. [7], Белинской И.В. и Коробельниковой С.С. [8], Цыплаковой Е.Г. [9], Рожкова М.С. [10] и многих других ученых.

Цель исследования – выявление наиболее эффективного способа оптимизации парковочного пространства мегаполисов.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть существующие механизмы организации процесса парковки.
2. Проанализировать инновационные технологии в сфере управления парковочным процессом.
3. Разработать рекомендации по повышению эффективности парковочных пространств и автоматизации процесса парковки.

Материал и методы исследования

Исследование основано на материалах нормативно-правовых и законодательных актов Российской Федерации, материалах конференций, в том числе публикациях в отраслевых изданиях, затрагивающих проблему организации парковочных мест и применение инновационных технологий в данной сфере, а также на статистических данных и монографиях. В ходе выполнения работы применялись такие методы научного исследования как: описание и сравнение, которые использовались при рассмотрении характеристик парковочных пространств, а также анализ, который применялся при разработке рекомендаций по улучшению дорожной ситуации, связанной с парковкой автомобилей.

Результаты исследования и их обсуждение

В настоящее время наблюдается значительное увеличение численности парковочных пространств. Согласно исследованию, проведенному агентством «ГидМаркет» на основе результатов Росстата, рынок автостоянок в России по итогам 2019 года оценивается в 25,2 млрд руб. На рисунке представлена динамика объема рынка парковок [11].



Динамика объема рынка парковок, млрд руб.

Из рисунка 1 видно, что за период с 2015 по 2019 годы объемы рынка автостоянок имели положительную динамику в денежном выражении. Данная тенденция, в свою очередь, может послужить фактором для привлечения инвестиций в инновационные проекты в секторе.

К основным причинам, которые повлияли на рост рынка, можно отнести следующие:

- увеличение численности автомобилей в России;

- рост числа платных парковок;
- прирост жилищного фонда в стране;
- увеличение количества перехватывающих парковок у метро в крупных городах и парковок со шлагбаумами.

Согласно исследованию консалтинговой компании Grand View Research, объемы рынка умных систем для парковки транспортных средств может достигнуть 10,3 млрд долл. к 2025 году. При этом выделяется особая роль государства, как субъекта, способного повлиять на темпы роста рынка парковок с помощью финансирования различных инновационных проектов в данной области.

Следует отметить, что несмотря на положительную динамику рынка автостоянок в России, на сегодняшний день в данном сегменте не хватает инновационных решений, способных повысить эффективность организации парковочного процесса.

На данный момент существует большое количество технологий, позволяющих существенно облегчить процесс парковки и поиска парковочного места и даже повысить эффективность использования парковочных площадей. К ним относятся:

1. Информация о свободных парковочных местах в режиме реального времени –

некоторые мобильные приложения позволяют отслеживать информацию о свободных местах, а иногда даже только освобождающихся неподалеку, отслеживая гео-координаты автомобиля. Кроме того, такие мобильные приложения можно подключить к бортовому компьютеру, что делает их использование более удобным.

2. Дорожные знаки с указанием направления движения к парковкам со свободными местами – это знаки, в которых под обозначением парковочного пространства может указываться количество свободных мест, а также направление его расположения.

3. «Букинг» парковочных мест – это возможность до начала поездки забронировать место на парковке. Данная технология становится очень востребованной в Европе, особенно около мест проведения массовых мероприятий, поскольку увеличивает мобильность граждан после завершения мероприятия.

4. Лифтовые (роторные) паркинги – парковки, где экономия пространства достигается за счет использования специального лифта, который поднимает припаркованную машину на уровень выше, освобождая тем самым место для следующей [12].

Особую популярность сейчас приобретают роботы-парковщики. В отличие от вышеуказанных технологий робот-парковщик обеспечивает полную автоматизацию процесса парковки, безопасность транспортировки, а главное повышает эффективность парковочных пространств. Увеличение эффективности достигается за счет снижения площади машино-места, так как роботу не требуется пространство, например, для открывания дверей, и необходимо меньше места для совершения маневров, чем че-

людеку. Таким образом, автомобили можно парковать в непосредственной близости друг от друга, что позволяет разместить до 60% больше автомобилей по сравнению с обычными конфигурациями парковки. Кроме того, роботы всегда знают, где есть свободные места и тем самым экономят время на поиске свободного места на парковке.

На данный момент разработано две модели робота-парковщика: «Стэн» и «Рэй». Следует отметить, что данные роботы работают на парковках закрытого типа, то есть, когда зона парковки строго ограничена определенной территорией. Их технологии схожи и заключаются в том, что человек заезжает в специальный бокс и оставляет там машину, затем он подходит к терминалу оплаты, указывает в нем время, когда сможет забрать машину и оплачивает стоимость парковки. После завершения данных процедур робот-парковщик забирает машину из бокса и паркует на свободное парковочное место, а к назначенному времени возвращает машину обратно в бокс. Сравнение технологий роботов представлено в таблице. Как мы видим, основные отличия данных роботов состоят в том, что робот «Рэй» перед парковкой сканирует размер машины и выбирает парковочное место в соответствии с ними. Кроме того, робот «Рэй», в отличие от робота «Стэн», может разворачиваться практически на месте за счет колес, которые могут обеспечить разворот на 180 градусов [13,14].

Сравнение характеристик роботов «Стэн» и «Рэй»

Характеристика	Робот-парковщик «Стэн»	Робот-парковщик «Рэй»
Необходимость специального бокса	Да	Да
Сканирование габаритов машины	Нет	Да
Возможность бронирования	Да	Да
Возможность применения на открытом пространстве	Нет	Нет
Грузоподъемность	3 тонны	3 тонны
Возможность разворота на месте	Нет	Да

Роботы-парковщики уже применяются на парковках аэропортов Лондона, Пари-

жа, Лиона и Дюссельдорфа. Преимущества такой технологии становятся все более очевидными, учитывая рост числа пассажиров в аэропортах, так как они дают аэропортам возможность регулировать вместимость своих существующих автостоянок без необходимости инвестировать в дорогостоящее расширение. Если в один момент им понадобится уменьшить число парковочных мест, они смогут уменьшить количество необходимых роботов, либо они могут уменьшить размер своей автостоянки, после чего использовать свободное пространство для других операций, чтобы увеличить свой доход, даже если их доход от парковки уменьшается.

Кроме того, закрытые парковки, на которых используются роботы, становятся безопасной зоной, поскольку ограничивают проникновение людей, в связи с этим отпадает необходимость в соблюдении многих стандартных формальностей, таких как освещение, ворота, дорожная разметка или даже персонал службы безопасности, что позволяет сократить затраты на обслуживание парковки. Однако здесь необходимо учитывать, что появляются затраты, связанные с обслуживанием робота. Данную технологию можно также применить на других парковках закрытого типа, например, в торговых центрах, у вокзалов, мест массового скопления людей и т.д.

При дополнительной доработке технологии, применяемая в роботах-парковщиках «Рэй» и «Стэн», поможет решить проблему нехватки парковочных мест в центральной части мегаполисов. Повысить эффективность использования парковок и дорог города можно путем создания робота-парковщика, в задачи которого входили бы перепарковка машин, занимающих два парковочных места, а также транспортировка автотранспорта до ближайшего свободного парковочного пространства, если транспортное средство было оставлено в неполюженном месте. Кроме того, данное решение может предусматривать создание специального приложения для автовладельцев, чтобы они могли точно узнать месторасположение своего автомобиля, забронировать и оплатить услуги робота [13,14]. Ключевым отличием от существующих роботов будет наличие возможности работы на открытых парковках и улицах, а также отсутствие необходимости в специальном боксе.

Технология работы новой модели работа состоит в том, что на территории парковки должны быть установлены камеры, фиксирующие площадь парковочных мест. В случае если одна машина занимает два парковочных места, камера фиксирует это и посылает сигнал для запуска робота, после чего он прибывает в заданную точку и паркует машину в соответствии с разметкой. Кроме того, на улице и (или) парковке должно быть создано специальное место, где водитель может оставить машину. В этом месте должна быть также установлена камера видеофиксации. Камера посылает сигнал роботу, который перепарковывает машину на ближайшее свободное место. Для поиска свободного места робот будет связываться с центральной системой, в которой имеются данные о занятых местах на парковке. Через специальное мобильное приложение водитель сможет получить точные данные о месторасположении своего автомобиля и кратчайший путь до него.

Дополнительно может быть предусмотрена функция бронирования услуг робота, когда он к назначенному времени возвращает машину в исходную точку, если это не противоречит ПДД, а также бронирование места на парковке. Оплата услуг будет возможна через приложение, однако на парковке также должен быть установлен пункт оплаты.

Реализация данной технологии вполне возможна на сегодняшний день, так как уже существуют различные датчики, обеспечивающие беспилотное передвижение автомобиля по улицам города, например, лидары, радары ближнего и дальнего действия, камеры и т.д., которые можно установить на робота-парковщика для обеспечения его передвижения по улицам и парковкам города без участия человека [15].

По предварительным подсчетам использование роботов поможет увеличить эффективность парковочных пространств на 20–40%. Доработанная технология может быть применена на улицах крупных мегаполисов, парковках торгово-развлекательных центров, отелей, больниц, театров, аэропортов, авто- и жд-вокзалов. Постоянный рост численности автомобилей и высокая стоимость парковочных площадей делают данный продукт очень востребованным на рынке.

Выводы

По результатам проведенного исследования, для решения проблемы парковки, вызванной дисбалансом между количеством автомобилей и количеством парковочных мест, было предложено усовершенствование уже имеющейся технологии парковочных роботов в соответствии с наиболее актуальными проблемами в сфере организации парковочного пространства мегаполисов.

С помощью парковочных роботов процесс парковки может быть значительно упрощен, что делает данный процесс доступным даже в условиях ограниченного количества парковочных мест, так как робот постоянно анализирует местоположение свободных парковочных мест и может размещать автомобили вплотную друг к другу, не открывая дверей.

К основным преимуществам роботов-парковщиков относятся следующие факторы:

- компактное размещение автомобилей, в результате чего появляется возможность значительной экономии свободных городских пространств и увеличения числа парковочных мест в принципе, что повышает эффективность парковочных пространств;
- использование робота позволяет снизить затраты на обслуживание закрытых парковок за счет сокращения использования освещения, ворот, дорожной разметки и услуг службы безопасности;
- точность и скорость работы роботов позволяет автовладельцам экономить время на поиске парковочного места;
- достигается безопасность транспортировки автомобиля до парковочного места, так как в отличие от осуществления процесса парковки посредством человека, роботу не требуется открывать машину, он просто обхватывает машину специальными механизмами и приподнимает, после чего осуществляет передвижение, таким образом, снижается риск угона;
- робот-парковщик обеспечивает полную автоматизацию процесса парковки, что позволяет человеку снизить стресс в процессе парковки и ее поиска.

Таким образом, подтверждается, что использование роботов-парковщиков в городской среде имеет большие перспективы для усовершенствования уже имеющихся технологий и дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Российский автопарк 2020: динамика изменений за 10 лет [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://starlube.ru/news/novosti-rynka/rossiyskiy-avtopark-2020-dinamika-izmeneniy-za-10-let/> (дата обращения: 23.03.2021).
2. Хлынов А. Очень дорогая пробка! «За рулем» подсчитал, сколько денег вы потеряли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.zr.ru/content/news/917758-skolko-by-vy-zarabotali-poka/> (дата обращения: 23.03.2021).
3. Мубаракшина Ф.Д., Рачкова О.Г. К вопросу о современной типологии и некоторых проблемах архитектуры транспортных сооружений // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. 2019. № 1. С. 17-23.
4. Андреева Л.А., Музыкин И.В. Современная организация парковочного пространства в транспортно-пересадочных узлах с точки зрения эффективности использования городских территорий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-organizatsiya-parkovochного-prostranstva-v-transportno-peresadochnyh-uzlah-s-tochki-zreniya-effektivnosti-ispolzovaniya/viewer> (дата обращения: 24.04.2021).
5. Филатов, В.В. Особенности управления парковочным пространством в мегаполисе [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-parkovochnym-prostranstvom-v-megapolise/viewer> (дата обращения: 24.04.2021).
6. Кондратьева М.А. Предложения и рекомендации по развитию строительства подземных паркингов в историческом центре Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/predlozheniya-i-rekomendatsii-po-razvitiyu-stroitelstva-podzemnyh-parkingov-v-istoricheskom-tsentre-sankt-peterburga> (дата обращения: 24.04.2021).
7. Борисевича К.Г. Возможности и перспективы строительства подземных паркингов при реконструкции зданий в условиях Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-perspektivy-stroitelstva-podzemnyh-parkingov-pri-rekonstruktsii-zdaniy-v-usloviyah-sankt-peterburga> (дата обращения: 24.04.2021).
8. Белинская И.В., Корабельникова С.С. Развитие инвестиционного проектирования в сфере организации парковочного пространства на примере Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-investitsionnogo-proektirovaniya-v-sfere-organizatsii-parkovochного-prostranstva-na-primere-sankt-peterburga> (дата обращения: 24.04.2021).
9. Цыплакова Е.Г. Плата за парковку как экономический инструмент обеспечения экологической безопасности мегаполисов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/plata-za-parkovku-kak-ekonomicheskij-instrument-obespecheniya-ekologicheskoy-bezopasnosti-megapolisov-rossii> (дата обращения: 24.04.2021).
10. Рожков М.С. Парковки как средство борьбы с пробками [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/parkovki-kak-sredstvo-borby-s-probkami-1> (дата обращения: 24.04.2021).
11. Менн А., Менн А. Инновации в парковках: какие технологии могут помочь городской инфраструктуре? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/340561-innovacii-v-parkovkah-kakie-tehnologii-mogut-pomoch-gorodskoy-infrastrukture> (дата обращения: 26.04.2021).
12. О драйверах роста рынка автостоянок в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/11548/> (дата обращения: 27.04.2021).
13. Робот-парковщик STAN [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://24gadget.ru/1161064816-robot-parkovschik-stan-video.html> (дата обращения: 27.04.2021).
14. Баготов А. В аэропорту Дюссельдорфа появился автоматический робот-парковщик Ray [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hi-news.ru/technology/v-aeroportu-dyusseldorfa-poyavilsya-avtomaticheskij-robot-parkovshhik-ray.html> (дата обращения: 27.04.2021).
15. Porru S. Smart mobility and public transport: Opportunities and challenges in rural and urban areas / S. Porru, F. Edoardo Misso, F. Eros Pani, C. Repetto // Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition). 2020. Vol. 7. Iss. 1. P. 88-97.

УДК 334.758

Е. В. Меньшиков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: evmenshikov@mail.ru

СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Ключевые слова: слияние и поглощение, способы финансирования сделки, ненормальная доходность, литературный обзор.

Цель исследования: проанализировать литературу по способам финансирования сделок M&A и факторам, детерминирующим их выбор. Предпринята попытка обобщить различные факторы, которые влияют на решение о выборе способов финансирования сделок M&A, для выявления их влияния на эффективность сделки. Методы. При проведении данного исследования использовались такие общенаучные методы, как системный подход, анализ литературных источников на русском и английском языках за период 1980-2020 гг., синтез, обобщение. В число изученных способов вошли оплата наличными, оплата акциями, смешанные платежи. Для каждого способа обобщены и проанализированы положительные и отрицательные результаты для сделок. По итогам исследования выявлены факторы, которые влияют на выбор способа оплаты при слияниях и поглощениях. Было установлено, что такие факторы, как финансовый рычаг, свободный денежный поток, взаимосвязь, налоговые соображения, коэффициент q-Тобина, асимметричная информация, возможности роста, относительный размер приобретающей и целевой компаний, бизнес-цикл и корпоративное управление, существенно влияют на выбор способа оплаты сделки слияния и поглощения и на ненормальную доходность приобретающей компании. Выводы, сделанные автором, помогут руководству компаний, участвующих в сделках слияний и поглощений, выбрать подходящие способы финансирования сделок M&A и оптимизировать структуру финансирования сделки.

E. V. Menshikov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: evmenshikov@mail.ru

INSTRUMENTS OF FINANCING MERGERS AND ACQUISITIONS: THEORETICAL FOUNDATIONS

Keywords: mergers and acquisitions, mergers and acquisitions, transaction payment methods, abnormal profitability, literature review.

The purpose of the study: to analyze the literature on the methods of financing M&A transactions and the factors that determine their choice. An attempt is made to summarize the various factors that influence the decision on the choice of ways to finance M&A transactions, in order to identify their impact on the effectiveness of the transaction. In conducting this research, such general scientific methods as a systematic approach, analysis of literary sources in Russian and English for the period 1980-2020, synthesis, and generalization were used. The methods studied included cash payments, stock payments, and mixed payments. For each method, the positive and negative results for transactions are summarized and analyzed. According to the results of the study, the factors that influence the choice of payment method in mergers and acquisitions are identified. It was found that factors such as financial leverage, free cash flow, interconnection, tax considerations, q-Tobin ratio, asymmetric information, growth opportunities, relative size of the acquiring and target companies, business cycle and corporate governance significantly affect the choice of payment method for the merger and acquisition transaction and the abnormal profitability of the acquiring company. The conclusions made by the author will help the management of companies involved in mergers and acquisitions to choose the appropriate ways to finance M&A transactions and optimize the structure of transaction financing.

Введение

Слияния и поглощения (M&A) – жизненно важный элемент корпоративной стратегии, экономической и деловой среды, который позволяет компаниям гибко реагировать на растущую глобальную конкуренцию и стремительную эволюцию рынков [1-3].

В области слияний и поглощений было проведено большое количество исследований. Большинство исследований в период 1970-1980 гг., сфокусированные на мотивах сделок слияний и поглощений, доказали ряд важных гипотез – гипотезу рыночной власти, гипотезу синергии, гипотезу экономии

масштаба, управленческую гипотезу и гипотезу метода оплаты [4]. Исследования последних десятилетий [1;5;6] фокусируются на детерминантах слияний и поглощений и определяют, что выбор методов оплаты существенно влияет на результаты слияний и поглощений, а такие факторы, как *размер компании, возраст компании, кредитное плечо, культура, прибыльность, стоимость сделки, управленческий контроль, методы оплаты, операционная деятельность компании, налоговые последствия и макроэкономические условия* влияют на результаты сделок.

Выбор способов оплаты является важной стратегией управления рисками. Это критическая ситуация, когда продавец хочет получить максимально возможную цену за бизнес, а покупатель хотел бы заплатить как можно более низкую цену. В такой ситуации сделка завершается удовлетворением как покупателя, так и продавца соответствующим рассмотрением покупки и структурой оплаты. Альтернативные варианты оплаты, выбранные при корпоративных приобретениях, являются основным фактором принятия решений как для компаний-покупателей, так и для целевых компаний.

Согласно исследованию Гончарова А.А. [7], сделки слияния и поглощения оплачиваются с помощью различных способов – денежные средства, акции, облигации, выкуп с привлечением заемных средств и др. Способы оплаты слияний и поглощений делятся на два типа: наличный режим, безналичный режим. Режим оплаты наличными – это самый простой способ оплаты сделки слияния и поглощения, когда сделка оплачивается наличными [8]. В долевом финансировании акции предоставляются акционерам целевой компании приобретающей компанией. Это приводит к тому, что акционеры целевой компании становятся акционерами приобретающей компании. При способах оплаты долговыми обязательствами и привилегированными акциями оплата по сделке осуществляется путем внесения фиксированного процента и фиксированной ставки дивидендов. Основным аспектом этого метода является отсутствие изменений в ликвидности и в собственности компании. В случае выкупа с привлечением заемных средств займы используются для оплаты сделки по приобретению компании. Заемные средства могут быть полу-

чены в виде банковских кредитов, кредитов от руководства целевой компании и частных кредитов, путем выпуска облигаций. Когда руководство целевой компании осуществляет покупку компании с привлечением заемных средств, это называется «выкупом управления».

Результаты до и после слияний и поглощений как приобретающей компании, так и целевой компании в значительной степени зависят от способа оплаты, используемого при заключении сделки слияния и поглощения [4; 9].

Цель исследования заключается в обобщении результатов использования различных методов оплаты в сделках слияний и поглощений. В исследовании также предпринята попытка обобщить детерминанты, которые влияют на решение о выборе способов оплаты слияний и поглощений.

Материалы и методы исследования

Существуют следующие пробелы в исследованиях, посвященных способам оплаты сделок по слиянию и поглощению:

- в предыдущих эмпирических и теоретических исследованиях по способам оплаты слияний и поглощений основное внимание уделялось конкретным развитым странам, таким как США, Великобритания, которые варьируются по структуре собственности, долгосрочной производительности, налоговым последствиям, ставке премии, свободном денежном потоке, финансовому кредитному плечу, относительным размерам. Лишь ограниченное количество исследований сосредоточены на развивающихся и слаборазвитых странах;
- влияние на способы оплаты слияний и поглощений изменений правил регулирования рынка не рассматриваются в предыдущих исследованиях;
- мало исследований посвящены взаимосвязи между различными способами оплаты слияний и поглощений и макроэкономическими условиями страны.

При проведении данного исследования использовались такие общенаучные методы, как системный подход, анализ литературных источников, синтез, обобщение. Обзор литературы проводится путем разделения прошлых исследований различных методов оплаты и детерминант, влияющих на их выбор.

Результаты исследования и их обсуждение

За последние пятьдесят лет большинство исследований, связанных с слияниями и поглощениями, уделили достаточно внимания финансовой части сделок слияний и поглощений, в том числе различным факторам как приобретающих, так и целевых компаний [10]. Выбор способа оплаты слияний и поглощений является важнейшим аспектом успешной сделки слияния и поглощения. Ряд более ранних исследований был сосредоточен на методах оплаты слияний и поглощений. Такие исследователи как Фишман [11] разработали ряд теорий и проанализировали способы оплаты при слияниях и поглощениях на основе асимметричной информации. Некоторые исследования [12; 9] анализируют детерминанты методов оплаты слияний и поглощений. Несколько эмпирических и теоретических исследований, таких как работы Александридиса и Травлоса [13], которые сосредоточились на доходности акций в связи с объявлением о сделке слияний и поглощений с различными способами оплаты, доказали, что доходность приобретателя выше в случае оплаты сделки наличными, а не акциями. Многие исследователи сходятся во мнении, что способ оплаты оказывает значительное влияние на прибыльность сделки слияния и поглощения [14].

Согласно предыдущей литературе, финансовые переменные компании-покупателя влияют на выбор способов оплаты слияний и поглощений. Наличие большого количества наличных денег и достаточные возможности по привлечению займов компаний-покупателей стимулируют их к оплате сделки наличными. Финансовые характеристики компаний-продавцов, такие как наличие денежных средств, кредитное плечо, обеспечение и прибыльность, напрямую влияют на решение о выборе способов оплаты в сделках слияний и поглощений.

Когда сделки слияний и поглощений финансируются акциями, ненормальная доходность отрицательна, но при наличном способе оплаты наблюдается положительная доходность [15]. Доходность покупателя выше при оплате наличными [9]. Менеджеры приобретающей компании предпочитают финансирование с использованием метода оплаты наличными из-за сохранения контроля над собственностью у руководства компании. Юнг, Сун и Рахман [17] исследовали взаимосвязь между прибыльностью компании-

покупателя и способом оплаты сделок слияний и поглощений. Результаты эмпирических исследований указанных авторов показывают, что оплата сделок слияний и поглощений наличными отрицательно связана с долгосрочной прибылью компании-покупателя. Метод оплаты наличными является более дорогостоящим, чем метод оплаты акциями, по причине «немедленного» налогообложения, в то время как оплата акциями облагается налогом только при выбытии акций из законного владения. Финансирование акциями ослабляет контроль над приобретением компании. При этом, данный метод используется во время роста возможностей более крупного покупателя [16]. Григорьева С.А., Панькова И.Д. [18] сосредоточились на сделках по способу оплаты EARNOUT американскими покупателями и обнаружили, что эффективность сделки EARNOUT лучше по сравнению с сделками без EARNOUT, когда сделка по получению дохода сочетается с оплатой акциями или смешанной оплатой (наличными и акциями). Внимание инвесторов играет важную роль в связи между способом оплаты при слияниях и поглощениях и аномальной доходностью периода объявления покупателя. Однако самым распространенным в большинстве недавних сделок слияний и поглощений является именно смешанный метод оплаты.

Способы финансирования сделок M&A

Наличные деньги являются наиболее распространенной и простой формой оплаты при приобретении активов другой компании. Денежные средства, используемые в сделке слияния и поглощения, могут быть получены приобретающей компанией из внутренних источников или за счет дополнительного займа. Основным преимуществом наличного способа оплаты является фирменный стиль, а структура собственности остается неизменной. Однако недостатком этого метода является необходимость немедленной уплаты налогов.

Согласно гипотезе о свободном денежном потоке, компания-покупатель с избытком свободных денежных средств чаще всего использует в качестве оплаты по сделке слияния и поглощения именно наличные. Мартин (1996) [12] поддержал гипотезу о свободном денежном потоке и обнаружил, что существует прямая связь между доходностью активов и предложением денежных средств. Аналогичным образом, более высокая управленческая ответственность приводит к более высоким денеж-

ным выплатам в сделках по слиянию и поглощению. Некоторые эмпирические исследования, которые были сосредоточены только на гипотезе налогообложения, отмечают, что метод оплаты наличными является более дорогостоящим из-за особенностей налогообложения. Фуллер и Глатцер [19] в своем исследовании о трансграничных приобретениях американских компаний и способах оплаты обнаружили, что доходность покупателя выше при оплате наличными.

Мы обобщили как положительные, так и отрицательные результаты, основанные на прошлых эмпирических исследованиях, касающихся **метода оплаты наличными** при слияниях и поглощениях.

Положительные результаты:

- ненормальная доходность выше в случае оплаты наличными, чем в случае оплаты акциями в первые дни после объявления о сделке слияний и поглощений;
 - оплата наличными занимает меньше времени для совершения сделки, чем оплата акциями;
 - общая эффективность лучше как для приобретателя, так и для целевой компании в случае финансирования наличными средствами, чем сочетание финансирования наличными и акциями при слияниях и поглощениях;
 - в предложении наличными доходность активов в посттранзакционном периоде значительно выше, чем при использовании метода оплаты акциями или смешанного метода платежей.
- Негативные результаты:
- способ оплаты наличными в сделках слияний и поглощений не оказывает положительного влияния на прибыльность;

• особенности налогообложения делают метод оплаты наличными более дорогостоящим, чем метод оплаты акциями (уплата налога только при выбытии акций).

Способ оплаты акциями – это безналичный способ оплаты, при котором компании-покупатели выпускают собственные акции целевой компании в оплаты по сделке. В соответствии с этим методом как покупатель, так и целевая компания делятся результатами сделки слияния и поглощения. Важной частью этого метода является определение рационального обменного соотношения. Коэффициент обмена и соотношение цены и прибыли компаний являются двумя важными факторами, которые существенно влияют на фактические выгоды для акционеров приобретающих компаний, которые выбирают акции в качестве оплаты метод сделок слияний и поглощений. Обычно это «идеальный» метод финансирования сделки слияния и поглощения в случае, если соотношение цены и прибыли приобретающей компании сравнительно выше, чем у целевой компании.

Фирмы, испытывающие финансовые трудности, с большей вероятностью будут использовать метод оплаты акциями. Гипотеза отраслевой связи предполагает, что по сделкам в смежных отраслях будет использоваться оплата акциями [20]. Основным недостатком метода оплаты акций является то, что для завершения сделки требуется больше времени.

В таблице 1 мы обобщили как положительные, так и отрицательные результаты, основанные на прошлых эмпирических исследованиях, касающихся способа оплаты акциями при слияниях и поглощениях.

Таблица 1

Анализ литературы по оплате сделок слияния и поглощения акциями

Результаты	Основные выводы	Доказательства
Положительные результаты	Более высокие инвестиционные возможности приобретающей компании приводят к более широкому использованию финансирования акциями в корпоративных приобретениях.	Martin K.J. [12]
	Большинство переоцененных компаний обычно используют метод оплаты акциями для приобретения, а не метод оплаты наличными.	Shleifer A., Vishny R.W. [21];
	Прибыль приобретающих компаний положительно связана с объемом финансирования акциями, полученного в течение финансового года, предшествовавшего объявлению о слияниях и поглощениях.	Schlingemann F.P. [10]
Отрицательные результаты	Способ оплаты акциями при финансировании слияний и поглощений создает отрицательную долгосрочную ненормальную доходность для приобретающей компании.	Адамия Т.Т. [22]
	Способ оплаты акциями является более дорогостоящим, чем способ оплаты наличными, с точки зрения стоимости транзакции.	Маркова А.Е. [23]

Таблица 2

Детерминанты способа оплаты при слияниях и поглощениях
и их влияние на ненормальную доходность

Определяющий фактор	Влияние на способ оплаты слияний и поглощений	Влияние на ненормальную доходность покупателя
Финансовый рычаг	1) при высоком финансовом рычаге компании-покупатели реже используют наличное финансирование и чаще оплачивают сделки акциями; 2) средний финансовый рычаг не влияет на выбор способов оплаты при слияниях и поглощениях	Компания с высоким уровнем заемных средств использует акции, что приводит к ненормальной доходности
Свободный денежный поток	Большая доступность наличных денег в компании-покупателе коррелирует с использованием наличного финансирования в качестве платежного средства в сделках	Доступность наличных денежных средств может стимулировать руководство к расширению бизнеса, и это, как ожидается, окажет негативное влияние на ненормальную доходность
Размер сделки	Финансирование акциями положительно влияет на размер сделки слияния и поглощения	Размер сделки положительно влияет на ненормальную доходность приобретающей компании
Налоговые соображения	Финансирование акциями используется для получения преимуществ от немедленной уплаты налогов по сравнению с другими способами оплаты	Увеличение налоговых платежей приводит к негативному влиянию на ненормальную доходность
Коэффициент q-Тобина	Существует отрицательная связь между q-Тобина и использованием наличного финансирования в качестве способа оплаты	Ненормальная доходность покупателя значительно выше для покупателя с большим q-Тобина, чем для покупателя с меньшим q-Тобина
Асимметричная информация	Внутренняя информация компании-покупателя влияет на выбор способов оплаты. Благоприятная информация, касающаяся деятельности приобретателя, приводит к оплате акциями	Дополнительная информация, касающаяся целевой компании, близка к более аномальной доходности
Возможности роста	Приобретающая компания с большими возможностями роста выбирает фондовое финансирование в сделке слияния и поглощения	Возможности роста приводят к более высокой аномальной доходности
Относительный размер приобретателя и целевых компаний	Приобретающая компания включает в себя фондовое финансирование, когда размер целевой компании больше, чем эта компания	Обычно трудно генерировать ненормальную доходность, когда цель больше, чем покупатель
Деловой цикл	Финансирование акциями используется в случае более ранних стадий бизнес-цикла, более высокой цены акций и экспансионистских фаз бизнес-цикла	Сроки приобретения по сравнению с рыночным иклом отрицательно коррелируют с производительностью
Корпоративное управление	Размер совета директоров в компании играет значительную роль в принятии решений о структуре капитала	Существует положительная связь между размером совета директоров и совокупной аномальной доходностью объявления о приобретении

Смешанный способ оплаты – это сочетание как наличного, так и безналичного способа оплаты [24]. При этом способе оплаты вознаграждение за покупку выплачивается с использованием денежных средств, акций и различных долговых обязательств.

По итогам анализа литературы мы обобщили результаты, касающиеся **смешанного метода** оплаты при слияниях и поглощениях.

Положительные результаты:

- смешанный метод платежей в последние десятилетия чаще используется в сделках слияний и поглощений;
- смешанный способ оплаты отличается от способов оплаты наличными и акциями;
- ненормальная доходность значительно выше для компании-покупателя в случае смешанного способа оплаты, чем при оплате только наличными и только акциями;

- крупные сделки слияний и поглощений обычно финансируются смешанным способом оплаты.

Негативные результаты:

- при смешанном способе оплаты средняя рентабельность активов (ROA) ниже, чем при способе оплаты наличными на восточноевропейских рынках слияний и поглощений;
- ненормальная доходность целевой компании ниже при смешанных способах оплаты, чем при оплате только наличными деньгами.

Детерминанты выбора способов финансирования

Выбор способов оплаты слияний и поглощений зависит от многих факторов. Существующие эмпирические и теоретические исследования, сфокусированные на факторах способа оплаты сделок слияний и поглощений, предполагают, что структура собственности, финансовые рычаги, свободный денежный поток, размер сделки, налоговые аспекты, коэффициент q -Тобина, асимметричность информации, возможности роста, бизнес-цикл, корпоративное управление, государственное управление и регулирование существенно влияют на принятие решения о выборе метода платежа в сделках слияний и поглощений [25].

Способ оплаты при слияниях и поглощениях имеет существенное значение как для приобретающих, так и для целевых компаний, включая структуру собственности после поглощения, профиль рисков, структуру капитала и распределение синергии от сделки. В меньшем количестве исследований уделяется внимание ненормальной доходности как компании-покупателя, так и целевой компании из-за объявления о различных способах оплаты сделок. Тем не менее, нет четких доказательств того, что характеристики приобретающих компаний и целевых компаний влияют на выбор способа оплаты в сделке по слиянию и поглощению.

Заключение

По итогам обзора литературы по инструментам оплаты слияний и поглощений можно обобщить следующее.

В литературе обсуждаются как положительные, так и отрицательные результаты в отношении результатов деятельности компании, связанных с использованием в сделках наличных денег, акций и смешанного способа оплаты. Исследования, кото-

рые были сосредоточены только на способе оплаты наличными, показали противоречивые результаты. Лишь в нескольких исследованиях сообщалось о сверхдоходности и более высокой доходности активов при наличном способе оплаты. С другой стороны, некоторые авторы считают, что финансирование сделок слияний и поглощений наличными не оказывает положительного влияния на прибыльность. Более того, налоговые обязательства при оплате наличными выше, чем при оплате акциями. Некоторые исследования показали, что после сделки слияний и поглощений наблюдается положительный результат в деятельности компании, поскольку уровень финансирования акциями напрямую связан с прибылью приобретающей компании. Существуют, однако, исследования, показывающие, что метод оплаты акциями создает отрицательную долгосрочную «ненормальную» доходность для приобретающей компании. Метод оплаты акциями также является более дорогостоящим, чем метод оплаты наличными, с точки зрения транзакционных издержек. В ряде исследований было заявлено, что смешанный метод оплаты является более распространенным методом в сделках слияний и поглощений в последние десятилетия. Такие факторы, как финансовый рычаг, свободный денежный поток, взаимосвязь, налоговые соображения, коэффициент q -Тобина, асимметричная информация, возможности роста, относительный размер приобретающей и целевой компаний, бизнес-цикл и корпоративное управление, существенно влияют на 1) выбор способа оплаты сделки слияния и поглощения и 2) на ненормальную доходность приобретающей компании. Установлено, что ненормальная доходность целевой компании ниже при смешанном способе оплаты, чем в случае оплаты акциями или наличными деньгами в отдельности. Таким образом, эта статья выдвигает тезис о важности методов оплаты слияний и поглощений, которые могут привести к синергетическому эффекту и конечному успеху всей сделки.

Ключевые вопросы для дальнейших исследований

Существует несколько направлений исследований, которые могут быть продолжены на основе пробелов в существующей литературе. Ключевые вопросы, на которые необходимо ответить, включают в себя следующие.

1. Влияет ли способ оплаты при слияниях и поглощениях на эффективность деятельности компании-эквайера и целевой компании в сделке слияний и поглощений в развивающихся странах?
2. Каковы недавние тенденции в отношении методов оплаты, используемых компаниями-эквайерами в развивающихся странах, независимо от того, выбирают ли они акции, наличный или гибридный способ оплаты?
3. Какие факторы непосредственно влияют на выбор способа оплаты при слияниях и поглощениях?

Библиографический список

1. Vyas V., Narayanan K., Ramanathan A. Determinants of Mergers and Acquisitions in Indian Pharmaceutical Industry // *Eurasian Journal of Business and Economics*. 2012. Vol. 5 (9). P. 79-102.
2. Као Д.К. Выбор методов финансирования сделок с активами, поглощений и слияний // *Научные исследования и разработки. Экономика*. 2013. Т. 1. № 5. С. 10-24.
3. Поздняков К.К., Трошин Д.А. Алгоритм определения ключевых факторов при разработке эффективной стратегии управления стоимостью компании // *Инновационное развитие экономики*. 2017. № 6 (42). С. 141-144.
4. Chevalier A., Redor E. The Choice of the Payment Method in Mergers and Acquisitions. *Handbook of Financial Engineering*. Springer US. 2008. P. 385-430.
5. Григорьева С.А., Фоменко Н.В. Детерминанты метода платежа в сделках слияний и поглощений на развивающихся рынках капитала // *Корпоративные финансы*. 2012. Т. 6. № 4 (24). С. 65-79.
6. Boateng A., Bi X. Acquirer Characteristics and Method of Payment: Evidence from Chinese Mergers and Acquisitions. *Managerial and Decision Economics*. 2013. Vol. 35 (8). P. 540-554.
7. Гончаров А.А. Детерминанты способа оплаты сделок слияний и поглощений на развивающихся рынках // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 7 (72). С. 867-875.
8. Варыгин С.А. Теоретические аспекты использования инструментов финансирования в сфере слияний и поглощений // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2018. № 5 (74). С. 140-144.
9. Kalinowska A., Mielcarz P. Methods of payment in M&A transactions and the operational performance of acquirers // *Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда*. 2014. Т. 4. № 60. С. 142-147.
10. Schlingemann F.P. Financing Decisions and Bidder gains // *Journal of Corporate Finance*. 2004. Vol. 10 (5). P. 683-701.
11. Fishman M.J. Preemptive Bidding and the Role of the Medium of Exchange in Acquisitions // *The Journal of Finance*. 1989. Vol. 44 (1). P. 41-57.
12. Martin K.J. The Method of Payment in Corporate Acquisitions. *Investment Opportunities and Management Ownership* // *The Journal of Finance*. 1996. Vol. 51 (4). P. 1227-1246.
13. Alexandridis D.P., Travlos N. Gains from Mergers and Acquisitions Around the World: New Evidence. *Financial Management*. 2010. Vol. 39 (4). P. 1671-1695.
14. Назарова Е.В. Влияние выплат по результату на прибыльность сделок M&A в развивающихся странах // *Современная наука и практика*. 2016. № 6 (11). С. 5-8.
15. Владимиров И.Г. Обоснование выбора наиболее оптимального способа оплаты сделок по слияниям и поглощениям компаний // *Вестник университета*. 2006. № 5 (18). С. 274-285.
16. Boone A.L., Lie E., Liu Y. Time Trends and Determinants of the Method of Payment in M&As // *Journal of Corporate Finance*. 2014. Vol. 27. P. 296-304.
17. Yung K., Sun Q., Rahman H. Acquirer's earnings quality and the choice of payment method in mergers and acquisitions // *Managerial Finance*. 2013. Vol. 39 (10). P. 979-1000.
18. Григорьева С.А., Панькова И.Д. Выплаты по результатам (earnout) в сделках слияний и поглощений на развивающихся рынках капитала // *Финансы и бизнес*. 2020. Т. 16. № 3. С. 61-78.
19. Fuller K.P., Glatzer M.B. Method-of-Payment Choice for International Targets // *Advances in Financial Economics*. 2003. Vol. 8 (1). P. 47-64.
20. Swieringa J., Schauten M. The Payment Method Choice on Dutch Mergers and Acquisitions. 2007. P. 31.
21. Shleifer A., Vishny R.W. A Survey of Corporate Governance // *Journal of Finance*. 1997. Vol. 52 (2). P. 737-783.
22. Адамия Т.Т. Современные методы финансирования сделок слияний и поглощений // *Инновации и инвестиции*. 2019. № 4. С. 173-177.
23. Маркова А.Е. Максимизация финансовой эффективности сделок слияний и поглощений // *Экономический анализ: теория и практика*. 2010. № 8 (173). С. 23-28.
24. Варыгин С.А., Пономарев А.Н., Семернина Ю.В. Основные подходы к финансированию сделок по слияниям и поглощениям. Финансово-кредитные отношения и механизм их реализации: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции (шестое заседание) (Воронеж, 1 июля 2018 г.). Воронеж: Научная книга, 2018. С. 112-122.
25. Бровкин А.В., Медведева Н.И. Факторы эффективности международных сделок слияний и поглощений // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2018. Т. 8. № 8А. С. 173-182.

УДК 332.1

Е. Ф. Никитская

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru

М. А. Валишвили

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: valishvili.ma@rea.ru

И. А. Горбачёва

Финансово-казначейское управление Администрации Одинцовского городского округа
Московской области, Одинцово, e-mail: ia.gorbacheva@yandex.ru,

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Ключевые слова: инвестиционная политика, вопросы местного значения, стратегическое планирование, экономический рост, муниципальные образования.

Состояние инвестиционной сферы Московского региона в целом напрямую зависит от инвестиционной деятельности, осуществляемой на муниципальном уровне, что в свою очередь в значительной обуславливается инвестиционным потенциалом муниципальных образований, входящих в регион. Ключевым фактором инвестиционного развития регионов и муниципальных образований является наличие сбалансированной системы стратегического планирования. Статья посвящена анализу правовых и экономических основ инвестиционной деятельности муниципальных образований. В результате анализа нормативных правовых актов, как общего, так и специального характера, авторами выявлены три основных способа правового регулирования инвестиционной деятельности – дозволения, обвязывания и запреты, а также приведены примеры их применения. В связи с этим необходима оценка основных параметров, определяющих содержание стратегии социально-экономического развития региона, включая оценку основных подходов к формулировке генеральных целей, миссии и приоритетов развития на местном уровне.

E. F. Nikitskaya

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: elena-nikitskaya@yandex.ru

M. A. Valishvili

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: valishvili.ma@rea.ru

I. A. Gorbacheva

Department Financial and Treasury Department of the Administration Odintsovo city
district of the Moscow region, Odintsovo, e-mail: ia.gorbacheva@yandex.ru

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF MUNICIPAL INVESTMENT ACTIVITIES

Keywords: investment policy, local issues, strategic planning, economic growth, municipalities.

The state of the investment sphere in the Moscow region as a whole directly depends on the investment activities carried out at the municipal level, which, in turn, is largely determined by the investment potential of the municipalities that make up the region. The key factor in the investment development of regions and municipalities is a balanced system of strategic planning. The article is devoted to the analysis of the legal and economic foundations of municipalities' investment activities. As a result of the analysis of normative legal acts, both general and special, the authors have identified three main ways of legal regulation of investment activity – permissions, bindings and prohibitions, and give examples of their application. In this regard, it is necessary to assess the main parameters determining the content of the regional socio-economic development strategy, including the evaluation of the main approaches to the formulation of general goals, mission and development priorities at the local level.

Введение

Экономическое развитие государства невозможно без осуществления участниками экономических отношений капиталовложений в рамках организованного инвестиционного процесса. При рыночном подходе к трактовке инвестиций соответствующий процесс ориентирован на преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов, основными из которых является такие параметры как доход, период окупаемости и принимаемый риск.

Муниципальные образования, реализуя инвестиционные программы и проекты ориентируются на запросы экономических субъектов, что предполагает динамичность развития и необходимость достижения консенсуса экономических решений с местным сообществом, специалистами, экспертами и бизнесом, действующим на территории муниципалитетов.

Состояние инвестиционной сферы региона напрямую зависит от инвестиционной деятельности, осуществляемой на муниципальном уровне. При этом местные органы власти обязаны действовать в рамках правового поля, устанавливающего не только права и обязанности, но и некоторые ограничения при осуществлении властных полномочий.

Целью исследования является анализ дозволений, обязываний и ограничений, установленный действующими нормативными правовыми актами Российской Федерации в рамках реализации местными органами власти инвестиционной политики.

Материалы и методы исследования

Методология проведения исследования основана на документальном исследовании и контекстном анализе действующего федерального законодательства, регулирующего отношения в сфере осуществления инвестиционной деятельности, стратегического планирования, а также использовании общенаучные методы анализа и синтеза, системного и сравнительного подходов, табличной интерпретации аналитических данных.

Результаты исследования и их обсуждение

В развитии современного отечественного законодательства в инвестиционной сфере можно выделить два периода развития. Первый этап относится к 1991 году, когда начал действовать Закон РСФСР «Об ин-

вестиционной деятельности в РСФСР» [1], в соответствии с которым инвестиции определялись широким спектром финансовых и нефинансовых активов, представленных практически закрытым перечнем, приведенным в статье 1, а целью инвестирования было установлено исключительно извлечение прибыли. Это соответствовало концептуальным воззрениям того периода об инвестиционной деятельности, основным драйвером которой предполагался частный сектор. В условиях глубокого экономического кризиса в России в период 1991-1995 гг. и резкого сжатия внутренних источников инвестирования, правительственными кругами большое значение придавалось привлечению иностранных инвестиций, что обусловило введение в действие Закона РСФСР №1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР» [2]. Проблема привлечения иностранных инвестиций остается актуальной по настоящее время. Поскольку в указанный период, во многом по причине гиперинфляции, инвестиционная деятельность для бизнеса и предпринимательства потеряло экономический смысл, правительственными органами был принят ряд специальных норм, стимулирующих инвестиционную активность резидентов.

Второй этап начался с принятием Федерального закона №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3]. Законодательно закрепились изменение сущности понятия инвестиций, что было связано с изменением мотива инвестиционной деятельности, подразумевающей получение не только коммерческого, но и социального эффекта.

В целом, нормативное регулирование инвестиционных правоотношений складывается из общих и специальных норм российского законодательства. Общими являются те нормы, которые распространяют свое действие на все (или многие) правовые отрасли и регламентируют широкий спектр общественных отношений. В свою очередь специальные нормы регулируют определенные правоотношения, складывающиеся в процессе конкретных видов деятельности.

Общие нормы регулирования вопросов устойчивого социально-экономического развития, в т.ч. стратегического и территориального планирования территорий, содержатся в ряде кодифицированных федеральных законах:

– Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 г. №146-ФЗ [4], который устанавливает систему налогов и сборов;

– Бюджетный Кодекс РФ от 31.07.1998 г. №145-ФЗ [5], содержащий, в частности, нормы, регулирующие бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства;

– Земельный Кодекс РФ от 25.10.2001 г. №136-ФЗ [6], в том числе регулирует предоставления земельных участков, находящихся в государственной собственности, для строительства и реконструкции;

– Градостроительный Кодекс РФ от 29.12.2004 г. №190-ФЗ [7], регламентирующий правовые основы инвестирования бюджетных средств в объекты капитального строительства;

– Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 г. №51-ФЗ [8], являющийся основным источником норм регулирования гражданских правоотношений физических и юридических лиц, в т.ч. взаимоотношений сторон при осуществлении совместной инвестиционной деятельности и т.д.

По отношению к вышеперечисленным кодифицированным федеральным законам, ряд нормативно-правовых актов федерального уровня содержит специальные нормы, дополняющие, разъясняющие и дополняющие нормы, содержащиеся в кодексах.

Например, правоотношения, возникающие из специальных инвестиционных контрактов, регулируются Постановлением Правительства РФ №708 [9], включающее в т.ч. обязательства региональных и муниципальных органов власти по организации стимулирующих мер по отношению к инвесторам в сфере промышленности.

Ряд специальных норм, касающихся регулирования инвестиционной деятельности, содержатся в федеральном законодательстве о таких специфических видах договоров как лизинг, концессионное соглашение, соглашение о разделе продукции и т.д. К числу специальных норм следует отнести и правовые акты, ограничивающие права отдельных экономических субъектов. Например, статьей 6 Федерального закона №57-ФЗ [10] определено 46 видов экономической деятельности, имеющих стратегическое значение для национальной безопасности России.

Руководствуясь профильным Федеральным законом №39-ФЗ [11], все формы и методы регулирования инвестиционной деятельности на муниципальном уровне можно разделить на две группы: создание благоприятного инвестиционного климата на территории и непосредственное участие органов МСУ в инвестиционном процессе за счет бюджетных вложений (табл. 1).

Таблица 1

Формы и методы регулирования инвестиционной деятельности

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности	Участие государства в инвестиционных правоотношениях в качестве инвестора
1) предоставление инвесторам в пользование на льготных условиях земельных участков, природных ресурсов и объектов, находящихся в государственной (муниципальной) собственности	1) предоставление бюджетных кредитов для финансирования инвестиционных проектов на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими
2) предоставление инвесторам субсидий и субвенций для финансирования инвестиционных проектов	2) осуществление бюджетных инвестиций путем вложения бюджетных средств
3) предоставление на конкурсной основе государственных (муниципальных) гарантий в качестве обеспечения исполнения инвесторами обязательств, возникающих в процессе реализации инвестиционных проектов	3) размещение средств Фонда национального благосостояния в иностранной валюте и финансовых активах, номинированных в иностранной валюте
4) обеспечение залогом (государственное (муниципальное) имущество) исполнения инвесторами обязательств, возникающих в процессе реализации инвестиционных проектов	4) внесение государственного (муниципального) имущества в качестве вклада в уставные капиталы открытых акционерных обществ в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»
5) создание особых экономических зон и других территорий с особым режимом для инвесторов	
6) предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов	
7) принятие антимонопольных мер и пресечение недобросовестной конкуренции	

Источник: составлено авторами.

Следует отметить, что обеспечение благоприятного инвестиционного климата на муниципальном уровне является одним из важнейших приоритетов в рамках реализации поручений Президента РФ [12] по итогам заседания Госсовета 7 апреля 2015 года, по итогам которого были разработаны стандарты деятельности органов МСУ по данному направлению. В частности, такой стандарт разработан в Московской области [13]. Главной целью разработки такого стандарта является систематизация и повышение эффективности работы в части создания благоприятного инвестиционного климата на местах и развитие предпринимательских инициатив. Данный стандарт закрепляет некоторые обязанности органов МСУ, например, обязательное участие муниципальных образований в региональных проектах по созданию инфраструктурной поддержки бизнеса, обеспечению информационной доступности и открытости органов власти, развитию кадрового потенциала, а также по обязанности поддержке региональных инвестиционных проектов.

В обязанности местных властей по повышению инвестиционной привлекательности муниципальных образований входит разработка документов стратегического характера, а именно документов территориального планирования и градостроительного зонирования. При разработке подобных документов необходимо обратить внимание на еще одну обязанность – подготовку не менее одной промышленной площадки, обеспеченной всей необходимой инфраструктурой, для привлечения инвесторов и размещения на таких площадках их производств. Также стандартом предусмотрена и обязанность по подготовке квалифицированных кадров, способных эффективно взаимодействовать с представителями бизнеса и потенциальными инвесторами, для оказания услуг по сопровождению инвестиционных проектов в режиме «одного окна» на базе многофункциональных центров предоставления услуг.

Нормы правового регулирования включают три основных способа: *дозволение*, подразумевающее наделение экономических субъектов правом совершать те или иные предусмотренные законом действия; *обязывание*, предписывающее исполнять определенные действия в правовом поле, и *запрет*, устанавливающий границы разрешенных законом действий. В системе социально-экономического развития муниципальных образований возникает сложное переплетение ука-

занных способов правового регулирования. В процессе управления инвестиционной деятельностью на подведомственных территориях органы местного самоуправления находятся под воздействием как разрешительных, так и запретительных норм, что в отдельных случаях приводит к противодействию механизмам рыночной экономики. Главная цель правовых регуляторов – стимулирование развития национальной экономики. Примеры способов правового регулирования на уровне местного самоуправления представлены в таблице 2.

Конституционные основы местного самоуправления строятся на принципах организационной и экономической самостоятельности решения вопросов местного самоуправления, а также обеспечения необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. К числу конституционных дозволений органов местного самоуправления при решении вопросов местного значения в части осуществления инвестиционной деятельности, а именно органы МСУ имеют полномочия по самостоятельному управлению муниципальной собственностью, формированию и исполнению местных бюджетов, в т.ч. посредством установления местных налоговых платежей и дополнительных сборов.

Основное содержание предметов ведения МСУ составляют вопросы местного значения, под которыми следует понимать – вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых осуществляется населением или органами местного самоуправления самостоятельно [15]. Т.е. это обязательства местных властей, которые они исполняют в рамках действующего законодательства.

Права органов МСУ, совмещенные с обязанностями, будут составлять их полномочия. Полномочия, связанные с инвестиционной деятельностью, закреплены в ряде нормативных правовых актов, к которым относятся федеральные законы: №39-ФЗ от 25.02.1999, регламентирующий формы и методы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений; №209-ФЗ от 24.07.2007 в части полномочий по формированию инфраструктуры для ведения предпринимательской деятельности; №172-ФЗ от 28.06.2014, устанавливающий регламенты и полномочия в сфере стратегического планирования, в том числе по разработке стратегий инвестиционной деятельности [15].

Учитывая ограниченность бюджетных ресурсов на местном уровне, законодательством РФ предусмотрены некоторые дополнительные требования к инвестиционным проектам, которые могут быть профинансированы в т.ч. за счет бюджетных средств. Бюджетным кодексом РФ (ст. 80) закреплена возможность предоставления бюджетных инвестиций ком-

паниям, не являющимся учреждениями или унитарными предприятиями. Разработаны специальные требования к договорам, заключенным в связи с предоставлением бюджетных инвестиций, таким образом, мы можем говорить о наличии системы запретов и ограничений при реализации инвестиционной деятельности на муниципальном уровне.

Таблица 2

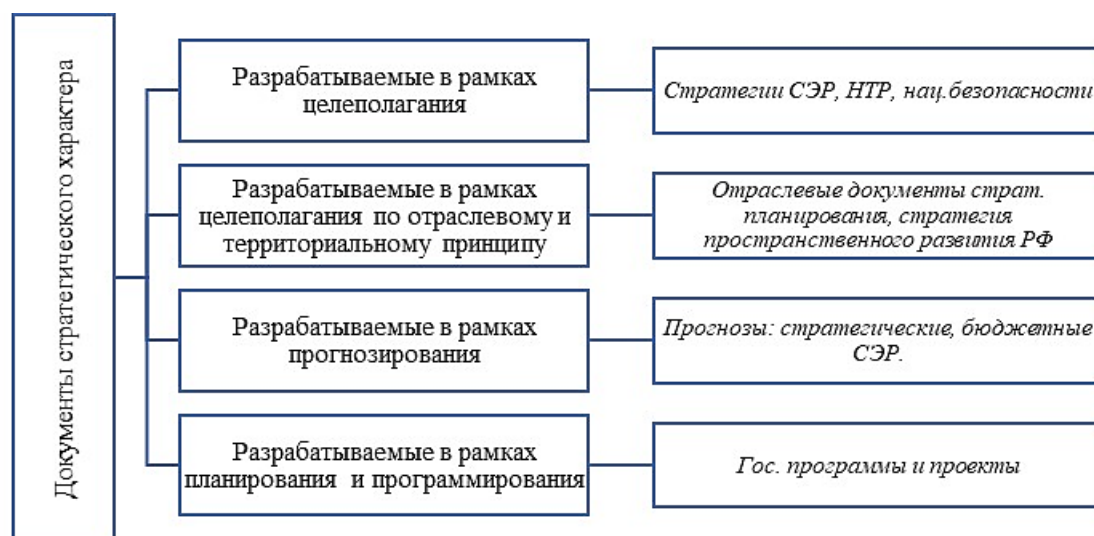
Способы правового регулирования на уровне местного самоуправления

Способ регулирования	Примеры способов правового регулирования на уровне местного самоуправления	НПА
Дозволение	– Право передавать полномочия муниципального заказчика МУПам, иным юридическим лицам. – Право заключения контракта жизненного цикла (строительство дорог, объектов коммунальной инфраструктуры, объектов социального обслуживания)	ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ [14]
	– Право устанавливать соответствующие налоги и сборы. – Право самостоятельного определения форм и направления расходования средств бюджетов. – Финансовые органы вправе получать информацию, необходимую для формирования бюджета.	Бюджетный кодекс
	– Право подготовки текстовых описаний местоположения границ населенных пунктов. – Оспорить в судебном порядке документацию по планировке территории. – Право требовать возмещения расходов на выполнение работ по сносу самовольной постройки или ее приведению в соответствие с требованиями.	Градостроительный кодекс
	– Право издавать акты, содержащие нормы земельного права. – Право поручить осуществлять действия по выявлению лиц, земельные участки которых подлежат изъятию, подведомственным муниципальным учреждениям.	Земельный кодекс
	– Право издавать нормативные акты, связанные с установлением местных налогов и сборов. – Право устанавливать местные налоги и сборы.	Налоговый кодекс
Обязывание	– Соответствие нормативных правовых актов органов МСУ в сфере закупок требованиям законодательства. – Обязанность при осуществлении закупок исходить из приоритетности инновационной и высокотехнологичной продукции. – Обеспечение органами местного самоуправления осуществления общественного контроля.	Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ
	– Формирование расходов бюджета в соответствии с расходными обязательствами муниципального образования. – Ведение реестра расходных обязательств. – Формирование бюджета с учетом муниципальных программ. – Контроль за исполнением бюджета.	Бюджетный кодекс
	– Обеспечение доступа к проектам документов территориального планирования. – Проведение публичных или общественных слушаний по проекту генплана. – Предоставлять по запросу контрольного органа необходимые для осуществления контроля документы и материалы.	Градостроительный кодекс
	– Утверждение схемы расположения земельных участков на кадастровом плане территории. – Направление информации в орган регистрации прав. – Опубликовывать сведения об изъятии участков для муниципальных нужд. – Предоставить возмещение за прекращение прав на земельный участок. – Осуществление земельного контроля.	Земельный кодекс
	– Осуществление полномочий по сбору и передаче налоговым органам сведений об объектах обложения	Налоговый кодекс

Продолжение табл. 2

Способ регулирования	Примеры способов правового регулирования на уровне местного самоуправления	НПА
Запрет	– Запрет совершения участниками закупок любых действий, противоречащих закону. – Запрет на проведение переговоров с участником закупки. – Запрет совершения действий заказчика, влекущих за собой необоснованное сокращение числа участников закупки.	ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ
	– Запрет на использования каких-либо форм образования и расходования денежных средств, кроме бюджетной формы. – Запрет на размещение бюджетных средств на банковских депозитах, за исключением случаев, предусмотренных Бюджетным кодексом. – Запрет на предоставления субсидий иностранным юридическим лицам. – Запрет наложения на юридических и физических лиц финансовых и иных обязательства по обеспечению своих полномочий.	Бюджетный кодекс
	– Установления органами обязанности осуществления процедур, не предусмотренных исчерпывающими перечнями процедур в сферах строительства. – Предоставления разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства объектов капитального строительства. – Со дня поступления в органы МСУ уведомления о выявлении самовольной постройки не допускается внесение в правила землепользования и застройки изменений.	Градостроительный кодекс
	– На рекреационных землях назначения запрещена деятельность, не соответствующая их целевому назначению. – Запрещена деятельность, оказывающая негативное воздействие на природные комплексы особо охраняемых природных территорий.	Земельный кодекс

Источник: составлено авторами



Документы стратегического характера
Источник: составлено авторами

Обеспечение сбалансированного и устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований может быть достигнута за счет создания единой системы документов стратегического и территориального планирования, не порождающих правовых коллизий и возникновения пробелов законодатель-

ства. Все документы стратегического характера можно разделить на 4 блока (рисунок).

В рамках настоящего исследования инвестиционной привлекательности муниципальных образований, важную роль играют документы стратегического характера в сфере инвестиционной деятельности. В целях повышения эффективности экономической

политики и повышения инвестиционной привлекательности регионов разрабатываются и реализуются инвестиционные стратегии на срок 10-15 лет.

В качестве примера рассмотрим инвестиционную стратегию Московской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года, утвержденную Правительством Московской области в 2015 году [16]. В стратегии подчеркивается лидирующее положение области по показателям привлечения инвестиций среди регионов Центрального федерального округа РФ, представлены основные макроэкономические показатели в сравнении с другими регионами ЦФО, а также описаны основные факторы, способствующие динамичному развитию Московской области и повышению ее инвестиционно-го потенциала.

Важно отметить, что инвестиционная стратегия Московской области содержит основные приоритеты как отраслевого, так и территориального развития. В частности, выделены приоритеты развития рыночных, инфраструктурных и социальных отраслей региональной экономики. С точки зрения территориального планирования и зонирования, определены районы локализации приоритетных отраслей, формирующие зоны концентрации в границах которых имеется соответствующая инфраструктура, в т.ч. индустриальные парки.

Московская область обладает самой масштабной индустриальной инфраструктурой среди субъектов РФ, создано и функционирует 80 индустриальных территорий – 3 особых экономических зоны (ОЭЗ), 58 индустриальных парков, 13 технопарков и 6 промышленных площадок. Однако, территории области существенно различаются по потенциалу развития экономики. Таким образом, крупные инвестиционные проекты, имеющие областной и даже федеральный уровень значимости, могут быть реализованы в ограниченном числе территорий, имеющих к этому объективные предпосылки. Эти территории являются региональными точками роста, но они не автономны в своем развитии и, будучи составляющими единой экономической системы, должны дать импульс развитию всей области.

В Московской области оказывают поддержку муниципальным образованиям в части развития территории. Так, в целях стимулирования разработок и реализации программ по эффективному и динамичному

развитию территорий в Московской области проводится конкурс по отбору лучших концепций развития территории среди муниципальных образований. Порядок проведения конкурсного отбора, утвержден постановлением Правительства Московской области от 17.04.2018 №244/15. Победители поощряются денежными выплатами на реализацию концепции, средства предусматриваются в государственной программе Московской области «Предпринимательство Подмосковья».

В процессе инвестирования сложившаяся практика такова, что при взаимоотношении инвестора и муниципального образования именно муниципальное образование проявляет инициативу и убеждает в необходимости и целесообразности инвестиционных вложений в его развитие. Поэтому необходим четкий экономический расчет и анализ, позволяющий оценить, достаточна ли отдача на вложенные средства.

Ситуация с оценкой эффективности государственных и муниципальных инвестиционных проектов и программ на сегодняшний день не решена. В приказах отраслевых министерств, в федеральных и региональных инвестиционных программах фигурируют значительное число методик, алгоритмов и критериев оценки эффективности. В этом направлении какая-либо стандартизация не прослеживается. Можно ссылаться на отраслевую специфику, оправдывая существование такого многообразия, но, с другой стороны, методы экономического анализа обладают свойством инвариантности, то есть независимостью от экономических условий их применения.

Классическим принципами (базовыми концепциями), выработанными и внедренными в практику финансового менеджмента и процедуры инвестирования являются следующие: ценность денег во времени, альтернатива риск-доход, альтернативная стоимость, средневзвешенная стоимость капитала, концепция агентских отношений, концепция асимметричной информации, концепция временной неограниченности функционирования хозяйствующего субъекта, концепция правовой и имущественной обособленности хозяйствующего субъекта. Для оценки инвестиционных проектов, финансируемых полностью или частично из бюджетных источников используются первые три:

– ценность денег во времени – принцип, применяемый при анализе дисконтирован-

ных денежных потоков, в ее основе лежит принцип, состоящий в том, что любая денежная единица в текущем периоде стоит больше той же денежной единицы в будущем, т.к. «деньги должны всегда работать и приносить доход»;

– альтернатива риск-доход – принцип, согласно которому доходность и риск являются взаимосвязанными категориями, находятся в прямой корреляционной зависимости, при этом безрисковые вложения в рыночных условиях практически невозможны, а в противоположном случае действует правило: чем дольше инвестор получает сверхдоход, тем меньше вероятность его получения в будущем, более того, с неконтролируемым ростом доходности повышается вероятность потери не только дохода, но и активов;

– альтернативная стоимость – принцип, означающий, что при принятии решений инвестор должен рассматривать несколько альтернативных (то есть взаимоисключающих) вариантов вложения средств, при этом оценка производится путем сравнения эффективности альтернативных проектов на основании общепринятых критериев.

При реализации инвестиционных проектов на уровне муниципалитетов, ключевым критерием отбора и поддержки проектов будет являться социально-экономическая эффективность, которая дает представ-

ление об экономической эффективности инвестиционных вложений в социальную сферу с учетом достигнутого социального эффекта, соединяя в себе, таким образом, обе характеристики.

Заключение

Для достижения целей социально-экономического развития в политика территориального развития направлена на стимулирование развития каждого муниципального образования, как составляющего единой социально-экономической системы региона.

С учетом потенциала роста экономической деятельности каждого муниципального образования необходимо проводить стимулирующую инвестиционную и экономическую политику, направленную на создание необходимых правовых, социальных и инфраструктурных условий. При этом ключевая роль в развитии муниципальных образований отводится органам местного самоуправления, которые должны обеспечивать на своей территории реализацию политики инвестиционного и экономического развития, создавая комфортную бизнес-среду и оказывая инвесторам различные виды поддержки, а также инициировать инвестиционные предложения, отвечающие стратегическим интересам развития муниципального образования и области в целом.

Библиографический список

1. Закон РСФСР от 26.06.1991 №1488-1 (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (документ утратил силу в части норм, противоречащих Федеральному закону от 25.02.1999 №39-ФЗ) // СПС Консультант Плюс.
2. Закон РСФСР от 04.07.1991 №545-1 (ред. от 10.02.1999) «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (утратил силу) // СПС Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // СПС Консультант Плюс.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 20.04.2021) // СПС Консультант Плюс.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // СПС Консультант Плюс.
6. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 №136-ФЗ (ред. от 30.04.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2021) // СПС Консультант Плюс.
7. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №190-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // СПС Консультант Плюс.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // СПС Консультант Плюс.
9. Постановление Правительства РФ от 16.07.2015 №708 (ред. от 03.12.2020) «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности» (вместе с «Правилами заключения специальных инвестиционных контрактов») // СПС Консультант Плюс.

10. Стандарт деятельности органов местного самоуправления муниципальных образований Московской области по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Московской области. URL: <https://mii.mosreg.ru/upload/iblock/cf4/munitsipalnyy-standart-moskovskoy-oblasti.pdf>.
11. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 30.04.2021) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СПС Консультант Плюс.
12. Бабун Р.В. Вопросы местного значения и полномочия местного самоуправления: новые реалии // Местное право. 2015. № 2. С. 3-13.
13. Валишвили М.А., Никитская Е.Ф. Институциональные условия реализации полномочий местного самоуправления в сфере инвестиционной деятельности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 3 (109).
14. Постановление Правительства РФ от 15.02.2017 №190 (ред. от 24.12.2020) «О требованиях к договорам о предоставлении бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся федеральными государственными учреждениями и федеральными государственными унитарными предприятиями, за счет средств федерального бюджета и об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации») // СПС Консультант Плюс.
15. Горбачёва И.А. Роль бюджетного регулирования в стратегическом планировании муниципальных образований // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2018. Т. 17. № 4. С. 43-53.
16. Постановление Правительства МО от 22.12.2015 N 1296/49 «Об Инвестиционной стратегии Московской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года» // СПС Консультант Плюс.

УДК 336.671

Л. Е. Тумали

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»,
Хабаровск, e-mail: ni010538na@yandex.ru

А. В. Лапаева

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»,
Хабаровск, e-mail: lapaeva.anastasi@mail.ru

ВЛИЯНИЕ МЕТОДА УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОЦЕНКУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ключевые слова: бухгалтерский учет готовой продукции, альтернативные методы учета готовой продукции, оценка готовой продукции, искажение обоснованной стоимости оборотных средств, искажение размера прибыли предприятия.

В статье раскрывается влияние методов бухгалтерского учета готовой продукции на стоимость оборотных средств и финансовые результаты, представленные в финансовой отчетности компании; даются объяснения возможных легальных искажений в оценке активов и показателей прибыли. Нормативное регулирование бухгалтерского финансового учета в России предусматривает два варианта учета готовой продукции. Первый вариант допускает применение исключительно счета 43 «Готовая продукция» и оценку готовой продукции по фактической себестоимости. В результате – достоверная стоимостная оценка показателей бухгалтерской отчетности: готовой продукции на складе, незавершенного производства, себестоимости, валовой прибыли и прибыли от продаж. Вторым вариантом учета заключается в использовании двух счетов – счета 43 и счета 40 «Выпуск продукции, (работ, услуг)», и позволяет сформировать нормативную себестоимость. Обычно, данный вариант учета предпочитают производственные предприятия серийного и массового типа. Они выбирают нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. В статье раскрывается, как такой вариант учета готовой продукции искажает обоснованную стоимостную оценку указанных показателей финансовой отчетности. При выполнении финансового анализа на ее основе оценка динамики остатков готовой продукции на складе, рентабельность реализованной продукции и эффективность продаж не будет правдивой (справедливо обоснованной). Такая бухгалтерская отчетность не позволяет судить о размерах и динамике производственных издержек. Для получения достоверных результатов экономического анализа и оценки бизнеса при таком варианте бухгалтерского учета готовой продукции предприятия упомянутые статьи финансовой отчетности подлежат специальной корректировке. В статье подчеркнута значимость предварительного ознакомления с вариантом учета готовой продукции в учетной политике предприятия для правильного понимания и «прочтения» статей бухгалтерской финансовой отчетности.

L. E. Tumali

Far Eastern State Transportation University, Khabarovsk, e-mail: ni010538na@yandex.ru

A. V. Lapaeva

Far Eastern State Transportation University, Khabarovsk, e-mail: lapaeva.anastasi@mail.ru

THE INFLUENCE OF THE ACCOUNTING METHOD FOR FINISHED PRODUCTS ON FINANCIAL ACCOUNTING ASSESSMENT

Keywords: accounting of finished products, alternative methods of accounting for finished products, evaluation of finished products, distortion of the reasonable value of working capital, distortion of the amount of profit of the enterprise.

The article discloses the impact of the accounting treatment of finished products on the working capital value and the financial results presented in the company's financial statements; explains possible legal distortions in the assessment (estimation) of assets and profit indicators. The Russian Financial Accounting Regulation provides for two options for the treatment of finished products. The first option allows application of the account 43 «Finished Products» exclusively and estimation of finished products at the actual cost of production. As a result, the indicators are reliably valued. Accounting: Finished goods at the warehouse, unfinished production, cost, gross profit and profit from sales. The second way of accounting is to use two accounts – accounts 43 and accounts 40 «Output of production, (works, services), and allows to form normative cost of production. In general, this option is preferred by mass and mass production enterprises. They choose the standard cost accounting and costing method. The article discloses how this treatment of finished products distorts the reasonable valuation of these financial reporting figures. When performing

financial analysis on the basis of the financial analysis, the estimation of the movement of final balances in the warehouse, the profitability of the sold products and the efficiency of sales will not be true (fairly justified). Such accounting records do not provide an indication of the size and evolution of production costs. In order to obtain reliable results of economic analysis and business evaluation in this way of accounting for the final product of an enterprise, these financial reporting items are subject to special adjustments. The article emphasizes the importance of prior familiarization with the final product accounting option in an enterprise's accounting policies for the correct understanding and «reading» of the accounting financial statements items.

Введение

Общеизвестно, что бухгалтерская финансовая отчетность (БФО) организации является одним из основных информационных источников для анализа ее финансового состояния, оценки эффективности бизнеса и оценки рисков, предшествующих принятию разнообразных управленческих решений. БФО – обязательный объект изучения при диагностике финансовой несостоятельности субъекта бизнеса и экономической безопасности. Не смотря на развитие методик финансового анализа и локальных видов экономического анализа, а также совершенствование технологий профессиональной оценочной деятельности и аудита, приходится признать, что специалисты по-прежнему не уделяют должного внимания влиянию вариативных методов бухгалтерского учета на формирование стоимостной оценки статей бухгалтерского баланса и финансовых результатов. Изменение БФО ввиду предпочтения конкретного метода учета готовой продукции, по сути, не раскрывается ни в научных публикациях, ни в отечественных учебных изданиях, ни в практических рекомендациях по раскрытию информации БФО в зависимости от целей ее использования [1-4]. Устранение указанного пробела, таким образом, своевременно и актуально. Более того заинтересованным пользователям БФО организации, как внутренним, так и внешним, будет полезно узнать, каким образом можно откорректировать значения финансовых показателей в случае применения метода учета готовой продукции, заведомо приводящего к искажению значений показателей, формирующих прибыль организации.

Целью исследования является разработка методики корректировки показателей бухгалтерской финансовой отчетности в связи с использованием различных методов оценки готовой продукции.

Материал и методы исследования

Процедуры проверки достоверности показателей БФО на фоне регулярных перемен в правилах бухгалтерского учета за послед-

нее десятилетие не были подвержены существенным изменениям, как и не были дополнены. Уже традиционной можно считать нормализацию БФО организации – специальную обработку стоимостных показателей для оценки бизнеса, повышающую степень адекватности значений финансовых показателей за счет их «очистки» от влияния выбранного метода бухгалтерского учета. Однако, для проведения анализа финансового состояния, оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности и в других случаях, аналогичной подготовки и обработки БФО, по мнению большинства авторов научных публикаций, не требуется. На наш взгляд, это не всегда верно, в особенности при учете готовой продукции с применением счета 40 «Выпуск продукции, (работ, услуг)».

Выбор метода учета готовой продукции влияет на формирование расходов, а, следовательно, и на показатели прибыли организации. Таким образом, не учитывать возможность искажения финансовых результатов нельзя, ни в случае нормализации бухгалтерской финансовой отчетности для целей оценки бизнеса, ни при расчете и диагностики обобщающих показателей экономической эффективности производства и реализации продукции (работ, услуг), ни в случае проведения оценки финансового состояния.

Как правило, раскрывая способы нормализации показателей баланса и отчета о финансовых результатах, в качестве объектов корректировки рассматривается стоимостная оценка запасов, зависящая от метода их учета, и сумма амортизации внеоборотных активов, формируемая в соответствии с выбранным методом ее начисления [1, 2].

Пожалуй, самый большой перечень показателей, результаты расчета и интерпретация которых зависят от выбранной учетной политики, представляет О.В. Ефимова [3]. В него включены: величина собственного капитала, зависящая от выбора способа оценки активов и обязательств; значения остаточной стоимости основных средств

и нематериальных активов (ввиду выбора предприятием различных вариантов амортизационной политики и определения срока полезного использования объектов в установленных пределах); размеры производственных запасов, обусловленные выбором варианта их оценки; величины полученных доходов и сложившихся расходов (в виду действующих подходов к их признанию); значения резервов предстоящих расходов, реальная сумма которых не может быть точно установлена до их фактического совершения, и дебиторской задолженности (ввиду субъективности ее реальной оценки для взыскания задолженности покупателей).

А также, кроме названного О.В. Ефимова, в отличие от большинства изданий по оценке бизнеса, абсолютно справедливо включает в представленный список статей, нуждающихся в корректировке даже в случае всего лишь оценки финансового состояния, незавершенное производство и стоимость готовой продукции. Продемонстрируем каким образом меняются оценки названных показателей.

Результаты исследования и их обсуждение

Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в России [4-9] предоставляет экономическим субъектам при разработке учетной политики применительно к учету готовой продукции возможность выбора способа оценки готовой продукции и способа ее учета.

Для оценки готовой продукции надлежит выбрать конкретный способ из разрешенных нормативными документами:

1. по фактической производственной себестоимости;
2. по нормативной (плановой) производственной себестоимости;
3. по учетным ценам (номинальным или оптово-договорным).

Для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции Типовым планом счетов предназначен активный счет 43 «Готовая продукция». При формировании учетной политики организация делает выбор одного из двух способов учета готовой продукции: исключительно применяя синтетический счет 43 или в дополнение к нему использовать еще счет 40 «Выпуск продукции, (работ, услуг)».

Первый способ доминирует у российских предпринимателей, оценивающих

готовую продукцию, в результате его применения, по фактической производственной себестоимости. Поступление готовой продукции на склад отражается записью в бухгалтерском учете. Ввиду того, что аналитический учет отдельных видов готовой продукции ведется обычно по плановой себестоимости или оптовым ценам, возникает необходимость отразить отклонения фактической себестоимости готовой продукции от оценки в учетных ценах.

Для этого выполняется бухгалтерская запись – Д-т сч.43 «Готовая продукция» К-т сч.20 «Основное производство» отдельно на предусмотренном для учета отклонений субсчете.

В результате – правдивая стоимостная оценка показателей бухгалтерской отчетности: готовой продукции на складе, незавершенного производства, себестоимости, валовой прибыли и прибыли от продаж.

Применение в учете организации счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» обусловлено выбором метода калькулирования себестоимости готовой продукции, а необходимым условием для этого является формирование величины производственных затрат в оценке, отличающейся от фактических затрат на производство.

Учетные цены применяются многими организациями с целью обеспечения текущего учета и контроля над процессом выпуска готовой продукции. В качестве учетной цены могут быть предусмотрено применение продажной цены, плановая или нормативная себестоимость готовой продукции.

В такой ситуации некоторые показатели бухгалтерской финансовой отчетности организации не будут отражать реальную картину относительно стоимости запасов и финансового результата деятельности организации.

Речь идет о том, что в бухгалтерском балансе стоимость готовой продукции в составе запасов будет оценена по нормативной себестоимости. При этом, остается не учтенным размер отклонения, приходящегося на остаток готовой продукции на складе. Вся сумма выявленного отклонения между нормативной и фактической себестоимостью будет списана на финансовый результат, как того требует схема применения в учете счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» [9].

Сравнительная характеристика вариантов учета выпуска готовой продукции приведена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика вариантов учета выпуска готовой продукции

Отличительный признак	Варианты учета выпуска готовой продукции	
	Без применения счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»	С применением счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»
Схема бухгалтерских записей	Дт 43.1 «Нормативная себестоимость выпущенной продукции» Кт 20 – отражена нормативная себестоимость выпущенной продукции; Дт 43.2 «Отклонение между нормативной и фактической себестоимостью» Кт 20 – отражено отклонение по выпущенной продукции Дт 90.2 Кт 43.1 – списана нормативная себестоимость проданной продукции Дт 90.2 Кт 43.2 – списано после распределения отклонение по выпущенной продукции, приходящееся на проданную продукцию	Дт 40 Кт 20 – отражена фактическая себестоимость выпущенной продукции; Дт 43 Кт 20 – списана нормативная себестоимость выпущенной продукции; Дт 90.2 Кт 43 – списана нормативная себестоимость проданной продукции; Дт 90.2 Кт 40 – списано в полной сумме без распределения отклонение между нормативной и фактической себестоимостью
Оценка статей бухгалтерского баланса	Готовая продукция в составе статьи «Запасы» отражена по фактической себестоимости (Сальдо конечное сч.43.1 ± Сальдо конечное сч.43.2);	Готовая продукция в составе статьи «Запасы» отражена по нормативной себестоимости (Сальдо конечное сч.43)
Оценка показателей отчета о финансовых результатах	Показатель «Себестоимость продаж» характеризует фактическую себестоимость проданной продукции	Показатель «Себестоимость продаж» характеризует нормативную себестоимость проданной продукции с учетом полной суммы отклонения по выпущенной продукции за отчетный период
Наличие искажений показателей прибыли в бухгалтерской финансовой отчетности	Показатели «Валовая прибыль», «Прибыль от продаж», «Прибыль до налогообложения», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», «Чистая прибыль» не искажены	Показатели «Валовая прибыль», «Прибыль от продаж», «Прибыль до налогообложения», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», «Чистая прибыль» искажены: При положительном отклонении – занижены; При отрицательном отклонении – завышены.

На наш взгляд, сформированная бухгалтерская (финансовая) отчетность организации, применяющей в своей учетной практике счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», не является достоверным источником финансового анализа, т.к. показатели бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах искажены и не отражают в действительности ни фактические затраты на производство готовой продукции, ни фактический финансовый результат от ее продажи. Тем самым, пользователей бухгалтерской отчетности оказываются введенными в заблуждение и не имеют возможности принять оптимальные управленческие решения.

По нашему мнению, для целей финансового анализа показатели отчетности должны быть скорректированы с учетом вариантов учета выпуска готовой продукции.

В работу финансового аналитика на предварительном этапе должно быть включено в обязательном порядке ознакомление с положениями учетной политики организации в части учета и оценки готовой продукции. При этом, аналитиком определяется необходимость проведения корректировки показателей отчетности и доведения их до фактического значения. Учитывая возможные способы учета выпуска готовой продукции, необходимо отметить, что корректировка показателей отчетности необходима лишь в одном случае – при применении счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

Нами предлагается проведение корректировки показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах на сумму отклонения между нормативной и фактической готовой продукции, приходя-

щуюся на остаток готовой продукции. Этот показатель предлагается назвать «Сумма отклонения на остаток».

Следует отметить, что для расчета суммы отклонения на остаток необходимо использовать учетные данные организации за отчетный период. Информация может быть собрана в учетных регистрах по счетам учета затрат на производство, готовой продукции и финансовых результатов.

Порядок расчета суммы отклонения на остаток предполагает определение соотношения фактической себестоимости, выпущенной за отчетный период продукции и к ее нормативной себестоимости и последующего умножения этого соотношения на нормативную себестоимость готовой продукции, находящейся в остатке на конец отчетного периода на складе.

Необходимо отметить, что схема использования в учете счета 40 предполагает отражение в бухгалтерском учете фактической себестоимости выпущенной продукции, нормативной себестоимости выпущенной продукции, а также всей суммы отклонения между фактической и нормативной себестоимостью, выпущенной в отчетном периоде. Таким образом, сумма, на которую должна быть проведена корректировка, т.е. сумма отклонения на остаток, должна быть определена расчетным путем.

В системе бухгалтерского учета организации формируются все основные показатели деятельности, и, соответственно, те показатели, которые необходимы для расчета суммы отклонения на остаток. Порядок формирования показателей для расчета суммы отклонения на остаток на основе учетных данных исследуемой организации представлен в таблице 2.

Таким образом, сумма отклонения между фактической и нормативной себестоимостью выпущенной продукции, т.е. сумма бухгалтерской записи Дт 90.2 «Себестоимость продаж» Кт 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» оказывает влияние на финансовый результат организации без учета объема проданной продукции. В результате возникает необходимость определения суммы отклонения, приходящегося на остаток непроданной готовой продукции и корректировки, которая позволит оценить влияние на финансовый результат деятельности организации только суммы отклонения по проданной продукции.

Расчет суммы отклонения предлагает расчет суммы отклонения осуществлять по формуле на основе учетных данных, представленных выше.

$$\sum \text{откл на остаток} = \left(\frac{\text{Фс (Дт 40 Кт 20)}}{\text{Нс (Дт 43 Кт 40)}} - 1 \right) \times \text{Нс (Ск 43)}$$

После этого показатели бухгалтерской финансовой отчетности корректируются на сумму отклонения на остаток. Необходимо отметить, что корректировке будут подвергаться две статьи бухгалтерского баланса – «Запасы» в активе и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в пассиве. Кроме того, корректировке также подлежат несколько показателей отчета о финансовых результатах. В первую очередь, это касается показателя «Себестоимость продаж», т.к. требуется «очищение» этого показателя от суммы отклонения, приходящегося на остаток готовой продукции.

Таблица 2

Порядок формирования показателей в учетных регистрах

Наименование показателя	Бухгалтерские записи в учетных регистрах организации
Фактическая себестоимость выпущенной готовой продукции (Фс)	Сумма бухгалтерских записей Дт 40 Кт 20 за отчетный период или кредитовый оборот счета 20 за минусом суммы возвратных отходов
Нормативная себестоимость выпущенной готовой продукции (Нс)	Сумма бухгалтерских записей Дт 43 Кт 40 за отчетный период или Дебетовый оборот счета 43 за минусом стоимости продукции, возвращенной покупателями
Сумма отклонения по выпущенной из производства продукции (Откл)	Сумма бухгалтерских записей Дт 90.2 Кт 40 за отчетный период

Таблица 3

Порядок корректировки статей бухгалтерской финансовой отчетности

Форма бухгалтерской финансовой отчетности	Статья баланса / Показатель отчета о финансовых результатах	Порядок корректировки
Бухгалтерский баланс	«Запасы» (Готовая продукция)	+ Сумма отклонения на остаток
Бухгалтерский баланс	«Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	+ Сумма отклонения на остаток
Отчет о финансовых результатах	«Себестоимость продаж»	- Сумма отклонения на остаток
Отчет о финансовых результатах	«Валовая прибыль»	+ Сумма отклонения на остаток
Отчет о финансовых результатах	«Прибыль (убыток) до налогообложения»	+ Сумма отклонения на остаток
Отчет о финансовых результатах	«Чистая прибыль»	+ Сумма отклонения на остаток

В таблице 3 представлен порядок проведения корректировки показателей бухгалтерской финансовой отчетности при условии возникновения положительного отклонения между нормативной и фактической себестоимостью выпущенной продукции.

Рассмотрим применение предложенной методики корректировки показателей бухгалтерской финансовой отчетности на практическом примере. Предположим, что в организации имеются следующие учетные данные:

- Фактическая себестоимость выпущенной продукции (Дт 40 Кт 20) – 350 000 руб.;
- Нормативная себестоимость выпущенной продукции (Дт 43 Кт 40) – 320 000 руб.

- Нормативная себестоимость готовой продукции на конец отчетного периода (Ск 43) – 135 000 руб.

Используя формулу для расчета суммы корректировки (суммы отклонения на остаток), подставим значения учетных данных:

$$\sum \text{откл на остаток} = \left(\frac{350000}{320000} - 1 \right) \times 135000 = 12656 \text{ руб.}$$

В таблице 4 представлены показатели бухгалтерской финансовой отчетности до и после проведения корректировки на сумму отклонения на остаток.

Таблица 4

Корректировка показателей финансовой отчетности на сумму отклонения на остаток

Показатель бухгалтерской отчетности	Сумма до корректировки, руб.	Корректировка, руб.	Сумма после корректировки, руб.
Бухгалтерский баланс			
Статья «Запасы»	135000	+12656	147656
Статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	294734	+12656	307390
Отчет о финансовых результатах			
«Себестоимость продаж»	1425324	-12656	1412668
«Валовая прибыль»	272229	+12656	284885
«Прибыль от продаж»	139999	+12656	152655
«Прибыль до налогообложения»	52426	+12656	65082
«Чистая прибыль»	17500	+12656	30156

Заключение

Таким образом, использование рассмотренного методического подхода к корректировке статей бухгалтерской отчетности позволит обеспечить отчетность, как источник финансового анализа, наиболее достоверной информацией для оценки финансово состо-

яния и эффективности деятельности организации. Кроме того, данный подход может быть в дальнейшем применен и на стадии формирования статей баланса, что позволит внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности принимать наиболее конструктивные управленческие решения.

Библиографический список

1. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. М.: Омега-Л, 2006.
2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазикина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. 544 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2013. 349 с.
4. О бухгалтерском учёте: федеральный закон от 06 ноября 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_170573.
5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_111058.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина России от 06 октября 2008 г. № 106н [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_142566/.
7. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (ФСБУ 5/2019): приказ Минфина России от 15 ноября 2019г. № 180н [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_107302.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): приказ Минфина России от 06 мая 1999 г. № 33н [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_131606.
9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению: приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_107321.

УДК 339

А. М. Федченко

Кубанский государственный университет, Краснодар, e-mail: nestezzy@mail.ru

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ

Ключевые слова: международная корпорация, инновационная деятельность, инновационная активность, инновации.

Сегодня международные корпорации выступают одним из ведущих субъектов инновационных, научно-технических, производственных процессов и воздействуют на экономику принимающей страны, влияя на её рынки сбыта преимущественно за счет стимулирования инноваций. В рамках данной научной статьи осуществляет анализ инновационной деятельности международных корпораций в России. Определены ведущие международные компании в сфере инновационной деятельности и инновационной активности. Уточнена роль международных корпораций в системе развития инновационной деятельности экономики Российской Федерации. Рассмотрены топ-10 международных корпораций по финансированию инновационной деятельности. Проанализирована динамика финансирования инноваций топ-10 международными корпорациями в РФ в сфере инновационной активности экономики РФ. Проанализирована динамика затрат на инновационную деятельность топ-10 международными корпорациями в Российской Федерации в сфере инновационной активности. Определены ведущие сектора экономики, ведущие современные инновационные разработки на территории России. Рассмотрена структура источников финансирования инновационной деятельности ведущими международными корпорациями РФ. Проанализирована структура типов инноваций ведущих международных корпораций Российской Федерации. Определены и описаны современные тенденции и особенности влияния международных корпораций на инновационное развитие экономики Российской Федерации.

A. M. Fedchenko

Kuban State University, Krasnodar, e-mail: nestezzy@mail.ru

ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF INTERNATIONAL CORPORATIONS IN RUSSIA

Keywords: international corporation, innovation activity, innovation activity, innovation.

Today, international corporations are one of the leading actors in innovative, scientific, technical, production processes and affect the economy of the host country, influencing its sales markets mainly by stimulating innovation. Within the framework of this scientific article, he analyzes the innovative activities of international corporations in Russia. The leading international companies in the field of innovation and innovation activity have been identified. The role of international corporations in the system of development of innovative activity of the economy of the Russian Federation has been clarified. Top-10 international corporations for financing innovative activities are considered. The dynamics of financing innovations by top-10 international corporations in the Russian Federation in the field of innovative activity of the Russian economy is analyzed. Analyzed the dynamics of costs for innovation activities of the top 10 international corporations in the Russian Federation in the field of innovation activity. The leading sectors of the economy, leading modern innovative developments in Russia, have been identified. The structure of sources of financing for innovative activities by the leading international corporations of the Russian Federation is considered. The structure of the types of innovations of the leading international corporations of the Russian Federation is analyzed. The current trends and features of the influence of international corporations on the innovative development of the economy of the Russian Federation are identified and described.

В современных условиях развития национальной экономики существует потребность активизации процессов опережающего развития в сфере инновационной деятельности и инновационной активности хозяйствующих субъектов Российской Федерации [1; 6].

Во многом данная потребность продиктована следующими экономическими факторами:

– относительными ограничениями в сфере импорта технологий и инноваций в рамках санкционной политики стран с развитой экономикой по отношению к РФ;

– стремительное развитие сферы инноваций и технологий в мировом экономическом пространстве, что генерирует необходимость обеспечения соответствующего уровня конкретных преимуществ экономики РФ.

Исследовательская проблематика заключается в определении современной роли международных корпораций в системе инновационного развития РФ через призму особенностей и тенденций инновационной деятельности корпораций.

В условиях нестабильности и неопределённости развития экономики последних лет, драйверами развития инновационной деятельности в экономике РФ выступали международные корпорации, обладающие высокой степенью емкости материально-технической базы. С целью выявления степени влияния международных корпораций на инновационную активность и инновационную деятельность в сфере национальной экономики РФ осуществим раскрытие и анализ объемов инвестиций в инновации топ-10 наиболее инновационно активных международных корпораций РФ, а также их долю в совокупном объеме инвестиций в инновационную деятельность [3].

Для чего воспользуемся нижеприведенной диаграммой (рис. 1), в которой наглядным образом отображена динамика финансирования инноваций топ-10 между-

народными корпорациями в Российской Федерации в сфере инновационной активности экономики Российской Федерации.

Как можно увидеть из вышеприведенной диаграммы за анализируемый временной период объем финансирования инновационной деятельности крупнейшими международными компаниями РФ вырос с 298,9 млрд рублей, в 2017 году до 370,4 млрд рублей по итогам 2019 года включительно.

При этом следует отметить, что несмотря на стабильный рост данного показателя доля данных компаний в совокупном объеме инвестиций в инновации в экономике Российской Федерации сократилась с 34,89% в 2017 году до 18,95% по итогам 2019 года.

Данные тенденции обуславливаются активизацией субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках инновационной деятельности за данный период. Рассмотрим динамику затрат на инновационную деятельность топ-10 международными корпорациями в Российской Федерации в сфере инновационной активности (табл. 1).

Как можно увидеть из вышеприведенной таблицы наиболее активными компаниями в сфере инновационной деятельности в Российской Федерации за период с 2017 года по 2019 год включительно были компании нефтегазового сектора и финансового сектора национальной экономики.



Рис. 1. Динамика финансирования инноваций топ-10 международными корпорациями в РФ в сфере инновационной активности экономики РФ

Источник: составлено автором по [2; 4-5; 7-16]

Таблица 1

Динамика затрат на инновационную деятельность топ-10 международными корпорациями в Российской Федерации в сфере инновационной активности

№	Корпорация	Сектор	2017	2018	2019	Изменение, млрд рублей	Изменение, %
1	Газпром	Нефтегазовый	8,2	9	12,1	47,56	3,90
2	Лукойл	Нефтегазовый	5,8	6,2	5,7	-1,72	-0,10
3	Роснефть	Нефтегазовый	29,9	32,1	30	0,33	0,10
4	Сбербанк	Финансы	31,7	34,1	33,1	4,42	1,40
5	РЖД	Транспорт	13,7	12,5	11	-19,71	-2,70
6	Ростех	Технологии	112,8	113,3	171,8	52,30	59,00
7	Сургутнефтегаз	Нефтегазовый	11	11,4	11,6	5,45	0,60
8	ВТБ	Финансы	12,1	10,1	14,7	21,49	2,60
9	Росатом	Энергетика	33,9	32,1	33,4	-1,47	-0,50
10	Роснано	Технологии	39,8	42,5	46,9	17,84	7,10

Источник: составлено автором по [2; 4-5; 7-16]

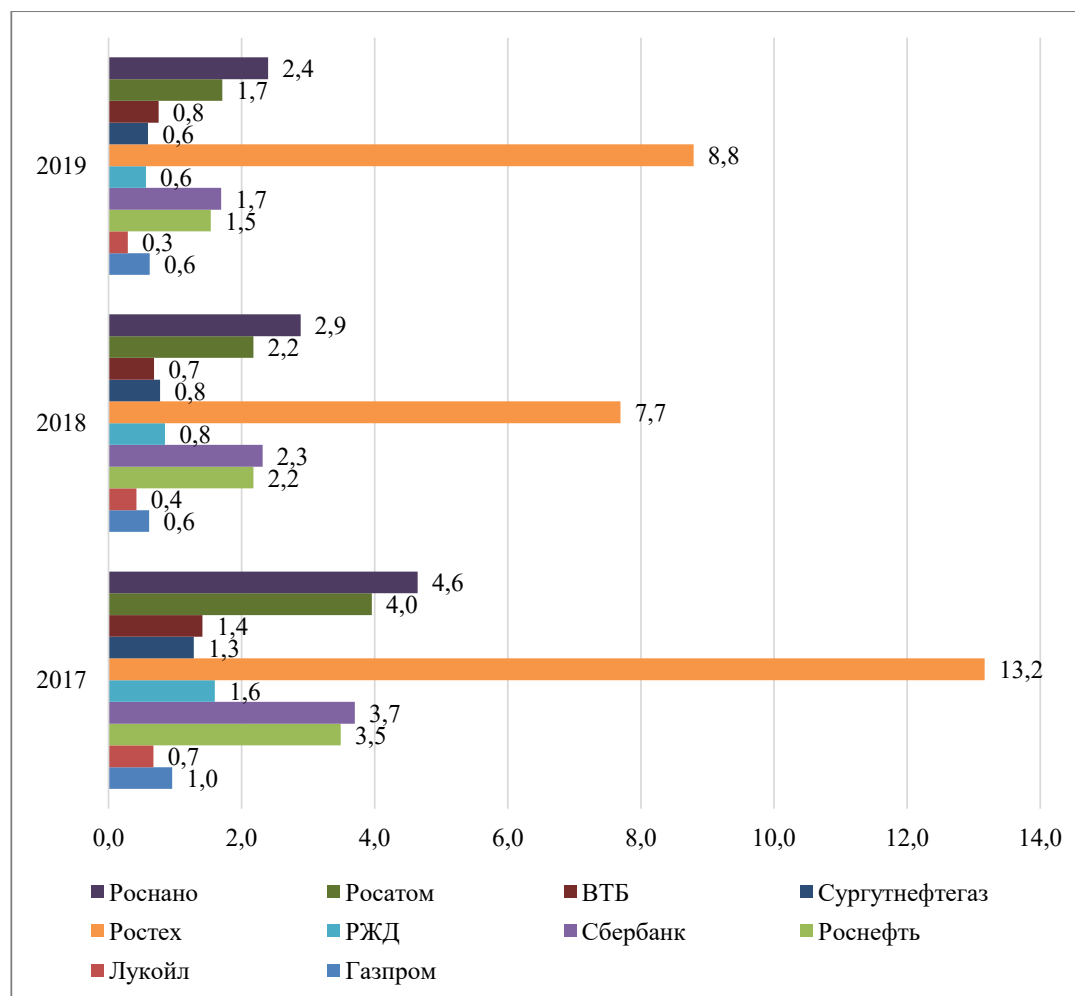


Рис. 2. Доля топ-10 международных корпораций в РФ в финансировании инновационной деятельности в государстве

Источник: составлено автором по [2; 4-5; 7-16]

Следует отметить, что все корпорации кроме «РЖД», «Лукойл» и «Росатом» за анализируемый временной период нарастили объемы инвестиций в инновации, что свидетельствует о высоком уровне участия инновационных продуктов в формировании выручки и чистой прибыли данных компаний.

Рассмотрим и проанализируем дол. топ-10 международных корпораций в РФ в финансировании инновационной деятельности в государстве (рис. 2).

Как можно увидеть из вышеприведенной диаграммы наибольшую долю участия в финансировании инновационной деятельности в РФ имели такие компании, как «Ростех», «Роснано» и «Роснефть». Ко всему прочему стоит отметить, что показатели отдельных корпораций в полной мере коррелируют с общей тенденцией снижения доли участия международных корпораций в совокупном объеме финансирования инновационной деятельности в структуре экономики РФ.

Рассмотрим и проанализируем структуру источников финансирования инновационной деятельности ведущими международными корпорациями РФ (рис. 3).

Как можно увидеть из вышеприведенной диаграммы преимущественно финансирование инноваций осуществлялось за счет собственных средств международных корпораций, в то же время следует отметить, что доля данного источника сократилась с 68,1% в 2017 году до 56,3% по итогам 2019 года. В то же время доля бюджетных средств в структуре источников финансирования выросла с 9,3% до 24,4%. При этом наблюдается снижение доли прочих источников с 22,6% до 19,3%. Во многом это обусловлено снижением притока прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, а также действующими ограничениями в рамках финансирования отдельных компаний РФ зарубежными инвесторами (как частными, так и институциональными) (рис. 4, табл. 2).

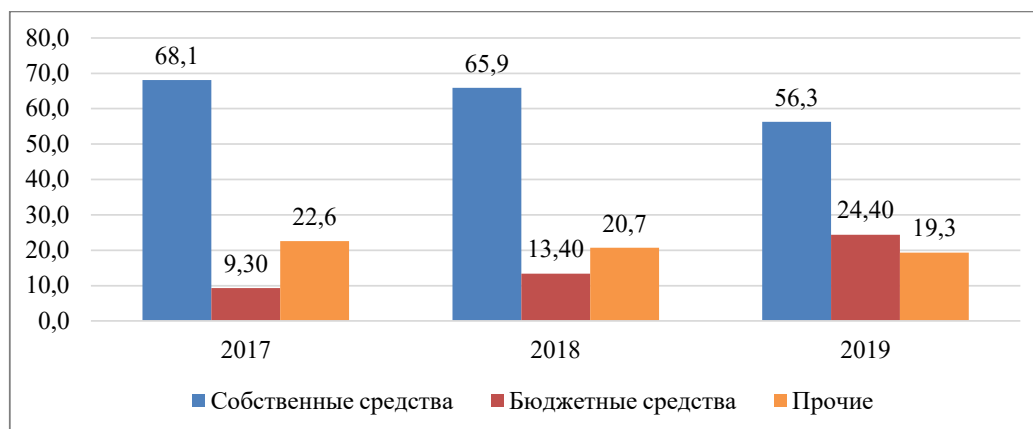


Рис. 3. Структура источников финансирования инновационной деятельности (%) ведущими международными корпорациями РФ
Источник: составлено автором по [2; 4-5; 7-16]

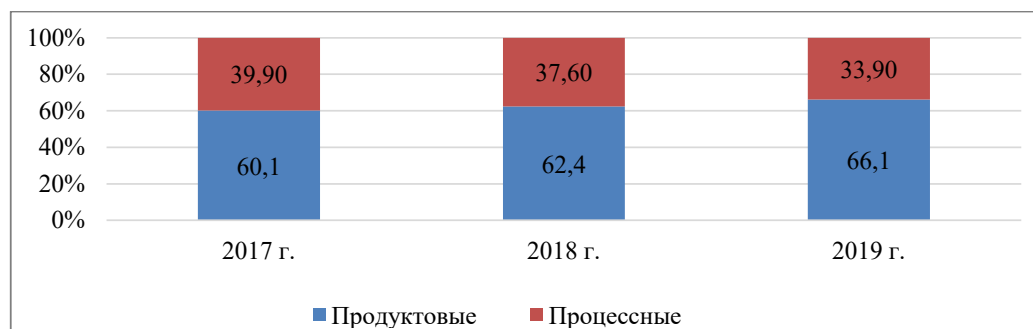


Рис. 4. Структура типов инноваций ведущих международных корпораций Российской Федерации
Источник: составлено автором по [2; 4-5; 7-16]

Таблица 2

Современные тенденции и особенности влияния международных корпораций на инновационное развитие экономики РФ

№	Тенденция	Характеристика
1	Снижение уровня инвестиционного участия в совокупном объеме финансирования инвестиционной деятельности	За период с 2017 года по 2019 год международные корпорации сократили объемы участия в инвестиционной деятельности РФ, невзирая на стабильный рост объемов финансирования инноваций
2	Превалирование продуктовых инноваций относительно процессных инноваций	В период 2017-2019 годов наблюдается рост объемов продуктовых инноваций, невзирая на общемировые тенденции фокусирования на процессных инновациях
3	Рост роли дотаций в финансировании инноваций в системе развития международных корпораций	Негативным аспектом является рост бюджетных средств в структуре финансирования инновационной деятельности международными корпорациями, что свидетельствует о низкой степени эффективности, которая генерирует ограниченность собственных финансовых ресурсов в рамках данных процессов

Из рисунка 4 видно, что за период с 2017 года по 2019 год произошли следующие изменения и преобразования в структуре типов инноваций ведущих международных корпораций Российской Федерации:

- доля продуктовых инноваций выросла на 6 п.п., с 60,1% в 2017 году до 66,1% по итогам 2019 года;
- в то же время доля процессных инноваций сократилась на 6 п.п., с 39,9% в 2017 году до 33,9% по итогам 2019 года.

Выводы

В целом можно определить, что на современном этапе развития национальной экономики в частности и мировой экономики в целом в условиях нестабильности и неопределенности развития инновационная деятельность ведущих международных корпораций в Российской Федерации характеризуется следующими особенностями и тенденциями:

- стабильный рост объемов финансирования инновационной деятельности и инновационных процессов;
- ключевыми корпорациями в данной сфере являются корпорации нефтегазового и финансового сектора экономики;
- невзирая на стабильный рост объемов финансирования инноваций доля топ-10 наиболее активных международных корпораций в структуре финансирования инноваций хозяйствующими субъектами РФ

в значительной степени сократилась, что обусловлено активизацией инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;

- наибольшую долю участия в финансировании инновационной деятельности в РФ имели такие компании, как «Ростех», «Роснано» и «Роснефть»;
- в период с 2017 года по 2019 год прослеживается тенденция к росту финансирования инноваций за счет бюджетных средств, в то же время сокращаются объемы финансирования инноваций за счет собственных средств и иностранных инвестиций;
- в то же время прослеживается тенденция в сфере превалирования продуктовых инноваций относительно процессных инноваций в системе инновационной деятельности международных корпораций.

В целом можно определить, что невзирая на стабильный рост объемов финансирования инноваций доля топ-10 наиболее активных международных корпораций в структуре финансирования инноваций хозяйствующими субъектами РФ в значительной степени сократилась, что обусловлено активизацией инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Из чего можно определить, тенденцию в среднесрочном временном периоде относительно стабильного снижения роли международных корпораций в системе инновационного развития экономики РФ.

Библиографический список

1. Алёхина Т.А., Строева О.А. Инновации в промышленном секторе экономики России // International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2017. № 6 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-promyshlennom-sektore-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 06.05.2021).
2. ВТБ. Годовые отчеты. URL: https://ar2019.vtb.ru/download/full-reports/ar_ru_annual-report_spreads_vtb_2019.pdf (дата обращения: 06.05.2021).
3. Гаврилова О.В. Инвестиции в инновации России и их влияние на развитие экономики // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. № 2 (14). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-v-innovatsii-rossii-i-ih-vliyanie-na-razvitie-ekonomiki> (дата обращения: 06.05.2021).
4. Газпром. Годовые отчеты. URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-annual-report-2019-ru.pdf> (дата обращения: 06.05.2021).
5. Лукойл. Годовые отчеты. URL: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/RegulatoryDisclosure/AnnualReport> (дата обращения: 06.05.2021).
6. Мелькова И.И., Малахова А.А. Россия и инновации: место в мире и потенциал // Актуальные вопросы экономических наук. 2017. № 57. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-i-innovatsii-mesto-v-mire-i-potentsial> (дата обращения: 06.05.2021).
7. РЖД. Годовые отчеты. URL: https://ar2019.rzd.ru/download/full-reports/ar_ru_annual-report_spreads_rzd_2019.pdf (дата обращения: 06.05.2021).
8. Росатом. Годовые отчеты. URL: <https://rosatom.ru/about/publicnaya-otchetnost/> (дата обращения: 06.05.2021).
9. Роснано. Годовые отчеты. URL: <https://www.rusnano.com/about/highlights/annual-report> (дата обращения: 06.05.2021).
10. Ростех. Годовые отчеты. URL: <https://rostec.ru/investors/> (дата обращения: 06.05.2021).
11. Роснефть. Годовые отчеты. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения: 06.05.2021).
12. Сбербанк. Годовые отчеты. URL: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports> (дата обращения: 06.05.2021).
13. Сургутнефтегаз. Годовые отчеты. URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting/> (дата обращения: 06.05.2021).
14. Уровень инновационного развития РФ 2019. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/465578843.pdf> (дата обращения: 06.05.2021).
15. Уровень инновационного развития РФ 2020. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/397986230.pdf> (дата обращения: 06.05.2021).
16. Уровень инновационного развития РФ 2021. URL: https://www.hse.ru/data/2019/05/06/1501882833/ii_2019.pdf (дата обращения: 06.05.2021).

УДК 338.242

Н. М. Фоменко

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: fnata77@mail.ru

Р. Д. Хамидуллин

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: rinald.khamidullin@lukoil.com

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА

Ключевые слова: управление, производственные системы, удаленный доступ, трансформация, цифровые технологии управления.

В статье рассматриваются концептуальные основы управления производственными системами нефтегазодобывающих организаций в современных условиях. Одним из основных направлений развития таких систем в современных условиях является управление на основе удаленного доступа. На основе исследований автором разработана концептуальная модель реализации процессов управления производственными системами, позволяющая учесть специфические особенности функционирования организаций нефтегазодобычи. Данная модель ориентирована на обеспечение возможности системного представления исследуемых управленческих процессов во взаимосвязи на основе присутствия им структурной организации, свойств и особенностей их отдельных элементов, характерных для функционирования производственных систем нефтедобывающих организаций и включает шесть блоков, определяющих процессы управления производственными системами на основе удаленного доступа, рассматриваемых в контуре определенных границ исследуемой области.

N. M. Fomenko

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: fnata77@mail.ru

R. D. Khamidullin

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: rinald.khamidullin@lukoil.com

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR MANAGING PRODUCTION SYSTEMS IN REMOTE ACCESS

Keywords: management, production systems, remote access, transformation, digital management technologies.

The article discusses conceptual foundations of management of production systems of oil and gas producing organizations in modern conditions. One of the main areas of development of such systems in modern conditions is remote access management. Based on the research, the author developed a conceptual model for implementing the processes of managing production systems, which allows taking into account the specific features of the functioning of oil and gas production organizations. This model is aimed at providing the possibility of systematic representation of the investigated management processes in the relationship based on their structural organization, properties and peculiarities of their individual elements characteristic of the functioning of production systems of oil producing organizations and includes six blocks defining processes for managing production systems based on remote access, considered in the loop of certain boundaries of the studied area.

Введение

Первая половина XXI века характеризуется глобальными трансформациями всех сфер общественной жизни. Процессы управления общественным воспроизводством, а также организация экономических взаимоотношений осуществляют упор на применение цифровых технологий управления [1]. В современных условиях при реализации

управленческих воздействий наряду с долгосрочными тенденциями общественного прогресса, необходимо учитывать многоплановые перемены, сдвиги в экономике и изменения динамики развития всего общества [2]. Во все процессы деятельности современной организации проникает информатизация, виртуализация всех сфер экономики, создаются рынки управления информацией.

Происходящие изменения описываются теорией волн, разработанной Кондратьевым Н.Д. В соответствии с которой выделяется пять чередующихся между собой макроэкономических циклов, называемых технологическими укладами. Основными факторами, наращивающего свой потенциал ТУ, сегодня являются: микроэлектроника, программное обеспечение и отрасли экономики, базирующейся на знаниях. В этот период существенно ускоряется научно-технический прогресс. Также возможности применения цифровых технологий управления описываются широко известной теорией «Промышленной революции 4.0», включающей такие технологические подмножества, как облачные технологии, массовые новые типы сенсоров и исполнительных механизмов, обработка «больших данных» в реальном времени, вертикальная и горизонтальная интеграция, беспроводные и сенсорные сети, модели производства и бизнеса, прогнозирование на базе предиктивного анализа и ситуационного моделирования, машинное обучение, кибербезопасность и некоторые другие направления [3,4]. Сегодняшний мир – это инновационные материалы, сети, интернет вещей, удаленный доступ, мобильные и облачные технологии, автоматизация, робототехника и многое другое.

Цифровые технологии управления в их новом качестве должны обеспечивать постоянные расчеты, планирование и прогнозирование, мониторинг и контроль, учет и анализ всех аспектов производственных систем, предоставляя в то же время возможность рассмотрения общих результатов текущей работы на уровне всей организации. Обеспечение с помощью цифровых технологий управления транспарентности и полноты реализации всех функций управления производственными процессами позволяет высшему менеджменту изменять традиционный подход к управлению, выступая при этом «руководящими консультантами» и давая простор инициативе снизу, осуществляя гибкий контроль производственных систем по отклонениям, сохраняя при этом все рычаги управления стратегией развития организации [5].

Особую роль в исследовании проблематики управления производственными системами, затрагивающими разнообразные аспекты, связанные с цифровой трансформацией разработки и добычи, включая созда-

ние моделей разработки, аналитических систем контроля за оборудованием и мониторингом, приобрели работы зарубежных авторов: Nikolaou M., Van den Berg F.G., Cramer R., Saputelli L., Larsen L. [6-9]. В России же исследования в данной области находятся на начальном этапе, в организациях нефтегазодобычи внедрены лишь элементы цифровой трансформации, поэтому большинство публикаций и научных работ отечественных исследователей посвящены тому или иному направлению управления производственными системами: системам телеметрии, программно-аналитическим комплексам сбора и обработки данных или смене организационной модели управления на базе ИТ технологий: Ю.П. Ампилов [10], А.Н. Дмитриевский [11], Н.А. Ерёмин [12], К.Н. Миловидов [13], Я.В. Крюков [14], В.Г. Мартынов [15] и др.

Цифровая трансформация управления производственными системами нефтегазодобычи является неотъемлемой составляющей программ повышения эффективности и конкурентоспособности ведущих нефтяных организаций, при этом каждая имеет специфические особенности, которые обязательно должны учитываться для успешного проведения цифровой трансформации и должны быть отражены в управленческих процессах удаленного доступа. Управление производственными системами на любом уровне должно иметь возможность контроля ситуации в режиме реального времени для быстрого принятия оптимальных управленческих решений на базе оперативного, но при этом всестороннего анализа множества факторов, иначе говоря, демонстрации гибкой, быстрой и безошибочной реакции на складывающуюся ситуацию [7]. Все это возможно реализовать при помощи инновационных подходов, технологий и программ, позволяющих изменять традиционные организационные модели управления, что, в свою очередь, приведет к полной автоматизации производственных процессов, а также комплексной интеграции поддерживающих бизнес-процессов на новом качественном уровне, в том числе и к управлению распределенными производственными системами из удаленного центра, то есть перейти к более экономичной и эффективной системе удаленного доступа [4].

Цель исследования заключается в построении концептуальной модели управле-

ния производственными системами нефтегазодобывающих организаций на основе удаленного доступа с учетом особенностей функционирования таких организаций.

Материал и методы исследования

На основе анализа материалов по исследуемой проблеме авторами была принята попытка формирования авторской концептуальной модели управления производственными системами на основе удаленного доступа. Данная модель ориентирована на обеспечение возможности системного представления исследуемых управленческих процессов во взаимосвязи на основе присущих им структурной организации, свойств и особенностей их отдельных элементов, характерных для функционирования производственных систем нефтедобывающих организаций. Необходимость исследования процессов управления производственными системами на концептуальном уровне была обусловлена тем, что ранее в исследованиях многих авторов, посвященных проблемам управления производственными системами, в качестве объекта исследования были рассмотрены организации многих других отраслей экономики. Однако исследование, где в качестве самостоятельно изучаемого научного вопроса не рассматривалось развитие нефтедобывающих организаций в условиях перехода на цифровые технологии управления. Постановка такого рода вопроса в научном аспекте была обусловлена важностью формирования новых методических подходов к решению проблемных вопросов в области управления производственными системами на основе удаленного доступа и необходимостью разработки ряда инструментов, методов и методик трансформации нефтедобывающих организаций и как следствие, операционных и стратегических моделей управления такими организациями.

В данной статье под «концептуальной моделью» понимается «структурно-логическая схема моделируемой производственной системы развития нефтегазодобывающей организации, позволяющая представить основные элементы с учетом их взаимосвязи на основе идентификации их содержательных характеристик и устойчивых причинно-следственных зависимостей» [17]. Части этой системы структурно взаимосвязаны, отражают подчиненность, логическую и вре-

менную последовательность решения задач управления производственными системами на основе удаленного доступа нефтедобывающих организаций. Предлагаемая концептуальная модель позволит менеджменту нефтедобывающих организаций осуществлять целенаправленные действия по управлению производственными системами, а также расширить за счет этого возможности развития самой организации, обеспечивая при этом необходимое качество и надежность нефтедобычи в масштабах всей страны, значимость которых отмечена в документах государственной политики РФ.

Результаты исследования и их обсуждение

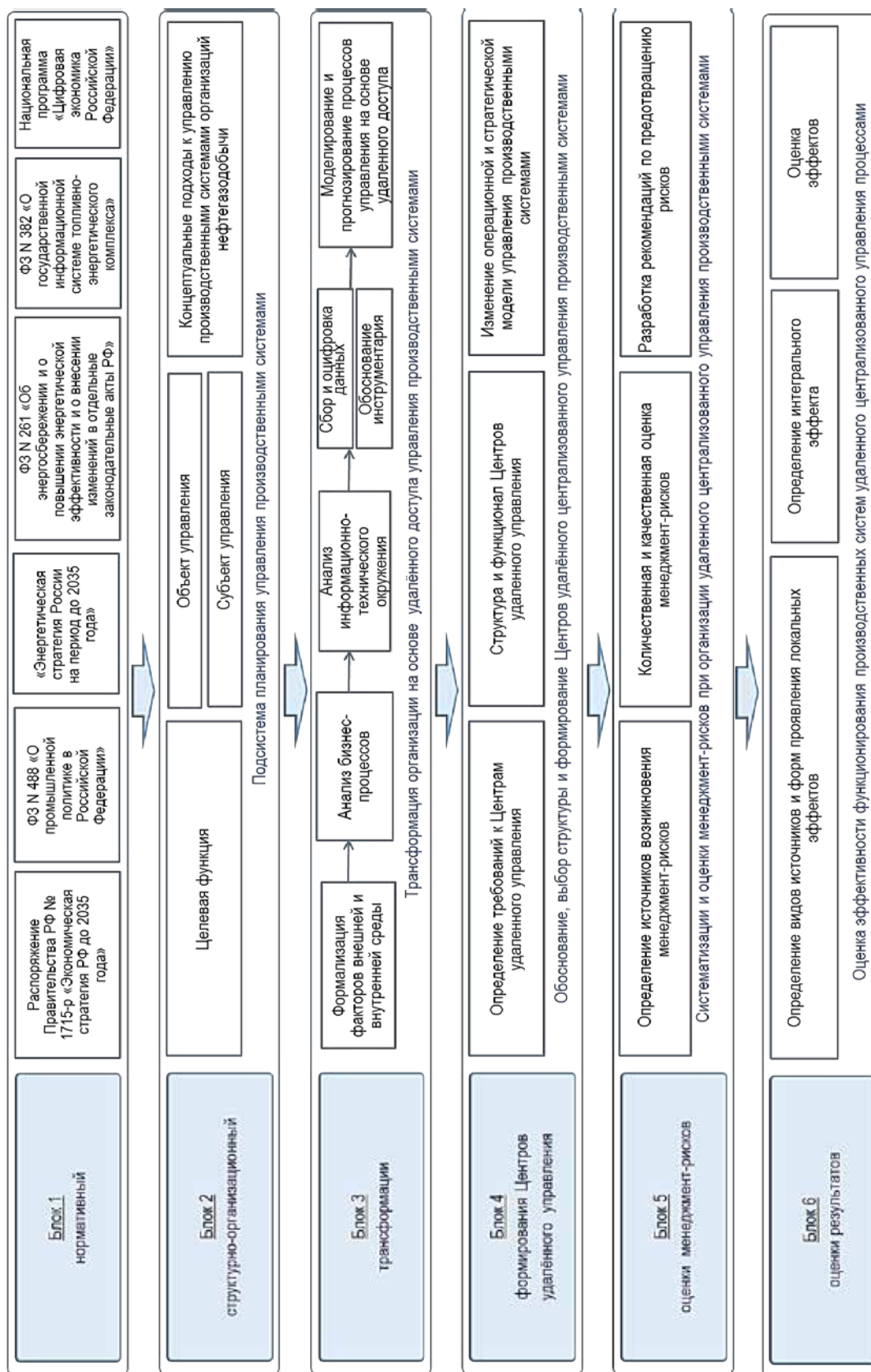
Остановимся подробно на структуре и содержании концептуальной модели, рассмотрении ее отдельных структурных блоков. Разработанная модель включает шесть блоков, определяющих процессы управления производственными системами на основе удаленного доступа, рассматриваемых в контуре определенных границ исследуемой области (рисунок).

В состав отдельных структурных блоков концептуальной модели вошли:

Блок 1 «Нормативный», в рамках которого определен круг существенных для функционирования таких организаций внешних воздействий, на основе исследованных трендов развития нефтедобывающей отрасли в современных условиях, программных и нормативных документов, принятых в РФ.

Блок 2 «Структурно-организационный блок», в составе которого устанавливаются целевая ориентация развития производственных систем на основе удаленного доступа, субъект и объект управления, особенности и принципы организации процессов управления такими системами, приоритетные области преобразований в исследуемой области.

Блок 3 «Трансформация», в котором проведена формализация факторов внешней и внутренней среды, проводится анализ существующих бизнес-процессов и информационно-технических возможностей объекта управления на основании чего определяется инструментарий для реализации таких изменений, а также осуществляется моделирование и прогнозирование трансформационных процессов управления производственными системами на основе удаленного доступа.



Концептуальная модель управления производственными системами на основе удаленного доступа

Блок 4 «Формирования Центров удалённого управления» (ЦУУ), в котором устанавливаются основные требования и положения, которыми должен руководствоваться менеджмент нефтедобывающих организаций при формировании Центров удалённого управления. Исходным условием перехода к новому качественному уровню управления производственными системами является выбор ключевых составляющих операционной модели. Создание ЦУУ предполагает принципиальное изменение схемы управления бизнес-процессами. Под контроль ЦУУ предлагается передать 6 основных бизнес-процессов верхнего уровня: разработка месторождений; добыча нефти, производственный сервис для обеспечения добычи нефти и газа, предоставление оперативной информации промысловых процессов и управление нештатными ситуациями, управление защитой окружающей среды, охраной труда и промышленной безопасностью.

Кроме того, предлагается частично в ЦУУ передать функции: корпоративного планирования; совершенствования деятельности организации, внедрение новейших технологий, материально-технического обеспечения и др.

Блок 5 «Оценки менеджмент-рисков». Важной задачей менеджмента при проведении структурных трансформаций становится формирование в качестве обязательной части в системе управления производственными системами нефтегазодобывающих организаций на основе удаленного доступа выделение подсистемы риск-менеджмента в соответствии с классическими принципами организации управления подсистем такой целевой направленности. Однако новизна рассматриваемой управленческой ситуации определяет необходимость идентификации ранее не исследованных рисков, на которые должен быть ориентирован риск-менеджмент управления производственными процессами на основе удаленного доступа.

В методологическом плане определение возможностей возникновения неблагоприятных ситуаций исследуемой области должно осуществляться в определенной последовательности начиная от установления их источников, дальнейшей систематизации рисков, завершая оценкой, сформированной с учетом специфических особенностей производственных систем в исследуемой ситуации. Для идентификации рисков трансформации процессов управления производственными

системами на основе удаленного доступа в условиях перехода на цифровые технологии управления нами были определены следующие условия и зоны возникновения рисков:

- на этапе моделирования и прогнозирования процессов управления производственными системами нефтедобывающих организаций на основе удаленного доступа;
- на этапе изменения операционной и стратегической модели управления производственными системами
- на этапах реализации процесса управления исследуемыми системами на основе удаленного доступа.

Качественную и количественную оценки менеджмент-рисков управления производственными системами на основе удаленного доступа, которые менеджмент нефтедобывающих организаций должен обеспечивать полноценной информацией для принятия управленческих решений, необходимо, основываясь на положениях ситуационного подхода в управлении, дифференцировать в зависимости от особенностей управленческой ситуации. Очевидно, этап трансформации и этап реализации процессов управления производственными системами на основе удаленного доступа различны в управленческом плане, поэтому обоснованным будет необходимость разработки методического подхода к оценке рисков с учетом названных различий.

Блок 7 «Оценки результатов», в составе которого определены виды и источники эффектов, дифференцированные по областям возникновения и особенностям проявления и оценки, которые могут быть получены при использовании предлагаемых подходов и положений.

Эффекты в рамках данного исследования следует рассматривать по направлениям менеджмента и определять, как совокупность локальных и интегральных эффектов. Учитывая характер происходящих изменений в деятельности нефтедобывающих организаций в связи с переходом на удаленный доступ управления производственными системами, обоснованно ожидать локальных эффектов в тех подсистемах, которые будут затронуты этими процессами. Очевидно, что определение источника локального эффекта и подход к его оценке в каждом конкретном случае будет определяться дифференцировано и зависеть от специфики рассматриваемой подсистемы. Но вместе с тем возможен и эффект интегрального характера, связанный с повышением качества принимаемых

управленческих решений благодаря наличию трансформированной системы управления производственными системами.

Заключение

В целом, сформированная концептуальная модель определяет особенности трансформации процессов управления производственными системами на основе удаленного доступа, структуру и функционал ЦУУ и риски трансформации и реализации процессов управления производственными системами нефтегазодобывающих организаций на основе удаленного доступа, а также результа-

ты, которые должны быть обеспечены при изменении операционной и стратегической модели управления производственными системами на основе удаленного доступа благодаря формированию ЦУУ. В концептуальной модели наряду с теоретическими и методологическими позициями, учтены также современное состояние и генезис развития субъектов отечественной нефтегазодобывающей отрасли, тенденции развития отрасли нефтегазодобычи в РФ и зарубежных странах, государственная политика в области цифровизации, в том числе и в энергетическом секторе нашей страны.

Библиографический список

1. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Интеграция предприятий в электронный сетевой бизнес: экономико-математический анализ: монография. Ростов-на-Дону, 2008.
2. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Тенденции развития сетевой электронной среды // Системы управления и информационные технологии. 2009. № 2-1 (36). С. 122-126.
3. Кравченко, К. Ю. Информация – один из главных продуктов, который производит и потребляет компания // Сибирская нефть. 2017. № 139. С. 40-43.
4. Хамидуллин Р.Д. Удаленное управление процессами нефтегазодобычи на основе цифровой трансформации // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2017. № 8. С. 25-30.
5. Колесова С.Б., Некрасов В.И. Развитие бизнес-процессов обеспечения производства нефтедобывающих предприятий: монография / под общ. ред. Волкова А.Я. Ижевск: ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2012. 168 с.
6. Saputelli L.A., Bravo C., Moricca G., Cramer R., Nikolaou M., Lopez C., Mochizuki S. Best Practices and Lessons Learned After 10 Years of Digital Oilfield (DOF) Implementations. SPE Paper 167269, Presented at the SPE Kuwait Oil and Gas Show and Conference, 8-10 October 2013.
7. Frans G. van den Berg et al. Collaboration and Smart Fields- Experience in Global Scale-up // IPTC 17613-2014.
8. Cramer R. et al. A Measure of the Digital Oil Field Status – Is It the End of The Beginning? SPE 149957, paper presented at the SPE Intelligent Energy International held in Utrecht, The Netherlands, 27–29 March 2012.
9. Saputelli L.A., Bravo C., Moricca G., Cramer R., Nikolaou M., Lopez C., Mochizuki S. Best Practices and Lessons Learned After 10 Years of Digital Oilfield (DOF) Implementations. SPE Paper 167269, Presented at the SPE Kuwait Oil and Gas Show and Conference, 8-10 October 2013. – Kuwait City, Kuwait. с.1.
10. Larsen Eldar and Hocking Paul. The Next Generation // Oilfield Technology. 2012. P. 45-48.
11. Ампилов Ю.П., Герт А.А. Экономическая геология. М.: Геоинформмарк, 2006.
12. Дмитриевский А.Н., Еремин Н.А. Инновационные технологии освоения нефтяных месторождений в режиме реального времени // Актуальные проблемы нефти и газа. 2013. Выпуск 1 (7).
13. Ерёмин Н.А. Современная разработка месторождений нефти и газа. Умная скважина. Интеллектуальный промысел. Виртуальная компания: учеб. пособие для вузов. М.: ООО «Недра-Бизнес центр», 2008. 244 с.
14. Миловидов К.Н., Митрова Т.А., Славинская Л.А., Мельникова С.И. Крупнейшие энергетические компании мира в контексте глобализации ТЭК: учеб. пособие. М.: РГУ нефти и газа им. Губкина, 2011. 338 с.
15. Крюков Я.В. Информационная поддержка процесса управления активами нефтяной компании, представленными запасами углеводородного сырья. Новосибирск, 2004.
16. Мартынов В.Г., Шейнбаум В.С., Сарданашвили С.А., Пятибратов П.В. Цифровое месторождение в образовании // Нефтяное хозяйство. 2011.
17. Frans G. van den Berg et al. Collaboration and Smart Fields- Experience in Global Scale-up // IPTC 17613-2014.
18. Villa M.D., Liang W., Gottumukkala V. et al. Real-Time Surveillance and Optimization of Wells with Intelligent Completions in Ecuador presented at SPE Latin America and Caribbean Petroleum Engineering Conference 17-19 May, Buenos Aires, Argentina. 2017.
19. Верстина Н.Г., Цуверкалова О.Ф. Особенности формирования концептуальной модели развития теплоснабжающих организаций в условиях совершенствования схем теплоснабжения территорий // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10. № 11. С. 2717-2726.

УДК 338.22.021.4

А. В. Яшкин

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: a.yashkin82@yandex.ru

АКСИОЛОГИЧЕСКИЙ (ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТРОВАННЫЙ) ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: ценность, аксиологический подход к государственному управлению, ценностно-ориентированный подход к государственному управлению, организация государственного управления, стратегическое государственное управление.

В представленной научной статье автор исследования формулирует и раскрывает понятие «Аксиологический (ценностно-ориентированный) подход к процессу организации стратегического государственного управления». В работе аргументируется и обосновывается необходимость применения данного подхода в замен существующему, и закреплённому в российских нормативных правовых актах, программно-целевому методу планирования, который лежит в основе современной системы государственного стратегического планирования. Описываются отличительные признаки аксиологического подхода от других подходов, в первую очередь от политико-аксиологического подхода. В завершении статьи, предлагается набор принципов аксиологического подхода к процессу организации стратегического государственного управления, который базируется на современных общечеловеческих ценностях. Внедрение предложенного автором подхода в систему управления государством позволит кардинально повлиять на качество жизни человека и общества путем устранения фундаментальных ошибок, вызванных программно-целевым методом планирования и излишней ориентацией государственного управления на результативность.

A. V. Yashkin

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: a.yashkin82@yandex.ru

AXIOLOGICAL (VALUE-ORIENTED) APPROACH TO THE PROCESS OF ORGANIZING STRATEGIC PUBLIC ADMINISTRATION

Keywords: value, axiological approach to public administration, value-oriented approach to public administration, organization of public administration, strategic public administration.

In the presented scientific article, the author of the study formulates and reveals the concept of «Axiological (value-oriented) approach to the process of organizing strategic public administration». The paper argues and justifies the need to apply this approach in place of the existing, and enshrined in Russian regulatory legal acts, program-target planning method, which is the basis of the modern system of state strategic planning. The author describes the distinctive features of the axiological approach from other approaches, primarily from the political-axiological approach. At the end of the article, a set of principles of the axiological approach to the process of organizing strategic public administration, which is based on modern universal values, is proposed. The implementation of the approach proposed by the author in the state management system will allow to radically affect the quality of life of a person and society by eliminating the fundamental errors caused by the program-target method of planning and excessive orientation of public administration on performance.

Введение

Взаимоувязка целей государственно-го управления с ресурсами, выделяемыми на их реализацию, находящаяся в основе программно-целевого метода планирования, в последние годы показывает свою низкую эффективность. Регулярные срывы исполнения ключевых задач государственных программ и национальных проектов, учащающаяся фиксация приписок практически во всех отраслях, а также перекладывание

ответственности с одного ведомства на другое, формализм в реализации социально-экономической политики, все это говорит о том, что в системе стратегического управления государством имеются серьезные фундаментальные ошибки. Данные системные сбои наблюдаются не только в экономической сфере. Постоянная критика существующий системы образования и здравоохранения, регулярные скандалы в сфере культуры и спорта, рост социального напряжения, все

это комплексное следствие государственных решений, направленных на обожествление результативного подхода и принижение роли процесса в нем. Решение этих проблем, на наш взгляд, возможно только при коренном пересмотре подхода к государственному управлению, принятию в качестве ключевых ориентиров не показатели социально-экономической эффективности, а уровень удовлетворенности населения. Ориентиром для исполнительной власти должны стать человеческие ценности, т.е. требуется аксиологический (ценностно-ориентированный) подход к процессу организации стратегического государственного управления.

Цель исследования заключается в описании и формулировании нового для нашего государства подхода к государственному управлению в целом и стратегическому государственному планированию в частности – аксиологического подхода к процессу организации стратегического государственного управления

Материалы и методы исследования

Информационной базой для исследования послужили результаты трудов отечественных и зарубежных философов, посвященные аксиологическому подходу к различным сферам жизнедеятельности человека, а также нормы, закрепленные в международных нормативных правовых актах. Основным применяемый метод исследования – монографический.

Результаты исследования и их обсуждение

Термин «аксиологический подход», применительно к системе государственного управления, в практическом плане до настоящего времени не применялся. Причина такого положения дел в том, что ориентированность управления на ценности имеет крайне размытые границы, ввиду многогранности самого термина «ценность», который лежит в основе аксиологии.

Впервые термин «ценность» был применен позднеантичным историком философии Диогеном Лаэртским в описании философских воззрений стоиков античного общества, для которых «ценность... есть, во-первых, свойственная всякому благу содействие согласованной жизни, во-вторых... польза, содействующая жизни, согласной с природой, в-третьих, меновая стоимость товара, назначенная опытным

оценщиком». В Средневековье сложилась западно-христианская система ценностей: понятие о благе, добре и зле, смысле жизни, счастье, добродетели, в основу которого легли труды Амвросия Медиоланского, Аврелия Августина, Фомы Аквинского [1]. Одна из современных трактовок принадлежит Клоду Клакхону «Ценности – это осознанное или неосознанное, характерное для индивида или для группы индивидов представление о желаемом, которое определяет выбор целей (индивидуальных или групповых) с учетом возможных средств и способов действия» [2]. Другими словами, ценность это, то ради чего стоит жить и трудиться человеку, социальной группе, обществу в целом. То, что наполняет жизнь смыслом. Согласно учениям И. Канта ценность – это противопоставление сферы нравственности сфере природы человека. Сама по себе ценность не имеет бытия, у нее есть только значимость [3]. В трудах Б. Шледера ценности являются имплицитной или эксплицитной концепцией желаемого, и благодаря ценностям человек осуществляет ориентацию в действительности [4]. Давая оценку проблемам бытия в современном мире Э. Фром отмечает, что бессознательные ценности, служащие непосредственным мотивом человеческого поведения – это ценности, порожденные социальной системой индустриального общества: собственность, потребление, общественное положение, развлечения, сильные ощущения [5]. Наиболее полный список ценностей и их классификация представлены в книге «Этика» Уильяма К. Франкена [6].

Отношение к ценностям разное. Есть мнения, что единых общечеловеческих ценностей не существует. Например, доктор философских наук Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова Гиренок Ф.И. считает, что за общечеловеческими ценностями стоят навязанные миру «западноевропейские ценности», с другой стороны американский философ и политолог, старший научный сотрудник Стэнфордского университета Ё.Ф. Фукуяма считает, что в условиях современного мира, где никакое сообщество людей не существует изолированно от других, для мирного сосуществования культур некоторая общая система ценностей просто необходима [7]. Существующие разногласия в мировой политике, относительно культурно-нравственного и социально-экономического развития стран, на наш взгляд, подтверждают

утверждение профессора Гиренок Ф.И., но стремление стран к преодолению данных разногласий не отрицают верность утверждений Ё.Ф. Фукуямы.

Признание факта существования единых ценностей на межгосударственном уровне находит свое отражение в международных нормативных правовых актах, в первую очередь заключенных на площадках ООН: всеобщей декларации прав человека, конвенции о дискриминации в области труда и занятий, конвенции о борьбе с дискриминацией в области образования, конвенция об охране всемирного и культурного наследия, хартии экономических прав и обязанностей государств и других. В тоже время согласно статье 1 Хартии экономических прав и обязанностей государств, каждое государство имеет суверенное и неотъемлемое право выбирать свою экономическую систему, а также свою политическую, социальную и культурную систему в соответствии с волей своего народа [8], т.е. уточнение и конкретизация общемировых ценностей применительно к каждому конкретному государству – это право самого государства и народа, проживающего на его территории.

В настоящее время термины «аксиологический подход», «ценностно-ориентированный подход» или «ценностный подход» широко применяются в философии, а в практическом плане в педагогике и психологии. Реже применение термина «аксиологический подход» можно наблюдать в праве и политологии. Философские словари дают в целом схожие определения слову аксиология. Например, в словаре Конт-Спонвиля, аксиология – это учение о ценностях и изучение ценностей, которая может быть объективной (если рассматривает ценности как факты) или нормативной (если признает их в качестве ценностей) [9]. В новой философской энциклопедии под редакцией Стёпина, аксиология это философская дисциплина, исследующая категорию «ценность», характеристики, структуры и иерархии ценностного мира, способы его познания и его онтологический статус, а также природу и специфику ценностных суждений [10].

В педагогике аксиологический подход является исследовательским аппаратом педагогической аксиологии при котором явления рассматриваются с точки зрения ценностей, связанных с возможностями удовлетворения потребностей людей [11] Аксиологический подход в праве – способ познания

права, в основе которого лежит ценностное восприятие социально-правовой действительности, а критерием истинности правового выступают общечеловеческие начала. В основе данного подхода лежит личностное соизмерение права [12]. В политологии встречается разновидность аксиологического подхода – политико-аксиологический подход. Данный подход к государственному управлению базируется на понимании политической природы ценностей как результатов публичного соглашения; к его методологическим установкам относятся синтетический характер, интерпретационность, ориентация на целостность исследуемых феноменов, индетерминизм, поиск многообразия и др. [13]

Применительно к экономике и управлению термин «аксиологический подход» не используют, однако употребляется словосочетание «ценностно-ориентированный подход», который хоть и является в общем виде синонимом, но по содержанию никакого отношения к аксиологическому подходу не имеет. В экономике и управлении организацией «ценностно-ориентированный подход» чаще всего рассматривается как подход к увеличению ценности (стоимости акционерного капитала) организации. Концепция VBM (Value-based management) заключается в том, что управление предприятием в долгосрочной перспективе должно быть направлено на повышение балансовой стоимости компании. Все структурные элементы управленческой деятельности: стратегия организации и ее цели, происходящие бизнес-процессы, показатели оценки деятельности и вознаграждения менеджмента организации определяются на основе анализа их влияния на изменение стоимости акций.

Логически аккумулируя все вышеизложенное дефиниции, дадим определение аксиологического подхода к процессу организации государственного управления. **Аксиологический (ценностно-ориентированный) подход к процессу организации государственного управления – это набор принципов, инструментов и методов постановки стратегических целей и задач организации государственного управления базирующийся на признании и подчинении всей системы государственного управления ценностям населения проживающего на территории страны.** Отличительным признаком данного подхода от других подходов является наличие сквоз-

ной интеграции ценностей человека и общества в вертикаль государственного стратегического планирования.

Различие аксиологического подхода к процессу организации государственного управления, от близкого по содержанию политико-аксиологического подхода, заключается в том, что в первом случае подход практикоориентирован, и может быть применен при стратегическом планировании, в то время как политико-аксиологический подход является в первую очередь методологией научного познания.

Базисными принципами применения аксиологического подхода (как минимум для территориального развития) могут стать принципы, предложенные М.М. Кабаевой в статье «Принципы аксиологического (ценностного) подхода в формировании промышленных объектов и производственной среды»: индустриальная экология, многоуровневая интеграция, социокультурное включение, лабороцентризм, адаптируе-

мость и трансформируемость, принцип Nova in Veteri (новое в старом), семиотизация объектов, принцип причастности, принцип индустриально-урбанистической эстетики [14].

Предложенные принципы являются отправной точкой для их последующего формирования.

Заключение

Подводя итог проведенного исследования можно отметить, что несомненно, аксиологический (ценностно-ориентированный) подход к процессу организации государственного управления требует проработки принципов и основ его существования, к тому же необходима разработка методик и инструментария его практического применения. Не поддается сомнению одно: исследование данного подхода является перспективным направлением и в будущем может кардинально повлиять на качество жизни человека и общества.

Работа выполнена при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова».

Библиографический список

1. Елишев С.О. Изучение понятий «ценность», «ценностные ориентации» в междисциплинарном аспекте // Ценности и смыслы. 2011. № 2 (11). С. 82-96.
2. Kluckhohn C. Values and Value Orientations in the Theory of Action // Towards a General Theory of Action / Ed.by T. Parsons, E. Shils. Cambridge: Harvard UP, 1951.
3. Кант И. Соч.: в 6 т. М., 1965. Т. 4 (1).
4. Шледер Б. Структура ценностных ориентаций. Эмпирическое исследование // Иностранная психология. 1994. Т. 2. № 2 (4).
5. Фром Э. Быть или не быть? М.: Прогресс, 1990. 336 с.
6. William K. Frankena, Ethics // William K. Frankena, Ethics, second edition, 1973.
7. Yashkin A.V. Universal values in the system of public administration // International Conference on Sustainable Development in Sciences, Management & Technology (Norway, Oslo). 2021.
8. Хартия экономических прав и обязанностей государств. Генеральная Ассамблея ООН. 12 декабря 1974 года.
9. Конт-Спонвиль А. Философский словарь / пер. с фр. Е.В. Головиной М.: Этерна, 2012. 752 с.
10. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / под редакцией В.С. Стёпина. М.: Мысль, 2001.
11. Яковлев Е.В., Яковлева О.Н. Аксиологический подход в педагогическом исследовании: сущность, значение, проблемы реализации // Современная высшая школа: инновационный аспект. 2010. № 3. С. 85-92.
12. Элементарные начала общей теории права. Право и закон / под общей ред. д-ра юрид. наук, проф. В.И. Червонюка. М.: КолосС, 2003.
13. Волкова А.В. Формирование системы государственного управления в России (политико-аксиологический подход): дис. ... д-ра полит. наук: 23.00.02. Санкт-Петербург, 2014. 339 с.
14. Кабаева М.М. Принципы аксиологического (ценностного) подхода в формировании промышленных объектов и производственной среды // АМТ. 2014. №1(26). С. 1-14.